

以VR / AR为切入点，用所见即所得的 “预装修”模式，为装企提供SaaS服务 ——打扮家调研报告

报告要点：

• 家装市场规模庞大，行业持续分散

根据中国建筑协会数据显示，2016年我国建材家居产业规模约为4.18万亿元人民币，2017年预计将平稳增长至4.25亿元人民币，同比增长1.6%。据国家统计局数据显示，2015年我国商品房销售面积达12亿8千万平方米。考虑到我国人口规模庞大，导致住房需求在短期内不会降低，家装行业在未来一段时间内将持续繁荣。

• 打扮家核心业务及运营数据¹

打扮家所提供的是一套云端可视化系统，将该系统中包含的服务打包为SaaS，按年计费提供给家装企业。其包含了VR云设计系统、AR家居系统、VR云施工图系统、云订单系统和大数据系统等5个子系统。

目前，打扮家主要靠销售该套SaaS服务盈利，客户自购买之日起开始计费，满年续费。从今年1月到今年8月底，该平台新增付费企业已超过1000家，累计开通1万5千个设计师账号。日均活跃企业数约为500家，日均活跃设计师数约为6500人。主材供应链自今年5月上线，6月达到60万，并以每月100%的速度进行增长。

• 壁垒及核心竞争力

公司壁垒可分为规模壁垒、团队壁垒、技术壁垒，其中规模壁垒指的是平台目前已经拥有12万个模型，其他企业要达到该规模需要较长时间。



VR&AR/家装行业

当前估值	数亿人民币
最新融资	4千万人民币
融资阶段	A轮
投资方	红星美凯龙
创始人	崔健

36氪行业研究

唐泽俊

分析师

+86 139985120908

tangzejun@36kr.com

刘姝一

高级分析师

+86 15210519978

liushuyi@36kr.com

近期调研报告

《物联网行业研究报告》
2017.8

《共享经济研究报告》
2017.8

1. 行业：行业垂直领域分工明确，目前处于变革早期

1.1 家装行业市场规模

根据中国建筑协会数据显示，2016年我国建材家居产业规模约为4.18万亿元人民币，2017年预计将平稳增长至4.25亿元人民币，同比增长1.6%。据国家统计局数据显示，2015年我国商品房销售面积达12亿8千万平方米。考虑到我国人口规模庞大，导致住房需求在短期内不会降低，家装行业在未来一段时间内将持续繁荣。

1.2 行业特点

家装行业尽管市场规模巨大，但较为分散，据《中国建材家居产业发展报告》显示，2015年我国存在约50万家建材家居企业，企业资产在5000万元以下的占67.5%，在亿元以上的企业仅占8.5%，据亿欧智库报告显示，传统家装企业数量超15万家，但2016年销售额超10亿元的企业不超过20家。可见行业较为分散，目前市场中并未出现一家独大的情况。除此之外，该行业的分散还可体现在用户需求的分散，用户消费能力的差异大，建材、家具、装饰等产品标准化程度低，服务标准化低，施工能力参差不齐和企业地域性强等方面。

1.3 行业痛点

由于该市场较为分散，行业中并无有参考的龙头企业，使该行业存在家装项目不透明、材料质量不透明、施工质量不透明和收费标准不透明等问题。而由于家装是一种较为个性化的服务，消费者在不同的时间、城市或消费者的收入水平都会决定装修风格的不同。基于该行业的这一实际情况，可以预测，在未来一定时间内，行业中不会出现在体量上有绝对优势的龙头企业来改变这一现状，未来小而美的家装企业将会占据市场的主要份额。

本报告介绍的打扮家是通过打造一款以VR / AR技术为切入点的云端可视化系统来为中小型家装企业赋能。

2. 打扮家：做家装企业互联网基础设施提供商

2.1 公司信息

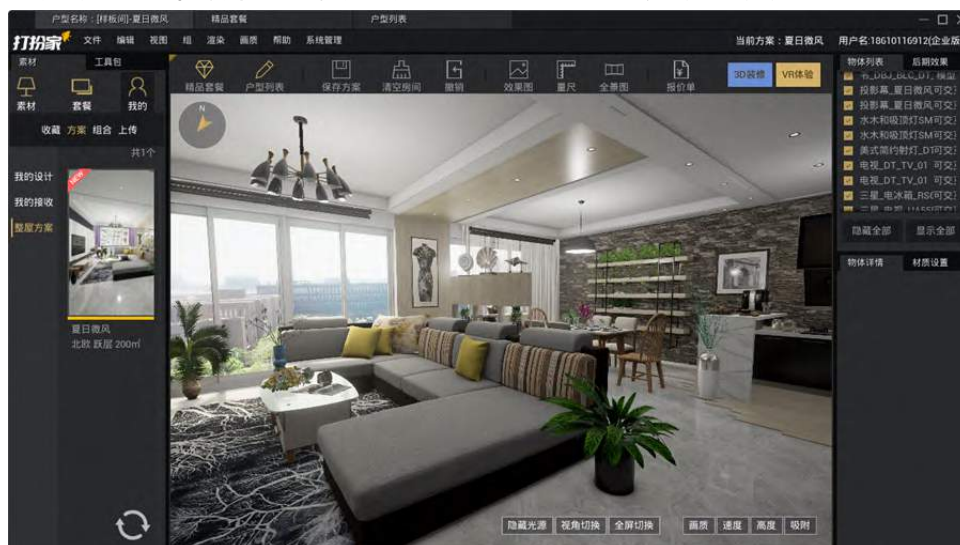
打扮家成立于2015年，成立时公司名字为美屋365，通过虚拟现实技术为切入点，为消费者提供一个可以实现“所见即所得”的家装服务。在今年，该公司品牌战略发生调整，将目标客户转向装修企业，通过SaaS为装企提供从方案设计、签单转化、订单管理再到物流管理的服务，将平台打造为家装企业互联网基础设施提供商。打扮家已于今年年初完成4000万人民币A轮融资，投资机构为红星美凯龙。

2.2 商业模式

打扮家所提供的是一套云端可视化系统，将该系统中包含的服务打包为SaaS，按年计费提供给家装企业。其包含了VR云设计系统、AR家居系统、VR云施工图系统、云订单系统和大数据系统等5个子系统。并通过SaaS系统销售主材和家具商品

2.2.1 VR云设计系统

该系统是一款基于UE4¹引擎，在PC端开发的设计软件，通过较为简洁的流程降低设计门槛，提高设计师的工作效率，使其可在半天的时间以内完成100平方米、3室1厅的房子包含硬装和软装的设计，可以使用VR头盔进行体验，这一环节更适合主材的销售，目前提供6套主材²套餐可供消费者选择。若用传统方式完成设计，并用3D建模再渲染效果图需要大概1周的时间。下图为该系统界面图。



2.2.2 AR家居系统

VR设计系统主要解决的是装修中主材的搭配，而家具等软装环节主要则是靠AR家居系统展示和销售，系统中包含两类模型（接下页）

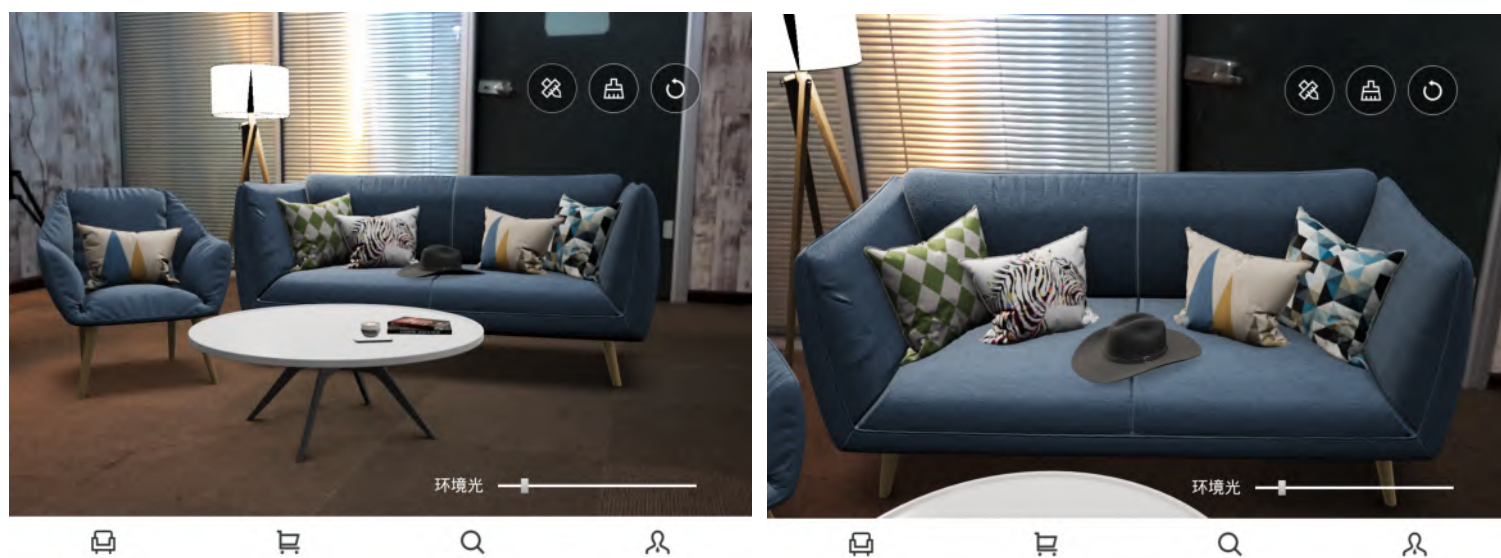
注释：

¹ UE4的全称为Unreal Engine 4，是由Epic Games公司推出的游戏引擎，目前可用于虚拟现实的开发。

²在装修领域中，瓷砖、地板、卫浴、水槽、龙头、室内门和吊顶等部分被称为主材。

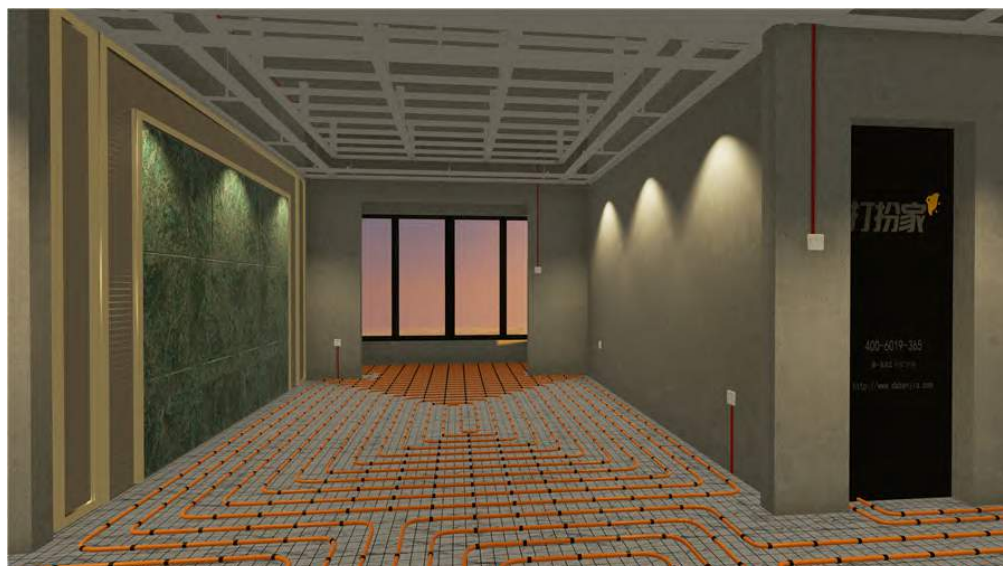
¹数据来自于打扮家

（接上页），一类是用于丰富设计的装饰性模型，另一类是供应链上的真实模型，两种模型目前在系统中的比例为9:1，随着该企业的发展，将连接更多的家具厂商以丰富其在系统中的真实模型。目前该公司已经与富得宝等厂商合作。已公开的2¹万余件模型由打扮家自有技术团队完成建模，该团队规模目前约20人。经36氪研究院调研团队实地体验，模型效果较为真实。下图为AR家居系统实例。



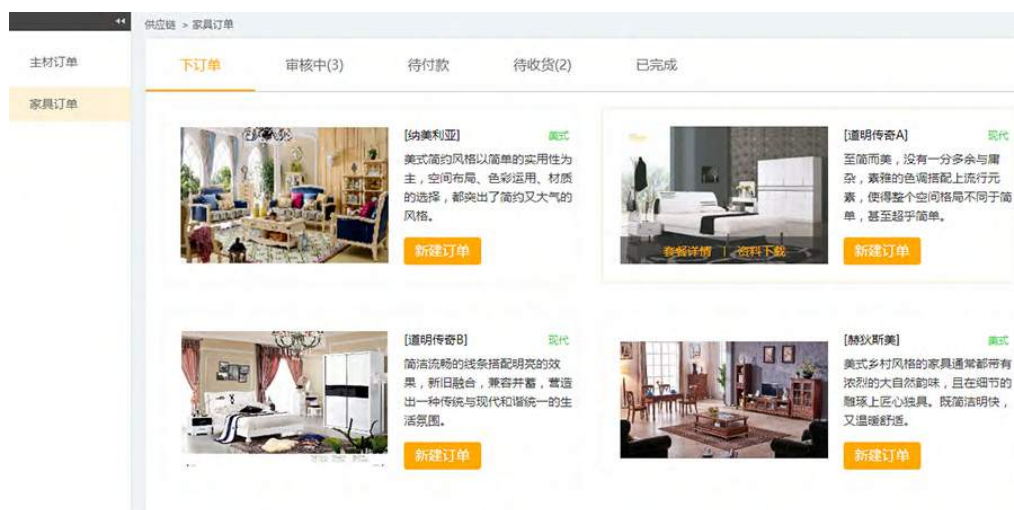
2.2.3 VR云施工图系统（DIM）

硬装完成后，通过DIM系统（Decoration、information、model）可看到房间的隐藏施工部分，例如水、电、地暖布线等。除此之外还可通过该系统一键生成施工图及报价。在这一环节，由于主材是供应链中真实的材料，所以生成的报价也是较为精确的价格。下图为VR云施工图系统设计界面。



2.2.4 云订单系统

打扮家通过与主材整合商的合作，共同开发主材套餐，制定出货标准。在客户下单后，打扮家的相关工作人员通过该系统可以了解套餐内所有商品的库存物流状态，实时了解状况。由于主材套餐的开发是以房间为单位，因此消费者可以为每个房间选择不同套餐，而打扮家会不断开发新套餐使SKU多样化。下图为打扮家订单系统。



2.2.5 大数据系统

在积累了一定的客户量后，打扮家平台可以掌握各地丰富的数据，例如不同地区对主材的喜好、对装修风格的喜好、对家具的喜好等信息，而大数据系统可以根据该数据协助不同的地区的设计师为客户推荐该地区流行的装修模版，在一定程度上可提高客户转化率，同时也可更准确的管理主材供应链。

2.2.6 打扮家盈利方式及运营数据¹

目前，打扮家主要靠销售该套SaaS服务盈利，客户自购买之日起开始计费，满年续费。从今年1月到今年8月底，该平台新增付费企业已超过1000家，累计开通1万5千个设计师账号。日均活跃企业数约为500家，日均活跃设计师数约为6500人。主材供应链自今年5月上线，6月达到60万，并以每月100%的速度进行增长。

在为企业赋能方面，传统中小装企缺少供应链支持，主要是做半包业务，单个设计师平均每月可成交3-4张订单，客单价约为6-7万，采用打扮家供应链之后可承接整包业务，每月可成交7-8张订单，客单价约为10-15万。从半包业务到整包业务在增加装企利润环节的同时也可提高装企的整体业务能力，从而提高装企的业务量。

注释：¹ 该部分数据全部来自于打扮家

3. 打扮家核心竞争力

该企业核心竞争力可分为3点：

1. 规模壁垒，该平台目前已经累积12万个较高质量的模型，其他平台若需要进入这一领域需要较多资金和较长时间。
2. 团队壁垒，该企业总裁崔建有约10年的SaaS行业从业经验，联合创始人崔迎有16年三维动画和虚拟现实相关领域从业经验。其他重要部门负责人均在对应领域有相关从业背景。
3. 技术壁垒，该平台采用目前较为主流的UE4引擎进行VR相关开发，其竞品三维家和酷家乐主要使用Flash 3D技术进行建模，两种技术相比，VR有更好的沉浸感。

4. 竞品情况

三维家：

该企业成立于2012年，是一家3D在线家居设计平台，通过销售其3D设计软件，以O2O线上线下一体化运营为主线。提供橱柜设计、衣柜设计、吊顶设计等服务。于2015年6月完成A轮融资，投资方为广发信德。

酷家乐：

该企业成立于2011年，是一家3D云设计平台，研发了基于快速渲染技术的3D云设计平台，以SaaS服务提升家居品牌商、家装公司在销售展示环节的效率和用户体验。支持在线完成户型搜索、绘制、改造，拖拽模型进行室内设计并快速渲染出3D效果图。于2016年完成C轮数千万美元融资，投资方未披露，其历史投资人有IDG资本、王淮、线性资本等。

爱福窝：

该企业成立于2013年，是一家家装标准化服务平台，将业主非标准的家装需求，通过设计服务平台转化为标准化的家装方案输出，并通过施工服务平台提供一站式家装全流程服务。以3D云设计和VR系统为核心，实现线下看房虚拟环境。该公司目前已完成A轮6250万人民币轮融资，投资方为宜华木业。

5. 团队背景

崔健 创始人兼总裁

- 毕业于南开大学
- 连续创业者
- 拥有10年SaaS领域工作经验

崔迎 联合创始人

- 拥有15年三维动画和虚拟现实经验，曾任中央电视台三维动画部主任
- 曾负责《古墓丽影·崛起》场景外包和《最终幻想15》等游戏的全球外包制作工作

勾玉东 联合创始人

- 毕业于南开大学
- 曾任中国移动广东公司运营高管，在渠道管理和销售团队领导方面经验丰富

马云龙 研发中心副总裁

- 拥有6年基于Unreal Engine开发产品经验
- UE4china论坛首席技术顾问

张阔 研发中心副总裁

- 毕业于哈尔滨工业大学计算机系
- 曾任NHN China高级开发经理
- 曾任中福在线技术总监

信息披露

本次调研参与方

崔健	打扮家 总裁
李路洋	打扮家 产品经理
唐泽俊	36氪 分析师
刘姝一	36氪 高级分析师

分析师声明

作者具有专业胜任能力，保证报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于作者的职业理解，本报告清晰准确地反映了作者的研究观点，力求独立、客观和公正，结论不受任何第三方的授意或影响，特此声明。

免责声明

36氪不会因为接收人接受本报告而将其视为客户。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见均不构成对任何人的投资建议。在法律许可的情况下，36氪及其所属关联机构可能会持有报告中提到的公司的股权，也可能为这些公司提供或者争取提供筹资或财务顾问等相关服务。

本报告的信息来源于已公开的资料或由被调研企业提供，36氪对该等信息的准确性、完整性或可靠性不作任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映36氪于发布本报告当日的判断，本报告所指的公司或投资标的的价格、价值及投资收入可升可跌。过往表现不应作为日后的表现依据。在不同时期，36氪可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告。36氪不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，36氪对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，投资者应当自行关注相应的更新或修改。

本报告版权仅为36氪所有，未经书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、发表或引用。如征得36氪同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“36氪研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节和修改。