

橙亿·HOME

第五届互联网+大赛项目

参赛组别：创意组
所属高校：延安大学
汇报人：龚世炎
联系方式：176761956550

目录

01

项目背景

02

产品及业务介绍

03

项目现状与规划

04

财务及融资

05

团队介绍



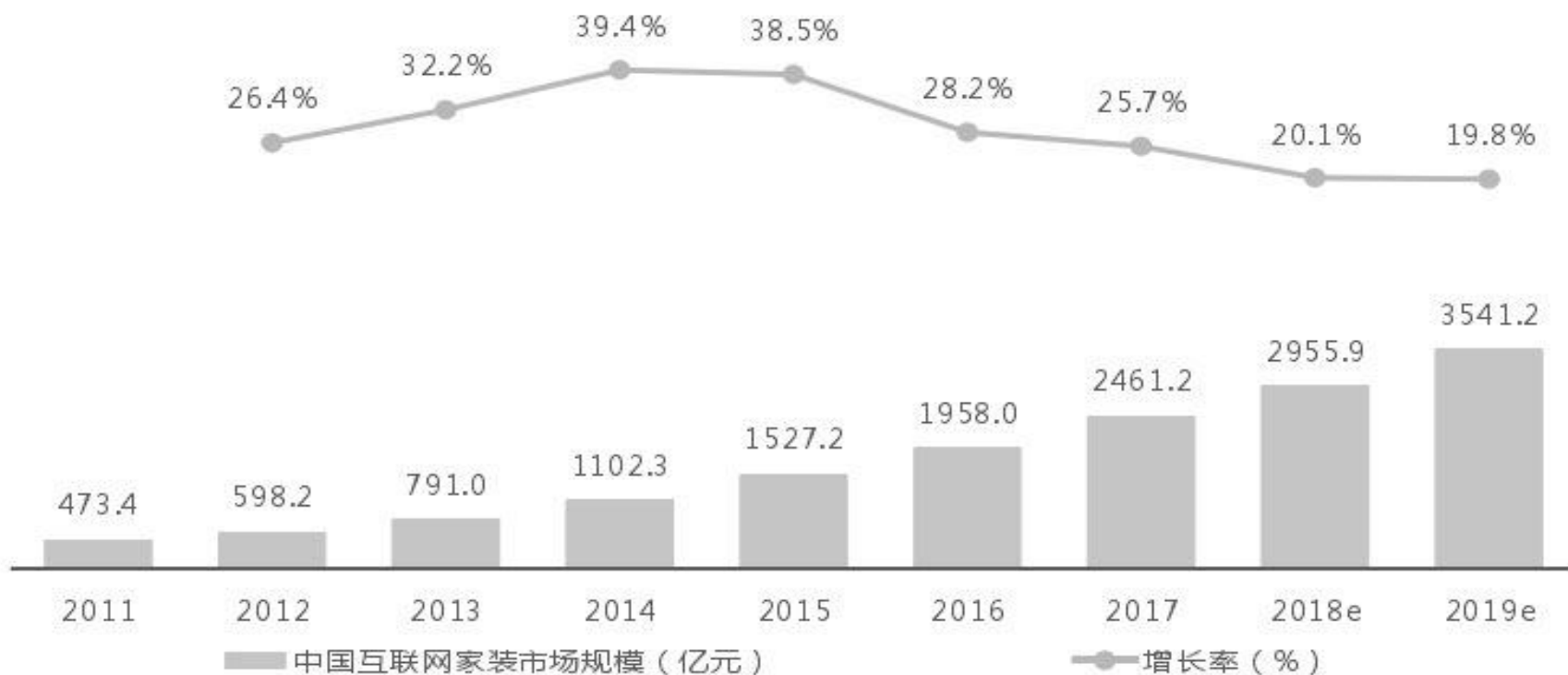
项目背景

01



项目背景

2011-2019年中国互联网家装行业市场规模及增速



传统家装向互联网转化成为一个**必然趋势**，这说明互联网家装的**有效容量**巨大。



项目背景

市场满意率惨淡，满意率仅达12.94%

互联网家装资本退潮 陷入悖论依旧问题重重

来源: 中国网 2019-05-28 09:13

家装行业猫腻：一百种霸王条款 一千个加价理由

中国新闻网 2019-05-28 09:13

互联网家装：是金饭碗？还是泥饭碗？

互联网在家装行业中的地位和作用正在逐步减退，并且对家装行业现有的痛点和难题无法进行深度而彻底的改造，互联网家装简单地去中间化、流量思维、环节产业化尚未形成等诸多问题最终决定了互联网家装仅仅只是一个过程而已。

■ 文 / 希桐



凤凰网财经 凤凰网财经 > 财经滚动新闻 > 正文

互联网家装投诉多问题凸显

2018-10-25 07:43:00

来源：中国经济网



云掌财经首页 > 科技 > 互联网 > 正文

互联网家装企业过冬 行业乱象亟待解决



传统家装
弊端依旧
互联网家装
乱象丛生

互联网家装行业亟待正本清源

来源: 中国网 2019-05-28 09:13



CCTV-2财经频道 交易时间
[交易时间]公司与行业 互联网家装企业分化严重 盈利多样化规避行业问题



人民网 人民网 > 财经频道 > 财经新闻

人民日报评装修乱象：维权渠道格外重要

CCTV-2财经频道 交易时间

[交易时间]公司与行业 互联网家装企业分化严重 盈利多样化规避行业问题

来源: 中国网 2019-07-11 18:52



人民网 人民网 > 财经频道 > 财经新闻

装行业猫腻：一百种霸王条款 一千个加价理由



质量纠纷、平台监管不力.....互联网家装问题不断

18年，全国多地频繁出现互联网家装企业遭大范围业主投诉、子公司债务违

网易首页 > 新闻中心 > 滚动新闻 > 正文

互联网家装乱象 亟待从零开始规范

2016-08-04 01:28:56 来源：北青网-北京青年报(北京)



项目背景

业主的烦恼归结于行业痛点

业主的烦恼

行业痛点

装过一次修就不想装第二次

1. 业主**不懂**家装领域知识
2. 一味对比价格
3. 施工过程中出现增项
4. 质量风险无法把控
5. 不懂验收以至于后期难以追责



1. 行业**标准不明显**
2. 行业门槛低、服务质量没有标准
3. 竞争混乱
4. 大部分公司缺乏战略规划及长远目标
5. 有关部门监管由于行业混乱难以得到有效实施

无论是 传统家装，还是互联网平台的撮合业主与家装公司的方式，
家装公司是会希望业主越不懂越好，越不懂，操作的空间才会越大。

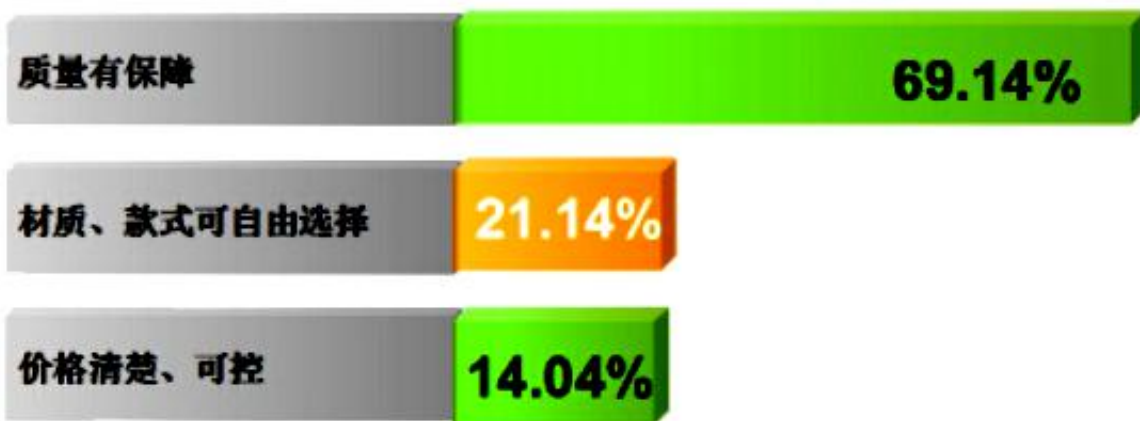


项目背景

- 22.8%消费者选择建材全包
- **77.2%**消费者选择自主购买建材

VS

● 自主选择建材原因



在家装领域中,消费者更偏向于自主选择

02

产品及业务介绍

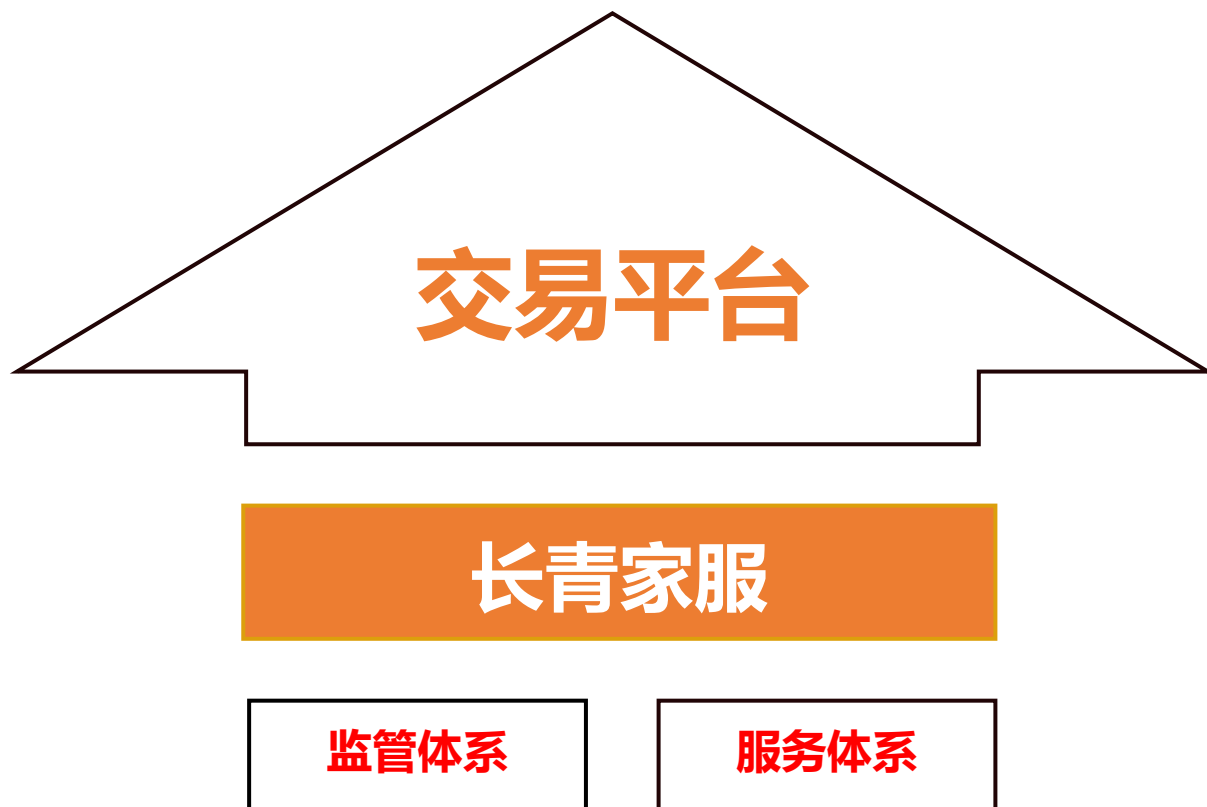




产品介绍

本产品是 **以创新伴随式服务 —— 长青家服**推动平台服务与监管职能的第三方装修服务平台

伴随式指全过程链条式跟进及一对一专属顾问的形式



第三方装修服务平台

01

伴随式服务 —— 长青家服

02

服务与监管体系

03



主要业务之交易平台



将装企中的一体化服务拆分,将它们还原为单独的服务包
将每个部分的长处发挥出来,将装修成本还原到质量身上



主要业务之长青家服

📍 平台签约设计师

面向消费者的主要组成部分，提供**选购的建议**以及对其过程的**核查**，并没有实际选择权，充当**顾问角色**。

📍 平台的建筑队

面向业主的另一组成部分，提供对**房屋测量、工程阶段性验收以及最终验收服务**。

📍 平台其他支持

主要包含有法律顾问、合同条例、保险服务、大数据等。

满足泛家装需求：满足个性化，提高服务质量我们引入了一个新角色——长青家服



➡ 加强监管的角色

平台监督装修过程的重要组成部分

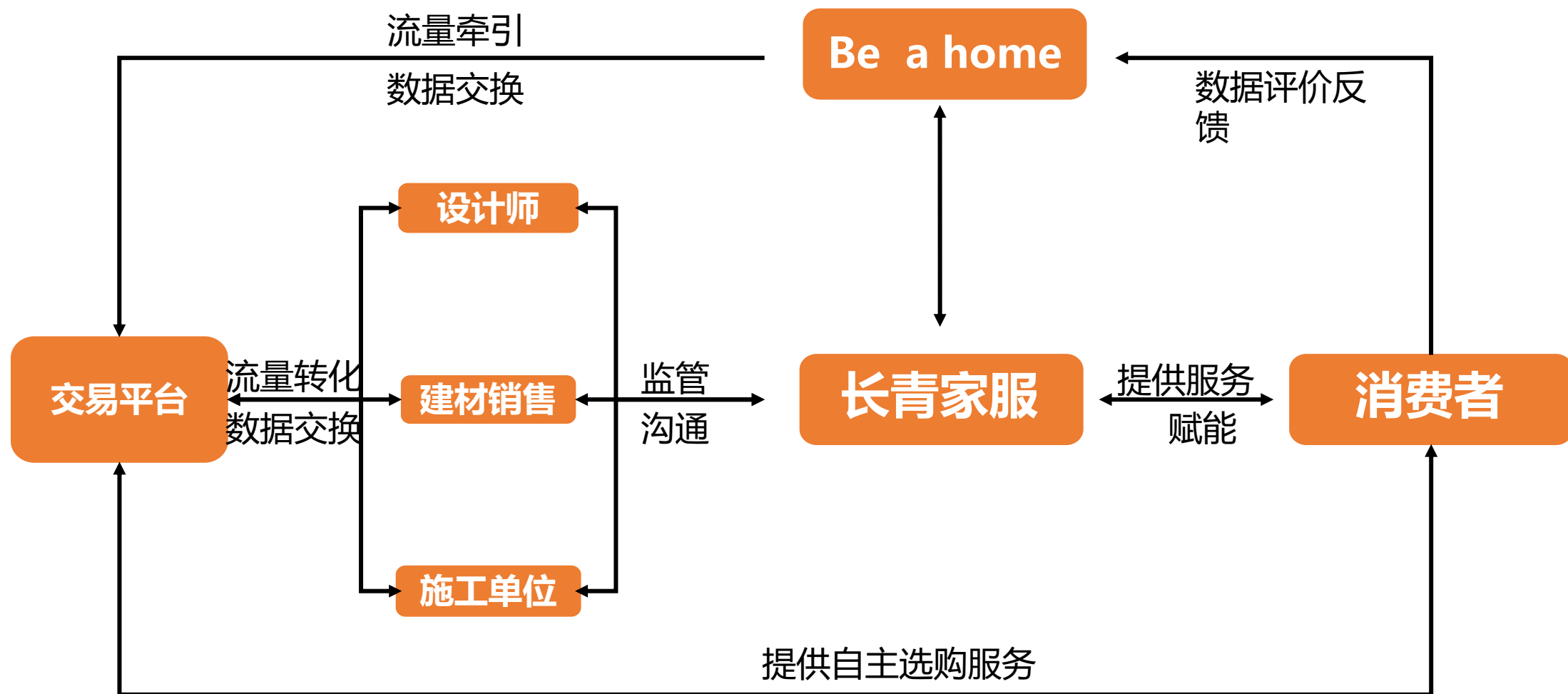
➡ 保证服务的角色

一对一顾问式、链条伴随式的服务



业务模式

借助长青家服业务模式更好了解“长青家服”





业务优势

“长青家服”在装修行业中“加一”优势明显消费升级

提高服务质量·增强服务体验

- 1) 线上线下专属**伴随式交互**服务，更加贴切中国人对于服务的想法与需求



有效帮助监管提高业主信任感

- 1) 有效帮助业主及平台将装修**过程可视化**
- 2) 线上线下双重保障



构建与运营成本不高

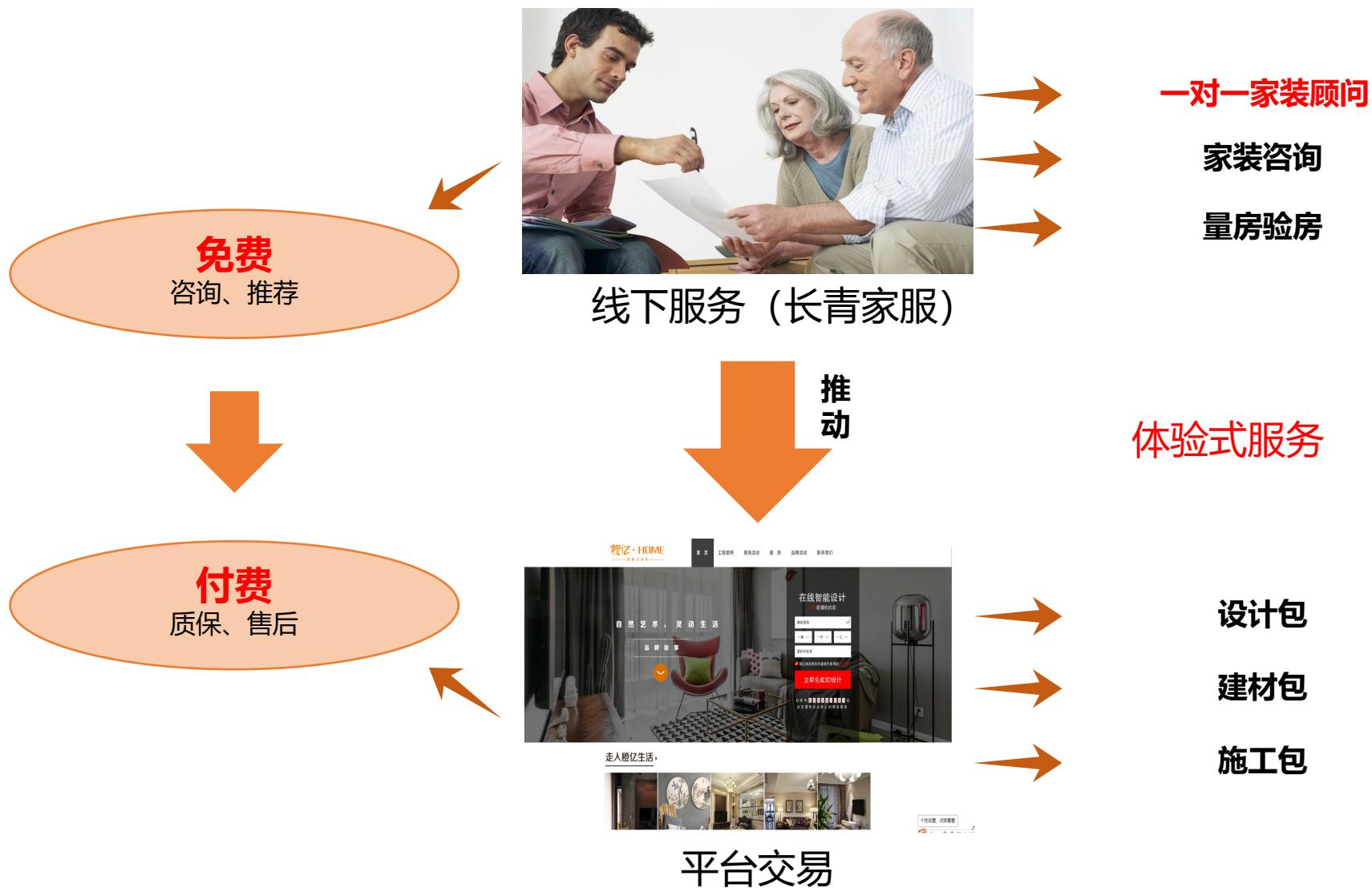
- 1) 对于业主而言，“长青家服”是他的**专属**顾问
- 2) 对于平台而言，由于装修行业时间滞度大，所以“长青家服”实际上是一对多

平台依据平台责任鉴定体系为消费者依法保护合法权益（包括施工过程及售后服务）



销售模式

销售模式





消费者





项目现状与规划

03



项目现状及规划

平台商家规划

平台搭建已完成规划商家入驻



建材包



①铺向大品牌

②深挖小而美



设计师 施工队

①独立设计师、施工队入驻平台

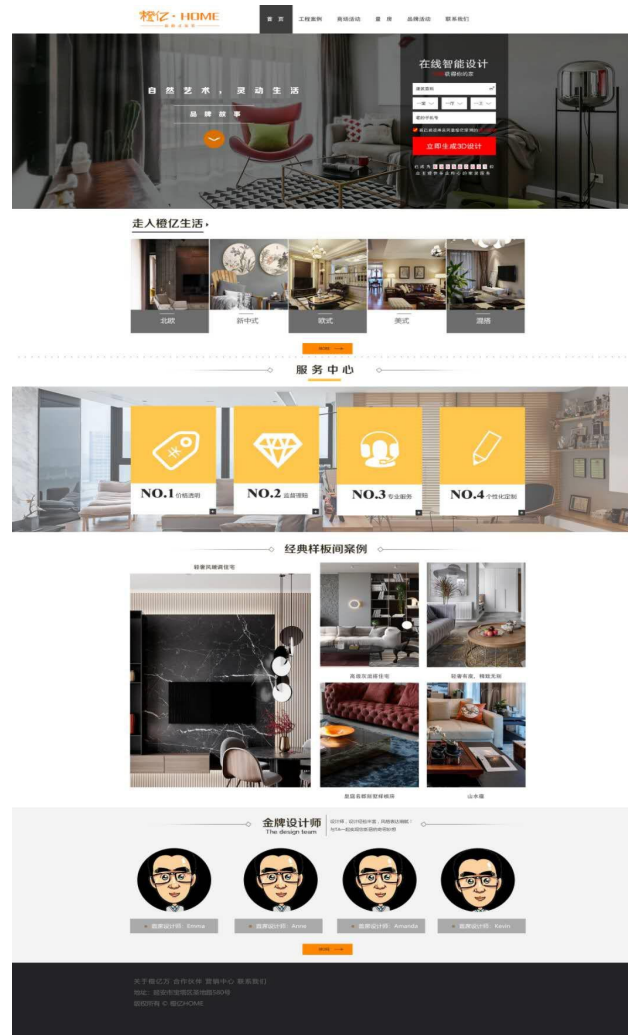
②装修公司内部拆分、重组入驻平台



长青家服

①平台自建长青家服基站

②开启“**合伙人计划**”，现有装修公司转型基站





竞品分析

竞争对手分析，公司避开红海竞争，开辟蓝海市场

	土巴兔	爱空间	橙亿家
市场属性	行业龙头	创新型代表	本公司
产品特性	一站式家装平台定位撮合业主和家装公司	以标准化全流程减少不可控因素	还原服务包，平台以B2C模式交易，加强线下体验式服务
重要资源	家装公司、建材厂商、	建材厂商、自主品牌	设计提供商、建材厂商、施工商
市场价格	建材以知名产商为主 家装公司价格不定	标准化流程 标准化定价	保证大厂商 扶持小而美
规模	目前进驻全国260多座城市，汇集了万家装修公司	2018年发起“城市合伙人”计划，目前在全国15个城市设分站	/
融资	2015年红衫、经纬、58同城等2亿美元融资	顺位资本5000万A轮 景材资本1.35亿人民币B轮	/

← 以一对一私人服务为入口进入市场，避开红海竞争

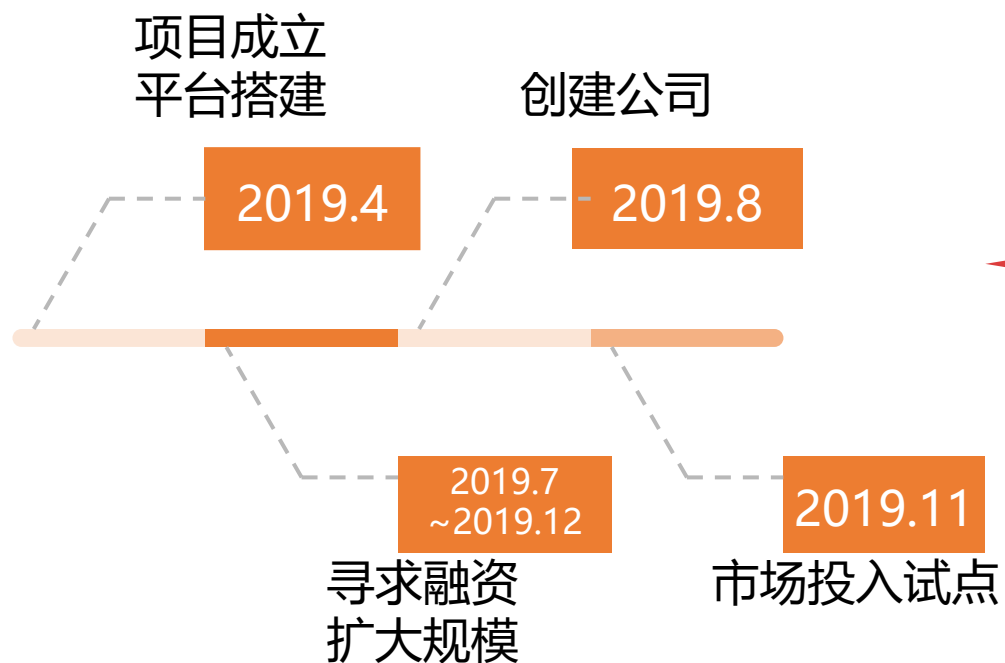
← 选择方案多种，透明性和个性化多样性提高

← 从源头厂商处引入鲶鱼，获得价格优势



项目现状及规划

第一步目标市场明确，追求精准服务



西安

深圳

20~40岁有
装修需求
人群


第一步目标人群

- 1) 对互联网接受能力较强
- 2) 追求**性价比**
- 3) 对**私人服务**有趋向性



项目现状及规划

我们将要与公信力强大的各个保障机构合作
紧跟相关部门规定并接受各方监督

行业标准制定和监督	相关监督管理部门	正在申请和沟通中
保险服务以及后续保障	<div> 中国人寿</div>	已在沟通中，达成初步意向
第三方金融机构保障	银联或支付宝等 公信力强大的第三方支付	合作意向，寻找沟通中

重建信任体系，构造良好的市场环境

04

财务与融资

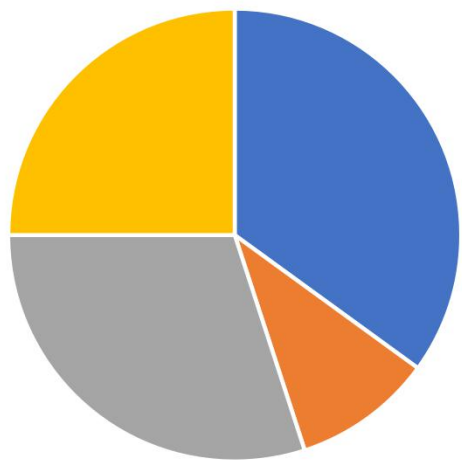




财务与融资

由于现项目处于初期需要大量的资金启动，启动资金筹资50万人民币
后期计划融资**450万**人民币，预计出让股权**30%**

融资分配



- 推广费用
- 平台升级
- 基站升级
- 流动资金

使用方式	金额	具体用途
推广费用	60万	主要用于线上社交推广
工资支出	216万	全年人员工资支出
基站搭建升级	156万	搭建基站，升级基站中设施
平台网站升级	18万	提高平台网站、app的质量

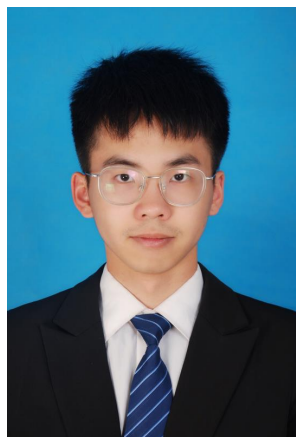


团队介绍

05



团队介绍



项目负责人

龚世炎

17676195650

延安大学2018级本科生
信息与计算科学专业
拥有一定资源



财务行政负责人

郭强

延安大学2016级本科生
财政专业
校五四青年奖章获得者
延安大学学生会主席
具有一定行政管理经验



商业策划负责人

张智恒

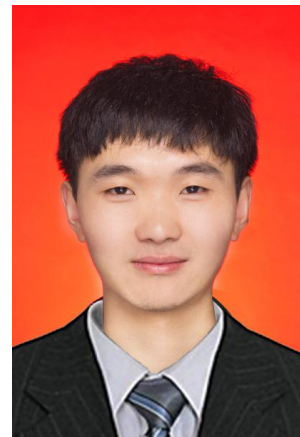
延安大学2016级本科生
物联网专业
校五四青年奖章获得者
延安大学学生会副主席
百场商演策划经验



平台搭建负责人

孙怡

延安大学2016级本科生
物联网专业
国家励志奖学金
多个编程项目负责人
丰富编程经验



产品设计负责人

徐学宝

延安大学2016级本科生
视觉传达设计专业
多个设计项目负责人
丰富UI设计经验



指导老师

田云娜

延安大学数学与计算机科学学院副教授、博士
丰富的智能调度与优化算法设计研究经验



行业顾问

龚卫东

哈尔滨工业大学本科毕业
二十余年建筑与家装行业
工作经历
丰富的行业经验

橙亿·HOME

——新 模 式 家 装——

Be a Home
橙 亿 家

真正的第三方
家装平台

想要帮助
业主懂家装

提供专属化专业
化服务



延安大学

YAN'AN UNIVERSITY

中国共产党创办的第一所综合性大学
教育部和陕西省共建学校
陕西省高水平建设大学

橙亿·HOME

新模式家装

匠心长青 恒有家福

致力于打造真正的互联网家装平台