

互联网家装“独角兽”进化论

土巴兔副总裁——徐建华

🕒 2017/12/16

中国📍海口



“互联网+” 广受追捧的背后逻辑

1

吻合历史

互联网技术一直在“+”

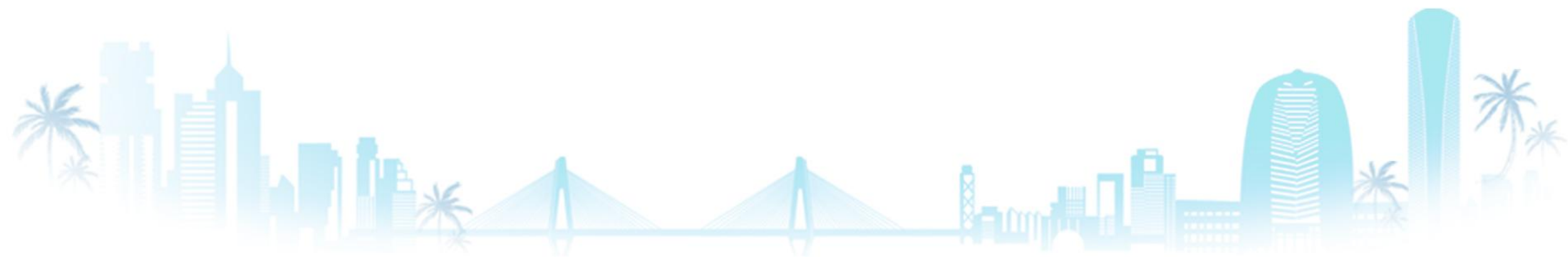
由轻到重，巨头辈出

2

符合趋势

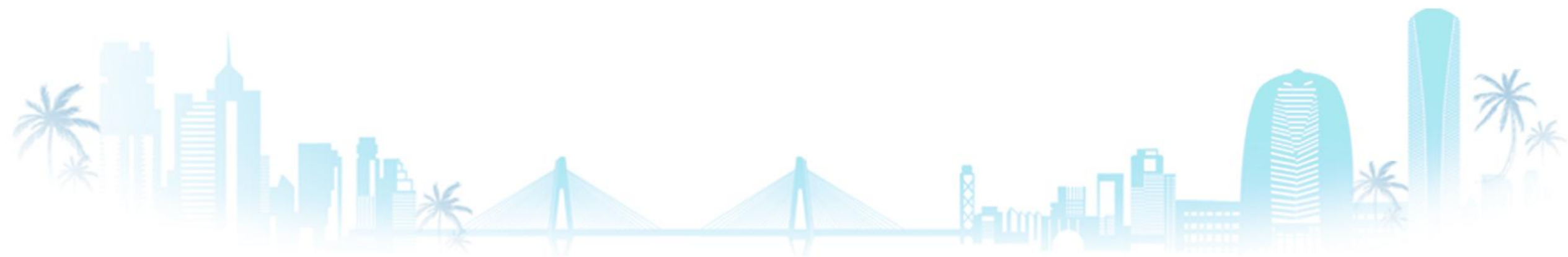
标准化供给过剩

优质个性化供给稀缺

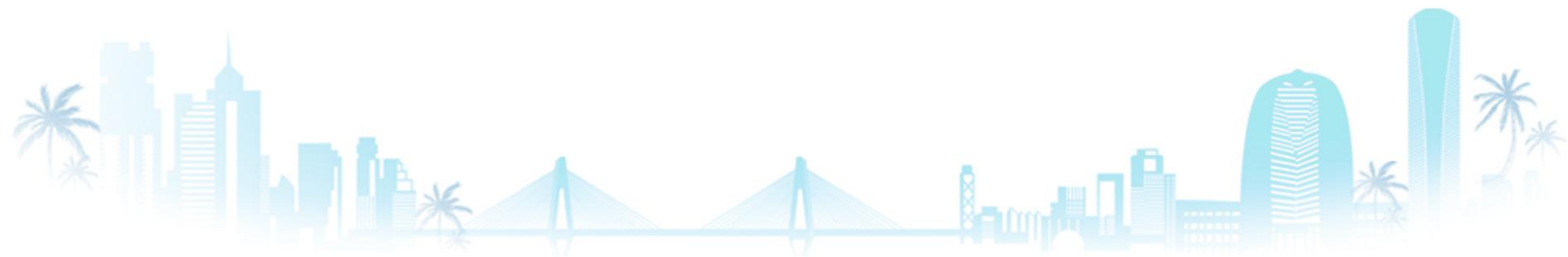




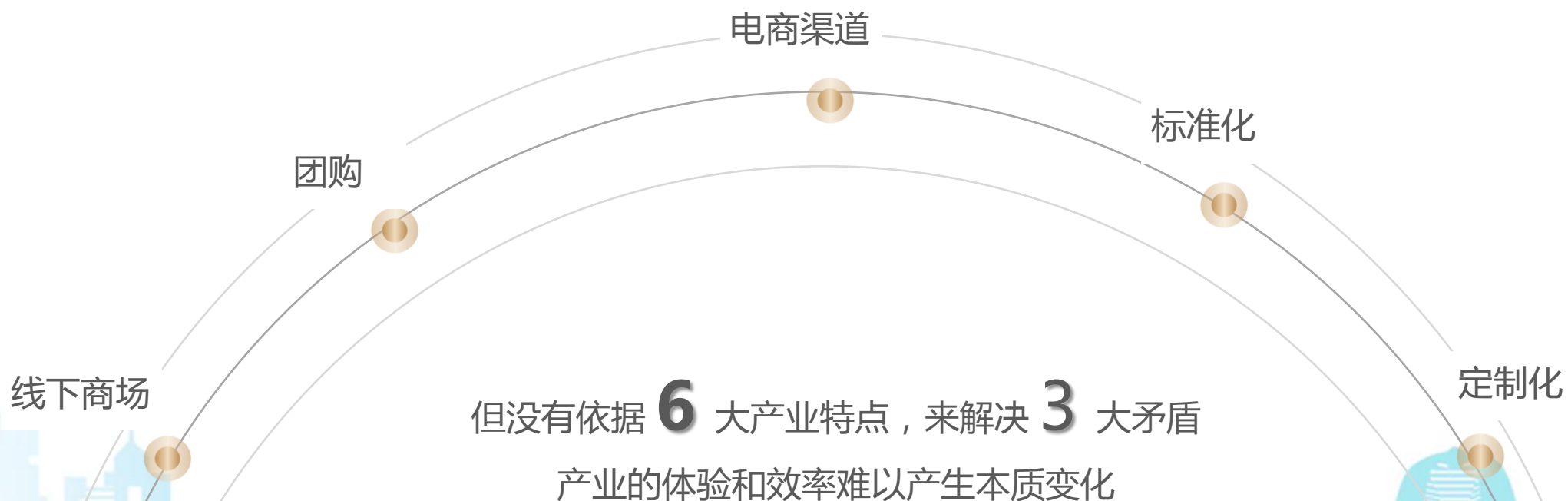
40000亿



新一代用户的需求长期得不到满足



这些年行业的探索，产生了很多创新



低频消费

高客单价

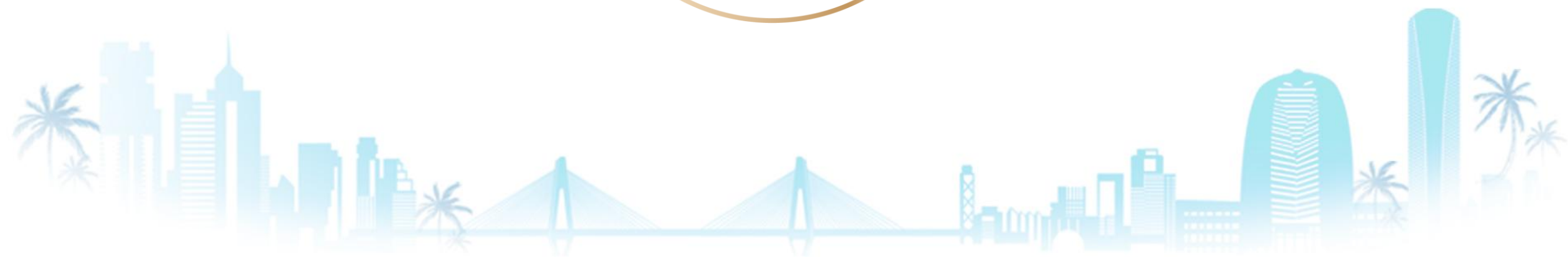
角色复杂

家装产业的 6大特点

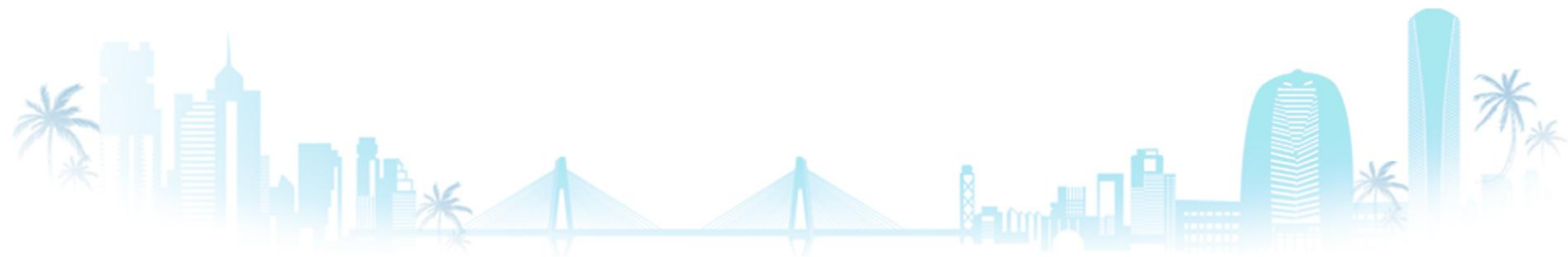
专业性强

周期较长

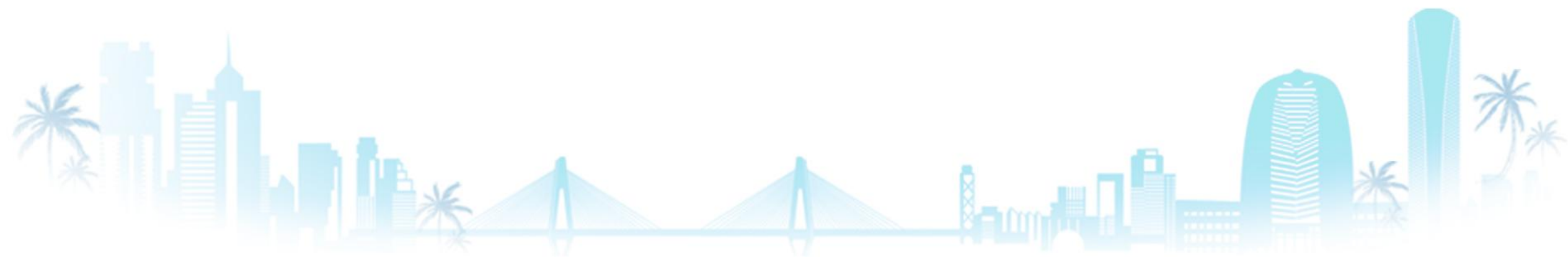
人工为主



家装产业的繁荣 需要一个赋能平台



家装行业的 3 大矛盾



家装行业的3大矛盾之

信用不透明

用户决策成本极高 VS 企业不知道用户在哪



家装行业的3大矛盾之

规模不经济

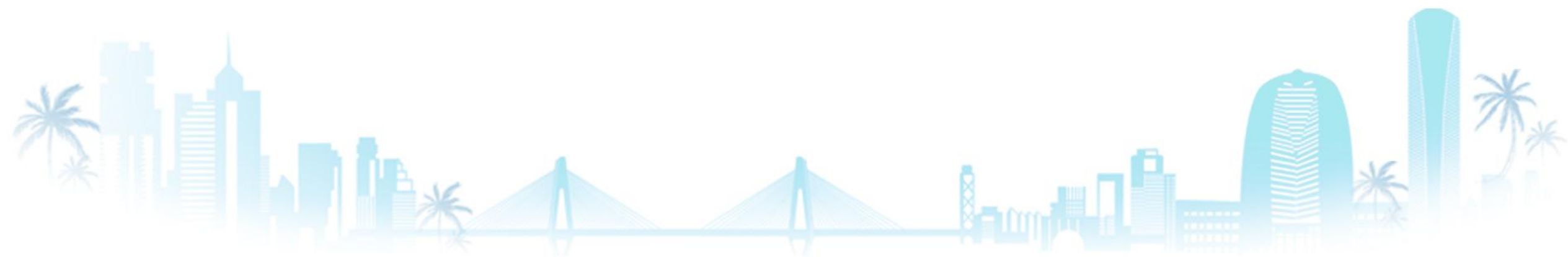
经营规模越大 VS 边际成本越高



家装行业的3大矛盾之

组织不协同

管理人才稀缺 VS 人力模型多元复杂



9年

专注打造解决产业矛盾的赋能平台



解决产业矛盾的平台生态包含了

① 新信用体系

② 新效率体系

③ 新组织体系



新信用体系



大数据

一切业务数据化
多维·全样·实时



智能推荐引擎

用互动新场景
改变营销方式



云口碑

真实动态的口碑
改变连接方式

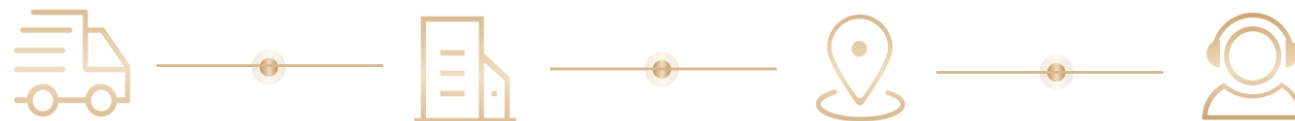


装修保

装修满意后再付款
交易成本下降



新效率体系



供应链体系

基于家装入口+材料使用计划
采购成本在不断下降

云设计体系

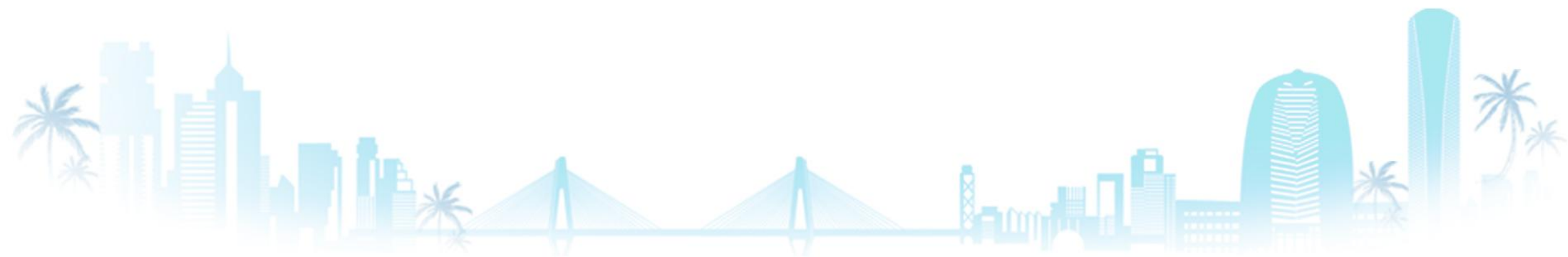
基于全国楼盘数据
设计成本在不断下降

云调度体系

基于地理位置 (LBS)
施工物流成本在不断下降

云客服呼叫系统

基于AI技术
服务用户越多, 体验越来越好



新组织体系



解放组织

不再需要“营销、IT技术、质检、采购、物流、安装”等角色，
通过技术，解放组织，减少冗余。



赋能于人

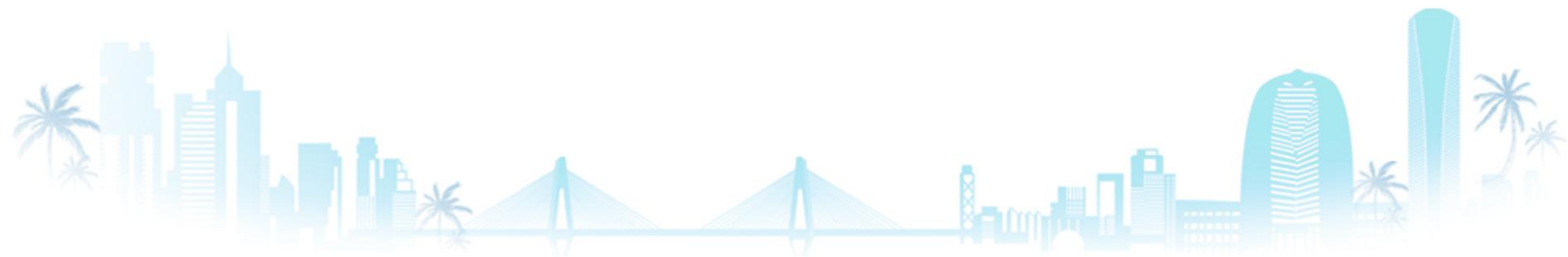
赋能“工人、设计师”让装修回归本位，
专注于设计与施工管理，
通过不断迭代的技术与规则，
培养出更具有工匠精神的新装修人



- 目前中国**最大**的一站式家装服务平台
- 256个**城市分站、**56家**落地分公司、员工规模超**2000人**
- 汇聚**8万**多家正规装修公司、**超百万**名专业室内设计师
- 日均UV**400万**、日均装修请求**3万**、累计服务超**1800万**中国家庭
- 市场估值超过**20亿**美金，国内家装O2O领域冲出的唯一一家**独角兽**企业



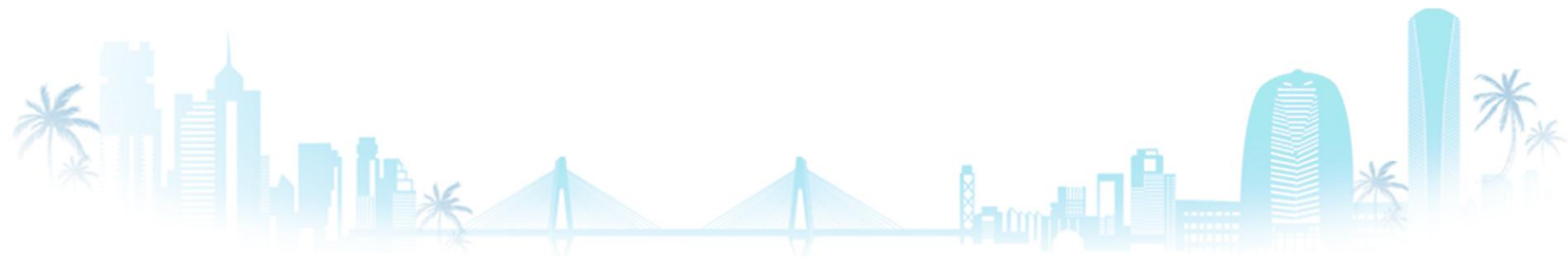
千亿万家公司计划

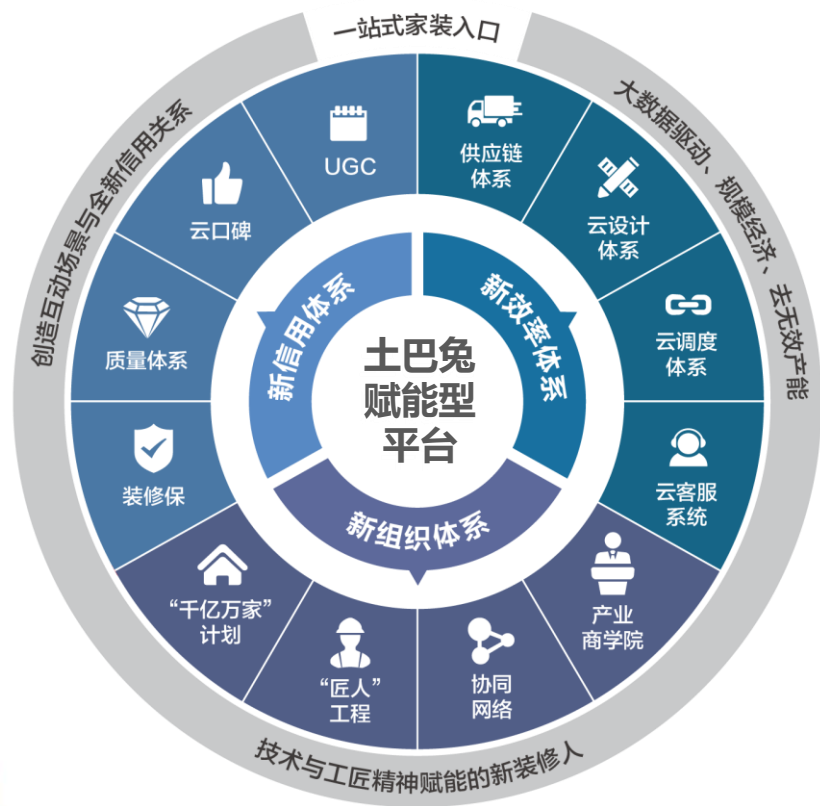




1000 家产值破亿

10000 家产值破千万的装企





赋能型平台

以产业协作为基础 以用户需求为驱动

和土巴兔一起 让居住变得更美好！

