

# 2021宁波八大诚信家装企业共话发展

## 新竞争形势下，家装行业如何突围？

2020年至今，宁波家装市场受疫情和全装修交付政策的影响，下游消费呈萎缩态势，迫使许多品牌重新审视企业的发展道路。

一方面，在价格透明的市场环境下，许多企业从纯销售的发展模式转向“销售+服务”的销售模式，从一手渠道销售转向存量房服务改造升级。而另一方面，市场需求的萎缩导致大浪淘沙，部分小型家装公司未来生存开始走低价竞争之路，经营不下去后就卷款逃跑，给消费市场带来恶性循环。

在此背景下，宁波市消费者权益保护委员会、宁波市建筑装饰行业协会携手宁波晚报，为宁波消费者甄选了8家优秀诚信的家装品牌企业，它们分别是：荣欣装潢、鼎天装饰、南鸿装饰、阡陌装饰、圣都装饰、十杰装饰、东海装饰、铭品美居(排序不分先后)。

这8家家装企业，多数有一二十年的历史，堪称宁波家装市场大浪淘沙后的精英力量！

日前，本报联合宁波市消费者权益保护委员会、宁波市建筑装饰行业协会，共同主办“城市更新的先锋力量——2021宁波诚信家装企业论坛”，邀请8家诚信家装企业的负责人，共同探讨了2021年宁波家装行业的现状、机遇和挑战。



宁波市消费者权益保护委员会秘书长 陈超

诚信是市场健康发展的灵魂，是企业赖以生存的立身之本，也是甬商得以传承发展的重要软实力。

宁波家装行业高速发展至今已经有20多年，20多年大浪淘沙，能长久存活至今的，都是明码标价、童叟无欺、口碑不错的企业，我们所看到的百年老店，也一定都是把诚信放在第一位，也只有这样的企业才能抵御市场变化、行业寒冬。

为了强化市场诚信氛围，今年我们也会推出公益活动，通过放心消费教育基地推动健康的消费理念；通过老字号评选活动，为好产品赋能；绘制暖心消费地图，介绍消费陷阱，为诚信企业引流，对不诚信的企业曝光，列出消费者慎选品牌名单，形成风清气正的消费环境。



宁波市建筑装饰行业协会秘书长 毕春伟

诚信家装联盟的八家企业，都是目前宁波家装行业内的主要力量。家装行业的正面形象，需要大家共同努力去营造，这也会对整个行业的发展起到积极的引导作用。同时，我们也要积极创新形式，通过多种形式、多种渠道，持续进行企业自身的形象宣传，利用短视频、直播等个性化、组合形式持续进行品牌推广。

进入自媒体时代，企业尤其要注重诚信形象，注重售后服务。在场的八家企业，在很长的一段时间，都用自身的实际行动，践行了诚信是行业发展基石这一理念，并借此赢得了自身的发展和壮大，希望大家今后能继续用实际行动赢得信誉和口碑，树立诚信经营的标杆。

### “诚信家装联盟”共话诚信经营



荣欣装潢总经理 徐继刚

诚信是企业发展的基石，家装行业大浪淘沙，存活至今的都是靠诚信立足。

如今，全装修交付等一系列政策的出台，导致家装市场出现了一些变化，这对我们来说是不小的挑战。它不仅挤压了家装市场，同时也挤压了建材市场，比如没被开发商纳入集中采购目录、抗市场风险能力小的企业就只能等死。

企业发展需要良好的生存环境，虽然现在的大环境对我们很不利，但作为企业还是要坚守自己的诚信底线，赢得客户的口碑。



鼎天装饰总经理 麻宏伟

我们发现，现在的客户对品质和服务的需求，在不断变化。客户的专业度在提升，要求也更高、更精细。

去年疫情导致家装市场变化，在此形势下，我们也在积极探索如何提升品质和服务。在市场体量不断收缩的情况下，考虑如何牢牢锁定老客户。毕竟，靠资本操作、互联网炒作的模式，是无法长久发展的。

归根结底，品质和诚信，才能让老客户口口相传，因此，企业必须做到从头到脚都用心才行。

去年至今，我们也在努力寻找下一步的发展方向，就是如何在品质和服务上把客户经营好。现在，我们通过整装做长产业链，来增加附加值、增强企业抗风险能力，更长久地立足于市场。



南鸿装饰总经理 鲍世利

家装公司需要对市场进行细分，结合自身特点、优势、经验，找到最符合自身发展的市场定位。比如，别墅市场、拆迁房市场、租赁房市场，只要能锁定、并牢牢占据其中一块市场，把品质做精、把服务做好，企业就不愁发展。

经过长期摸索，我们选择把重点定位在改善型装修上，整合这部分市场所需，通过集中采购来合理控制成本，把单一的装修公司变成“销售+服务”型公司，基于企业长期以来的诚信口碑实现共赢。



阡陌装饰总经理 邓作正

对于企业来说，无诚信，不长远。

大浪淘沙，劣币虽然被驱逐出去一部分，但是它们也留下很多烂摊子，造成许多客户对整个家装行业的不信任。甚至提到装修公司就联想到“不负责”“跑路”。好在这几年大家踏踏实实做事，逐渐把这一行业的风气改善了不少。

我们要知道，家装行业肯定会一直存在，当然，市场变化对家装企业造成的冲击，也不会立刻消失，那么，关键是我们怎么做。我们目前的客户40%是新商品房，60%是二手房或存量房的精装改造。

另一方面，消费者也需要有一个合理的消费观，即——合理的利润是品质的保障，一味的低价无法保证品质，久而久之，会导致劣币驱逐良币，扰乱市场，最终受害的还是客户。



十杰装饰总经理 雷震

在我看来，诚信就是心系百姓，是人性善的体现。作为家装企业，无论对客户，还是对市场，都应该怀有敬畏之心，都说修身齐家治国平天下，作为深耕宁波多年的老牌装修公司，我们肩上的责任和担子很重，我们的“修身”就是做好自身本职工作，成为宁波家装市场的先锋力量。



铭品美居总经理 张得超

从2015年开业至今，我们见证了最近几年行业的飞速发展和变化。我认为，2020年—2025年将会是家装行业的黄金期，体量会突飞猛进，今年1—3月份我们就完成了去年全年50%的业务量。

同时，我们挖掘出了一批新的装修人群，比如海归、企业主，他们回宁波置业的装修需求增长很快。目前来看，还是很成功的。

企业发展离不开思维创新、理念创新，发展定位也非常重要，全国型、区域型还是连锁型，都要定位清晰，有明显区别于其他公司的标签。我们的定位，就是文化家装的倡导者。

企业发展好坏，最终归于信仰、道德，以至于文化，文化让信仰和道德融于企业。接下来，我们将积极配合政府、媒体、商协会，为业主做好导向，明确好坏，让家装走得更远、更好。



东海装饰总经理 蔡国毅

家装企业里，我们算是转型比较成功的。过去两年，我们从精装房客户需求入手，推出定制产品，市场反响很不错。现在我们是全省品牌加盟店体做得最大的店。

诚信是基础。我们一切的成绩，都源自于我们对消费者的敬畏，以及对这个行业的敬畏。

定制整装对行业来说是新机遇，也有冲击力，实践证明，我们采用的全数字化管理还是非常成功的，在此也希望能与行业内企业共同分享。



圣都装饰企划总监 徐煌辉

疫情影响之下，我们尝试了转变思路、积极创新，逐步实现了线上营销、线上办公、线上看图纸、线上点评，实现所有工地可视化，公司和客户都可以通过手机看到现场施工情况。

尽管疫情和全装修交付政策对家装市场带来了不小的影响，但我们对市场还是比较乐观的，对我们来说，这是新挑战，也是新机遇。在北仑、海曙门店的基础上，今年我们新开了镇海、江北连个门店，下一步还将辐射奉化等区域，做大做强。

记者 曾梅

摄影记者 崔引利