

宁波诚信家装倡导联盟

——共商后疫情时代家装行业的挑战与机遇

荣欣装潢总经理

徐继刚

今年疫情形势紧张时候,我们多处工地几乎陷入停滞状态、无法正常运转,但我们相信,困难总会过去。我们应积极谋求变革,运用好现有的工具和平台,实现多渠道拓展。

除了加强市场内部管理,作为宁波本土的老牌家装公司,更要加强“诚信”内核,树立品牌理念,形成品牌意识,本土品牌更要注重口碑的传承,做好榜样。



持续两年多来的疫情,给需与小区、居民直接打交道的家装行业,无疑带来了不小的影响。后疫情时代,家装行业需如何应对挑战、寻求机遇?

近日,宁波晚报、甬上APP组织宁波诚信家装倡导联盟八家成员企业:荣欣装潢、鼎天装饰、南鸿装饰、阡陌装饰、十杰装饰、圣都装饰、东海装饰、铭品美居(排名不分先后),共同交流2022年宁波家装行业现状,商讨行业发展机遇。

记者 施文 摄影记者 胡龙召

阡陌装饰总经理

邓作正

诚信是企业立身之本。从去年下半年开始,行业明显承压,如何谋求发展之路,除了积极寻求创新,更要坚守“诚信”口碑,踏踏实实做事。我们相信,我们所从事的就是最好的行业。面对市场变化,我们更应树立信心,坚守品质。

同时,消费者也需要注意,现在家装市场上有些公司一味宣扬低价,尽管能节约短期成本,但最终损害的可能还是消费者的自身利益。



鼎天装饰总经理

麻宏伟

面对当下多变的大环境,我们相信,每个行业都有竞争,但也有机会。

尽管受到疫情影响,各行各业会遭遇不同程度的困难与挑战,但百姓对于美好生活的需求仍将持续增长,我们能做的就是时代的洪流中不断突破自我,面对多样竞争对手,更应“取其精华,弃其糟粕”,实现降本增效。

我们从以前的设计,到连带施工,再到附加家居软装、整装,不断开发衍生项目,为客户增加附加值,事实证明,我们的选择是对的,顺应时代、持续创新是企业可持续发展的必要条件。



十杰装饰总裁助理

杨明钰

作为宁波老牌的家装公司,我们也在积极探索一条符合时代发展的创新之路。

除了以品质打响诚信家装这块“金字招牌”,我们也尝试着联合媒体打造定制化家装栏目——阿拉住新家。

随着人们生活水平的提升,对于装修不再局限于“省心”、“美观”,家庭装修需要更多的温度与感情。我们目前正在尝试的,就是通过全程跟踪,记录下装修过程中的点点滴滴,打造更为透明、更温馨的装修体验。



南鸿装饰总经理

鲍世利

随着疫情带来的市场与环境的变革,我们发现,如今家装行业的竞争对手已经逐步从本土转变为全国性竞争,数量上也是急剧增多。

作为立足宁波本土十多年的老牌装修公司,我们应如何寻求突破?最关键的是要怀有“信心”。

据我们多年对宁波市场的了解来看,宁波人依旧对本土品牌抱有极大期待,也更坚信老牌本土企业的口碑,而我们要做的,就是在保证品质的基础上不断创新,守住“诚信”这块金字招牌。



东海装饰总经理

蔡国毅

尽管疫情对于家装行业的后续影响还未明确显现,但我们也已经感受到了周围环境带来的压力。

这段时间来,我们发现以往的业务模式已经无法满足企业发展需求,更为明确的产品线、积极寻求突破、敢于推陈出新才是生存之道。

面对时代的变革,作为宁波本土的老牌家装公司,我们要做的更应该是坚持初心,坚持“诚信家装”这一立身之本,提振消费者信心。



圣都装饰企划总监

徐昱辉

今年,我们延续了“每年一个大变化”的企业传统,迎来了至关重要的变革——4月20日,圣都家装正式成为上市公司贝壳的全资子公司。对于我们来说,不仅是拥抱新生,更是实现由内而外的蜕变。

在疫情之下我们主动寻求突破,目前,贝壳与圣都两个公司系统全面打通,我们的获客渠道将更加前置化,当客户来到贝壳看房、买房,便可以同步实现未来装修场景的呈现与装修需求的沟通。

同时,作为行业先行者,我们将充分利用自身平台优势,拓宽获客渠道,现已与多家房地产公司与销售代理公司达成全面合作,通过直播、内容与文化输出,希望为家装行业起到引领带头作用,提振行业信心。



铭品美居营销中心副总

邓传山

在受疫情影响的多变局势下,作为“诚信家装倡导联盟”八大企业的一员,我们深感重任,如何把握行业前行的风向标,激流勇进,是我们目前需要深刻探讨的话题。

对此,我们大概总结了三点方向:1.优化综合服务和技能,抓牢诚信家装的良好口碑;2.专注营销端口,关注产能产出;3.在互联网+时代下,更应长期利用好互联网直播、短视频端口传播,健全线上品牌体系,加快客户引流。

我们仍对未来充满信心,接下来更将全面配合政府与媒体,做好行业导向作用。

