

● 孙占锋

自1996年扎根长沙，鸿扬家装犹如一位匠心独运的艺术家，用28年的坚守与创新，雕琢出无数理想家园，书写着家装行业的传奇史诗。作为中国定制家装开创者、中国定制家装节全国首发指定品牌，鸿扬打破传统家装桎梏，明确只做家装，只做高标准定制家装，只做以全房木制品为核心的“需求定制，好看耐住”的家装，开启家装新时代。

在鸿扬集团董事长陈忠平的掌舵下，凭借卓越技术、顶尖人才与严苛标准，鸿扬稳居行业十强，成为100万余精英追求高品质生活的不二之选。站在2024年的行业潮头，鸿扬家装面对市场变化，始终坚持创新驱动、坚持质量为本、坚持体验为王、坚持效益为命，持续领航定制家装风尚，其成功密码似乎是“明牌”摆在桌面，却又难以模仿和超越。

鸿扬坚信，通过持续创新发展，定能引领定制家装行业新潮流，书写定制家装行业新篇章。



以更高标准寻求更高品质，鸿扬家装芙蓉旗舰店设计师团队打造的天城·上和珺样板房。资料图片

稳立 只做高标准定制 潮头 鸿扬家装深耕湖湘28载，赋能高品质生活

洞察需求，定制领航新风尚

在当今多元化的市场需求下，消费者对于家装的追求早已超越了单纯的功能满足，转向个性化、智能化与文化内涵的深度交融。作为中国定制家装开创者，鸿扬家装凭借敏锐市场洞察力，精准把握脉，始终站在潮流前沿。

陈忠平认为，风格多样化早已成为行业主流。消费者不再局限于传统的审美框架，而是渴望通过家居环境表达自我，追求现代之源、欧洲经典、中国风格等多种风格的混搭，借此彰显独特自我。鸿扬家

2024年，巨大的存量市场是家装企业“拔节”的丰厚土壤，在百家争鸣的局势中，谁能高品质满足客户需求谁就能稳立潮头。陈忠平介绍，2024年，面对旧房改造、精装升级这一新的家装消费增长点，鸿扬已经布局落子，满足业主对理想家园的进阶追求，并取得了不俗的成绩。

从刚需的整装套餐到更高质量的定制家装，不论消费市场如何升级，设计施工、整体交付仍是家装产品的核心竞争力，仍是家装行业长期健康发展的根本动力。鸿扬家装初心如磐，持续深耕内功，坚定不移走高质量发展之路。未来也将持续深耕内功，坚持走高质量发展的正道，不断创新更高质量的产品服务。

装顺势而动，深度迭新升级18大设计主题系列，为消费者量身定制出千人千面的家装方案，以满足不同人群的个性化需求。

功能实用性与舒适度的并重，是当下消费者的核心诉求。人们越来越注重居住空间的实际效能，如灵活的空间布局、智能家居集成、健康环保材质等。鸿扬家装直击痛点，打破传统家装碎片化、割裂式的设计模式，行业首发一体化设计标准，推出10大空间定制生活方式，提升了产品的实用性和人性化设计，让家

砥砺前行，破局领航新征程

真正成为舒适港湾。

预算透明与性价比高，更是消费者抉择的关键考量。在追求品质生活的同时，人们期望每一分投入都物超所值。鸿扬家装深谙此道，通过一体化设计、一体化定制、一体化施工，基装、主材、木作、软装、电器、设备六大产品一体实现，实现成本控制与品质保证的平衡。

真正成为舒适港湾。

预算透明与性价比高，更是消费者抉择的关键考量。在追求品质生活的同时，人们期望每一分投入都物超所值。鸿扬家装深谙此道，通过一体化设计、一体化定制、一体化施工，基装、主材、木作、软装、电器、设备六大产品一体实现，实现成本控制与品质保证的平衡。

真定制，看鸿扬。专注专研定制家装28年，鸿扬家装已成为行业公认的中国定制家装开创者、专研者、引领者。

智能家居时代来临，绿色生活成风尚，个性化需求升温。这不仅是社会进步的体现，也是家装行业的机遇。作为中国定制家装开创者，鸿扬始终围绕消费者需求，打造鸿扬智能家居系统，提出智慧家庭解决方案；运用MR镜像客户需求识别系统，精准捕捉客户需求，提供量身定制的设计方案；优选一线大牌高配产品，坚持选材高标准，坚持环保是底线，践行可持续发展理念。

“居”中有数

5392亿元

根据头豹研究院数据，近年在家电行业整体遇冷的情况下，我国小家电行业大盘仍维持着“小家电，大市场”的局势，2022年我国小家电市场规模达到4750亿元，这一数字有望在2027年达到5392亿元。

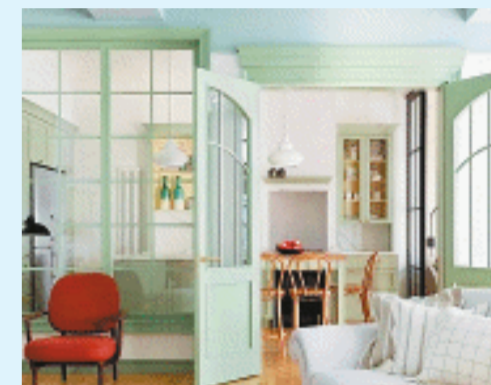
1959.82万元

截至11月25日，长沙市家装厨卫焕新累计申领20096人次，占全省的27.11%，累计申领金额1959.82万元，带动家装厨卫消费13613.45万元。家装厨卫“焕新”政策的实施，不断激发长沙家装厨卫市场消费活力。

59.72%

数据显示，在中国消费者购买家电的线上渠道中，53.36%消费者选择京东平台，59.72%消费者选择天猫平台，46.29%消费者选择淘宝平台，24.38%消费者选择二手APP平台，15.19%消费者选择抖音、快手、小红书等平台。

“室”界潮流



厨房隔断空间

在当下家居设计潮流中，开放式厨房布局备受青睐，不少人怀揣着对其的向往。然而，这一布局并非普适。对于一些经常高强度烹饪、油烟较大的家庭而言，开放式厨房易导致油烟弥漫全屋。因此，如今封闭式空间元素在厨房设计中有再度兴起之势。这种回归并非完全摒弃开放式的优势，而是取二者之长。通过巧妙运用室内玻璃窗，既保证了空间通透感，又能阻隔部分油烟；宽大的拱形门廊则增添了空间层次感与艺术美感，在视觉上形成自然分隔；还有战略性放置的独立橱柜，它们能按需灵活调整厨房布局，为原本开放、略显松散的烹饪区赋予清晰结构，塑造出兼具实用与美观的厨房空间。

专注精英客户，无惧“消费降级”



鸿扬集团董事长陈忠平：我认为，家装家居行业里高品质客户群体的总量不会减少，这部分人消费降级是不存在的。只不过，这个增量能不能拿到你的手上，才是企业发展的关键。

鸿扬家装的目标客户群体，有更高的文化程度，见多识广，在家庭装修中有着越来越多文化审美的需求。装修做出来要精致，要高品质，不仅要好看，还要好看、耐

看，更要性价比高。这就倒逼我们的员工不断提升自身专业水平，也促使企业产品不断迭代升级。

鸿扬坚守定制家装赛道，专注服务好精英客户，只做高质量、只做好体验，“让客户100%满意”。无论是成立鸿扬学院、率先推出“设计师合伙制”这一革命性创新体系，还是大力推进数字科技应用，都是为了引领行业进步，给客户带来全程无忧的装修体验，向完成“美好中国家园，精致中国生活”的企业使命靠拢。

接下来，家装家居市场仍是一场淘汰赛，行业集中度将继续增加。日子好过的时候，行业里泥沙俱下；优胜劣汰的阶段，反倒是优秀企业的发展机遇。

如今，鸿扬集团风华正茂。展望2025年，我对行业充满信心，鸿扬对未来充满期待。

千思装饰
中国整装名片

中国整装名片 实力领跑行业

千思装饰连续5年被权威媒体评为「中国整装名片」

22年品牌 匠心筑家 品质领航

自建集团总部大厦

自有定制工厂

自有家具战略合作工厂

自有产业工人