

质胜突围

2024年度湖湘家居(建材)总评榜

● 孙占锋

即将过去的2024年里,家居市场需求向好,推动着行业大步迈向改善与升级的彼岸;政策环境似和风拂面,携着利好为行业发展注入蓬勃动力;技术创新成为闪耀星火,点燃了设计、生产各环节的全新变革。企业在竞争的荆棘丛中砥砺前行,或转型突破,或合纵连横,一路上风雨兼程,仍跋涉在充满无限可能的征途。



当下的年轻消费者,对装修风格的选择更倾向于简约时尚。资料图片

岁末回眸

行业冷暖谁先知

八组关键词盘点2024年度家装家居行业发展

关键词:政策利好

一句话盘点:以旧换新政策助力,最直观的就是家居行业税收数据明显增长。

2024年,各地“以旧换新”政策持续出台,激活庞大存量市场。补贴范围从家电领域扩展到住宅升级和厨卫改造产品、智能家居产品、适老化改造产品等。加力支持消费品以旧换新政策出台后,商务部会同7部门印发《关于做好家装厨卫“焕新”工作的通知》,指导各地聚焦存量房屋装修、厨卫等局部改造、居家适老化改造、智能家居等领域,因地制宜自主制定实施方案,持续释放家居消费潜力。目前,各地家装厨卫补贴已全面实施,政策效应加快显现。

初步统计,截至11月10日,全国已补贴厨卫局改相关产品1038万件,家具家装相关产品820万件。国家税务总局增值税发票数据显示,10月份,家具零售、卫生洁具零售同比分别增长16.9%和23%,均显著快于9月份增速,政策效应加快显现。

关键词:数智化与定制化

一句话盘点:智能家居成为大势所趋,定制家居前景向好。

据中商产业研究院发布的报告,2024年中国智能家居市场规模预计将达7848亿元,较2023年的7157亿元有显著增长。面对市场波动和消费者需求的变化,家装企业需要积极应对。数字化转型不仅可以帮助企业实现供应链的数字化重构和优化,还可以提高企业的市场竞争力和可持续发展能力。

智能等技术,从产品设计到售后服务,数字化手段将贯穿整个业务流,实现更高的运营效率和客户满意度。例如,通过数据分析精准预测消费者需求,优化库存管理和物流配送,提高客户定制化服务的能力。

未来,家居企业将进一步加快数字化转型。利用大数据、人工

智能等技术,从产品设计到售后服务,数字化手段将贯穿整个业务流,实现更高的运营效率和客户满意度。例如,通过数据分析精准预测消费者需求,优化库存管理和物流配送,提高客户定制化服务的能力。

关键词:技术创新

一句话盘点:AI重塑设计生产力,聪明的设计师早把人工智能当工具了。

AI在提升设计生产力方面发挥重要作用。越来越多品牌和门店将提案PPT纳入谈单流程,借助AI生成能力,原本数小时的PPT几分钟即可搞定,使用这项能力的活跃设计师数量翻倍增长,在装修和定制行业尤其明显。超过65%的连锁行业账号使用了CAD翻模能力,实时渲染技术的活跃用户数和产出方案数持续高速增长。

基于“生成性”底层逻辑的商业模式,不仅会颠覆传统家装产

业链的商业营销方式,还通过异业联盟模式,实现了与绿色建材、健康家装材料等的场景化竞争性扩展商业边界的创新融合。

另外,消费者对高渲染美图和视频需求增幅快。2024年,某在线平台上生成的8K及以上清晰度的渲染量占比同比2023年增长了165%,高渲染视频占视频总量的55.1%,1080p成为视频主流和基本要求,这得益于行业渲染技术的不断升级。

关键词:转型与竞争

一句话盘点:品类融合并起大家居转型,全方位竞争态势显现。

随着消费者追求一站式解决方案和整体家居风格统一,品类边界逐渐弱化,欧派家居、顾家家居、索菲亚等上市家居企业逐渐向全品类大家居方向转型。一些家装企业通过轻设计、套餐化装修加速接单,利用短视频等占领中高端装修消费市场;还有企业通过完成材料供应体系转化节省运营成本。

行业竞争已不局限在价格方面。除了加大促销力度外,各企业

加强线上渠道布局,实现线上线下融合,同时发力下沉市场,拓展多元化销售渠道;产品层面也在加大创新与研发力度,提升品质;同时提供全流程一站式服务,拓展增值服务。

据《中国家电研发创新白皮书》显示,2021—2023年,中国主要家电企业的研发人才队伍整体规模持续扩大,研发人员占比均超过16%,领军家电集团的研发人员队伍规模更已突破万人。

关键词:设计趋势引领

一句话盘点:设计风格更加多元化,环保材料更加受青睐。

2024年现代简约风格继续主导装修市场,占44%。轻奢、奶油、新中式为家装设计风格三巨头,分别占比6.7%、6.5%、5.8%。复古风(含中古风)和意式风格增长显著,占比分别增长了293.2%和148.8%。

正如业内评价,现代简约风格不仅仅是一种装修风格,更是一种生活态度,它注重空间的纯粹性与简洁度,能让人们在繁忙的生活中寻觅到一片宁静祥和的角落。

随着消费者对环保性能的更高要求,硬装材料呈现“向上置换”趋势,如岩板、艺术漆等搜索量上涨,相比墙纸墙布2023年同比下降10.5%的情况,岩板、艺术漆的搜索量却分别同比上涨了30.9%、5.3%,仿石漆更是增长近7倍。环保材料的使用不仅可以减少对环境的污染,为用户提供更加健康、舒适的居住环境,也是企业在市场竞争中脱颖而出的重要因素之一。

关键词:新兴业态

一句话盘点:整装业务实现高速增长,家居“出海”潮火热。

2024年装企企业库中同时含成品、定制模型的客户数增长13%,定制企业库中含硬装模型、成品商品模型的客户数分别增长18.5%、20%以上。业内人士指出,整装业务的崛起得益于消费者对一站式家装解决方案的迫切需求,它简化了装修流程,节省时间与精力,让家装更高效。预计2025年家居整装趋势和行业龙头企业领先优势将更明显。

家居行业跨境电商正蓬勃发展,它突破地域限制,借线上平台将特色家居销往全球,挖掘海量客源,如中国风家居在欧美大受欢迎。特别是跨境电商企业的渲染图和视频输出量持续高速增长,在亚马逊等平台上,3D展示成为主流趋势。以智能设计、多样化营销为导向的新流量玩法等,将成为2025年跨境电商家居卖家的增长利器。

关键词:挑战与应对

一句话盘点:行业困境需要所有人共同面对,求新图变或可率先突围。

2024年装饰装修行业面临较大挑战,从企业破产数据来看,2022年全国破产家装企业有48家,2023年有75家,2024年1至10月则超过92家,众多知名装企出现业绩下滑。

市场需求方面,新房市场和老旧小区改造翻新为行业带来机会;在政策支持下,企业可借助相关政策发展;在技术创新上,应用现代科技满足消费者需求;在服务模式上,全案设计、一站式服务等可提升客户体验;企业

还可通过转型探索和行业整合等,如打造线上获客模式、个人IP和网红品牌等,寻找新的发展机遇。

在当下激烈的竞争格局中,企业不能再墨守成规。一方面,可以深入研究政策细则,争取补贴、参与改造项目,借政策东风扬帆起航;另一方面,也应加大科技投入,利用新技术让消费者提前预览装修效果,提升服务品质,从传统装企向数字化品牌华丽转身,方能在困境中逆袭。

迭代升级,全新体验更多元

红星美凯龙湖南全球家居1号店服务升级与变革

● 孙占锋

面对长沙家装市场的快速变化,企业必须持续不断地进行产品与服务的创新和调整,以适应消费者日益多样化的需求。红星美凯龙湖南全球家居1号店凭借一系列创新举措成为行业焦点。2024年,该店在产品与服务等多方面进行升级与变革,积极适应市场变化,为消费者带来全新体验,也为长沙家装行业的发展注入了新动力。

不断迭代,提升品牌架构

随着城市化进程的加快以及人口持续流入长沙,对住房的需求不断增加。在年轻一代逐渐成为购房主力军的情况下,他们对于居住环境有着更高的要求 and 个性化的需求。随着生活水平的提高,人们越来越重视生活质量,追求更加舒适、健康的居住空间。这些因素共同促使家装市场规模不断扩大。

面对市场竞争加剧、消费者需求多样化以及成本上升等挑战,红星美凯龙通过多种方式积极应对。据介绍,红星美凯龙湖南全球家居1号店在2024年累计新招商3万平方米,不断迭代、提升品牌架构,引入更优质的品牌及经销商。

同时,该店积极利用社交媒体、直播等新媒体工具进行品牌宣传和产品推广,拓宽获客渠道,在线上平台取得巨大突破,让更多消费者了解到其丰富的产品和服务。

为满足消费者对家装的多元化需求,商场引入先进的智能家居体验区,消费者可以亲身体验最新的家居科技产品,感受智能家居为生活带来的便捷与舒适。还定期举办各类家装讲座和设计沙龙活动,邀请知名设计师和行业专家分享最新的家装趋势和设计理念,为消费者提供更多灵感和选择,帮助他们更好地规划自己的家居空间。



红星美凯龙湖南全球家居1号店在产品与服务等多方面不断升级与变革。资料图片

定制服务,满足个性需求

在数字化转型加速的大背景下,传统家装行业正经历着深刻的变革。越来越多的企业开始探索线上线下相结合的服务模式,利用大数据、云计算等先进技术提升客户体验,并开发出更多符合现代消费者偏好的产品与解决方案。这种趋势不仅有助于扩大市场份额,也促进了整个产业链上各个环节之间的紧密合作。

面对智能家居、绿色环保和个性化定制的趋势,企业需要不断创新产品和服务模式以满足市场需求。通过技术创新、环保实践和个性化服务的结合,企业可以在竞争激烈的市场中脱颖而出并实现可持续发展。

创新举措,服务优质多元

消费升级促使消费者对家居环境的品质 and 美感要求不断提高,国家和地方政府的政策支持也为行业发展提供了良好环境。红星美凯龙将继续紧跟智能家居、绿色环保、个性化定制等行业发展趋势,不断创新产品和服务模式。

通过一系列的创新举措,红星美凯龙湖南全球家居1号店不仅提升了自身的竞争力,也为长沙家装市场注入了新的活力。未来,随着市场需求的不断变化和技术的进步,相信红星美凯龙将继续引领行业发展,为消费者提供更加优质和多元化的家装服务。

根据最新的市场研究报告和行业分

析,长沙家装市场需求保持稳定,市场规模平稳。展望2025年,长沙家装市场有望继续保持稳定的增长态势。然而,面对日益激烈的市场竞争和不断变化的消费者需求,企业也需要密切关注市场动态和消费者行为的变化,不断创新和调整战略以适应市场变化。

红星美凯龙湖南全球家居1号店推出了个性化定制服务,根据客户的需求量身定制家装方案,从设计风格到功能配置,满足不同消费者的个性化需求。提供一站式解决方案,从设计到施工再到售后服务全程跟踪,确保每一个环节都能达到客户的期望,让消费者省心、省力、更放心。加强售后服务团队建设,提供更加专业和贴心的售后支持,及时解决消费者在装修过程中遇到的问题,提升品牌形象和客户粘性。

红星美凯龙湖南全球家居1号店的创新举措和积极应对市场变化的策略,不仅为自身赢得了发展机遇,也为整个行业的发展提供了借鉴。未来,红星美凯龙将继续引领长沙家装市场的发展,为消费者提供更加优质和多元化的家装服务,助力长沙家装行业迈向更高层次。

M 红星·美凯龙 MACALLINE 全球家居1号店 湖南 湘潭

政府焕新补贴

就到红星美凯龙湖南1号店

申报成功 即刻补贴

家电焕新补贴

1级 能效/水效 国家补贴20%

2级 能效/水效 国家补贴15%

最高补贴 1.6万

家装厨卫焕新补贴

厨卫改造产品 国家补贴15%

智能家居产品

最高补贴 3万

买家具建材|全屋电器|设计装修就到红星美凯龙湖南1号店(岳麓商场)

☎ 0731-82923333 • 长沙市岳麓大道142号(市政府东)

进口国际|智能电器|系统门窗|精品卫浴|顶地空间|高端定制|软装陈设|睡眠生活|设计客厅|潮流家具