

11家设计建材商家抱团营销“锤子兄弟”玩嗨了 ‘共享经济’进家装打破装修痛点

共享、共享、共享，重要的事说三遍。这几天，一群身穿锤子图案T恤的年轻人爆红朋友圈。在家装界此起彼伏投身“互联网+”之际，这群自称“锤子兄弟”的家伙却进行线下互联，联盟打破旧有装修痛点，共享客源、共享信息，共享家装盛宴。

□记者 田妙联

主动剧透装修陷阱 为业主扫盲

我市家装界多了一个新logo，一把七彩的锤子。前几天，“锤子兄弟”召开了玩转家装主题会，免费为业主进行设计、材料、价格，甚至是消费陷阱的大剧透，譬如E0和E1板材的鉴定标准、价位区间等。

一轮知识轰炸后，业主应熊不禁感叹：“装修中有太多‘雷区’，老推销利润高的材料误导消费者，而我们压根没时间、精力去辨别真假好坏，我曾交过学费。”

事实上，家装因涉及设计、购料、施工等诸多环节，存在高额回扣返点、偷工减料、以次充好等早为人知的潜规则，让业主苦不堪言。对此，“玩转家装”会长蒋昊宇认为，很大一部分原因是业主不懂装修，造成信息不对称，价格不透明，给业主“扫盲”，不仅能重获信任，还能凸显设计师的价值。

“消费陷阱大剧透活动让我们受益不少，对于业主相中的产品，他们还会帮忙砍价，如果正好选择‘玩转家装’商家，还能有更多优惠。”应熊对第二次装修放心不少。

由于懂得了装修流程，业主们参与设计的热情提高了不少。“科普后，业主觉得我们专业，纷纷主动找上门下单。有位客户简单聊了几句就买走了一幅画。”老画坊装饰材料



“锤子兄弟”联盟商家正为业主讲解装修方案

有限公司负责人陈平说，活动当天，店里就接待了10多位顾客，这是以往没有的。

设计施工一条龙 实现11对1服务

据了解，“玩转家装”是今年下半年成立的商盟，由11个商家组成，包含装修设计、建材、水管道、油漆、地板、软装等。11名成员都是80后、90后，在各自领域都小有名气。他们统一设计了锤子T恤，还选举产生了会长，注册了“锤子兄弟”商标。

首任会长托美尔装饰永康分公司蒋昊宇原是一名北漂，曾执教新东方教育科技集团。公司开业后，他发现受房地产不景气影响，家装市场竞争激烈，生意难做。为此，他找到了陈平，道出抱团取暖意向，没想到这一设想得到了另外9个家装界同行认可。

结盟后优势凸显。蒋昊宇说：“我们除了免费传授业主装修知识外，还提供11对1的服务，也就是说，用户找到我们，就能享受到从设计到装修施工一条龙服务。”

而且，众人拾柴火焰高。“我们商盟内部会定期召开学习会，向成员普及业务，成为各自的推销员，实现互利互惠。”蒋昊宇打了个比方，假设一个公司原来只有2名导购，当业主进入下一采购环节时，联盟成员将互相推荐，等同于拥有22个导购，真正实现客源共享。

由于11个商家拧成一团，统一着装，统一标识，连带降低了公司推广宣传费。“11个人的力量肯定大于1个人，等‘锤子兄弟’出名后，号召力、影响力还将更大，这些都无形中提升了公司形象。”副会长陈平说。

策划拓展到代言 大玩跨界共享

而联盟所带来的价值远不止如此。15日，曼联车行负责人在微信上看到“锤子兄弟”的推广后，主动找到他们，让其帮忙策划营销方案，顶替车模，出席车展。一些餐厅就餐人员甚至因“锤子兄弟”的到访，跟追星似的，纷纷拍照曝光，上传朋友圈。

“我们自己也没想到，‘锤子兄弟’竟然玩嗨了，并迅速火爆永城。”蒋昊宇说，现在很多不同行业的人都找上他们，让其帮忙设计、策划，甚至代言。

这让他们很快意识到，锤子兄弟输出的不光是装修设计，还可以跨界玩转更多行业。

“比如针对一个产品，11个人聚集起来出谋划策，并借助11个公司的力量推广，肯定比想象中更容易。”蒋昊宇说，他们采用互联网思维，进行线下互联，等“玩转家装”这个平台不断壮大，还能连接更多产业链内的资源，从而实现“共享经济”。

智能家居市场份额 三年猛增20倍

□记者 吕高攀

近日，清晨，半梦半醒中，主人摸索着打开床头柜上的Ipad，按下屏幕上的控制按键。紧接着，灯亮了，窗帘徐徐拉开，浴缸自动进水，柔和舒缓的音乐响起……这一幕原以为只会出现在电影中，但却真实地发生在银都花园的唐先生家中。

现状

智能家居市场翻倍增长

“近几年来，家居智能化系统已被越来越多的市民所接受，市场呈现爆发式增长。”14日，浙江新大新暖通设备工程有限公司总经理朱旭星说，2012年时，我市智能家居市场仅有四五百万元份额，但近三年，营业额每年都翻倍增长。如今，整个市场规模已近亿元。

朱旭星表示，以前，智能家居系统一般被应用在高档别墅，但从今年开始，深受套房业主青睐。

“去年，我们只售出10多套智能家庭影院系统，但今年前10个月，已安装了30套。”金城家电智能化事业部工程师邵红坡说，智能家居市场产品包括智能灯光、窗帘、灌溉，以及家庭影院、温控、远程监控等，并在个体操作的基础上形成集中模式，方便随时随地操控。

邵红坡举了个实例，以前使用家庭影院，座位前会放着不下四个操控电视机、功放、灯光等的遥控器，而现在，仅用一个Ipad或手机就能实现一键操控。

发展

集成功能模块有待突破

如今，考验智能家居市场蛋糕能否做大的主因并非市民接受能力，而是建立互联互通的生态系统，完成从单品到系统的模块化智能。邵红坡也坦陈，智能家居市场爆发式增长的同时，也存在一些急需解决的痛点。

记者了解到，现阶段智能家居市场在售产品主要是依赖于中控系统的传统智能家居整体方案，集中于四大领域：灯光照明、电动窗帘、家庭安防系统、背景音乐，像这样一整套系统通过集成商、经销商提供给消费者。这个阶段的产品虽然较传说中的“盖茨”系统便宜，但对于普通消费者来说，价格依然是居高不下，而且重度依赖系统集成商。

“虽然单独系统技术成熟，但关键的集成功能模块的市场化仍有一段很长路要走。国外的成熟系统价格相对较高，国内的制造商依然停留在同质化竞争阶段，缺乏模块创新能力，而且质量并不很稳定。”邵红坡说。

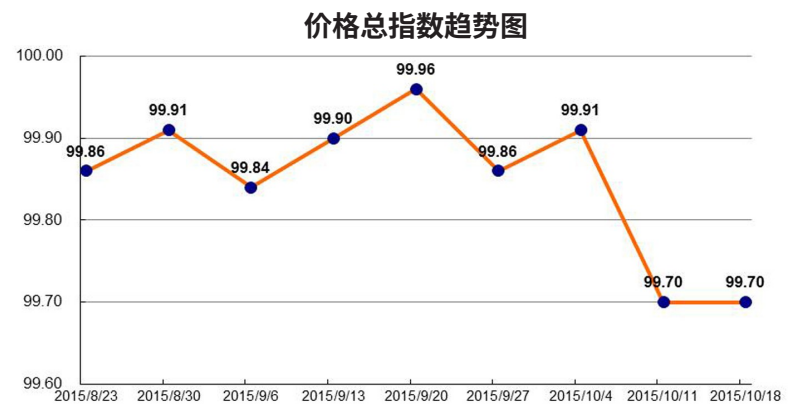
另一个弊端则是在使用方面，若想体验智能家居，必须在装修过程进入，经由专业技术人员安装调试，并负责后期维护、升级和服务。

不过，按照近两年的增长势头发展，邵红坡认为应该能很快解决存在的这些问题。

五金市场交易周价格指数看点 2015/10/18期

据监测，“中国·永康五金指数”五金市场交易周价格总指数本周(2015/10/18期)收报于99.70点，与上期(2015/10/11期)的99.70点基本持平。

在本期十二大类五金市场交易周价格指数中，指数涨跌表现为七个大类上涨，五个大类下跌。门及配件、日用五金电器、厨用五金、建筑装潢五金、机械设备、机电五金、通用零部件等七个大类周价格指数不同程度上涨，最大涨幅0.93个百分点；车及配件、五金工具及配件、运动休闲五金、电子电工、安防产品等五个大类周价格指数不同程度下



调，最大跌幅0.96个百分点。

详情请登录“中国·永康五金指数”网，网址：[http://www.ykin-](http://www.ykin-dex.com/)

[dex.com/](http://www.ykin-dex.com/)

(供稿：五金指数办)