

以湖南“领头羊”之姿开启整装新体验

名匠家装引领整装模式进入5.0时代



名匠装饰案例实景图。

家装行业竞争激烈 整家定制成行业风口

近年来,家装行业竞争愈发激烈,犹如一片波涛汹涌的红海。不过,在这片红海中,整家定制却异军突起,成为备受瞩目的行业风口。

《酷家乐2024年全空间趋势报告》显示,布局整装业务的家装企业和定制企业数量在持续增长。其中,2024年家装企业中同时含成品、定制模型的客户数增长13%。定制企业中含硬装模型、成品商品模型的客户数分别增长18.5%、20%以上。

市场规模扩大,入局者也在不断增加。目前至少有点石、名匠、鸿扬、千思等数十家知名品牌纷纷入场。他们或全面力推整装,将其作为企业发展的核心驱动力;或以整装作为独立业务线,精心探索其发展潜力;或单独孵化整装品牌,试图在新赛道上抢占先机。其中,部分品牌已耗时几十年深耕整装领域,持续投入重磅资源,力图做大业务体量。比如名匠家装,将整装模式带到5.0时代,开启了全新的整装体验,为消费者带来了更多的便利与惊喜。

家装市场的这种变化,背后有着深层次的原因。业内人士指出,一方面,在供应及市场竞争方面,近年来企业数量下降,以散户装修为主的小微企业开始逐渐退出市场,头部企业凭借强大的抗风险能力,未来市占率有望进一步提升,行业市场集中度也将不断增长。

■三湘都市全媒体记者 卜岚 通讯员 钟珂

作为一家深耕家装领域22年的湖湘企业,名匠家装已在全国32城布局75家直营旗舰店,总营业面积超过30万平方米,为超60万个家庭提供了整体家装服务。2024年,名匠家装更是以“为亿万国人创造美好家居生活”为使命,将整装模式带到5.0时代,开启了整装新体验。

“拼、累,但是乐在其中,这一年也是名匠变化最大的一年。”名匠家装集团董事长何建林这样评价名匠的2024年。何建林表示,“年初发布名匠品质家整装旗舰新品,产品模式相比去年做了颠覆性的调整,计价模式、材料配置、工艺规格都进行了很大的升级,把质价比做到了极限”。市场证明,名匠潜心打造的新品确实打动了消费者,新品发布后所有门店的客流都有大幅度提升,第一季度业绩实现了同比增长。

去年9月,名匠家装打响了“双响炮”,顶配新品成功落地,从整体设计、整体选材、整体定制、整体交付、整体监管、整体售后等六大维度更新领跑者整装标准。

与此同时,家装行业内体量最大的一站式消费综合体—5万平方米的名匠超级总部广场开业,开业当天接待了近1000户业主。这是湖南家装行业高质量发展转型之路的一大里程碑,更为家装消费者开启了“全品类、高品质、便捷性、个性化、质价比”的超级整装新体验。

何建林表示,名匠家装想走得更远,就一定要“听见消费者的声音”。消费者对大宅高端全案服务、老房改造有需求,名匠听到了,已经提前部署了新业务板块,接下来还要继续深耕发力;消费者对设计审美、居家功能、产品配置、工程交付、服务体验等等板块的新要求,这些核心板块名匠会全方位去提质,保证整装产品力始终是行业最能打的。

据悉,去年超级总部广场开业获得了长沙客户的热烈反响,接下来名匠计划在直营的32座城市分公司都建造属于当地市场的整装旗舰店。

■三湘都市报全媒体记者 卜岚

名匠家装

好整装 找名匠

名匠家装连续11年被权威媒体评为

《整体家装领跑者》

三湘都市报 | 2024湖湘楼市家居荣誉榜

全国服务热线
400-618-8878

装好家 百度搜索“名匠家装”
Baidu 名匠家装

扫描二维码可获赠
全景设计效果图一套

