

互联网家装消费、市场两端巨变 倒逼装修企业转型互联网

新快报 记者郑志辉报道 有数据显示,在中国,大部分装修企业营收低于 5000 万元,行业长期陷入“大产业小企业”的怪圈;与此同时,随着 85 后、90 后逐渐成为后装修市场的主力,消费需求更追求个性化和定制化,对品质和效率有更高要求,这些都是装修企业近年来面临的巨大挑战,也是日前举办的第五届土巴兔生态大会上一众家装企业围炉求解的难题。

与会专家指出,2019 年,互联网家装市场继续经历重大转变、调整。在需求端,业主结构以 85、90 后为主,消费决策由线下转向线上,装修服务关注点由通用转向差异化、更加关注到用

户个体;而在市场端,高端市场、翻新业务、公装市场让分类越来越细化,同时市场竞争更加激烈,装企获客成本增涨,行业已经从“红利驱动”转向“效率驱动”。消费者和市场端的变化,倒逼生态伙伴不断提升效率,通过数字化经营、营销升级等方式提供差异化、高品质的供给,藉此推动行业向前发展。

对此,作为平台方的土巴兔,对外宣布了一项天梯扶持计划,用于扶持、推动装修企业的发展。“未来一年,我们将用价值 20 亿元的资源来增强装修企业的服务能力和提升生态合作伙伴的品牌价值。”土巴兔联合创始人 Kevin

表示,20 亿元的资源,将全部用于帮助装企走上“触网”转型之路。

据 Kevin 介绍,土巴兔将从四个方面着手扶持政策:土巴兔会对平台装企分级分类,提升装企的差异化运营能力,构建商家成长体系;同时启动线上运营,将商户赋能与潜力激活并用,通过培训赋能、运营赋能和标准流程化赋能提升装企的能力,通过数据分析、网店经营、商户服务等手段来提升装企能力;打造全链路数字营销体系,让网店从 PC 端、APP 端升级到快应用、小程序等,并运用场景运营,为装修企业做包装;采取“资金托管+质检管理+工地安全+售后

服务”的模式,全面提升装企的差异化能力,让业主更放心选择平台所推荐的公司。

有行业专家预测,“天梯”扶持计划对整个平台生态产生正面的激励效应和提振效果,20 亿元的资源投入将使 50%的平台装企受益,但部分运营能力好的装修企业可能受益更大,业绩提升可能超过 30%以上,品牌价值也将同步提升。

土巴兔则表示,差异化运营使“预约率提升 21.4%,平台用户转介绍增长了 20%”,预期下一年度同期,该数值将继续保持高增长,拿单商家增加数量仍将突破四位数。

瞄准监管痛点

广东科技企业携手打造“食安 360”平台

新快报 记者郑志辉报道 食品安全监管中被公认为较难执行的明厨亮灶、亮照经营,现在有了新的全链条、可视化解决方案。近日,行业软件开发商广州宏信科技联合浪潮商用机器有限公司、广东省团餐配送行业协会等,开发了一款针对食品安全领域的产品食安 360,集成食品溯源、流程优化、远程监控等行业在配合监管上的功能缺失,获得了餐饮业多家试点企业的推崇。

广州宏信科技创始人林伟麟告诉记者,食安 360 并不是一个简单的 APP 或者工具,实际上,它是一个生态云平台,其中集成有宏信自己的方法论标准和在餐饮、中央厨房 20 年的企业服务经验,有食安工具的连接,还有强大的食品安全服务顾问团队,帮助企业制定并且落地这些标准。

在硬件和底层技术平台方面,提供支持的浪潮商用机器有限公司,是由知名 IT 厂商浪潮和 IBM 去年 5 月共同出资成立,并由浪潮控股的本土服务器厂商,主要面向中国及“一带一路”国家市场,为用户定制完整、高效、自主可控的整体解决方案。

广东省团餐配送行业协会秘书



长陈翔对该产品抱有极高期望,他说,“虽然这个产品刚推出来,还没有大规模应用,但是我总体感觉上(对行业)有几方面的提升:1.监管部门的要求,通过工具的应用能得以实现,比如说监管部门要求明厨亮灶、亮证经营这些基本要求。2.食品餐饮的风险点可以得到管控,比如说应该做什么,不应该做什么,什么时候做,由谁来做,都做了系统性的规定,通过系统的方法,而不是人为的方法去做。3.

培训实施落实到位。4.让消费者心明口亮,通过食安 360 电子台账的分享,让消费者知道每天的食材从哪里来的。

林伟麟相信,食安 360 的应用场景不会只局限于餐饮业,他更希望从田头到餐桌构建一个食品安全的通道,整个链条都能用食安 360 为产品的食安做信用状、背书,从而打造一个食品安全的信用体系,连接企业、连接消费者,服务两端。

腾讯云发布物联网大杀器“腾讯连连”

新快报 记者郑志辉报道 在智能家居内,用户扫描灯具上的二维码即直接跳转至小程序中进行开关照明灯、调整亮度等操作,这是腾讯云新品“腾讯连连”内测时为欧普照明打造的一整套智能照明解决方案。近日,腾讯云正式发布了这个全新产品,简单来说,用户只需要通过这款小程序的入口,就可以实现一键控制不同厂商、不同协议硬件产品,真正实现万物互联。

据腾讯云物联网平台产品总监周佳鑫介绍,腾讯连连基于腾讯云的云服务资源,能打通腾讯云 IaaS 以及多项大数据、AI 等 PaaS 服务,为产品应用开发提供更便捷的解决方案。

目前,腾讯连连已服务多家企业,在多个行业成功实践。除了欧普照明外,腾讯连连还为宝太电子、实新通、威仕达等提供全套智能化解决方案,满足用户远程操控智能设备、一键完成智能场景联动。在教育领域,腾讯连连联合中显智云推出腾讯 IoT 教学实训一体机。

值得一提的是,腾讯连连还全力整合并输出大量腾讯在 C 端的优势内容资源,与微信支付、企业微信、QQ、QQfamily 等超级品牌和内容合作,完成不同行业在不同场景的产品品牌形象联动升级,提高产品用户体验。

企业微信新版发布“客户朋友圈”等新技能

强化与微信生态互通能力

新快报 记者郑志辉报道 腾讯周一正式发布了企业微信 3.0 版本,带来了更完善的“人即服务”的内测能力与工具,包括客户联系、客户群以及客户朋友圈,进一步升级企业微信与微信生态互通能力,以帮助企业缩短与 11 亿微信用户的距离。

“对客户来说,每一个加为联系人的企业员工,都是一个‘专业的朋友’,双方维持着长期稳定、恰到好处的关系——企业员工为客户提供伴随式的服务,又不会打扰到客户。”企业微信团队对记者表示,3.0 版本新推出的客户朋友圈内测能力,让企业成员可发布专业内容到客户朋友圈,还可与客户进行评论互动,让“专业的朋友”成为客户生活中自然、专业、被需要的一部分。譬如

说,通过客户朋友圈,客户买完眼镜可以收到视光师保护视力的建议、健身完可以获得专业的饮食指导、健康品牌的顾问也成为自己的“营养师”。

此外,企业也可以管理员工发出的客户朋友圈,设置哪些员工可以使用该功能,还可以查看员工发表过的全部内容以及客户互动的情况,持续优化,提升效果。

在很多企业或行业中,“群聊”是企业员工为有共同爱好与特征的客户提供服务的方式之一。在企业微信 3.0 中,外部客户群内测人数上限提高到了 100 人,方便企业员工提供多对一或一对多的社群服务。如一家母婴品牌的导购就通过企业微信组建了妈妈群,除了在群里分享产品信息,还有品牌的



育儿专家普及育儿知识、专业医生分享如何预防宝宝生病等“干货”。

据透露,企业微信经过了三年多的

发展,目前已服务超过了 250 万家真实企业,涵盖了 50 多个行业,活跃用户高达 6000 万。