

用全方位 管家式服务 带给人们真正 家 的感受

新居民胡浩的互联网家装梦

记者 项颖

装修是一个麻烦的过程,其中最耗费心力的就是施工环节,它涉及墙体拆改、水电改造、木工、泥瓦、油漆等,任何一个环节都不容忽视。如果某些细节没做好,不仅影响自己今后的生活,弄不好还会殃及邻居。

但来自四川自贡的新居民胡浩却说:“互联网,让你的家装可以很简单!”

您是否好奇胡浩是谁?他是瑞安贝尔装饰设计工程有限公司总经理,是“家装e站”瑞安站的站长,也是我市家装行业试水互联网第一人。

从饲料销售员到装饰公司的老板

15年前,胡浩放弃饲料销售员的工作,从四川自贡老家搭乘大巴,到达瑞安。刚到瑞安时,因为找不到合适的工作,曾一度在市区玉海广场露宿。后来,机缘巧合,他进了一家装饰公司,一路从学徒、制图师做到设计总监,后来辞职单飞,并于2007年创立了自己的装饰公司。

“做装饰就是做口碑。”这是胡浩常常对公司员工说的话。对一家规模不大的成长型企业来说,通过不断积累好口碑可以为公司带来新业务,打响公司招牌。为了赢得更多客户,他常常要求公司员工注意个人形象,因为个人形象直接代表公司形象,哪怕员工无心的一个动作、一个细节都有可能毁了公司的形象。

别的公司办内部刊物,往

往都是报道企业好人好事,但胡浩却专挑不足之处予以曝光。质量是企业生存之本,他专门办了一份类似质量报的内刊,把各个装饰工程案例中的不足之处进行汇集展示。

这种“找茬”的方式提高了工程人员的质量意识,避免同样的问题再次出现,为下次改进、提升设立依据。为了起到模范带头作用,胡浩常常亲自到施工现场监督,遇到问题现场解决,力求各个装饰细节的完美。

同时,胡浩还特别喜欢学习,从学徒、制图师到设计总监、老总,就是他通过学习进阶的过程。原本他只有高中学历,后来他通过自学考试,获得了大学文凭。对他来说,学习到的新知识、新信息都可以帮助他的事业更上一层楼。

互联网也会改变传统家装行业

近年来,互联网的浪潮可谓风生水起,不断改变着人们的生活,胡浩也在日常工作生活中接触到互联网,他觉得,有一天互联网也会改变传统家装行业,成为以后家装行业的趋向。

果不其然,2010年,“家装e站”(是中国最大的互联网家装标准化整合平台,首家天猫平台推出设计包、主材包、施工包标准化产品,通过线上咨询下单,线下体验,施工一站式家装电商O2O服务交易平台)应运而生,并马不停蹄地在全国一二线城市发展线下体验中心,为全国消费

者提供标准化、全透明、一口价的家装电商O2O一站式服务。

“从‘家装e站’崛起的那一天开始,我就一直在默默地关注并追随它的脚步,直至近两年,互联网开始进攻瑞安各行业,我觉得时机来了,开始着手进攻互联网家装。”胡浩说,经过前期的一系列筹备,他顺利加盟了“家装e站”,2015年11月11日,位于安阳街道阳光北路的线下实体店正式开业,他成为“家装e站”瑞安站站长。这也是我市首家涉足互联网的家装公司。



胡浩

开业三个月接了二十几单生意

“或许很多人觉得互联网家装不可思议,但它确实存在,而且在瑞安,也有人默默地关注它,并愿意相信它所带来的服务。”胡浩告诉记者,开业才三个多月,已经相继接了二十几单生意,且客户满意度极高。

金先生位于塘下金墅湾的房子就是通过“家装e站”天猫旗舰店下单完成基础装修的。对于装修的成果,他这么评价:“如果总分100分,我给90分,那10分用于后期服务的评定。”金先生告诉记者,他经常在电视新闻和网络上看到“家装e站”的消息,一直觉得挺有意思,自己买房后果断选择找

它装修。

因为网络平台价格公开、透明,不存在讨价还价的情况,“施工包”种类多选择空间大,且施工时间、秩序都把控得非常严格,让他很满意。“传统的装修行业,只负责单一的装修,且施工过程非常拖拉,不管好或不好,只管收工,没有任何的后期服务承诺。而通过网络平台下单,可以自主评价好或不好,且有后期的跟进服务,一旦家里漏个水管、烧个电线之类的,立即有人帮忙修理,服务非常人性化。”

胡浩说,相比传统家装,互联网家装的优势显而易见。

“家装e站”除拥有严格的施工标准外,还直接连线家装知名品牌,跃过了家装材料的一级级代理商。此外,这种网上购买、线下体验的O2O模式,十分注重客户的评价,不管好评或是差评都摆在那里,客户可以直接看到。最为重要的,随着80后、90后对于家装理念的改变,消费者的主要需求不再单纯停留在“省钱”上,“省心”逐渐成为他们的首选条件,而互联网家装最大的特点就是“省心”。

“我相信,互联网家装将受到越来越多人的认可和追捧。”胡浩说。

互联网家装梦已经起航

“这几年,我一直做着一个互联网家装梦,现在我的梦想已经在瑞安起航,相信在不久后,它也会在瑞安圆满。”

据悉,目前瑞安“家装e站”还在起步阶段,只能做到传统家装行业的全包,包括设计、施工和主材,而后期的家具、软装、家电都还是由住户自行购买。

“在全国一二线的大城市,

‘家装e站’已经可以做到全方位的为住户服务,甚至可以为住户提供家政服务,后期家装软件的维护和保养。待瑞安互联网家装市场正式打开,瑞安人都会认可我们,我也努力朝这个方向发展,不断完善和改变服务的内容,希望可以將全方位‘管家式’的服务带给瑞安人真正‘家’的感受。”胡浩饱含激情地说。

当记者询问,身为一位新居民,为何会选择在瑞城圆梦呢?将来会不会带着事业回家乡呢?

他笑着说:“来瑞15年,在这里迷茫过,也豁然开朗过,还拥有了家庭与事业,瑞安已经与我的家乡无异,与我密不可分,全家已经决定在这里定居。也希望通过我的努力,为瑞安的建设发展尽绵薄之力。”

[记者手记]

来瑞15年,创业近十余年,从成立第一家装饰设计公司到后来的我市试水互联网家装第一人。从一名基层的饲料销售员到后来的企业家,中间经历了各种坎坷与挫折,最困难时,甚至风餐露

宿,但胡浩从未停止学习并谋求改变。

采访中,胡浩还告诉记者,在瑞的十几年,他最大的感悟是:你要不断地改变自己,才能挡住竞争大浪的侵袭。

这一路他无疑是成功的,也希望他的经历能激励那些来瑞务工的新居民和处于困惑中的年轻人,只要相信自己,有梦想、肯努力、肯学习,就一定会在自己的岗位或是行业内发光发彩。



家装e站 瑞安站