



2020年 中国互联网家装 行业报告

2021.04

Fastdata极数

数据说明

移动端数据：通过SDK的形式获取用户移动端APP使用数据。包括但不限于频次、时长、浏览路径、订单、移动支付等维度数据的收集，上报、存储及统计分析。

PC端数据：针对特定类型平台进行不同维度及口径的数据抓取、数据结构化处理、存储及统计分析。

宏观数据：来源渠道主要包括Wind、choice、彭博、各国相关统计机构、国际组织、第三方数据机构等。

统计周期：报告重点数据截止日期为2021年3月31日。

研究对象：本报告着重研究家装消费线上化与互联网家装平台。

免责声明：本报告基于独立、客观、实事求是的分析研究，但不对任何机构及个人，构成投资及其他决策建议，不分享相关收益，也不承担相关责任。

目录



内容摘要 5

1 中国家装市场发展现状 7

- 中国家装市场进入存量竞争阶段，市场竞争白热化
 - 家装行业“马太效应”尽显，中小家装企业面临被淘汰风险
 - Z世代开始主导家装消费，用户需求向线上迁移
 - 全新的市场及用户，家装企业数字化转型迫在眉睫
-

2 中国家装企业数字化转型分析 22

- 自建及借助互联网家装平台，为家装企业数字化转型两大路径
 - 互联网家装平台是中小家装企业数字化转型的最佳选择
 - 互联网家装是促进用户体验提升、装企效益提高的有效手段
 - 互联网家装平台竞争激烈，齐家网综合竞争力排名榜首
-

3 中国互联网家装平台发展趋势分析 32

- 用户家装消费线上化，互联网+家装是家装行业大势所趋
 - 大产业孕育大机遇，互联网家装具备诞生大平台的潜力
 - 与零售及餐饮相比，家装线上交易增速快，潜力巨大
-

中国互联网家装市场

家装市场规模/万亿

2.61

城镇存量房/亿套

3.46

互联网家装年度活跃用户/万

3000+

Z世代家装用户占比

49.5%

家装企业数字化转型比例

19.2%

家装线上交易占比

9.7%



内容摘要



Z世代正在重新定义家装消费：2020年中国家装行业市场规模达到2.61万亿元，经过多年的快速发展，中国家装行业市场环境已经发生改变，家装市场进入存量博弈阶段，行业竞争白热化，马太效应尽显，中小“白牌”装企面临被淘汰出局的风险。此外，真正的“互联网原住民”Z世代开始主导家装消费，家装消费线上化趋势不断加强，拥抱线上已经成为中小家装企业增强竞争力，

提高效益的重要途径，传统家装企业数字化转型迫在眉睫。

家装企业携手线上平台，借力起飞：目前传统家装企业数字化转型分为两种路径，第一类为自建线上家装平台，自建平台的优势在于与企业自身业务契合度高，运营策略更加灵活自主，但受到投资成本高、见效慢、重运营、收益未知等因素影响，对于中小家装企业将是一个沉重的现金流黑洞。



第二类为借助互联网家装平台实现数字化转型，线上获客。中小家装企业携手线上家装平台，投资少、见效快、轻运营。借助家装平台的流量支持、品牌赋能、运营赋能、供应链赋能、金融赋能等，完成数字化转型，更好的承接年轻用户的家装消费需求、实现企业运营效率提高，经营效益改善，企业竞争力不断增强。

家装消费线上化孕育大机遇：没有互联网巨头的时代，只有时代中成长起来的巨头，零售消费的线上化，成就了

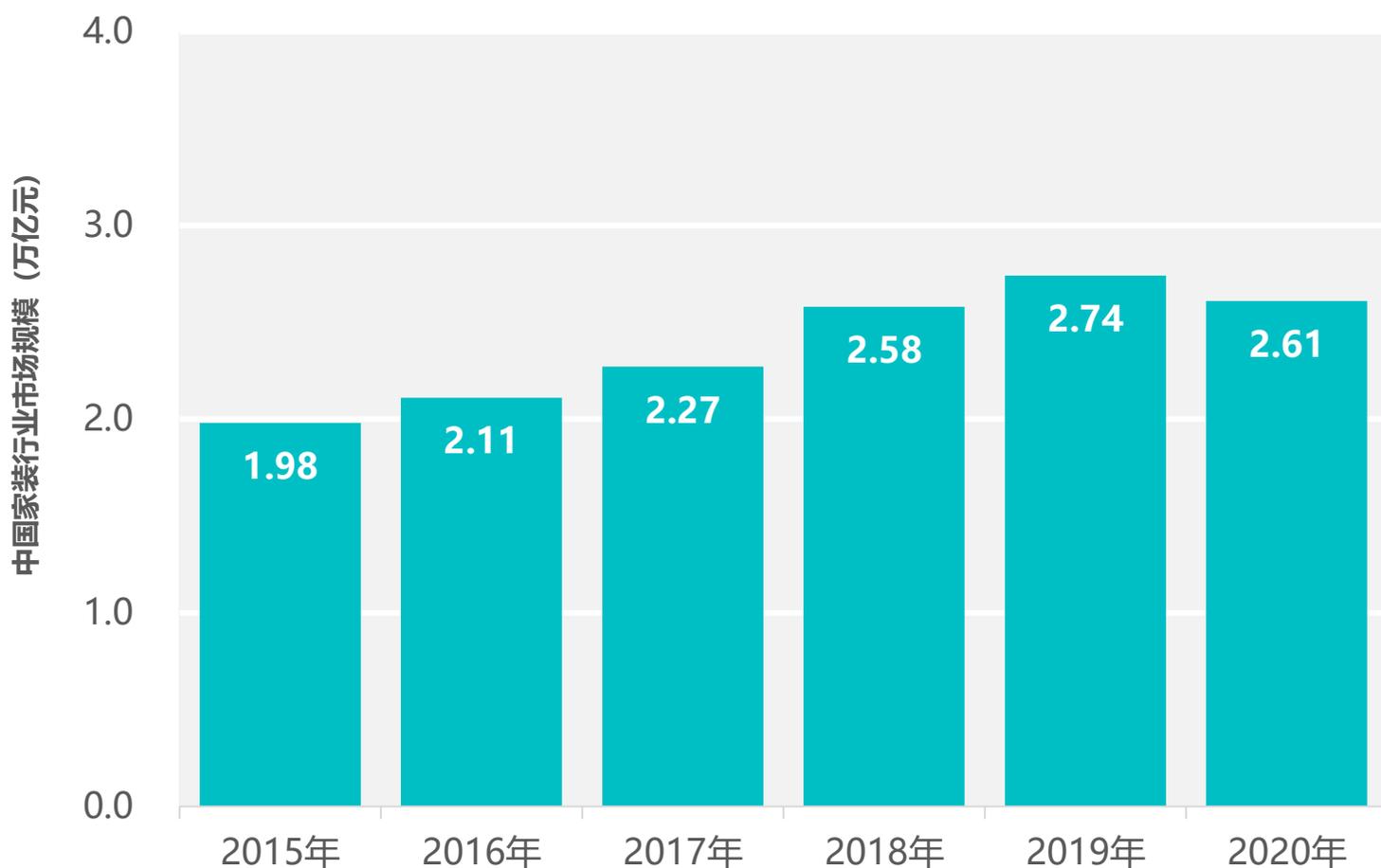
淘宝、京东及拼多多等电商平台的崛起，餐饮消费线上化造就了美团、饿了么的快速发展壮大，跨境电商及微商城的迅猛发展，是Shopify、微盟及有赞等电商SaaS服务企业成功上市的重要原因。数万亿元家装消费向线上迁移，互联网家装行业有机会诞生千亿市值的家装巨头，目前齐家网、酷家乐、好好住、土巴兔及爱空间等互联网家装平台竞争力强劲，其中齐家网2018年已经成功上市，在目前互联网家装平台的竞争中处于领跑位置。

1

中国家装市场 发展现状

2020年家装市场规模达2.61万亿元

疫情影响略有下滑，2021年将实现补偿性增长

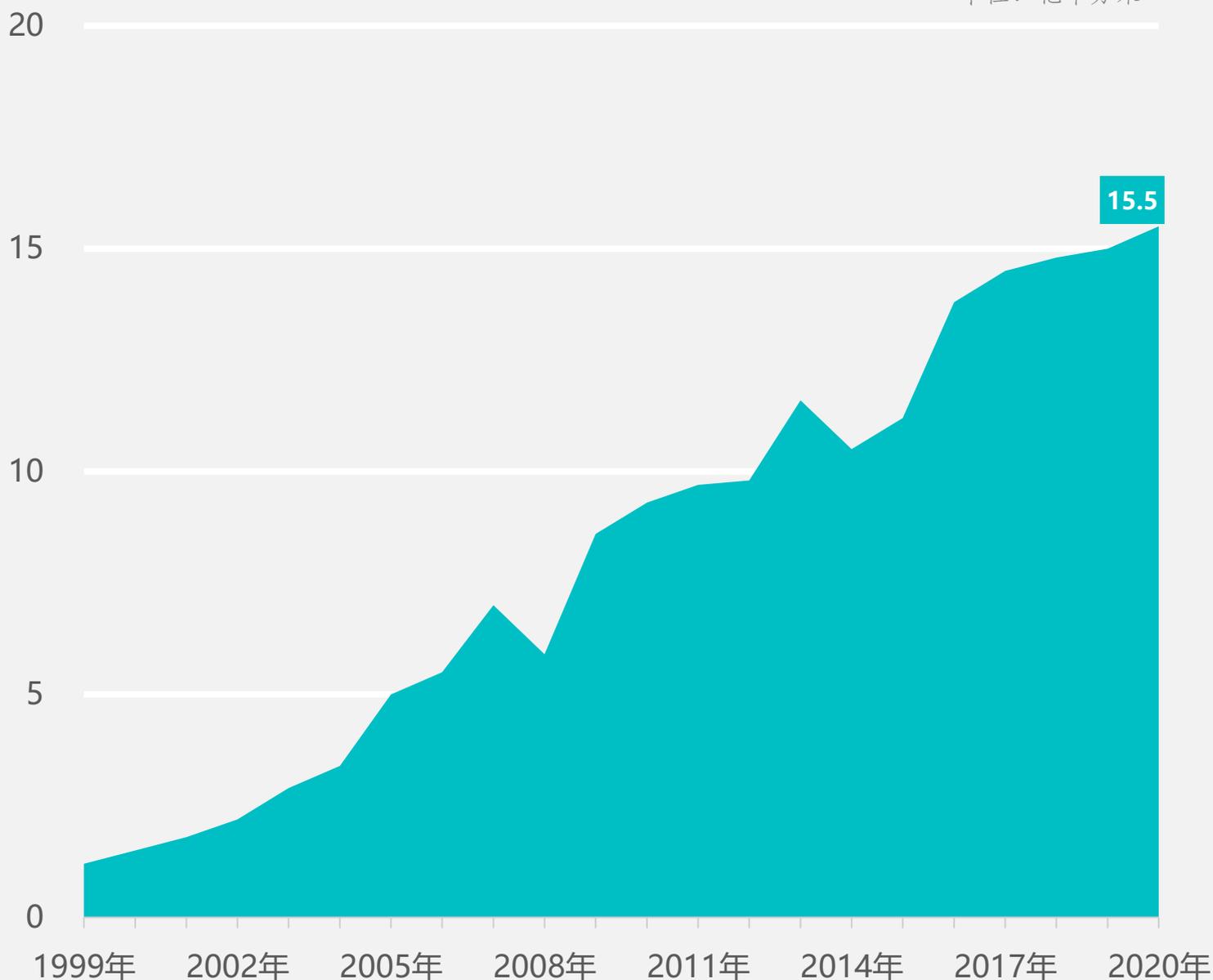


2020年中国新建住宅销售面积达15.5亿平方米 新房装修需求巨大

住宅销售面积

1999年-2020年新建住宅销售面积

单位：亿平方米

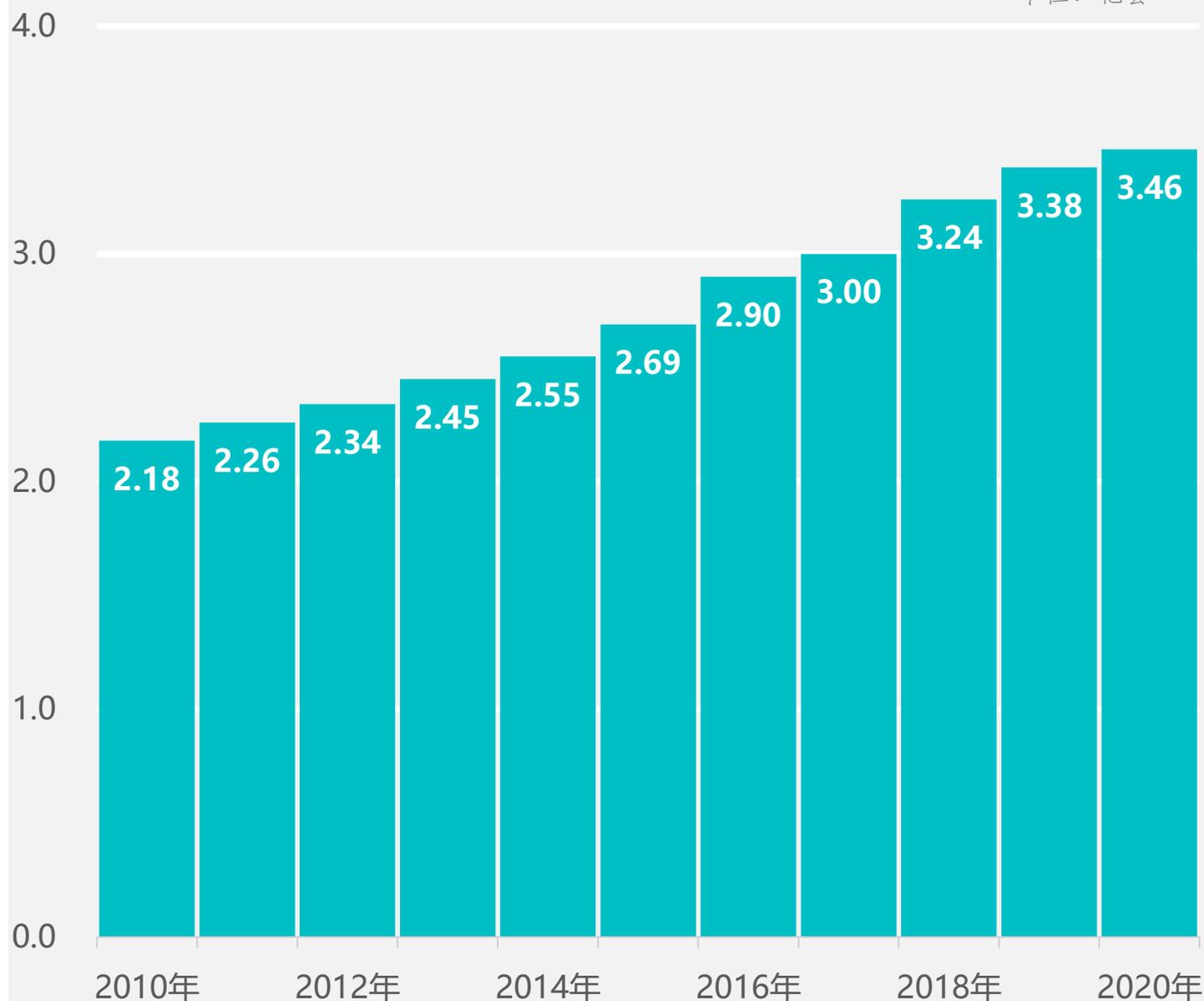


2020年中国城镇存量房达3.46亿套 改善型装修需求快速释放

城镇存量房数量

2010年-2020年中国城镇存量房套数

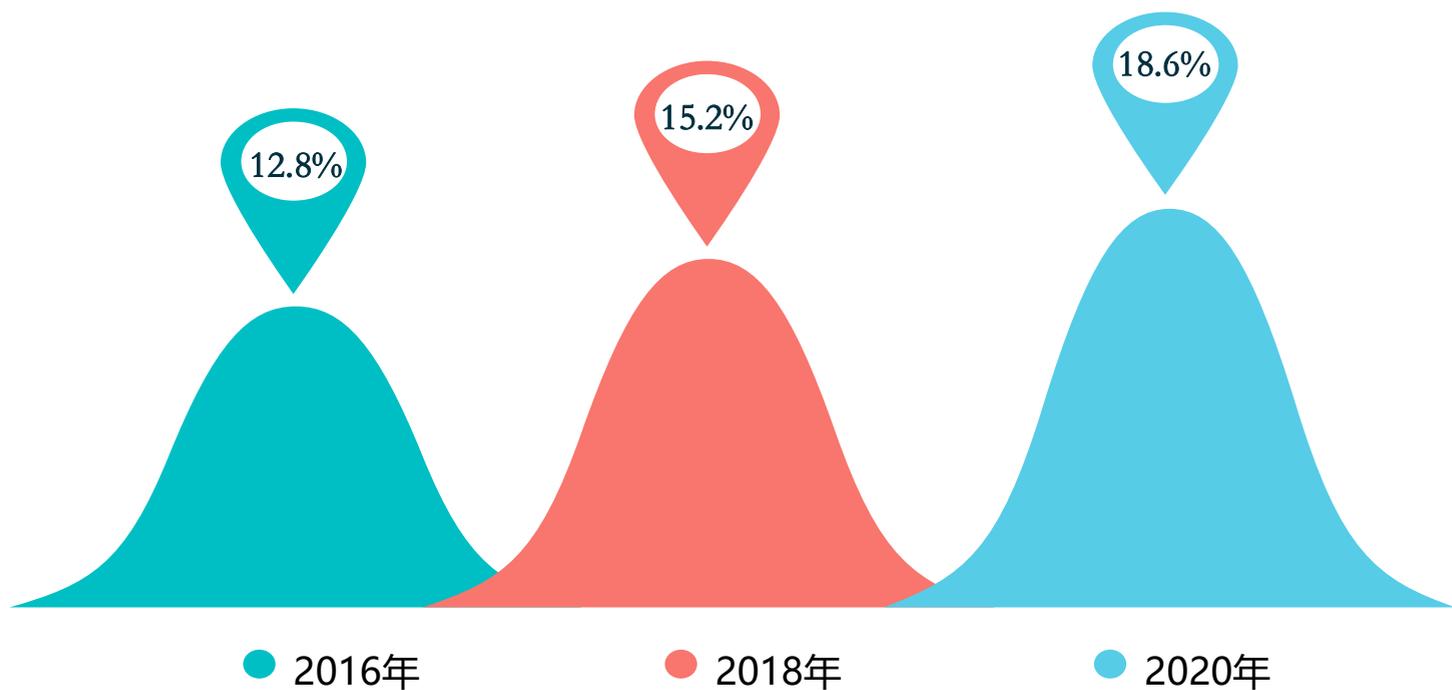
单位：亿套





家装行业“马太效应”逐步显现 大型企业正不断蚕食中小家装企业市场份额

大型家装企业营业收入占家装市场比例 (%)



注：大型家装企业指年营业收入超过1亿元的家装企业

家装市场进入存量博弈时代，竞争白热化 中小“白牌”家装企业面临被市场淘汰风险

家装市场竞争现状分析

• 存量竞争时代

- 家装市场进入门槛低，大量中小装修公司进入家装行业，家装市场进入存量竞争阶段，数字化转型成为提升竞争力的共识

• 同质化竞争残酷

- 大部分家装企业呈现‘小’、‘散’、‘乱’的特点，低水平同质化竞争激烈残酷

• 品牌意识弱

- 大部分中小家装企业缺乏品牌意识，在家装品牌化的时代，竞争力持续下降

• 疫情加速行业整合

- 2020年受到疫情影响，家装市场整体出现下滑，竞争力较弱的中小装修公司被市场淘汰，行业加速整合

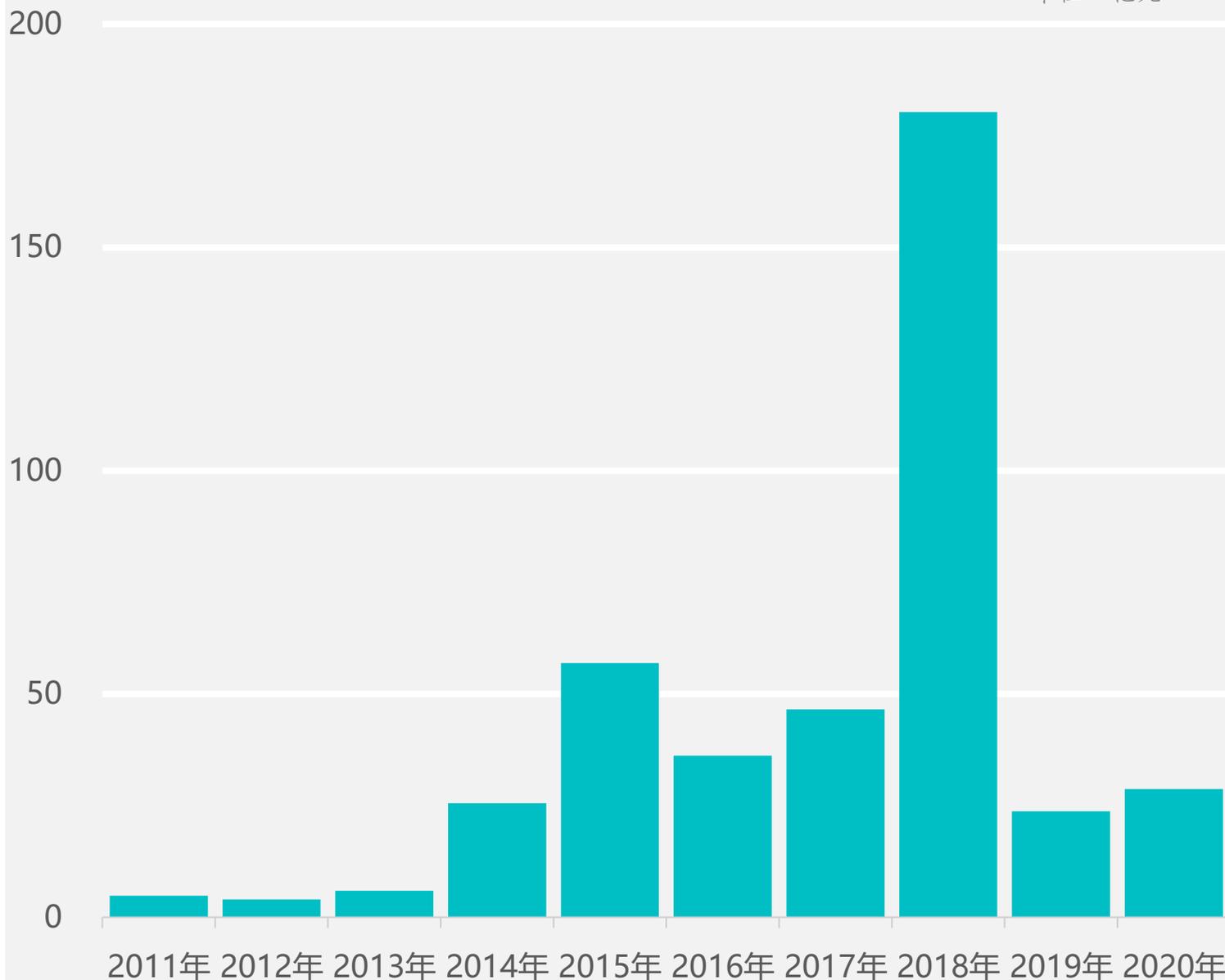


风险资本对家装行业投资更加理性 具备造血能力的优质标的受到资本追逐

融资金额（亿元）

2010年-2020年装饰装潢企业融资金额

单位：亿元

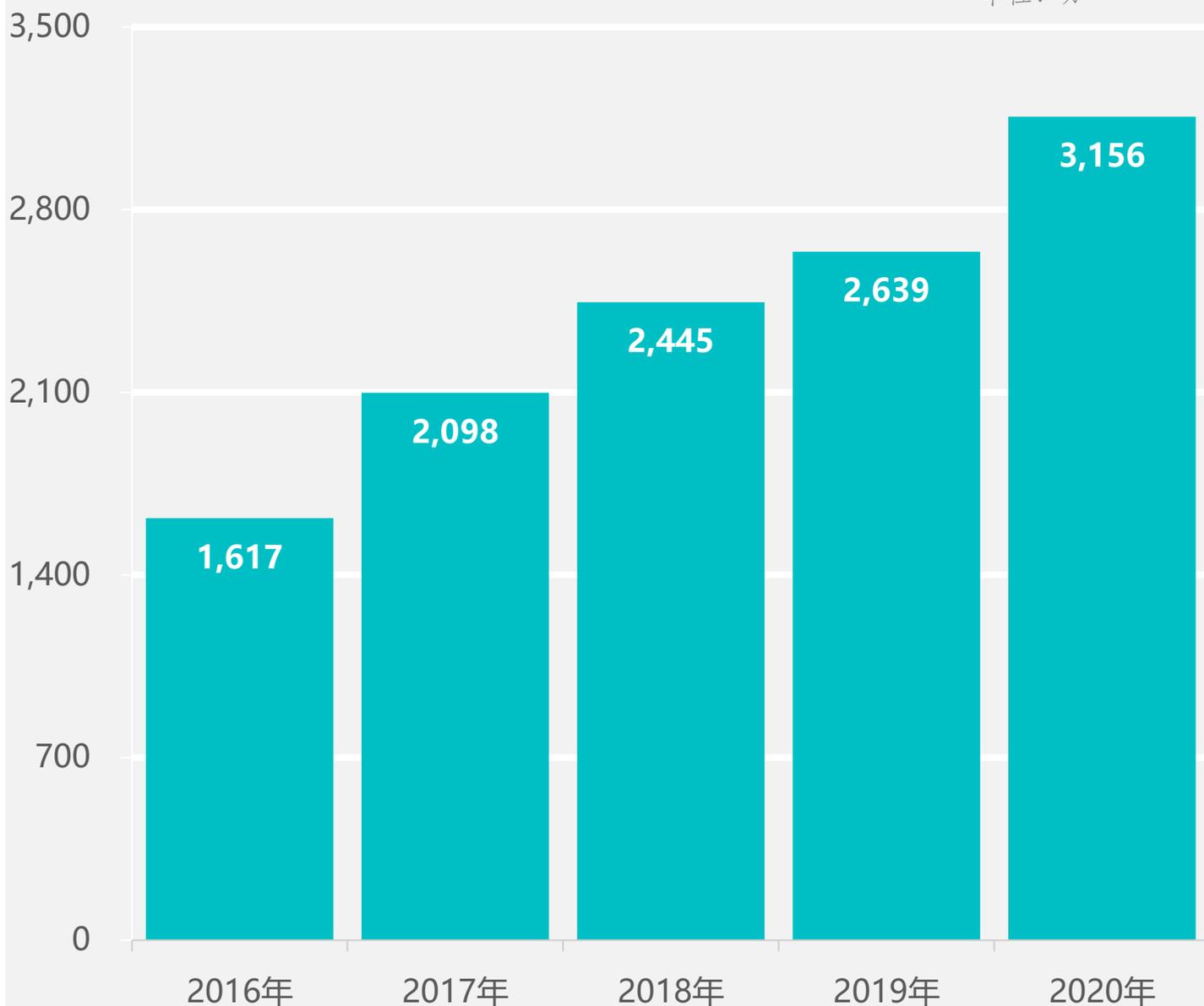


2020年互联网家装平台活跃用户超三千万 受疫情影响，家装线上化趋势更为明显

活跃用户规模

2016年-2020年中国互联网家装年度活跃用户规模

单位：万

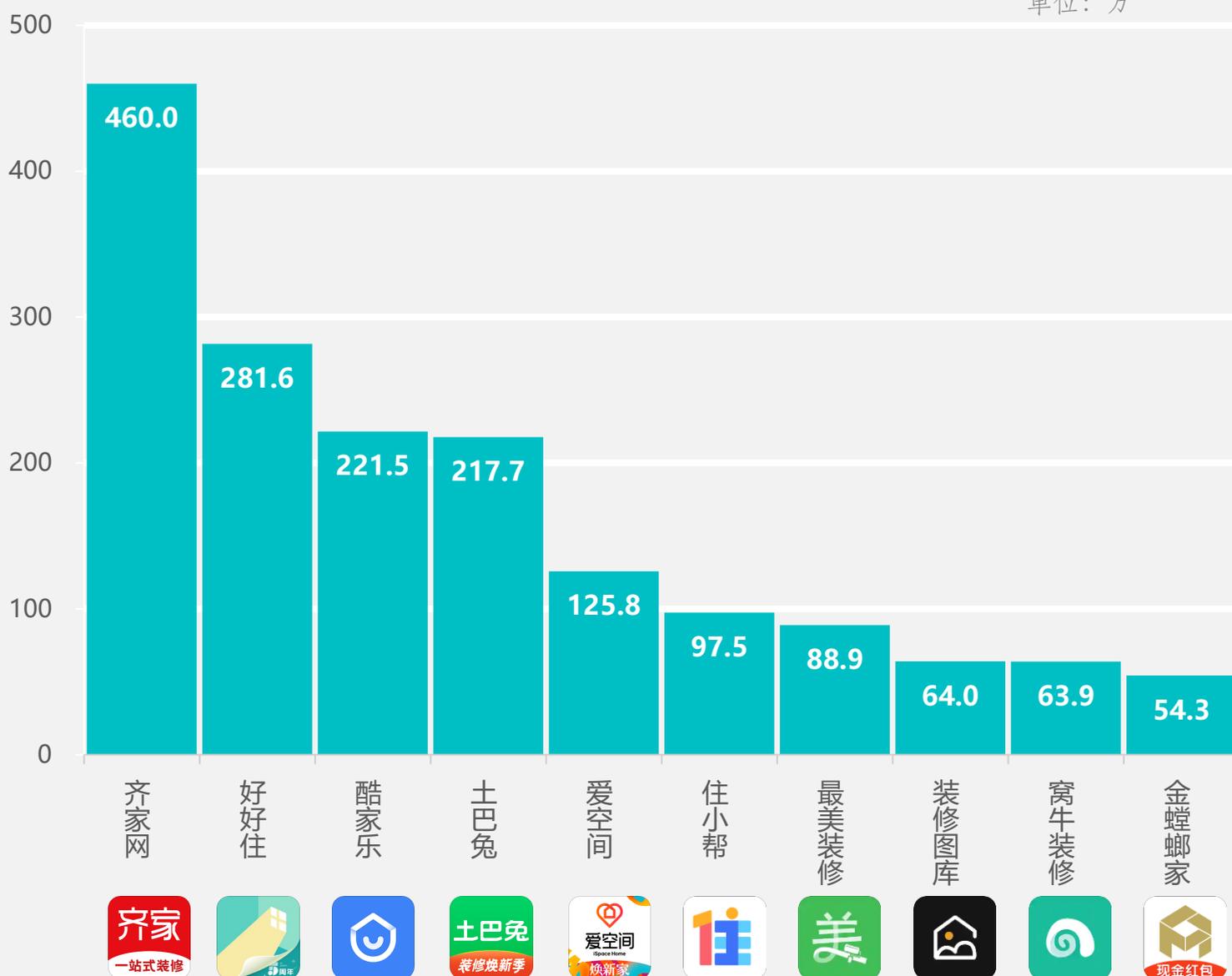


齐家网月活用户领跑互联网家装市场 好好住及酷家乐分列二三位

互联网家装平台月活用户排名

2021年3月中国互联网家装平台月活用户排名

单位：万



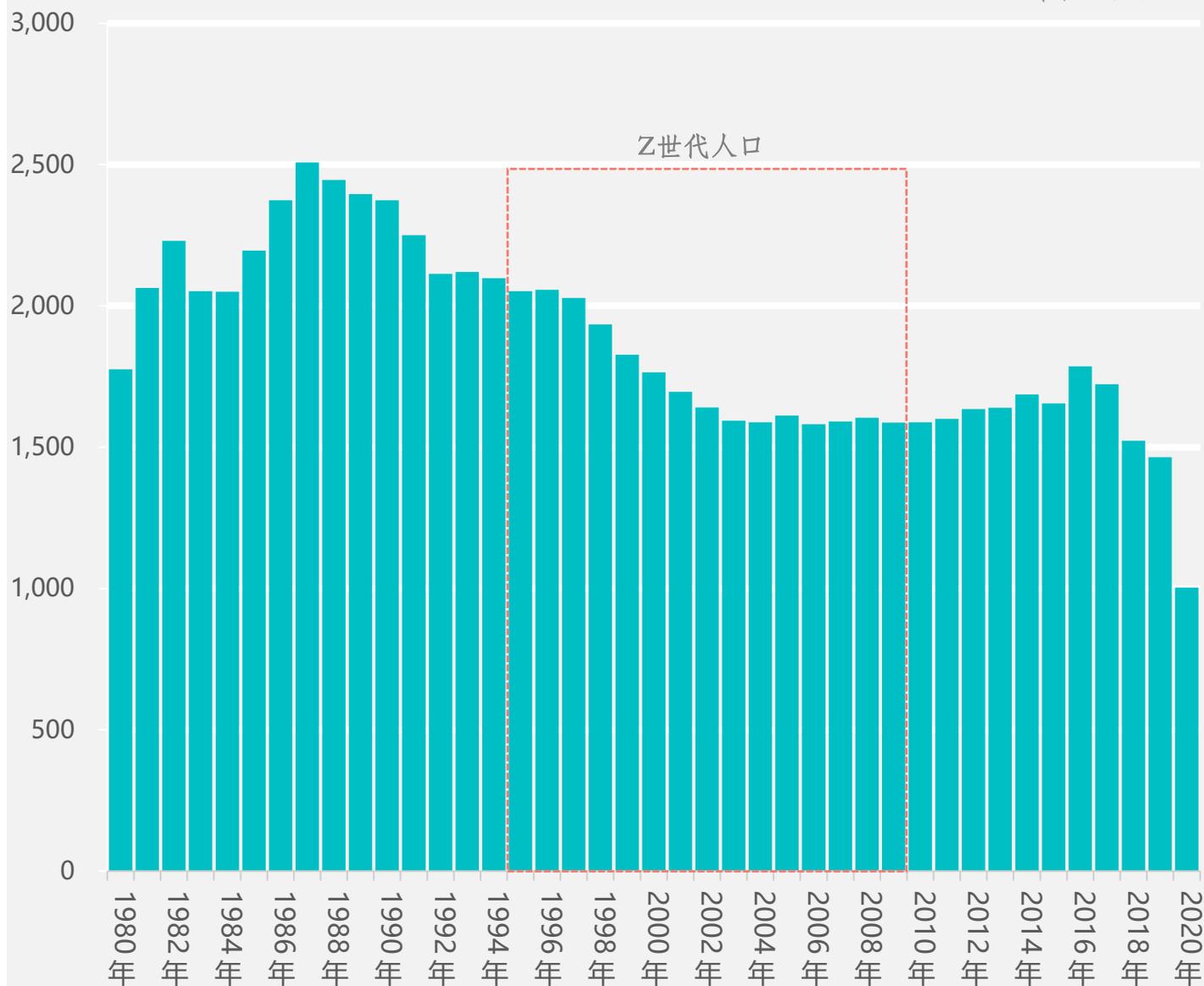
注：齐家网及最美装修同属于齐屹科技股份有限公司，土巴兔及装修图库均属于土巴兔集团

超2.6亿Z世代正在重新定义家装行业 赢得年轻用户将赢得未来

Z世代人口数量

Z世代人口（1995年-2009年出生）26157万人

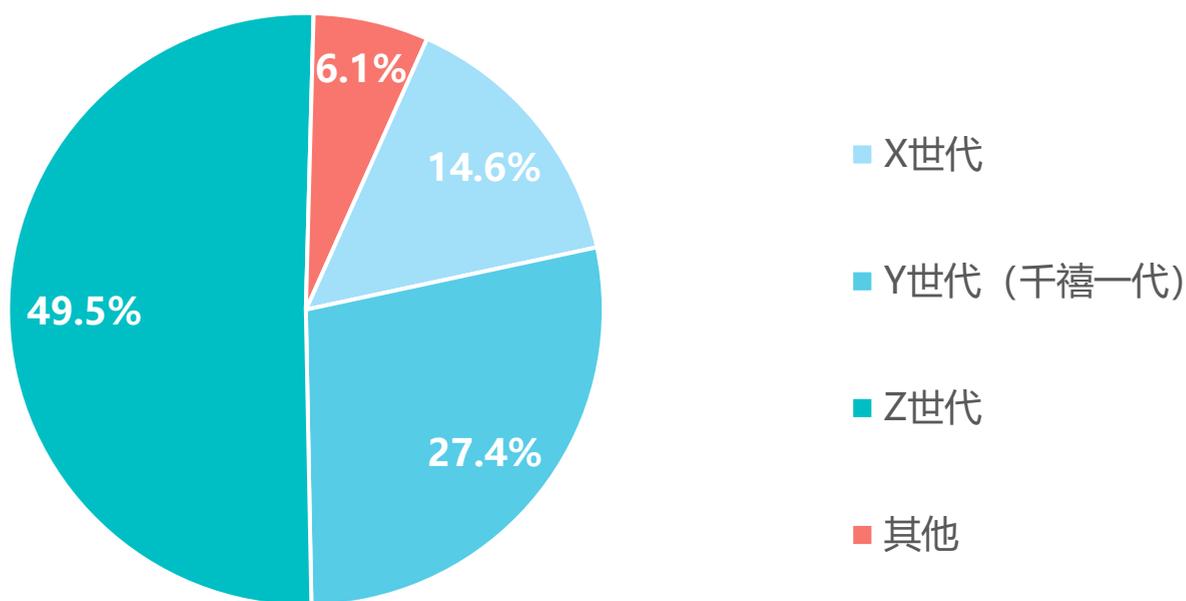
单位：万人





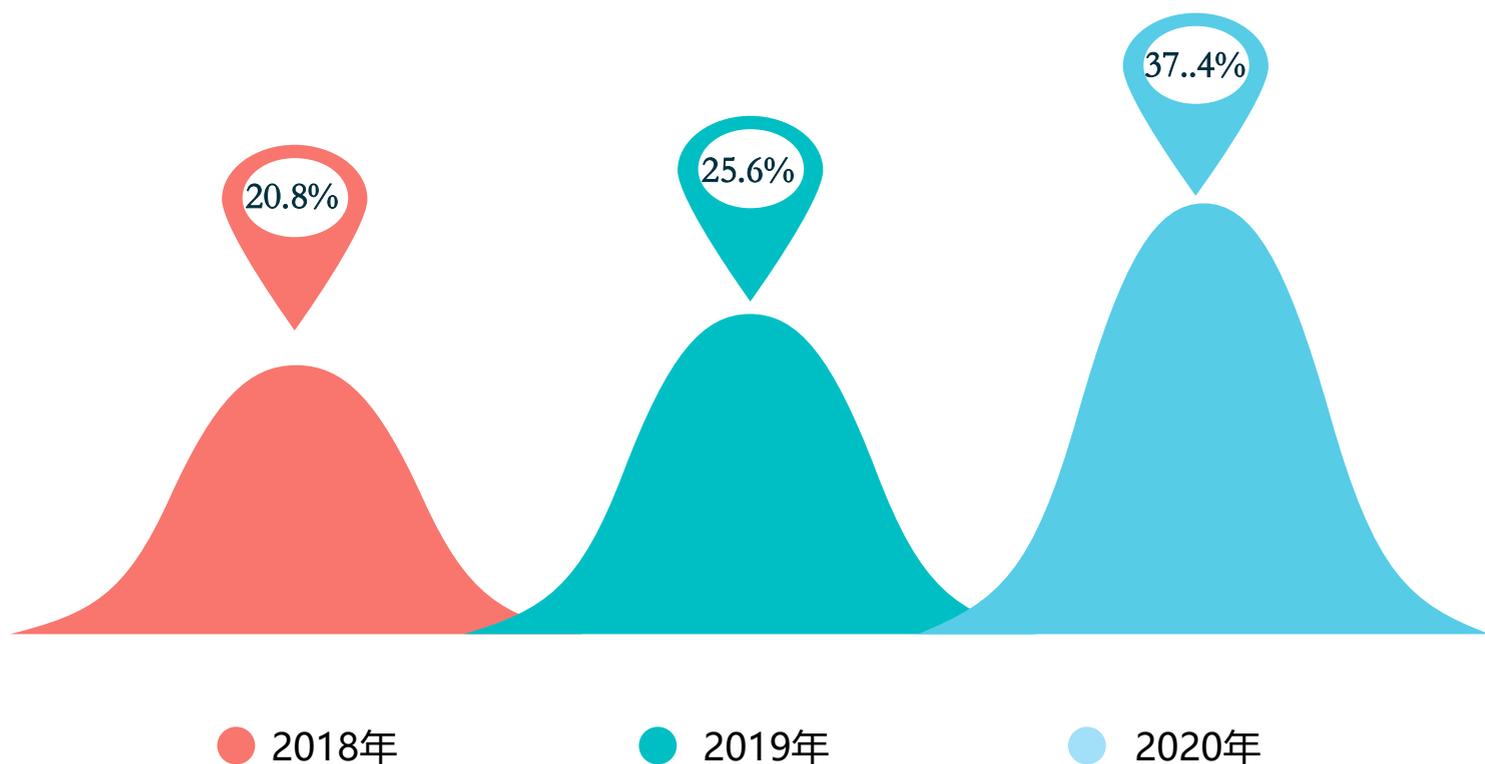
Z世代已成为家装的主力人群 真正的“互联网原住民”开始主导家装消费

2021年Q1家装用户年龄分布 (%)



Z世代用户不仅决定自己的装修消费 还深刻影响着父母的家装选择

Z世代参与父母装修决策的比例 (%)

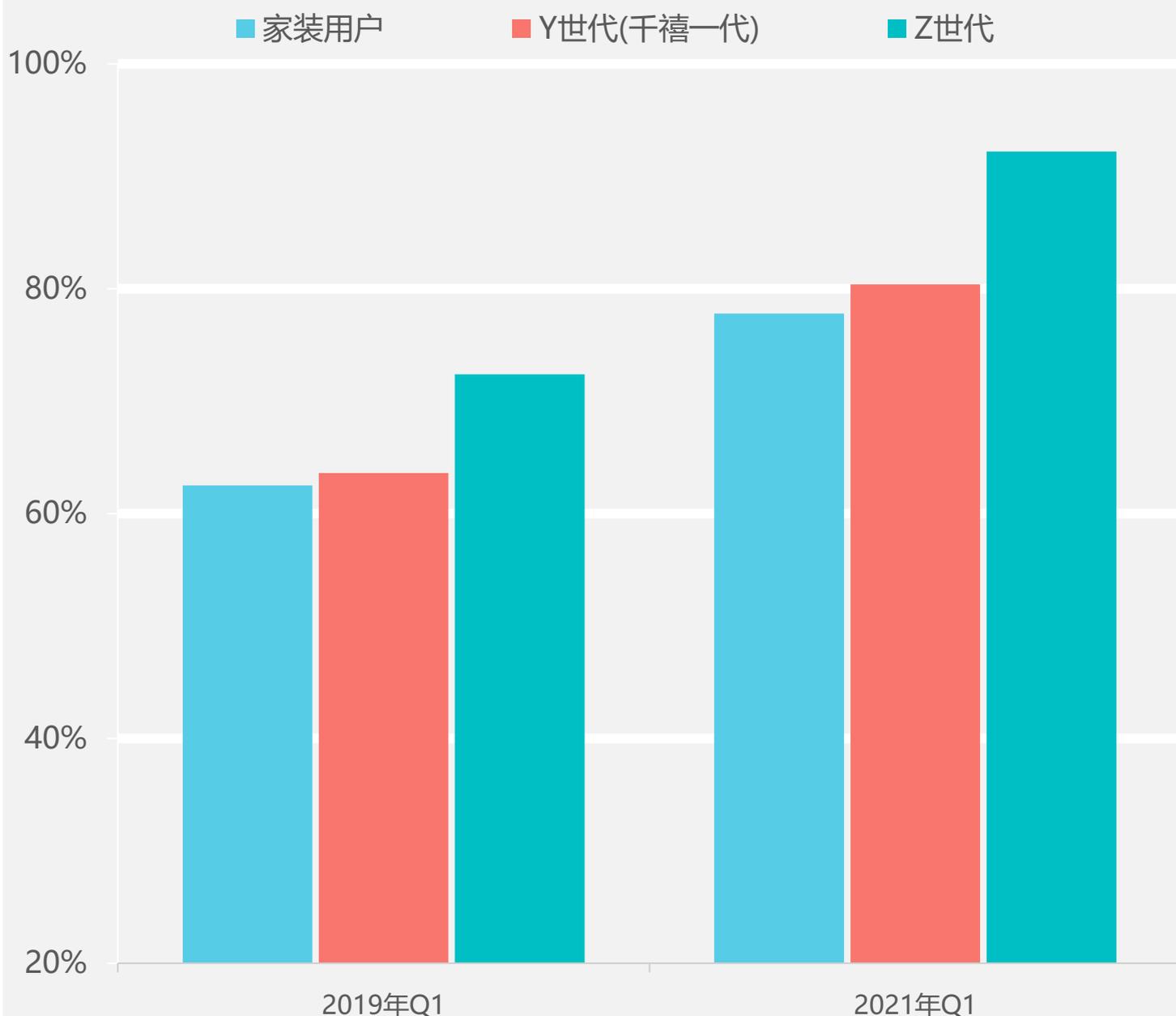


家装行业品牌化、专业化趋势不可阻挡

年轻用户不仅是品牌的支持者，更是值得信赖的智囊

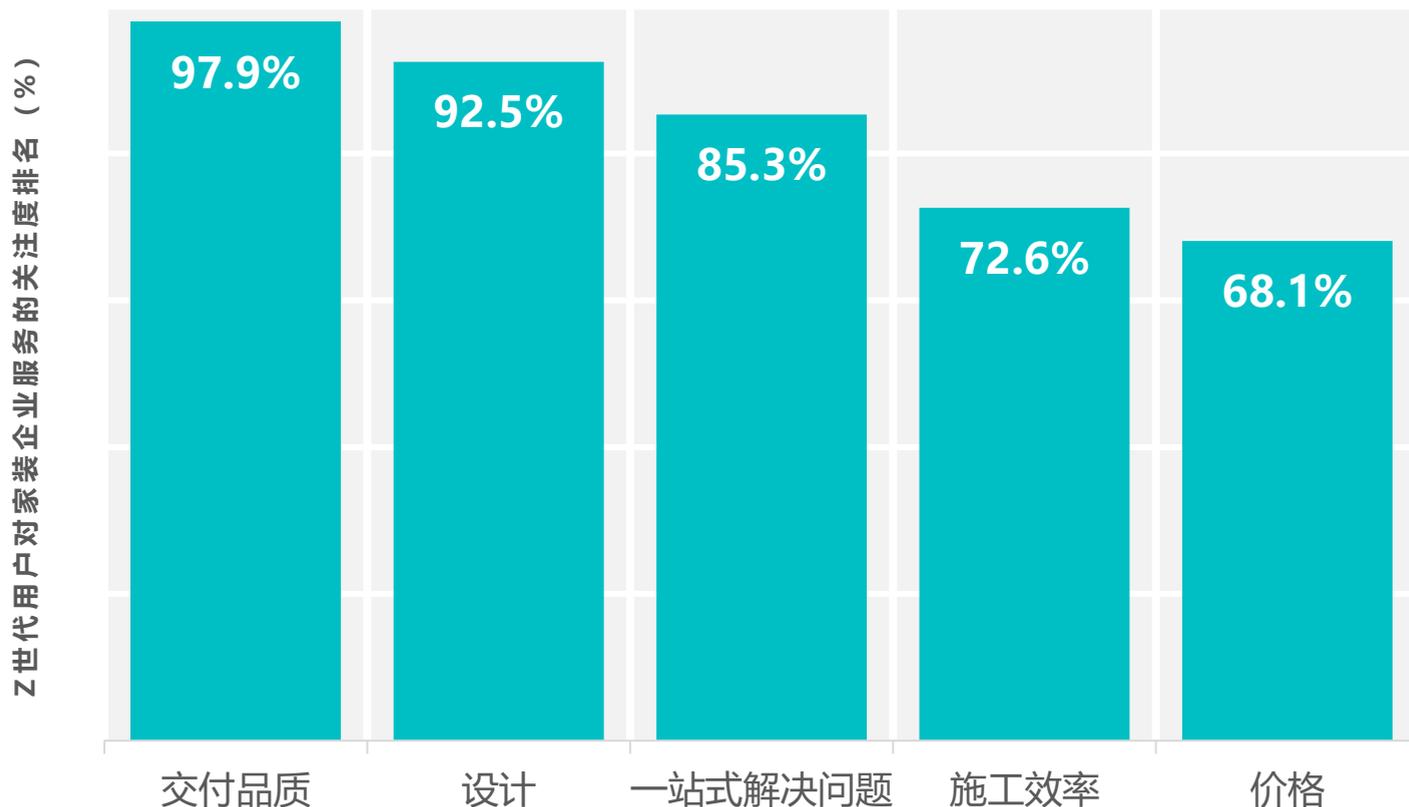
家装用户品牌关注度

认为家装公司品牌会对家装公司选择起重要作用的用户占比



注：此数据为线上调研数据

年轻用户更加关注家装企业服务品质及设计 注重效率，希望一站式解决家装问题



传统家装商业模式已难以应对新形势 拥抱年轻人、拥抱线上，实现数字化转型势在必行

• 市场环境

家装行业技术壁垒低，进入门槛低，导致目前家装行业已经出现供应过剩，经营效益大幅下降的迹象

• 竞争环境

大量企业涌入家装行业，行业竞争白热化，大量中小“白牌”装企经营效益持续恶化，被市场淘汰出局



• 用户群体

Z世代用户已经开始成为家装市场的主要消费力量，年轻用户正在用行动改变家装需求形态，年轻用户对互联网一站式装修需求更加迫切

• 商业模式

在市场环境、竞争环境、用户需求及消费方式发生巨大变化的当下，传统家装企业的商业模式面临挑战，拥抱年轻用户、拥抱线上，数字化转型势在必行

2

中国家装企业 数字化转型分析



参与数字化转型的家装企业比例持续提升 拥抱线上已经成为家装行业共识

参与数字化转型的家装企业比例 (%)



数字化转型帮助家装企业重拾竞争力 经营效益获得大幅提升

2020年数字化转型家装企业业务关键指标同比增速 (%)



+20.3%

目标用户品牌知名度



+28.8%

业务咨询量



+15.9%

来自线上的订单

借助互联网家装平台实现数字化转型 是中小家装企业最高效、便捷的转型路径

家装企业数字化转型路径比较分析

方式	优势	劣势
自建平台	<ul style="list-style-type: none">✓ 按需定制✓ 业务契合度高✓ 功能变更灵活✓ 灵活制定线上策略	<ul style="list-style-type: none">x 高投入x 周期长x 平台推广难度大x 流量低x 用户知名度低x 转化率低
互联网家装平台	<ul style="list-style-type: none">✓ 投入少✓ 见效快✓ 轻运营✓ 投入灵活性高✓ 享受平台品牌背书✓ 流量支持✓ 技术支持	<ul style="list-style-type: none">x 需遵守平台规则x 接受平台监管x 支付平台少量费用

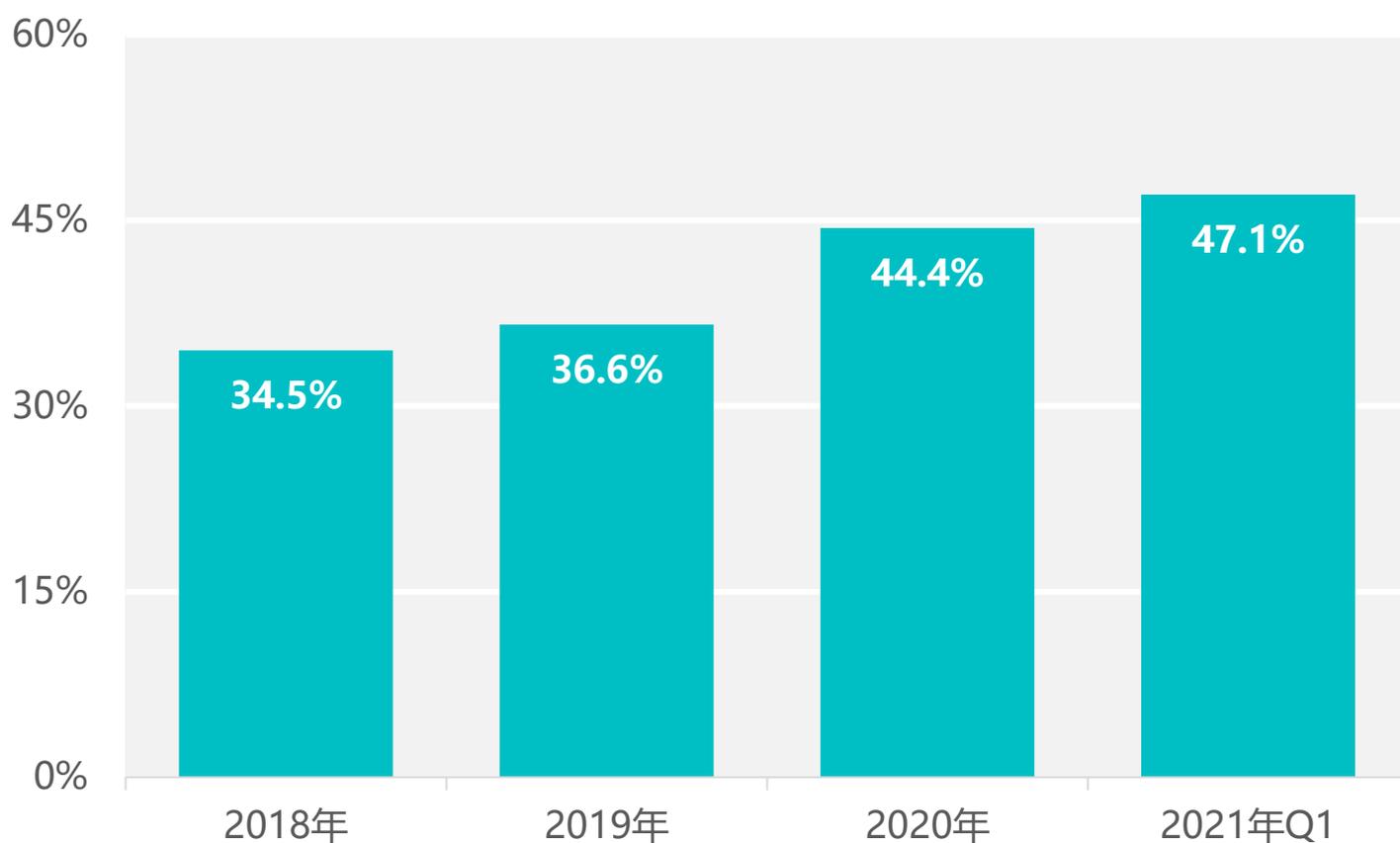
互联网家装平台“六大抓手” 赋能家装企业 实现互联网+产业的服务提升，价值增长

互联网家装平台对家装企业赋能分析



家装企业与互联网家装平台合作不断加深 线下+线上的家装生态不断完善

数字化转型家装企业与互联网家装平台建立合作关系的比例 (%)

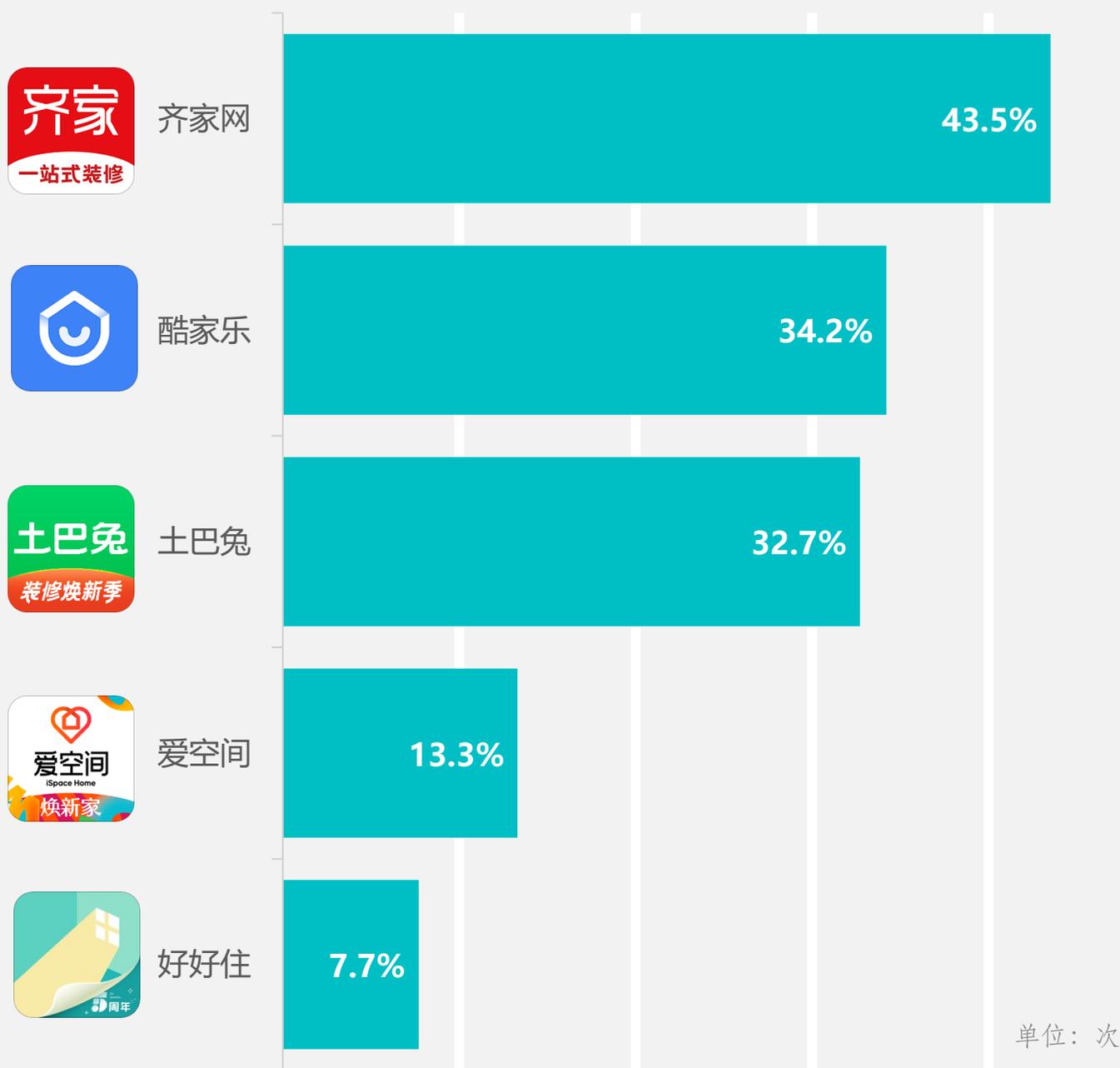


注：此数据为已经数字化转型的家装企业，与互联网平台建立合作关系的比例，即数字化转型企业中与互联网家装平台建立合作关系企业数量/数字化转型企业数量*100%

互联网家装平台对B端家装企业争夺激烈 齐家网及酷家乐数字化转型装企覆盖率排名TOP2

B端家装企业覆盖率

2021年3月主要互联网家装平台数字化转型家装企业覆盖率

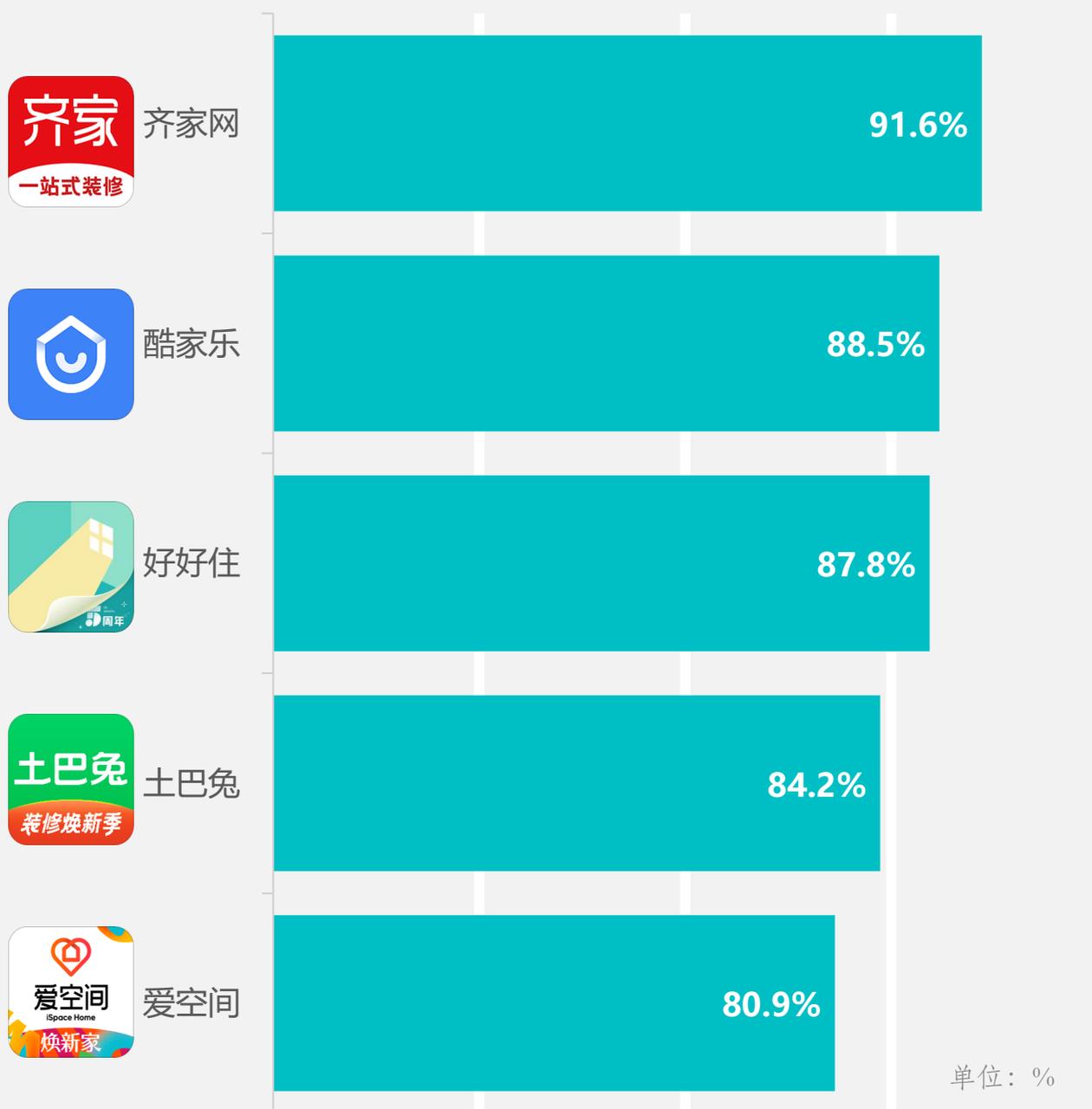


注：1.B端家装企业覆盖率=平台合作家装企业/借助互联网家装数字化转型家装企业
2.B端家装企业覆盖率为非去重统计，因为一个装企可以合作多个平台
3.好好住及酷家乐家装设计公司/工作室占比较高

家装用户品牌知名度齐家网排名榜首 酷家乐及好好住入围前三

家装用户品牌知名度

2021年3月线上家装用户对互联网家装平台品牌知名度排名



齐家网综合竞争力排名互联网家装平台榜首 酷家乐、土巴兔及好好住等实力不俗

互联网家装平台竞争力BCG矩阵分析



注：明星类：高市场份额，高增长，竞争力位居第一梯队
金牛类：较高市场份额，较低增长率
瘦狗类：低增长，低市场占有率
问题类：低市场份额，增长较快，需要大力投入

互联网家装是实现家装行业健康发展的有效途径

用户、平台及家装企业实现合作共赢

相比传统家装模式，互联网家装模式优势分析

家装利益主体	互联网家装优势
 家装用户	<ul style="list-style-type: none">✓ 一站式解决，简洁高效✓ 用户权益保障✓ 用户体验提升
 家装企业	<ul style="list-style-type: none">✓ 获取平台品牌背书✓ 获得技术支持✓ 获得获客支持✓ 供应链支持✓ 金融支持✓ 提升运行效率✓ 提升运营收益✓ 助力家装企业数字化转型
 互联网家装平台	<ul style="list-style-type: none">✓ 推动家装行业用户体验提升✓ 提高家装行业运行效率✓ 促进平台价值增长

3

中国互联网家装 行业发展趋势

线上营销、设计、供应链管理及品牌建设 是家装企业数字化转型最迫切想解决的问题

家装企业对互联网家装平台需求趋势



线上营销

面对竞争环境的改变，用户消费行为的改变，中小家装企业对线上营销的需求异常紧迫，家装企业需要互联网家装平台提供一站式线上营销方案



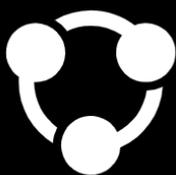
家装设计

中小家装企业设计能力薄弱，而年轻用户对家装设计关注度极高，家装企业迫切希望通过互联网家装平台为用户提供更好的设计能力

装企对互联网家装平台的需求趋势

供应链管理

中小家装企业规模小，与建材供应商议价能力弱，品质无法保障，需要互联网家装平台提供供应链管理，降低原材料成本，提升品质



品牌建设

中小家装企业品牌力弱，甚至存在大量“白牌”家装企业，中小家装企业已经意识到品牌建设的重要性，在数字化转型中需要互联网家装平台帮助其建立品牌力



从业务赋能到帮助中小家装企业能力建设 互联网家装从交易媒介向家装SaaS服务演进

互联网家装平台赋能家装企业发展方向分析

• 从业务赋能到人员赋能

- 互联网家装平台将从对家装企业业务赋能，到帮助家装企业完善能力建设，帮助家装企业培训人才、提升管理水平，提升服务用户的能力



• 从流量管道到装企助手

- 互联网家装平台不仅是装企的流量管道，通过提供流量获利，平台还应该是装企的服务者，做好装企数字化转型的助手

• 从交易媒介到SaaS服务

- 互联网家装平台不仅应该是交易媒介，更应该成为数字化解决方案提供者，帮助中小家装企业实现简单、便捷、高效及有价值的数字化转型



大数据及人工智能将被家装平台广泛应用 帮助装企提升需求匹配效率，提高成单率

互联网家装平台数字化赋能技术发展趋势

1

家装大数据落地应用

- 互联网家装平台沉淀了大量家装用户线上数据，通过对数据挖掘分析，为不同地区、不同装企、不同用户智能生成个性化的营销方案、产品方案及家装方案，提高用户与装企的匹配效率

2

人工智能大范围应用

- 人工智能将会是互联网家装平台技术重要的发展方向，智能客服、通过虚拟现实技术为用户提供设计、装修效果呈现等，优化用户体验，提高装企签单率

3

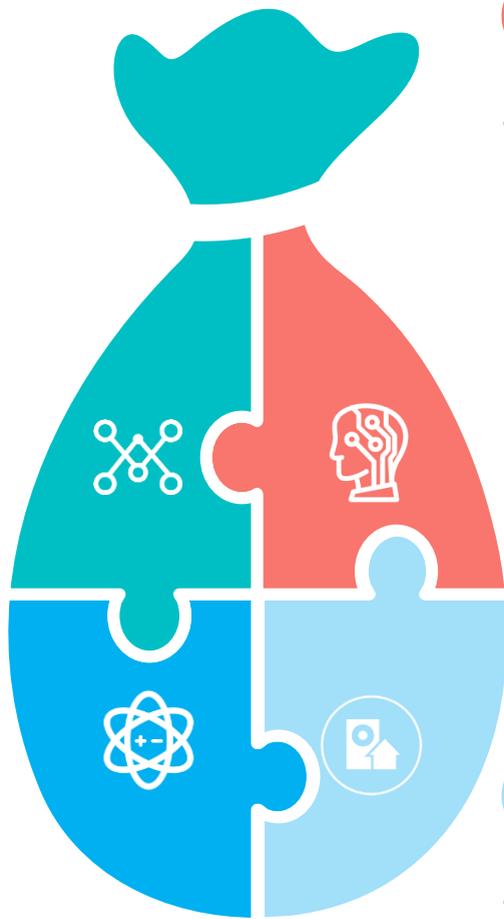
家装推荐算法应用

- 大数据及人工智能的应用，让数据获取及分析更加便利，通过用户画像及算法的应用，将减少平台盲推造成的流量损失，解决签单率低、用户体验不理想的问题

4

智能家居解决方案

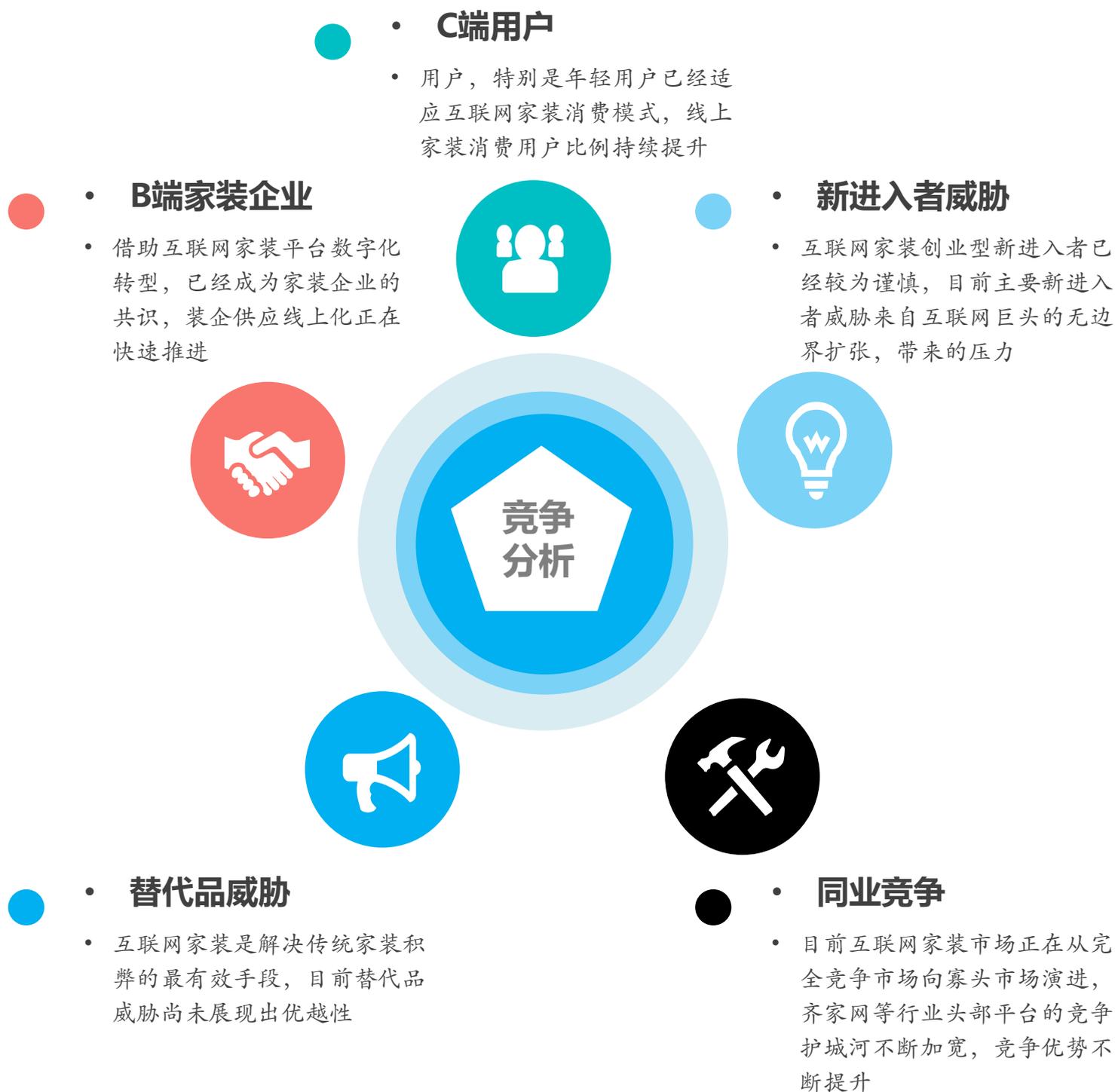
- 随着互联网原住民Z世代开始主导家装消费，智能家居的需求也逐渐增强，互联网家装平台将会赋能装企，为中小装企提供整体智能家居解决方案





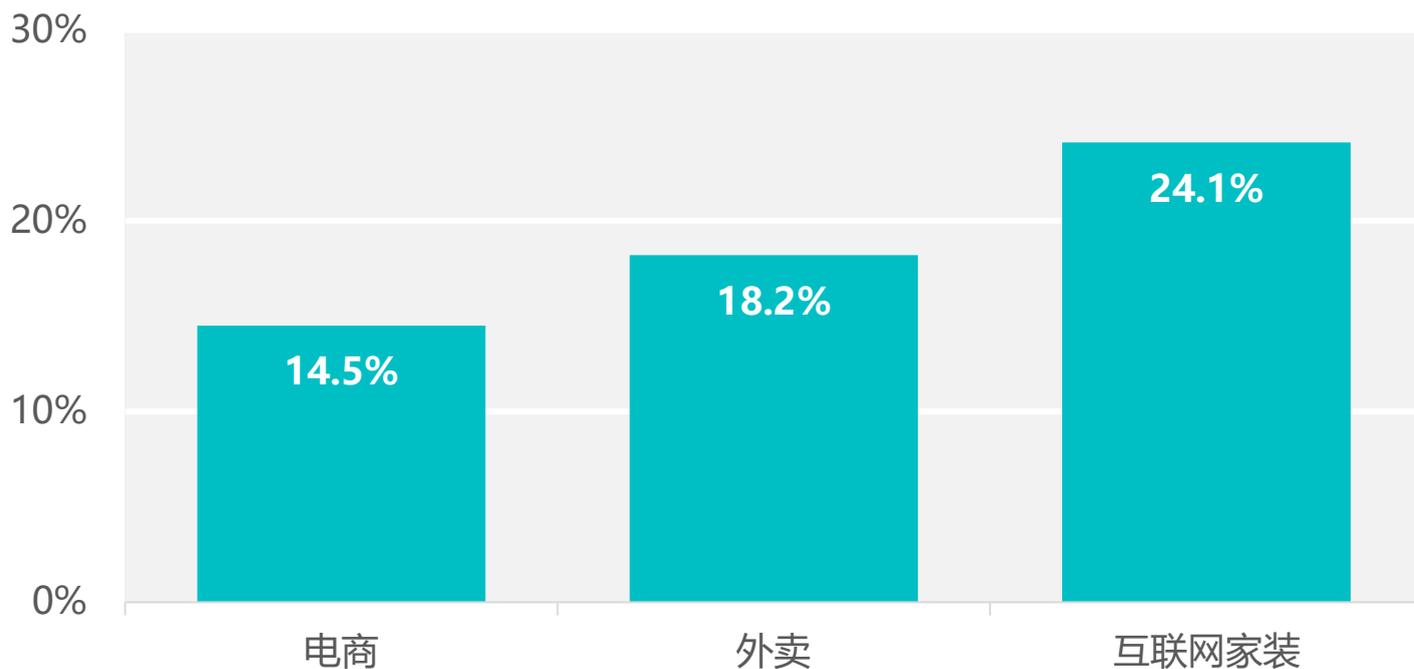
互联网家装竞争逐渐进入寡头时代 头部平台竞争力护城河不断加宽

互联网家装平台竞争趋势分析-波特五力模型

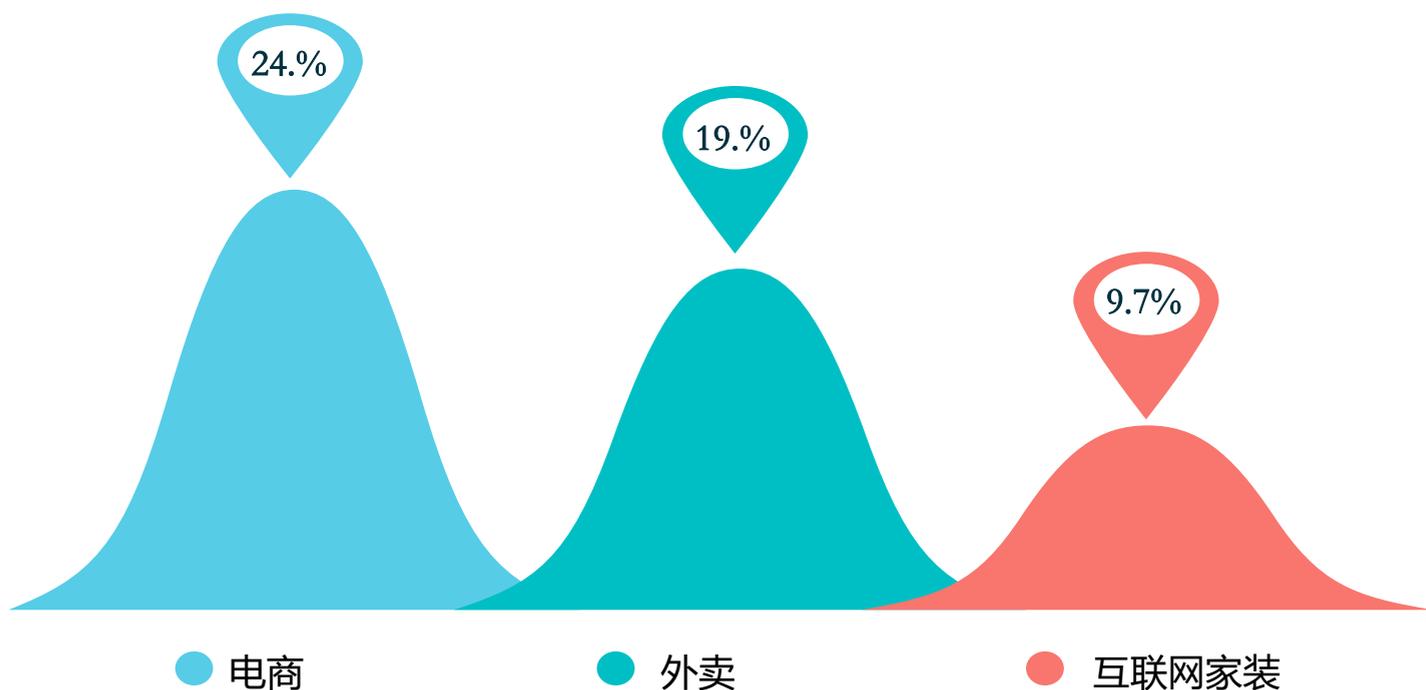


与零售及餐饮相比，家装线上交易增速更快 互联网家装平台潜力将快速释放

2020年电商、外卖及互联网家装线上交易额同比增速 (%)

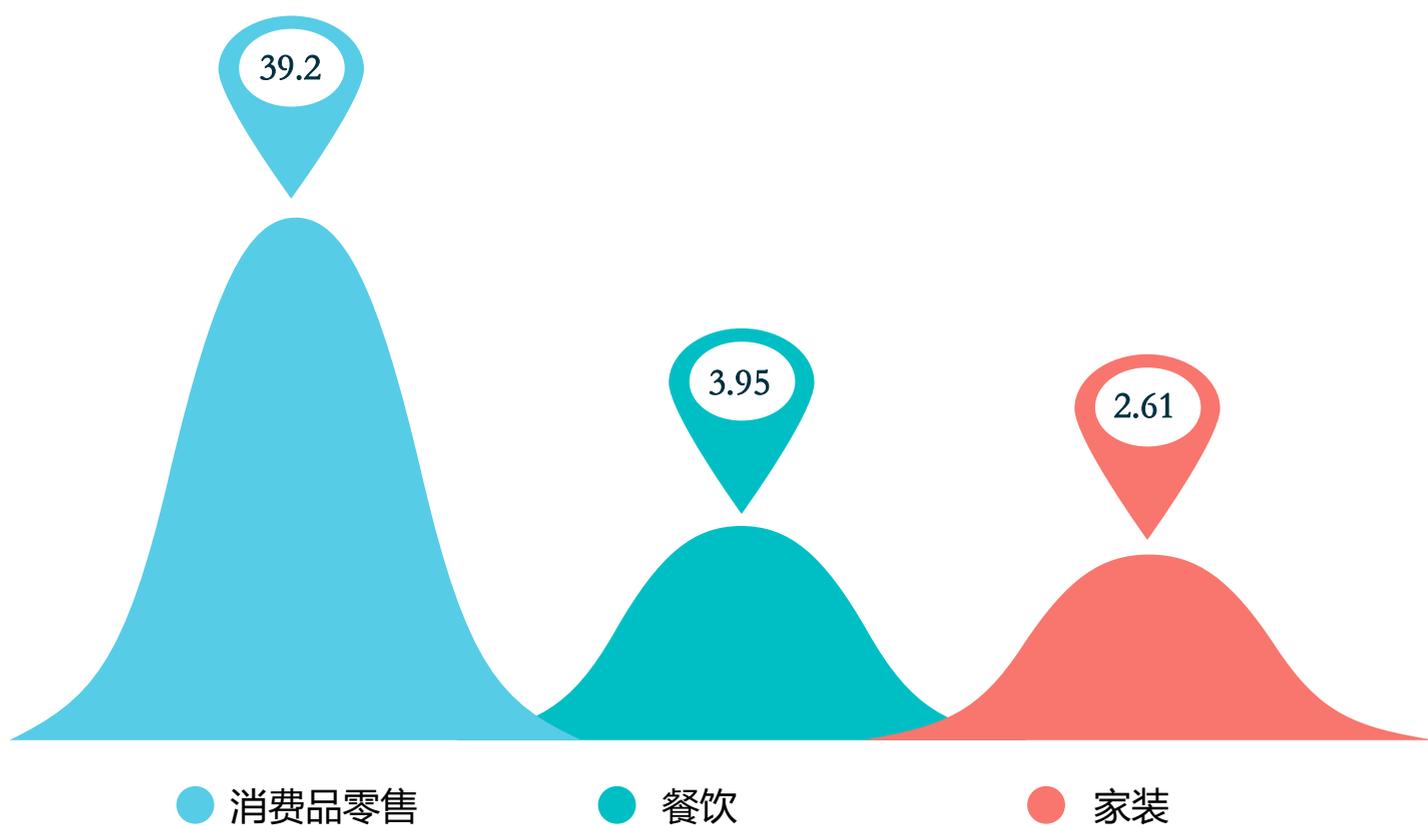


2020年零售、餐饮及家装线上交易占比 (%)



用户家装需求线上消费力快速释放 近三万亿家装市场，具备诞生千亿市值公司的潜力

2020年消费品零售、餐饮及家装行业市场规模（万亿元）



在追逐千亿市值互联网家装平台的征程中 齐家网目前处于领跑位置

主要互联网家装企业竞争优势评估

企业	融资阶段	C端月活用户（万）	B端用户覆盖率
齐家网	已上市	460	43.5%
酷家乐	筹备上市	221.5	34.2%
土巴兔	筹备上市	217.7	32.7%
好好住	B轮	281.6	7.7%
爱空间	C轮	125.8	13.3%

注：C端用户规模：指2021年3月月活用户规模

B端用户覆盖率：指与借助互联网家装数字化转型家装企业中建立合作关系的比例

商务合作

电话（微信）：18510809459

邮件：guoliang@ifastdata.com

