集智集力，共寻行业突围之道
2020年度中国家装两会圆满落幕

9月23日，由中国建筑装饰协会指导，中国建筑装饰协会住宅装饰装配和部品产业分会主办，江苏红狮装饰集团承办的第四届全国住宅装饰装配行业T20峰会暨第二届全国家装产业供需链大会（以下简称“中国家装两会”）在苏州洛可可酒店隆重举行。本次中国家装两会以“携手博未，共创辉煌”为主题，邀请江苏红狮装饰等国内的全国Top20强装企首脑，行业大咖等精英齐聚一堂，共话现状，把脉分析，解码家装发展新趋势，探究行业痛点问题，寻求产业未来路径。

中国建筑装饰协会会长刘晓一在致辞中表示，希望家装企业以本次会议为契机，通过互动沟通、经验分享，能够更加丰富地了解当前中国家装市场动态，发现先进商业模式，寻找到新代际的合作伙伴，工业者装饰装配行业协会会长王有丰表示，希望借此机会能让更多家装企业积极参与到工艺美学装饰行业的快速发展。

会上，江苏红狮装饰集团董事长兼总裁平辉行业多年的深耕积累，以集成客厅理念客户价值、数字化、供应链、营销方式、管理革新等话题作出分享。

平辉的演讲让众多公司在第一时间陷入思考状态，而江苏红狮装饰集团和欧铂角“线上零距触式”服务模式，在2月下前就立刻响应中那得了2000+订单的成绩。此前，江苏红狮装饰集团董事长平辉对此作出分析，这一系列的成功源于集团对“三点一线”的坚持。线上，董事长平辉立足于21年来深耕家装行业所积累的经验，从《客户价值三点一线》出发，对“如何提升客户满意度”作出解释。

“家装发展的二十年来，业务范畴、营销方式、消费需求都在不断变化，不变的变化源于时代的变迁。在设计过程中，我们要监守的是持续创造客户的价值。因为客户的口碑是决定企业品牌及企业影响力的重要因素。”那么，如何提升口碑，提升客户满意度？“满足与客户价值共同体，我们要建立起与客户心对心的‘三点’，即需求点、营销点和服务点，并在此基础上做好品质交付，品质交付即‘三点一线’中的‘一线’。”集团董事长平辉表示，“在此时代如何考证，我们要监守的初心就是‘品质交付’，而又怎样等于交付，在交付方面，我们的具体表现是用江苏红狮的3589服务体系打造品质交付性能三部，满足客户的需求，为客户价值导入工单。”在前序的基础，集团董事长平辉首次提出“服务即产品”的概念，即“服务品质交付，创造真正的客户价值，才有持续动力。”

中装协住宅装饰装配和部品产业分会秘书长胡亚南表示，协会将本次会议放在苏州举办，并指导江苏红狮装饰集团作为主办方，是首中苏州装饰发展和江苏红狮在行业里的领导力和影响力，也希望通过此举，为开启行业的发展。

目前，家装行业仍存在企业发展竞争下行、对客盲销、消费者需求度低等问题，为促进行业的持续健康发展，在此层会上，中装协住宅装饰装配和部品产业分会秘书长胡亚南发布了四项重磅宣言：一是中装协住宅产业分会与集团开展战略合作；二号群中装协住宅装饰集团在内的行业十强企业共同发声，引导行业自律，发布《中国家装行业自律公约》。中装协住宅装饰装配和部品产业分会秘书长胡亚南解读了行业自律公约中明确的“五维企业”“一审二数”和“监守下数”的行为准则，倡导行业下新时立新风，引导家装企业健康可持续发展，指导消费者鉴别家装企业的优劣，营造良性有序竞争的新环境。

清风装饰匠心工程5.0升级惠　优惠续享

导读：随着经济的发展，家装行业也迎来了许多新的投资者进驻，虽然给消费者带来了更多的选择空间，但同时又因为新进驻势力的非专业性，给不了消费者真正的完善保障。客户在眼花缭乱的家装市场很容易迷失，不知该如何选择。这个9月清风装饰匠心工程5.0升级惠，优惠继续，都涨就工程，精品工程，保障你的家装质量。

本土品牌，实力为证

清风装饰是苏州家装行业本土企业，一直是家装行业的标杆，作为拥有国家二级建筑装饰资质施工企业，清风装饰一直以建筑设计、园林设计、家具设计、软装设计为主导，装修装饰、材料整合为主产业，涉及房产开发、互联网信息、培训教育等多领域的综合性集团企业。多年以来，从设计环节到施工环节再到服务环节，清风装饰严格执行品牌服务标准执行，用心雕琢每一个业主的家，为每位服务客户业主、清风装饰精准掌握装修材料的应用清单，为近千余元的业主装饰提供解决方案，为近千余元的业主装饰提供原材料供应商