|  |
| --- |
| [中国传统家装行业发展调研与市场前景预测报告（2025-2031年）](https://www.20087.com/3/06/ChuanTongJiaZhuangHangYeQianJing.html) |



#### [中国市场调研网](https://www.20087.com/)

[www.20087.com](https://www.20087.com/)

一、基本信息

|  |  |
| --- | --- |
| 名称： | [中国传统家装行业发展调研与市场前景预测报告（2025-2031年）](https://www.20087.com/3/06/ChuanTongJiaZhuangHangYeQianJing.html) |
| 报告编号： | 2228063　　←电话咨询时，请说明该编号。 |
| 市场价： | 电子版：9200 元　　纸介＋电子版：9500 元 |
| 优惠价： | 电子版：8200 元　　纸介＋电子版：8500 元　　可提供增值税专用发票 |
| 咨询电话： | 400 612 8668、010-66181099、010-66182099、010-66183099 |
| Email： | Kf@20087.com |
| 在线阅读： | [<https://www.20087.com/3/06/ChuanTongJiaZhuangHangYeQianJing.html>](https://www.20087.com/2/95/ZhiNengXiWanJiShiChangQianJingYuCe.html) |
| 温馨提示： | 订购英文、日文等版本报告，请拨打订购咨询电话或发邮件咨询。 |

二、内容简介

　　传统家装是按照经典设计理念和施工方法进行的家庭装修活动，涵盖了从整体布局规划到细节装饰处理的各个方面。长期以来，这一领域积累了丰富的经验和技巧，形成了独具特色的风格流派。例如，中式家装强调自然和谐、意境深远，常用木材、石材等天然材料营造温馨舒适的居住氛围；欧式家装则注重华丽精致，运用大量雕花、石膏线等元素展现贵族气息。近年来，随着消费者审美观念的变化和技术手段的进步，传统家装也开始融入现代元素，创造出既保留传统文化精髓又符合当代生活需求的新形式。此外，一站式服务模式的出现大大简化了客户的选择过程，提供了从设计、选材到施工的一条龙解决方案。  
　　未来，传统家装将更加重视个性化定制和服务体验升级。个性化定制意味着设计师将深入挖掘每个家庭的独特需求，结合地域文化特色和个人喜好打造独一无二的空间方案。这不仅要求从业者具备扎实的专业知识，还需要拥有敏锐的艺术感知力和创新能力。服务体验升级则体现在整个装修过程中的精细化管理和人性化关怀上，如采用虚拟现实（VR）技术让客户提前预览装修效果，或者建立完善的售后服务体系解决后续可能出现的问题。此外，绿色环保理念的深入人心促使传统家装向低碳节能方向转变，优先选用可再生材料和节能设备，营造健康宜居的生活环境。  
　　《[中国传统家装行业发展调研与市场前景预测报告（2025-2031年）](https://www.20087.com/3/06/ChuanTongJiaZhuangHangYeQianJing.html)》基于多年市场监测与行业研究，全面分析了传统家装行业的现状、市场需求及市场规模，详细解读了传统家装产业链结构、价格趋势及细分市场特点。报告科学预测了行业前景与发展方向，重点剖析了品牌竞争格局、市场集中度及主要企业的经营表现，并通过SWOT分析揭示了传统家装行业机遇与风险。为投资者和决策者提供专业、客观的战略建议，是把握传统家装行业动态与投资机会的重要参考。  
  
第一章 传统家装行业的困局与互联网家装的兴起  
　　1.1 传统家装行业的发展困局  
　　　　1.1.1 产业链困局  
　　　　（1）产业链冗长  
　　　　（2）运行效率低下  
　　　　1.1.2 需求困局  
　　　　（1）需求个性化程度高  
　　　　（2）厂商规模小且分散  
　　　　1.1.3 盈利困局  
　　　　（1）地产和基建投资下行  
　　　　（2）家装行业盈利缩小  
　　1.2 传统家装的用户痛点分析  
　　　　1.2.1 装修前的痛点  
　　　　（1）选择难度大、成本高  
　　　　（2）中间环节多，价格虚高  
　　　　1.2.2 装修中的痛点  
　　　　（1）现场监督消耗大  
　　　　（2）随意增项超预算  
　　　　（3）工期长、易延期  
　　　　1.2.3 装修后的痛点  
　　　　（1）维权难度大  
　　　　（2）维权成本高  
　　1.3 互联网家装发展的利好环境  
　　　　1.3.1 政策环境  
　　　　（1）“互联网+”行动计划  
　　　　（2）房地产新政的出台  
　　　　1.3.2 经济环境  
　　　　（1）城镇化步伐加快  
　　　　（2）电子商务迅猛发展  
　　　　1.3.3 社会环境  
　　　　（1）整体家居环境要求提高  
　　　　（2）80、90后群体居家置业  
　　　　建设部早在2025年出台的《商品住宅装修一次到位实施细则》中明确提出全装修的概念：房屋交钥匙前，所有功能空间的固定面全部铺装或粉刷完毕，厨房与卫生间的基本设备全部安装完成。全装修并不是简单的毛坯房加装修，按建设部规定，住宅装修设计应该在住宅主体施工动工前进行，住宅装修与土建安装必须进行一体化设计。全装修房是房地产发展的必然趋势，有如下理由：  
　　　　1）省时省力，符合时代潮流。一是全装修强调在房屋交付前完成主体空间的粉刷与基本的设备安装，房屋基本可以实现拎包入住，满足了年轻消费群体对便捷化、集约化、系统化装修服务的消费偏好；其次，房地产厂商采用集成化模式进行装修，使分散分户采购装修变为集约化设计、集中采购、集中施工，增强企业议价能力利于降低装修费用，采用全装修对于消费者来说降低了成本。  
　　　　2）环保节能，符合政策大趋势。对政府而言，批量全装修避免了小型装修公司分散化装修所带来的二次污染、规范了无序化的家装市场；其次，全装修成品房通过专业化设计和施工，能够有效保证房屋的结构安全、消防安全；最后推行全装修贯彻了节能、节水等环保方针，利于政府进一步推进绿色住宅的建设。  
　　　　2017 全装修消费者年龄分布  
　　　　1.3.4 技术环境  
　　　　（1）智能终端的普及  
　　　　（2）移动互联网发展  
　　1.4 互联网家装的核心竞争要素  
　　　　1.4.1 定位  
　　　　1.4.2 价格  
　　　　1.4.3 速度  
　　　　1.4.4 线下  
　　　　（1）设计实现  
　　　　（2）供应链管理  
　　　　（3）施工质量  
　　　　（4）流程监控  
　　　　（5）用户体验  
　　　　（6）金融及售后服务  
  
第二章 互联网家装行业发展现状分析  
　　2.1 互联网家装相关产业链  
　　　　2.1.1 售后服务  
　　　　2.1.2 家电  
　　　　2.1.3 物流  
　　　　2.1.4 定制家具+软装配套  
　　　　2.1.5 智能家居  
　　2.2 互联网家装行业发展阶段  
　　　　2.2.1 探索期  
　　　　2.2.2 市场启动期  
　　　　2.2.3 高速发展期  
　　　　2.2.4 应用成熟期  
　　2.3 互联网家装行业市场规模  
　　　　2.3.1 中国建材家居产业市场规模  
　　　　2.3.2 家庭住宅装修新增市场需求  
　　　　2.3.3 互联网家装市场规模预测  
　　2.4 互联网家装行业融资情况  
　　　　2.4.1 互联网家装市场融资金额分布  
　　　　2.4.2 互联网家装市场融资轮次分布  
　　　　2.4.3 互联网家装创业公司数量统计  
　　2.5 互联网家装行业面临的挑战  
　　　　2.5.1 产业链优质资源的争夺  
　　　　2.5.2 供应链管控和施工监理难题  
　　　　2.5.3 传统装修“半进化”的搅局  
　　　　2.5.4 硬装入口后的盈利模式挑战  
  
第三章 互联网家装行业商业模式分析  
　　3.1 平台式家装企业  
　　　　3.1.1 平台定位  
　　　　3.1.2 产品和服务  
　　　　3.1.3 盈利来源  
　　　　（1）广告收入  
　　　　（2）服务费和佣金收入  
　　　　（3）产品/服务的销售收入  
　　　　3.1.4 典型厂商  
　　　　（1）齐家网  
　　　　（2）土巴兔  
　　　　（3）美乐乐  
　　　　（4）土拨鼠  
　　　　3.1.5 核心竞争力  
　　　　（1）流量资源  
　　　　（2）线下拓展能力  
　　　　（3）施工方的管理能力  
　　3.2 自营式家装企业  
　　　　3.2.1 平台定位  
　　　　3.2.2 产品和服务  
　　　　3.2.3 盈利来源  
　　　　（1）产品/服务的销售收入  
　　　　（2）其它收入  
　　　　3.2.4 典型厂商  
　　　　（1）家装e站  
　　　　（2）爱空间  
　　　　（3）美家帮  
　　　　3.2.5 核心竞争力  
　　　　（1）产品研发能力  
　　　　（2）产业链管理能力  
　　　　（3）服务能力  
　　3.3 家装门户网站  
　　　　3.3.1 平台定位  
　　　　3.3.2 产品和服务  
　　　　3.3.3 盈利来源  
　　　　（1）广告收入  
　　　　（2）电商销售收入  
　　　　（3）服务收入  
　　　　3.3.4 典型厂商  
　　　　（1）房天下  
　　　　（2）新浪家居  
　　　　（3）网易家居  
　　　　3.3.5 核心竞争力  
　　　　（1）流量资源  
　　　　（2）资源管理能力  
　　　　（3）品牌影响力  
  
第四章 传统家装向互联网家装产业升级的策略  
　　4.1 传统家装企业实现互联网化转型的途径  
　　　　4.1.1 在第三方平台开店交易  
　　　　4.1.2 利用专业装修平台只做线上引流  
　　　　4.1.3 跨界深度合作，打通线上线下  
　　4.2 互联网家装的“套餐装修”产品构成  
　　　　4.2.1 产品模式  
　　　　4.2.2 产品价格  
　　　　4.2.3 主材选择  
　　　　4.2.4 施工保障  
　　　　4.2.5 专业设计  
　　　　4.2.6 售后服务  
　　4.3 热销互联网家装产品的打造方法  
　　　　4.3.1 用互联网思维做装修产品  
　　　　（1）专注  
　　　　（2）品质  
　　　　（3）口碑  
　　　　（4）高效  
　　　　4.3.2 做用户真正需要的产品  
　　　　（1）调查用户需求  
　　　　（2）确认产品配置内容  
　　　　（3）联系供应链选定产品  
　　　　（4）持续升级更新产品  
　　　　4.3.3 以喜闻乐见的方式与用户做“互动”  
　　　　（1）网站在线咨询  
　　　　（2）微信公众号沟通  
　　　　（3）提高线上官网用户体验度  
　　　　4.3.4 用技术手段让服务更高效  
  
第五章 互联网家装平台典型案例分类解析  
　　5.1 垂直电商平台  
　　　　5.1.1 齐家网  
　　　　（1）发展历程  
　　　　（2）业务结构  
　　　　（3）经营情况  
　　　　（4）发展模式  
　　　　（5）融资分析  
　　　　5.1.2 美乐乐  
　　　　（1）发展历程  
　　　　（2）产品服务  
　　　　（3）线上品牌  
　　　　（4）线下体验  
　　　　（5）营销模式  
　　　　（6）品牌实力  
　　　　5.1.3 极客美家  
　　　　（1）发展历程  
　　　　（2）产品服务  
　　　　（3）经营情况  
　　　　（4）发展模式  
　　　　（5）融资分析  
　　5.2 家装信息平台  
　　　　5.2.1 土拔鼠  
　　　　（1）发展历程  
　　　　（2）产品服务  
　　　　（3）经营情况  
　　　　（4）发展模式  
　　　　（5）融资分析  
　　　　5.2.2 土巴兔  
　　　　（1）发展历程  
　　　　（2）产品服务  
　　　　（3）战略布局  
　　　　（4）发展模式  
　　　　（5）融资分析  
　　5.3 家装设计平台  
　　　　5.3.1 酷家乐  
　　　　（1）发展历程  
　　　　（2）产品服务  
　　　　（3）发展模式  
　　　　（4）融资分析  
　　　　5.3.2 爱福窝  
　　　　（1）发展历程  
　　　　（2）产品服务  
　　　　（3）发展模式  
　　　　（4）融资分析  
　　5.4 去中介化平台  
　　　　5.4.1 惠装网  
　　　　（1）发展历程  
　　　　（2）产品定位  
　　　　（3）服务保障  
　　　　（4）发展模式  
　　　　（5）融资分析  
　　　　5.4.2 新浪抢工长  
　　　　（1）发展历程  
　　　　（2）产品定位  
　　　　（3）服务保障  
　　　　（4）发展模式  
　　　　（5）平台优势  
　　5.5 综合电商平台  
　　　　5.5.1 淘宝极有家  
　　　　（1）发展历程  
　　　　（2）产品服务  
　　　　（3）平台定位  
　　　　（4）发展模式  
　　　　（5）入驻商家  
　　　　5.5.2 国美家  
　　　　（1）发展历程  
　　　　（2）产品服务  
　　　　（3）业务布局  
　　　　（4）发展模式  
　　5.6 极致互联网家装平台  
　　　　5.6.1 美家帮  
　　　　（1）发展历程  
　　　　（2）产品服务  
　　　　（3）发展模式  
　　　　（4）融资情况  
　　　　5.6.2 爱空间  
　　　　（1）发展历程  
　　　　（2）产品服务  
　　　　（3）发展模式  
　　　　（4）融资情况  
　　　　（5）最新动态  
　　　　5.6.3 蘑菇装修  
　　　　（1）发展历程  
　　　　（2）产品服务  
　　　　（3）发展模式  
　　　　（4）融资情况  
  
第六章 上市公司互联网家装布局和转型案例分析  
　　6.1 家居装饰上市公司互联网家装转型案例分析  
　　　　6.1.1 深圳广田装饰集团股份有限公司  
　　　　（1）互联网家装转型的背景  
　　　　（2）互联网家装转型的思路  
　　　　（3）公司互联网家装的优势  
　　　　（4）互联网家装转型的举措  
　　　　6.1.2 浙江亚厦装饰股份有限公司  
　　　　（1）互联网家装转型的背景  
　　　　（2）互联网家装转型的思路  
　　　　（3）公司互联网家装的优势  
　　　　（4）互联网家装平台的打造  
　　　　6.1.3 苏州金螳螂建筑装饰股份有限公司  
　　　　（1）互联网家装转型的背景  
　　　　（2）互联网家装转型的思路  
　　　　（3）公司互联网家装的优势  
　　　　（4）互联网家装转型的举措  
　　　　6.1.4 美克国际家居用品股份有限公司  
　　　　（1）互联网家装转型的背景  
　　　　（2）互联网家装转型的战略  
　　　　（3）公司互联网家装的优势  
　　　　（4）互联网家装业务的布局  
　　　　6.1.5 深圳瑞和建筑装饰股份有限公司  
　　　　（1）互联网家装转型的背景  
　　　　（2）互联网家装转型的思路  
　　　　（3）公司互联网家装的优势  
　　　　（4）互联网家装业务的布局  
　　　　6.1.6 东易日盛家居装饰集团股份有限公司  
　　　　（1）互联网家装转型的背景  
　　　　（2）互联网家装转型的思路  
　　　　（3）公司互联网家装的优势  
　　　　（4）互联网家装业务的布局  
　　　　6.1.7 深圳市洪涛装饰股份有限公司  
　　　　（1）互联网家装转型的背景  
　　　　（2）互联网家装转型的战略  
　　　　（3）公司互联网家装的优势  
　　　　（4）互联网家装业务的布局  
　　　　6.1.8 实创家居装饰集团有限公司  
　　　　（1）互联网家装转型的背景  
　　　　（2）互联网家装转型的战略  
　　　　（3）公司互联网家装的优势  
　　　　（4）互联网家装业务的布局  
　　　　6.1.9 深圳市宝鹰建设集团股份有限公司  
　　　　（1）互联网家装转型的背景  
　　　　（2）互联网家装转型的战略  
　　　　（3）公司互联网家装的优势  
　　　　（4）互联网家装业务的布局  
　　6.2 互联网巨头的家装O2O布局案例分析  
　　　　6.2.1 阿里巴巴集团  
　　　　（1）互联网家装布局的背景  
　　　　（2）布局互联网家装的优势  
　　　　（3）互联网家装业务的进展  
　　　　（4）互联网家装领域投资情况  
　　　　6.2.2 腾讯控股有限公司  
　　　　（1）互联网家装布局的背景  
　　　　（2）布局互联网家装的优势  
　　　　（3）互联网家装领域投资分析  
　　　　6.2.3 百度（中国）有限公司  
　　　　（1）互联网家装布局的背景  
　　　　（2）布局互联网家装的优势  
　　　　（3）互联网家装领域投资分析  
　　　　6.2.4 北京京东科技有限公司  
　　　　（1）互联网家装布局的背景  
　　　　（2）布局互联网家装的优势  
　　　　（3）互联网家装业务的进展  
　　　　6.2.5 北京小米科技有限责任公司  
　　　　（1）互联网家装布局的背景  
　　　　（2）布局互联网家装的优势  
　　　　（3）互联网家装领域投资分析  
　　　　6.2.6 北京五八信息技术有限公司  
　　　　（1）互联网家装布局的背景  
　　　　（2）布局互联网家装的优势  
　　　　（3）互联网家装领域投资分析  
　　6.3 其他上市公司互联网家装布局案例分析  
　　　　6.3.1 万科企业股份有限公司  
　　　　（1）互联网家装布局的背景  
　　　　（2）进军互联网家装的优势  
　　　　（3）互联网家装业务的布局  
　　　　6.3.2 恒大地产集团有限公司  
　　　　（1）互联网家装布局的背景  
　　　　（2）进军互联网家装的优势  
　　　　（3）互联网家装业务的布局  
　　　　6.3.3 北京搜房科技发展有限公司  
　　　　（1）互联网家装布局的背景  
　　　　（2）进军互联网家装的优势  
　　　　（3）互联网家装业务的布局  
　　　　6.3.4 青岛海尔股份有限公司  
　　　　（1）互联网家装布局的背景  
　　　　（2）进军互联网家装的优势  
　　　　（3）互联网家装业务的布局  
　　　　6.3.5 苏宁云商集团股份有限公司  
　　　　（1）互联网家装布局的背景  
　　　　（2）进军互联网家装的优势  
　　　　（3）互联网家装业务的布局  
  
第七章 [.中.智.林.]互联网家装行业发展趋势与投资建议  
　　7.1 中国互联网家装行业发展趋势预测  
　　　　7.1.1 产品趋势  
　　　　7.1.2 研发趋势  
　　　　7.1.3 细分趋势  
　　　　7.1.4 个性化趋势  
　　　　7.1.5 设计成本趋势  
　　　　7.1.6 设计一体化趋势  
　　　　7.1.7 合作趋势  
　　　　7.1.8 工人趋势  
　　　　7.1.9 智能家居趋势  
　　　　7.1.10 效率趋势  
　　7.2 中国互联网家装行业投资现状分析  
　　　　7.2.1 中国互联网家装行业投资主体分析  
　　　　7.2.2 中国互联网家装行业投资切入方式  
　　　　7.2.3 中国互联网家装行业投资规模分析  
　　　　7.2.4 中国互联网家装行业成功投资案例  
　　7.3 关于互联网家装行业的投资建议  
　　　　7.3.1 关于互联网家装行业的投资方向建议  
　　　　7.3.2 关于互联网家装行业的投资方式建议  
　　　　7.3.3 关于互联网家装行业的产品创新建议  
　　　　7.3.4 关于互联网家装行业的技术研发建议  
　　　　7.3.5 关于互联网家装行业的营销模式建议  
  
图表目录  
　　图表 1： 传统家装行业产业链  
　　图表 2： 地方政府近五年财政收支及差额  
　　图表 3： 基建投资累计同比（单位：%）  
　　图表 4： 房地产开发投资完成额累计同比（单位：%）  
　　图表 5： 建筑业和房地产业对外投资净额（单位：万美元）  
　　图表 6： 建材家居业上市公司总体业绩对比  
　　图表 7： 建材家居业上市公司净利润层次图  
　　图表 8： 建材家居业上市公司资产负债分布  
　　图表 9： 建材家居业上市公司资产报酬分布  
　　图表 10：建材家居业上市公司每股收益情况  
　　图表 11：建材家居行业上市公司细分行业分布图  
　　图表 12：建材家居细分行业平均资产和业绩一览表  
　　图表 13：家具类上市公司资产和业绩一览表  
　　图表 14：家具上市公司实现净利润  
　　图表 15：2025-2031年中国与世界城镇化率比较（单位：%）  
　　图表 16：中国城镇化水平变化情况  
　　图表 17：城市（镇）数量和规模变化情况  
　　图表 18：城市基础设施和服务设施变化情况  
　　图表 19：常住人口城镇化率与户籍人口城镇化率的差距  
　　图表 20：2020-2025年中国电子商务市场交易规模（单位：万亿元）  
　　图表 21：中国电子商务市场细分行业构成  
　　图表 22：中国电子商务细分市场未来发展预期  
　　图表 23：中国网民规模和互联网普及率  
　　图表 24：中国手机网民规模及其占网民比例  
　　图表 25：中国智能手机出货量  
　　图表 26：中国智能手机保有量  
　　图表 27：中国移动互联网市场规模及预测（单位：亿元，%）  
　　图表 28：中国移动互联网细分行业结构占比  
　　图表 29：中国互联网家装相关产业链  
　　图表 30：中国互联网家装行业发展阶段  
　　图表 31：家居建材流通产业链示意图  
略……

了解《[中国传统家装行业发展调研与市场前景预测报告（2025-2031年）](https://www.20087.com/3/06/ChuanTongJiaZhuangHangYeQianJing.html)》，报告编号：2228063，

请致电：400-612-8668、010-66181099、66182099、66183099，

Email邮箱：[Kf@20087.com](mailto:Kf@20087.com)

详细介绍：<https://www.20087.com/3/06/ChuanTongJiaZhuangHangYeQianJing.html>

热点：中式简约家装风格、传统家装流程、中式家居装饰、传统家装和集成家装哪个好些、家装新中式、传统家装流程硬装 安装、中式家装设计风格、传统家装和全屋智能家装区别、传统家装流程

了解更多，请访问上述链接，以下无内容！