

以精诚匠心营造万家温馨

—访紫钰装饰设计公司总经理任登峰

■中国城市报记者 刁静严

想象一下：每天睁开眼睛，躺在舒适的床上按动按钮，窗帘自动拉开，阳光照在身上，活力满满地迎接新的一天开始；辛苦奔波了一天，还没到家，空调、加湿器等家电已经通过手机等智能设备调整好，到家的那一刻，适宜的温度、湿度，一切都是温馨的模样……

如今这样的场景不再是幻想，物联网时代下的家居装饰让这些变为现实。“家的变化与家居行业的革新升级密不可分。我们作为家居行业变革中众多的参与者和见证者之一，可以说是站上了‘风口’。”在北京紫钰装饰设计有限公司（以下简称紫钰装饰公司）总经理、中国建筑装饰协会全装修产业分会副会长任登峰看来，2021年，在新冠肺炎疫情大环境下，消费需求进一步释放，家居企业也在“你追我赶”中持续推进战略升级、产品革新。谁能把握数字化变革的机遇，站上下一个时代“风口”？谁才能赢得广阔的发展空间，走进下一个时代。

近日，记者在位于北京朝阳区红军营南路的紫钰装饰公司总部采访了这位行业变革的经历者——任登峰。

稳扎稳打做口碑

提起创业故事，任登峰的眼里是有光的。

任登峰大学就读设计专业，在2000年毕业后，因为市场上对相关专业人才的需求量小，就业过程十分艰难。最终任登峰在一家装修公司工作了几年，经过不断努力成为了公司的管理层。2007年，在一次偶然的机会上朋友想将经营了两年的装修公司——紫钰装饰转手给他，沉淀了多年设计与管理经验的任登峰抓住了眼前的“绳子”，从此他走上了创业的道路。创业之初，公司里只有四五个设计师，公司规模小、业绩少，也没有核心竞争力，任登峰在经营公司的道路上屡屡碰壁。

2009年，任登峰在朋友引荐下，与一处小区的60余个业主签约，拿下了创业两年来最大的单子，对当时条件、设备都不完备的他来说简直是天降喜事。“当时为了拉原材料，我每天得跑几十公里往返在小区和原料地之间，尽管辛苦，但心里暖洋洋的。”任登峰凡事亲力亲为让他赢得了好口碑。接下来的几年中，紫钰装饰公司的业绩越做越大，团队也逐渐扩充了起来。如今，紫钰装饰公司

►紫钰装饰公司的工作人员与业主积极洽谈，以满足客户多样性、个性化的需求。



◀紫钰装饰公司的家具展厅内各类型家居、建材一应俱全。

匠心铸就品质 服务缔造品牌

近年来，身处互联网信息时代，紫钰装饰有效借助互联网家装平台资源，客户口碑以及接单率得到了显著提升，大量客户冲着紫钰装饰的口碑而来。这让任登峰十分欣慰，他多年来的努力与坚持终于得到了认可。

“今年以来，紫钰装饰创新首推‘双管家模式’和‘无忧整装体系’。在装修过程中，紫钰装饰会同业主一起，随时监督工程质量，完善服务体系，为业主消除后顾之忧，创造良好的家装体验。”任登峰补充道，作为管家式整装服务品牌，目前紫钰装饰已拥有上百家国内国际战略合作商家，基本覆盖了市场上大部分知名品牌，能够满足客户一站式装修选材需求。

2020年以来，由于新冠肺炎疫情疫情影响，企业面临了前所未有的挑战。在严峻的市场环境下，为提升客户全方位的综合体验感，紫钰装饰将总公司办公区及展厅进行了升级改造，装修建材及施工工艺也进行了全面升级。

任登峰表示，紫钰装饰成立十余年以来，一直坚守“匠心铸就品质，服务缔造品牌”的经营理念。经过多年沉淀累积，公司的管理体系、服务体系、施工体系逐渐形成良好运作机制。

如今，紫钰装饰的订单量已超万份，受到了众多客户的好评与信赖，随着公司规模不断扩大，业务线覆盖了北京市并向周边地区拓展。未来，紫钰装饰还将再接再厉，不断开拓家居装修设计市场，满足客户多样化、个性化的需求，为消费者打造温馨的家。

已经具备较为庞大的装修设计专业团队，包括50余位项目经理，超百位设计师，有的设计师从任登峰创业之初就一直在紫钰装饰公司工作，为公司积攒了不少优良口碑。

借力互联网 家装转型升级

“前几年线下单还比较好做。靠着业主、项目经理和设计师的回头单，每年也能过得挺滋润。”任登峰坦言，2015年几乎是家装行业的转折点。随着互联网的发展，传统家装业受到了巨大的冲击，紫钰装饰不得不思考如何向互联网家装转型。

与一直从事的传统家装行业不同，任登峰逐渐意识到随着信息和互联网技术的发展以及互联网对传统行业的渗透，互联网家装将会成为未来行业发展的趋势。

于是，任登峰开始做起了互联网家装的功课，紫钰装饰公司也由此进入转型期。2015年，紫钰装饰公司加入互联网家装主要平台之一的土巴兔，并成为土巴兔重要合作商家。让任登峰没有想到的是，这次看似被动的转折在日后为紫钰装饰带来了更多活力与希望。

是，这次看似被动的转折在日后为紫钰装饰带来了更多活力与希望。

“先装修后付款”“第三方质检”“网上看客户评价”……近年来，客户的要求和选择越来越个性化，互联网使家装行业的信息和价格也更加透明化，客户需求在互联网家装平台获得了更大限度的满足。

为了借助互联网家装的“东风”，2016年，任登峰还特意在土巴兔北京分公司附近建立了紫钰装饰公司总部，为的就是更好地向土巴兔“取经”。了解到土巴兔的平台模式及稳定的资源，紫钰装饰与互联网家装平台进行了深度合作，在企业规划、数据管理、材料整合等多方面进行数字化转型，通过平台赋能，带动了公司产品升级和服务优化，紫钰装饰从产品、服务到市场都迈向了新的台阶。

深耕家居行业 满足客户需求是首位

打开土巴兔APP，记者看到，紫钰装饰公司有两个显眼的标签，一个是老房改造专家，一个是口碑标杆。

关于老房改造，任登峰表示，由于北京装修市场的特殊性，新楼盘基本占少数，因此紫钰装饰每年90%以上的单子都是做老房改造。十几年下来，哪个片区有哪些老小区，楼龄多少年，分别都是多大的面积，什么样的结构，任登峰都摸得一清二楚。

谈起第二个标签，任登峰脸上透露出自豪的表情，“接下来，紫钰装饰将着力抓两个指标，一个是客户好评率，一个是转介绍率。”事实上，紫钰装饰公司在土巴兔平台上的客户好评率已经接近100%，转介绍率高达42%。

转介绍率42%是什么概念？任登峰解释：“行业内一般装修公司转介绍率保持在10%-20%之间，甚至一些公司会低于10%。紫钰装饰能够完成较高的转介绍率，不仅是因为采用国际领先的环保材料、高超的工艺标准，最根本的是，紫钰装饰能够站在业主的角度，把满足客户需求放在首位，力争为业主提供管家式省心安心的装修体验。”

任登峰深知，做家装这一行绝不只是简简单单的设计和装修，相比于一个装修公司，他