

80後創平台 助業主覓裝修師傅

報價至完工一條龍 專人監察進度

「80後」的黃首若兩年前創立裝修平台「裝修兄弟」，這不是他首次創業。2012年他創立求愛服務公司，教宅男追女仔。再創業由宅男轉對裝修男，一方面協助業主找尋合適的裝修師傅，裝修師傅亦可透過平台找到新客源。

而除了配對之外，平台有專人監察裝修進度，並以第三方解決裝修師傅與業主間的矛盾，避免糾紛。在如今數碼化的時代，平台更利用大數據，提供更精準的服務。

■文：余嘉雯 圖：王嘉昌

黃首若於2017年創立「裝修兄弟」平台，他直言源於許多身邊朋友都開始有裝修需要，卻為尋找合適的裝修師傅而煩惱，更出現了糾紛。加上裝修作為一項傳統行業，給予外界的印象往往十分負面，例如收費不透明等。有鑑於此，他決心抓住家居裝修不同階段的切入點，推出網上平台，希望能大力改革裝修行業，變得更加數碼化。平台至今已完配超過200單配對，並於首半年達成收支平衡，現時每月更錄得逾百裝修查詢。

藉數據庫 分析報價合理否

現為平台營運總監的黃首若指出，平台對裝修師傅有嚴格的篩選制度，以確保師傅專業及經驗均符合客人的需求。首先，師傅需提供牌照及過往工作紀錄，並由平台的工程師向師傅隨機詢問與裝修有關的「奇難雜症」，以評估其經驗。之後會到訪師傅過往的完工單位，實地視察師傅技能及手工質素，最後師傅需完成平台上的模擬報價評估系統，公司便可在數據庫，對比市場其他師傅價錢價格水平，檢視師傅報價是否合理。師傅加進後，銷售專員亦會與師傅會面，並要求提供過往客人聯絡，以詢問過往的服務態度。

黃首若指，業主在裝修前、中、後期的問題各有不同。在前期，業主常會對樓盤裝修風格和找尋合適的裝修師傅感到迷茫，因此當用在平台進行報價時，便會提供過往不同裝修



「裝修兄弟」黃首若(中)與加入平台的李師傅(左)與郭師傅(右)均表示，期待一站式裝修管理App推出市場。

「裝修兄弟」平台簡介

創辦人 黃首若

創辦年份 2017年

特色

- 龐大裝修師傅網絡，平台與超過300個裝修師傅團隊合作，師傅均經審核
- 設立「項目管理團隊」跟進裝修，解答業主裝修疑難，審核報價，並監察工程及定時向客戶匯報進度
- 推出一站式裝修管理App，裝修師傅與客戶的溝通平台、監察進度等

成績

- 半年已達成收支平衡
- 至今完成200單配對

風格的照片予以參考，例如簡約、實用風格等，平台現時有逾300名裝修師傅，因應業主單位類型，然後推薦合適的師傅。「通常裝修師傅都有負責的樓盤類型，例如公屋、私人樓、別墅等，其裝修性質都有分別。」

中期則是報價問題，當平台收到師傅的報價單時，會幫助業主審核價格的合理性，再幫助業主與師傅磋商價格。當裝修工程正式開始時，便是後期階段。平台會設立一個3對1的「項目管理團隊」跟進裝修個案，項目管理團隊現時共有4人，兩名擁有10年以上裝修管理經驗的專員，另外兩名則少於10年裝修經驗的專員，團隊會解答業主裝修疑難及監察工程，從而定時向業主匯報工程進度，此外團隊亦有工程師及裝修銷售專員，均擁有超過15年裝修工程驗收和銷售及客戶服務經驗。

6位數研發App 設顧客師傅版

今年3月，平台推出一站式裝修管理應用程式「Renoo」，設顧客版及裝修師傅版。為全港首個推出集裝修師傅與客戶溝通平台、監察裝修進度、管理累積及總項目裝修價目的手機程式。黃首若表示研發成本達6位數

字，涉及一年半的開發期，包括用戶界面的設計(User interface design)、功能穩定性測試等。他希望此軟體的推出能幫助裝修行業進一步數碼化，不僅方便客戶與師傅之間的溝通，亦解決香港現時普遍遇上的裝修問題。「好多次裝修行業有自己的術語，師傅不能準確Get(掌握)到客人要的，而客人又不知何時應該問進度，雙方都溝通得很吃力。」

談及研發應用程式時遇到最大的困難，他指出很難找到一個平衡點，一方面客戶既希望軟件界面可以簡單易明，而師傅則希望有更多的專業術語出現，方便客戶了解所使用的裝修工藝。應用程式「Renoo」將會儲存大量師傅行為數據，如師傅的回應速度、回覆文字長度、後加報價次數、使用頻率和時間、客戶評價內容和次數等等，根據這些數據，再與業主的特性配對。至於平台的商業模式，平台在配對方面，並不收取業主的佣金，而是向師傅收取5%的手續費。黃首若指坊間其他平台大多收取8至10%的佣金，他希望收取師傅較低的佣金，可提升師傅的競爭力，增加生意，對平台來說，此舉亦吸引更多師傅加入。

(原文刊於第599期《iMoney》)



▲廚台上加建抽櫃，善用空間。



▲衣櫃高至天花，儲物量大增。



▲床下的地台成為小單位的「儲物室」

港人愈住愈細 3招用盡空間

師傅教路

港人愈住愈貴，亦愈住愈細，均須用盡空間，訂造傢俬需求因此大增。

去年加入「裝修兄弟」的裝修師傅郭師傅指：「現時客人大多要求打通廚房牆，改為開放式廚房，或訂製地台床，從而利用到每一呎空間，而房間的櫃子大多由底打到天花板，增加空間擺放衣物等。」他又指若業主無特別需求，全屋裝修可用每平方呎800元去計算，但不包面料。



中國 經濟聚焦

2019中外知名企業四川行 簽約金額約4,600億

5大萬億級產業引資強勁 佔比逾4成

4月16日至24日四川省在其省會成都舉辦「2019中外知名企業四川行」活動，以「改革創新謀發展，全域開放促合作」為主題，深化四川對外開放與合作。昨日舉行投資推介會暨項目合作協議簽署儀式，58個投資合作項目現場集中簽約，簽約金額1,947.85億元(人民幣，下同)，項目涉及電子信息、裝備製造、新材料、飲料食品、節能環保、養老健康、現代農業等多個領域。



總簽約項目407個
簽約總額4,599.47億元人民幣

資金性質	數量	投資額	佔比
國資項目	36個	763.72億元	16.6%
民資項目	353個	3,610.83億元	78.51%
外資項目	18個	224.92億元	4.89%

備製造、食品飲料、先進材料、能源化工5大萬億級支柱產業，大力發展數字經濟，構建「5+1」產業體系，推動工業高質量發展。今年1至2月，四川5大支柱產業實現主營業務收入超5,800億元，同比增長10.8%。

從5大萬億產業分布看，今次活動共有項目178個，投資額1,917.52億元，約佔簽約總額的41.69%，包括：電子信息項目46個，投資金額719.35億元，約佔簽約總額的15.64%；裝備製造項目48個，投資額257.68億元，約佔簽約總額的5.6%；食品飲料項目30個，投資額208.19億元，約佔簽約總額的4.53%；先進材料項目32個，投資額434.58億元，約佔簽約總額的9.45%；能源化工項目22個，投資額297.72億元，約佔簽約總額的6.47%。

推1,892項目 覓商機

今次中外知名企業四川行活動共舉辦1場主題活動、6場專項活動及市(州)系列專題活動。為在更廣領域深化與中外企業投資合作，此次活動，四川重點圍繞優勢產業和戰略性新興產業，以及重大基礎設施和重要改革領域，推出擬對外招商的投資合作項目1,892個，涉及投資總額31,810億元。

「2019中外知名企業四川行」活動

- 1場主題活動
2019中外知名企業四川行投資推介會暨項目合作協議簽署儀式
- 6場專項活動
 - ①2019「一帶一路」華商峰會
 - ②「一帶一路」五區協同開放合作階段成果展
 - ③2019四川—境外企業產業合作對接會
 - ④百名知名企業家投資四川交流座談會
 - ⑤海峽兩岸電子信息產業對接交流會系列活動
 - ⑥「千家名企進市(州)」經貿考察活動
- 市(州)系列專題活動

「四向拓展 全域開放」 打造立體全面開放格局

發展活力

中央政府強調要堅持改革開放，激發市場主體活力，增加內生動力，頂住下行壓力，保持中國經濟長期向好。四川是中國改革開放的策源地和先行省份之一，正面臨難得機遇。「一帶一路」建設、長江經濟帶建設、新一輪西部開發開放等國家戰略的實施，把西部內陸地區推向開放前沿。四川省圍繞全方位提升開放型經濟水平，作出推動「四向拓展、全域開放」戰略部署，推動內陸和沿海沿邊沿江協同開放，打造立體全面開放格局。

突出南向 對接粵港澳大灣區

「四向拓展」即為「突出南向、提升東向、深化西向、擴大北向」。四川省將「南向」擺在突出位置，拓展新興大市場，強化與粵港澳大灣區、北部灣經濟區、南亞和東南亞開放合作。相繼出台《關於暢通南向通道深化南向開放合作的實施意見》、《深化南向開放合作三年行動計劃》等文件，建立「川港合作會議機制」「川澳合作會議機制」及多個層面合作備忘錄，從頂層設計上明確南向開放的目標和路徑，並暢通南向綜合運輸大通道，提升至北部灣港口、粵港澳大灣區的陸路和出海鐵路通道能力。

粵港澳大灣區是中國新一輪改革開放的重大戰略，將建設成為中國接軌全球經濟的新支點，四川與粵港澳大灣區合作密切。截至2018年底，香港在四川設立的企業超過5,000家，投資額超過500億美元，佔四川外商投資總額的60%。四川企業亦積極來港投資，目前，四川企業備案在香港投資設立企業近200家，備案投資金額近13億美元。

一季度出口 躍升至全國第9

四川對外開放領域成績斐然。今年一季度，四川外貿進出口繼續保持快速增長，增速好於全國、領先中西部。出口總量躍居全國第9位，進口總量躍居第10位。今年1至3月，四川貨物進出口1,460.2億元，同比增長25.1%。其中出口809.9億元，增長37.5%；進口650.4億元，增長12.4%。全國進出口、出口、進口分別增長3.7%、6.7%、0.3%，四川3項指標分別比全國高21.4、30.8、12.1個百分點。

中國專訊組 黃文靜