

远景

永不落幕的家博会；
设计、施工、采购的云上服务；
省心、省时、省钱的 e 站完成；
雨鹏装修最轻松；
装修未来看雨鹏；

雨鹏装饰网的主要功能

- 1) 名牌公司——为区域合伙人提供家装数智化全方位管理系统；
- 2) 为您服务——为消费者提供家居建材与装饰装修方面的知识；
- 3) 愿您请我——为装修从业者提供展示才华、能力的舞台；
- 4) 商品展厅——为消费者提供家居建材商品的选购；
- 5) 装修项目——为消费者提供设计、施工、监理的服务；
- 6) 装修招标——为消费者提供省心、省时、省钱的装修服务；

平台模式 CtoS

一、各种平台商业模式的对比：

在电子商务领域，CtoB、CtoM、CtoS 是三种基于消费者主导的商业模式缩写，它们的核心区别在于交易对象的不同。

以下是具体解释：

1. CtoB (Consumer to Business, 消费者对企业)

定义：消费者主动向企业提供需求、创意或产品，企业根据这些需求进行定制化生产或服务。这种模式强调消费者的主导权，例如众包设计、反向拍卖等。

例子：消费者在平台上提交定制化需求（如 T 恤图案），企业接单后生产。

特点：颠覆传统 B2C 模式，降低企业库存风险，满足个性化需求。

2. CtoM (Consumer to Manufacturer, 消费者对制造商)

定义：消费者直接对接制造商，跳过中间商，实现工厂直供。常见于定制化或小批量生产领域。

例子：消费者通过电商平台（如 1688）直接联系工厂下单，制造商按需生产。

特点：减少流通环节成本，提升供应链效率，但需解决制造商响应速度问题。

3. CtoS (Consumer to Service, 消费者对服务提供商)

定义：消费者直接向服务提供商提出需求，获取定制化服务。常见于共享经济或在线服务领域。

例子：用户通过平台预约家庭装修、家居建材代购等，服务商按需提供。

特点：强调服务的即时性和个性化，依赖平台匹配效率。

总结对比

模式	交易对象	核心场景	优势
CtoB	企业	定制化产品、众包	减少企业库存，满足个性需求
CtoM	制造商	工厂直供、小批量生产	降低成本，缩短供应链
CtoS	服务商	即时服务、共享经济	灵活响应，提升服务匹配度

这些模式均体现了电子商务中“以消费者为中心”的趋势，通过技术手段优化传统商业链条。

二、我们平台 CtoS 商业模式：

我们把装修和家居建材两行业各自共性的东西提取出来。

让设计师专注提供个性化、专业化的服务，打造超级设计师个体。

让项目经理专注施工质量、工艺、工期的保障，打造超级项目经理个体。

让项目监理专注施工流程、品质、安全的细节，打造超级项目监理个体。

让消费者设计、施工、采购的云上服务；省心、省时、省钱的 e 站完成；

平台目标

1. 线上线下交融、资源互补(线上无限的商品展示空间、线下万平卖场服务);
2. 跨行业、跨地域、跨领域服务;
3. 消费者快速便捷安全愉悦的服务体验(设计、施工、采购的云上服务;省心、省时、省钱的 e 站完成;);
4. 服务多样化(可一人一企,可居家办公,可在装修公司,可在家居卖场);
5. 市场统一化(构建家居建材供应链与装饰装修服务,全国统一大市场——统一服务、统一价格、统一管理);
6. 创业简单化(零投入低风险、就业等于创业);
7. 快速规模化(运营成本低、生产效率高);
8. 知识普及化(为消费者提供家居建材与装饰装修方面的知识);
9. 管理现代化(家装数智化全方位管理系统);
10. 找人快速化(为装修从业者提供展示才华、能力的舞台);
11. 设计专业化(学历、作品、3 年的从业经历);
12. 采购集中化(得到质优价廉的商品);
13. 施工标准化(装修质量有保障);
14. 监理放心化(同行监督同行);

平台落地

五心服务为您省钱一卷到底!

雨鹏装饰的监理——同行监督同行,让您放心;

雨鹏装饰的设计——6000+设计团队量身定制,让您动心;

雨鹏装饰的施工——先验收后付款,第三方支付,让您省心;

雨鹏装饰的采购——商品采购 e 站完成,让您称心;

雨鹏装饰的定位——服务业主自装、透明装,让您走心;