

我們致力為您打造一個**創新**和**精准**的業務渠道



薈裝修 DecoSmart

一站式跨境裝修平台

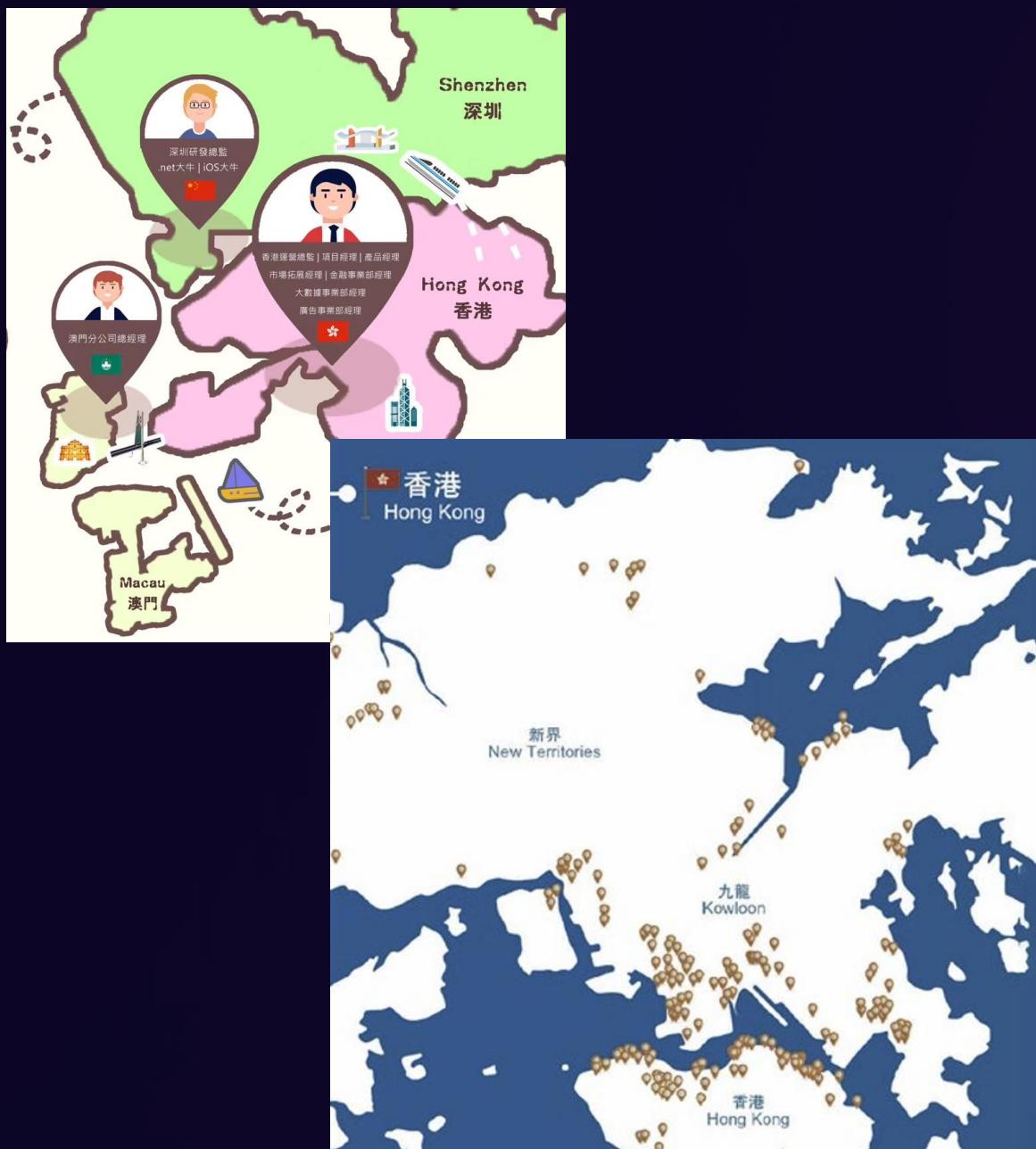
- 機遇：大灣區融合，打通內地到港澳的跨境裝修業務新通路
- 獨家：基於 CardApp 獨有的覆蓋港澳的社區用戶資源和智慧社區 AI 生態體系
- 創新：流媒體+內地好貨+本地師傅+AI工具，讓裝修不再痛苦！

我們的核心資源：平台，社區，用戶

關於卡薈 CardApp

扎根灣區，最懂港澳的科技人

卡薈總部位於香港，在深圳建有研發中心，在澳門設有分公司，在橫琴設有運營基地，自2011年起一直深耕港澳市場，所有產品均在港澳本土設計，針對港澳用戶，用科技不斷在第一線迭代高端物業管理方式和業戶生活習慣，我們是大灣區最懂港澳的科技人！



智慧生態，鎖定每一個用戶和每一處場景

軟件+硬件+運營，卡薈自研全景式智慧社區生態系統和建築物全生命周期數字基座，在社區全面部署人工智能和物聯網，不遺漏每一個用戶場景，在擁有龐大的用戶量的同時還具備極高的用戶粘性。



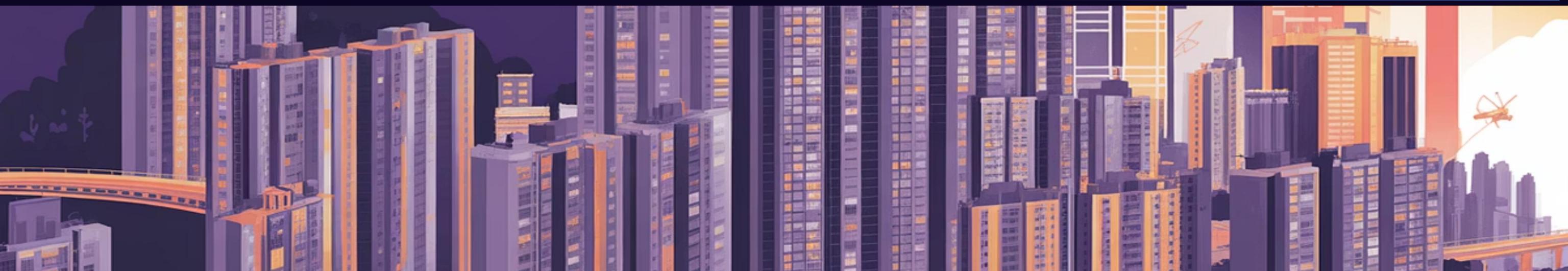
覆蓋港澳，直達市場的超級入口

專業造就權威，品質奠定口碑，規模就是市場領導地位。卡薈在港澳市場的影響力可以直接轉化成創新業務的滲透力，成為超級入口和業務基礎，為新業務開闢捷徑，保駕護航。

800+
高端社區數量

150萬+
實名業主用戶

56萬+
住宅戶型圖



港澳裝修市場體量巨大

港澳裝修市場規模驚人，即使以保守的轉化率和客單價計算，市場潛力仍然在數十億港元級別。以香港住宅為例：

卡薈平台現有住宅體量

56萬套

保守估計年度轉化率

1%

平均家裝客單價

30萬港元

平台年度銷售額預期

$56\text{萬} \times 1\% \times 30\text{萬} = 16.8\text{億港元}$

龐大的市場空間是客觀存在的，
你做不做，它都在那裡。

除現有的存量體量外，
卡薈目前仍保持每年新增約2萬套住宅規模的增速。

轉變一：疫情和社會運動後， 香港逐漸擁抱內地，北上消費成為熱點

此消彼長，
為裝修行業打通港澳市場
是大勢所趨，勢在必行

沒有能永遠賺錢的行業，
只有能隨機應變的生意



轉變二：內地房地產崩盤， 裝修行業斷崖式跳水

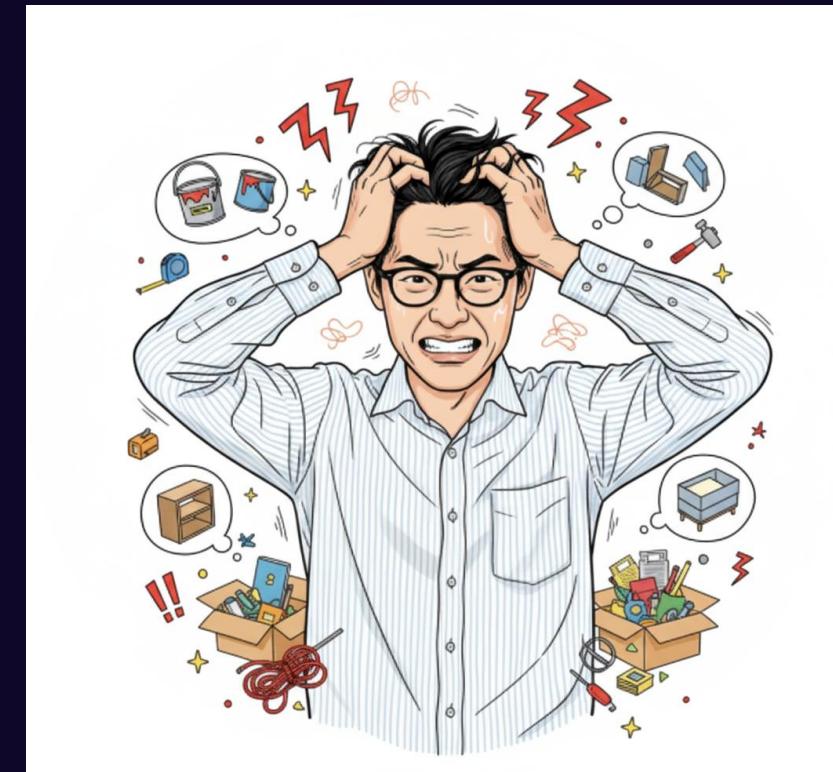
香港業主裝修五大痛點

材料難選

香港本地材料選擇有限，價格偏高，消費者希望接觸更多元化的產品但缺乏管道。

偷工減料與售後缺失

缺乏標準化驗收體系，問題發現滯後，售後責任難以追溯，維權成本高昂。



跨境採購門檻高

北上內地採購需要處理物流、報關、售後等複雜問題，時間成本與風險極高。

傳統圖紙難懂

2D 平面圖缺乏直觀性，業主難以想像裝修後的實際效果，容易產生認知偏差。

工期拖延不可控

施工進度資訊不透明，業主無法實時掌握現場情況，導致焦慮與糾紛。

薈裝修一站式閉環解決方案

流媒體 + 內地好貨 + 本地師傅 + AI工具

短視頻種草

自媒體時代，我們用港澳用戶的視角拍攝針對港澳戶型的產品短視頻，用地道的港式粵語和英文配音及字幕，搭載在自己屋苑的App上，讓港澳用戶倍感親切和信任，與產品距離大大拉進。

跨境材料直連

供應鏈源頭合作，砍掉中間環節，為業主提供高性價比的產品選擇。同時平台嚴控入駐資質和品質，確保供港商品的絕對優質。業主一鍵下單，港幣支付，平台跨境結算，雙方都方便快捷。

設計師平台搭配AI輕量設計

平台整合中港兩地設計師及豐富案例，通過大數據技術向業主推薦，同時搭配AI工具，讓業主可以自行在App上生成3D效果圖與VR，運用最新技術大幅減低設計階段的溝通成本，讓業主提前看見未來的家。

本地師傅施工

徹底解決黑工問題。平台配置港澳本地師傅，誠實可靠，源頭可溯，全面監管。對於新材料或新安裝工藝，師傅須接受供應商專業培訓，並獲平台發牌方可進場安裝，一切皆為可靠。

掌上項目管理

所有進度清晰可見，每日現場情況上傳，系統科學工期排序，延誤事項及時提醒。業主App在手，隨時隨地監控項目無憂。平台同時提供第三方專業項目經理，業主可根據需要選擇。

專業的標準化驗收

平台提供專業驗收標準與驗收系統工具，提效驗收流程。平台同時提供第三方專業驗樓師，業主可根據需要選擇。平台把控結算，業主無須擔心工程品質無保障。

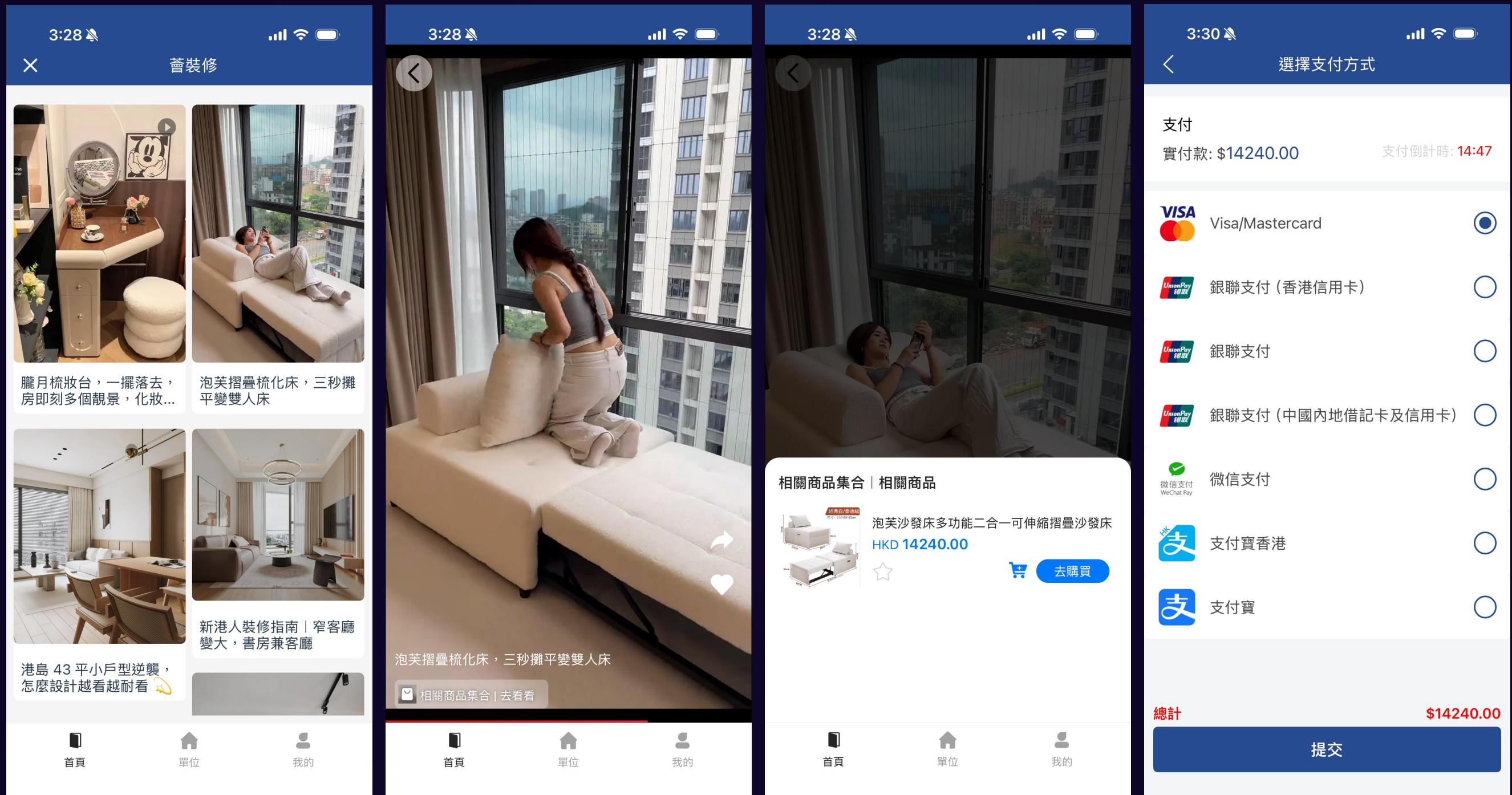
我們致力為您打造一個**創新和精准的業務渠道**

短視頻種草

Made in HK 手機裡的裝修雜誌

- 港澳用戶視角拍攝
- 針對港澳戶型產品
- 地道的港式粵語和英文配音及字幕

- 一鍵下單，港幣支付
- 跨境物流，送貨上門
- 親切、信任、便捷



我們的核心資源：平台，社區，用戶

我們致力為您打造一個**創新**和**精准**的業務渠道

設計師平台及AI輕量設計

一鍵看見未來的家



我們的核心資源：平台，社區，用戶

本地師傅施工 施工進度全面可視化

- 工期計劃清晰
- 關鍵節點提醒
- 問題即時反饋
- 現場時時更新



薈裝修為供應商解決五大痛點

1

客源問題

平台直接導流 150 萬精準用戶，覆蓋 800+ 社區，零推廣費用即可獲得穩定訂單。

2

溝通成本高

海量戶型圖數據與 DIY 設計工具大幅降低反覆溝通，方案確認效率提升 80%。

3

付款不穩定

平台提供跨境安全結算，支持港幣與人民幣雙幣種，資金安全有保障。

4

服務跟蹤費時

數字化訂單管理系統自動追蹤進度，減少人工協調成本，提升運營效率。

5

安裝難點

香港本地師傅可定期到工廠培訓，熟悉產品特性，確保安裝品質與售後響應。

供應商三大核心任務



上傳產品 3D 模型

提供高品質的產品 3D 模型圖

製作粵語版短視頻

錄製產品介紹、安裝教學、案例展示等短視頻內容，使用粵語更接地氣，

港澳市場定向開發

根據港澳用戶的審美偏好、空間特點與使用習慣，定向開發適配產品。

我們致力為您打造一個**創新**和**精准**的業務渠道

市場推廣支持

線上 + 線下全方位賦能

線上線下 精準曝光

首頁廣告位、短視頻推薦流、精準用戶推送，多維度提升產品曝光率與點擊轉化。

社區體驗營銷

在 800+ 社區開展「一元購」體驗活動，讓業主零風險試用產品，建立口碑與信任。

場景化展示位

在社區會所、樣板房設置展示位，進行場景化搭配展示，激發業主購買慾望。

地產商聯動推廣

與物業管理公司及地產開發商深度合作，在新盤交付、社區活動中進行品牌聯合推廣。



我們的核心資源：平台，社區，用戶

To C 模式：裝修消費全鏈路變現

App 端及社區大屏廣告與直購

產品廣告位與電商直購功能直接觸達 C 端用戶

社區活動促成交

800+ 社區體驗活動直接促成下單與口碑傳播



DIY 設計帶動消費

用戶在設計過程中選擇材料，無縫轉化為訂單

VR 選材提升轉化

沉浸式體驗大幅提升購買決策信心與轉化率

ToB 模式：精裝與商業採購

精裝交付需求龐大

香港商品房 **100%** 精裝交付政策，確保穩定且持續的批量採購訂單。

廣泛的地產商覆蓋

平台已覆蓋香港 **99%** 地產商，形成強大的 B 端資源網絡。

穩定的商業翻新市場

寫字樓、會所、公寓酒店等定期翻新項目，規模大且收益穩定。

高效集中採購優勢

系統化採購流程顯著提升效率，有效降低採購成本。



ToB 模式為供應商提供更大批量、更穩定的訂單來源，與 ToC 模式形成互補，拓展多元化收益渠道。

兩大合作模式

模式一：平台抽點合作（推薦）

供應商自主定價，平台按成交價收取一定比例的服務費。供應商保留較大的利潤空間與定價靈活性，適合希望掌控品牌與利潤的企業。

- 定價自主權高
- 利潤空間更大
- 品牌形象可控

模式二：供貨價合作

供應商提供固定供貨價，平台負責定價與銷售，銷售利潤歸平台所有。供應商專注於生產與交付，適合希望簡化運營、快速放量的企業。

- 運營成本低
- 訂單量更穩定
- 專注生產環節

跨境結算方式

靈活適配供應商需求

香港公司結算

若供應商擁有香港公司，可直接與平台香港實體簽約，使用港幣進行結算，流程簡便快捷。

內地公司結算

若供應商為內地企業，可通過深圳或橫琴公司簽約，使用人民幣結算，符合本地稅務與財務規範。



品質保證金制度

保護業主權益

供應商需繳納一定金額的品質保證金，用於保障業主權益。若供應商無法履約、產品品質不合格或售後無法響應，平台將動用保證金進行賠償或補救。

保證金管理

- 保證金金額根據合作規模與產品類別而定
- 保證金由平台專戶管理，確保安全透明
- 合作期間無問題發生，保證金產生利息歸供應商
- 結束合作後，保證金可全額退還

品質保證金制度有效保障交易安全，提升平台公信力，促進供應商自律與服務品質提升。

平台服務費與系統支持

服務費用用途

平台收取的服務費主要用於系統維護、功能持續優化、產品 **3D** 模型製作與上架、以及用戶服務支持，確保平台高效穩定運行。

產品上架支持

平台提供專業團隊協助供應商進行產品上架，包括 **3D** 模型優化、產品描述撰寫、短視頻內容指導等全方位支持。

戶型圖數據共享

供應商可免費使用平台累積的 **56** 萬套戶型圖數據，進行產品適配與設計優化，提升市場競爭力。

合作願景

攜手共建跨境家裝新生態

新標杆

打造港澳與大灣區跨境家裝行業標杆

國際化

共同開拓國際市場，實現全球化佈局

持續創新

推動家裝產業數字化轉型與創新發展

共享增長

與供應商共享億級市場增長紅利

穩定供應鏈

建立穩定、透明、高效的跨境供應鏈體系

品牌提升

提升供應商品牌影響力與市場地位

