

# 大自然装饰率先接入支付宝“家装宝” “先验收、后付款”模式落地徐州家装行业

本报讯（记者 耿耘 摄影报道）“装修款先冻结在支付宝，我验收满意再付款，再也不怕装修公司卷款‘跑路’了！”11月30日下午，在徐州大自然装饰公司内，市民王女士成为我市首位体验这一创新服务的装修业主。当日14时30分，徐州大自然装饰公司与支付宝“家装宝”正式签署合作协议，成为我市首批签约的装饰企业。双方通过深度融合，为消费者提供从资金安全、透明施工到标准化交付的全链路服务保障，实现“先验收、后付款”，为业主的家装消费再添一把“安全锁”。

在发布会现场，成功与徐州大自然装饰公司签约的业主王女士坦言：“现在有了这套制度和支付宝平台兜底，心里感觉特别踏实，装修过程变得像网购一样规范、放心！”徐州大自然装饰公司总经理张迪表示，很多业主装修时都担心会出现付了钱没装好、企业卷款“跑路”、增项加价等问题。作为家装行业的领军企业，徐州大自然装饰公司深刻理解业主装修消费时的顾虑，率先响应行

业变革趋势，成为徐州首家接入支付宝“家装宝”的装饰企业，全方位为业主的家装消费保驾护航。

张迪还详细解读了“家装宝”的运行逻辑与安全保障机制。关于装修资金，业主签约后，工程款并非直接支付给装修公司，而是冻结在业主本人的支付宝账户中，资金所有权仍归属业主。“装修工程验收满意后付款”具体指：装修项目每一阶段完工后，需由业主、公司、监理三方进行线上联合验收；验收合格后，业主通过手机即可确认付款，相应阶段的款项才会解冻转给装修公司。万一出现装修公司“跑路”的极端情况，徐州大自然装饰公司与支付宝合作的“家装宝”项目，通过将装修资金存入专用资金账户，实现专款专用、按交付节点付款，即便装修过程中遇到意外，也能最大程度降低消费者的损失风险。

这种模式能有效打消消费者在装修各阶段的隐忧，通过技术手段与专业资金管理能力，为用户体验升级及行业规范化发展提供新范式。张

迪表示，此次与支付宝的合作，是徐州大自然装饰公司率先推动家装行业“透明化、标准化、数字化”的关键一步。这种资金存管模式既保障了消费者的资金安全，也倒逼企业提升工艺标准与服务品质，从而赢得市场认可。期待这一模式发挥示范引领作用，推动家装行业规范健康发展，让广大业主装得放心、住得安心。



签约现场。



为客户答疑。

AI制图

## 苏宁易购启动“年终答谢季”

# “顶配”家电普惠升级，“暖冬服务”再加码

本报记者 耿耘

“大衣、羊毛衫、冲锋衣都能洗，入手这台洗衣机，看重的就是它功能全面。”鼓楼区市民王先生的洗衣机已使用5年，虽然运转正常，但遇上需要精细护理的衣物时，总是犯难。

在苏宁易购淮海路店，王先生试用最新款多筒烘护一体机后当场下单：“全家衣物都能一机搞定，光是干洗费每年都能省下千元。”像王先生这样的消费者不在少数。苏宁易购数据显示，今年1—11月，核心城市

门店中，直接选择“顶配”产品、追求功能一步到位的消费者占比达4成。从过去的“坏了才换”到如今的“好用就换”，“顶配”家电已从可选消费品，成为提升生活品质的必要投资。“精准适配多元场景、搭载丰富前沿科技，是‘顶配’家电的核心优势。”苏宁易购门店管理中心负责人表示，当前消费者选购家电前往往做足功课，仔细研究各项功能参数，也更愿意为具备长期使用价值的产品买单。

在云龙区从事程序开发工作的徐先生，选购新冰箱前做了不少研究。“这台冰箱虽然标价一万多元，但具备自动识别食材、延长保鲜期、自动制冰等多种功能，全嵌入式设计即便使用多年也不会过时。”徐先生说，“从长期使用来看，它的综合使用成本反而更划算，而且每次使用都能享受到顶级体验。”更让他惊喜的是，冰箱还能根据食材余量自动推荐菜谱。

“以前很少下厨，现在渐渐喜欢上了做饭。”家电“顶

配”需求的崛起，正在加速重构苏宁易购的选品逻辑。“冬季开空调通风，怕冷又怕霾；不通风又会增加病毒传播风险”“想要一台冰箱，能同时放下女儿的水果蛋糕、老婆的化妆品和我常喝的红酒”“智能烟灶的联动功能很省心，要是再有自清洁功能就更好了”“大人、孩子的衣物要分开洗，羽绒服还得送外面干洗，有没有合适的洗衣机”……针对用户的这些真实需求，2025年12月1日至2026年1月4日，苏宁易购启动“年终答谢季”，依托“规模化采购+供需直连”的供应链与渠道优势，加码“真惠补”让利补贴，助力融合多场景解决方案的“顶配”家电实现普惠升级。活动期间，智能新风空调到手价仅2499元，自清洁智能烟灶套装补贴后价格为3999元，多筒分区烘护机价格低至6999元。

随着冷空气持续影响，各地气温逐步下降，冬季家电迎来销售旺季。苏宁易购同步升级“暖冬服务”：爆款厨卫家电“买大送小，热水器免安装材料费”，消费者购买热水器即赠小厨宝，购买净水机附赠前置过滤器；针对爆款洗碗机，推出免费上门设计、免费橱柜改造、免费试用的“三免”服务。2025年进入倒计时，苏宁易购将全力冲刺年末消费市场，为消费者带来更多高性价比家电与完善的服务体验，以优质新供给、实在底价激活用户新需求。

