

# 建设智慧社区，构建和谐社会

» 智能家居到智慧社区会为智能家居市场带来哪些变革，信息化时代，社会的基本单元——社区，其智能化进程将是和谐社会的基础。

■ 张践

几年前，智能家居在我国还是遥不可及的概念。随着社会经济结构、信息技术的发展以及人们对家居环境的舒适性、安全性要求的提高，家居智能化的需求大大增加。中国的智能家居行业也取得了迅猛的发展，渐渐融入人们的生活。而随着国家建设智慧城市智慧社区的战略的提出，智能家居作为智慧社区建设的一部分也显得更加重要。

## 当前智能家居技术分析

经过几年的发展，智能家居市场的雏形已经基本形成，产品线以及目标客户逐渐清晰，尤其是一些终端消费者经过多年的市场教育，对智能家居系统也有了一定的认识，但是传统智能家居系统还存在一些问题。智能家居或者物联网安防的主要目的是将各种探测器、报警器、传感器、控制器、控制设备有机联接，在一个平台内实现统一的管理和控制。但是，越来越多的家庭要求智能家居产品不仅要满足一些基本的需求，更要求智能家居系统在功能扩展、外延和服务方面都能够做到简单、安全、方便。用户的需求在不同时间段，会产生不同的需求。但是，现有的智能家居、物联网安防系统针对每家每户在设备数量，

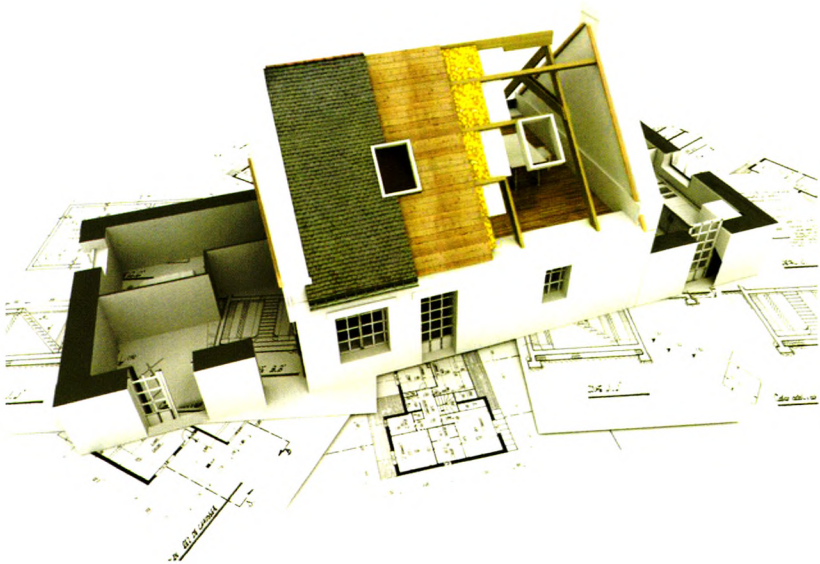
设备型号、设备种类等方面用户要求不尽相同情况下，无法提供一个通用解决方案。针对用户要求开发专用的应用程序的方式，已经不能适应客户多变的需求，尤其是一旦有新的要求就必须修改程序，这种方式调试周期长，成本高，可靠性无法保证。

不用编程就可以实现不同厂家、不同设备、不同型号、不同功能、不同通信方式的设备互连，已经成为智能家居系统发展的一个瓶颈。TLC（表格逻辑控制程序方案）和多功能物联网网关的出

现可以有效解决解决智能家居产品的网络通信和互联组网等问题。

TLC软件实现了网络架构和通信协议的制定、JAVA脚本编程环境的开发、逻辑时序控制、自定义UI界面等功能。

TLC它主要有列特点是：1、大多数应用不需要编程，只需配置即可完成设备的互联和控制，部署系统更加简单、快捷。2、在现场JAVA脚本编程，满足各种复杂性和灵活性的需要，可以在短时间满足客户的需求。3、支持网络组网远程控制 and 报警，语音交互，视频监控，



短信、邮件、逻辑控制、时序控制等，多种方式可以有效保证信息传达到用户手中。4、在满足灵活性需求的同时，安装、配置、调试简单，系统稳定可靠。

多功能物联网网关实现了通信协议的制定、网络通信和安全技术、射频的解码和编码、无线通信接力、多系统互连技术、红外学习和播放、低功耗传感器等技术。它的技术特点是：1、兼容市面上95%以上315M/433M无线报警器。2、控制315M/433M面板开关、插排、电动窗帘等，支持2.4G 频率的ZIGBEE系统。3、128路红外，3路独立输出，可控制任何红外家电设备（各种机顶盒、各种电视、空调等）。4、具有RS232/RS485接口，能和各种带RS232/RS485接口的设备连接，实现双向控制。5、支持WIFI/RJ45网络通信。

## 商业推广模式分析

当行业发展到一定水平，技术已经不是行业发展的障碍的时候，我们更应该关注智能家居行业的商业模式。如何通过有效的市场推广，让更多的用户接受并使用智能家居产品。智能家居在国内的发展，已经不仅仅是产品的问题，商业模式尤为重要，如何通过好的商业模式，降低客户使用成本，为更快的普及产品打下基础，已经成为国内智能家居行业的瓶颈。楼市的调控使得楼价不能太高，开发商也希望通过更多的增值服务获得楼盘的增值，部分开发商直接提供精装修就是一种方式，而智能家居产品无疑是一个很好的导入产品。通过与房地产商的合作，在小区建设的过程中，就直接将产品导入客户使用，一方面获得楼盘升值，一方面可以使业务用较低

的成本以及较少的时间就可以享受智能家居带来的便利。

此外，就是对现有小区的推广，通过升级改造，完成智能家居系统的实施。“全息运营”是针对社区信息服务提出的一个新的平台，是整合物业管理公司、业主委员会、社区周边中小商铺、媒体等多方面资源的增值服务运营平台。最近，已经通过与深圳部分知名物业管理公司深入探讨该运营模式的可行性，通过物业管理公司以及业务委员会，逐步实现运营平台的搭建。可以有效弥补当下单纯的销售产品的方式已存在的诸多弊端，尤其是智能家居产品无法大面积普及这种情况。从智能家居发展来看，新产品对其而言只是一时的新鲜感，客户对生活品质的提高和贴心的服务更为关注。企业也应该由销售产品向提供服务的方向转变。以某小区为例，我们希望入驻该小区，主要面对以下两种情况：



上述简图中我们可以看出，新楼盘从开建、设计都由地产公司负责，可否前期即与其接触洽谈免费为其有选择性的提供智能家居产品中的基本需求产品，比如智能灯光、安防监控等，成为楼宇的标配，让楼盘成为智慧的家，对地产商营销楼盘大有裨益，增强消费者购买房产的信心，同时也能作为智慧社区建设的基础硬件设施。那么，后期还能从哪里盈利呢？这就回到我们的“全息运营”想法。小区的管理维护由物业公

司承担，通过设计一整套的服务流程来实现增值服务。比如：业主家发生的安防监控、报警信息对接物业管理公司，由物管通过智能化的平台对业主形成一种服务，每月向业主收取一定的费用，单一的售卖产品变成提供服务，可以自由控制回收成本，长线运营盈利。同时我们还会结合我们的“家e通智能社区服务平台”，为社区居民提供日用采购和便民服务的平台，长期运营，创造价值。

结合了智能家居的“家e通智能社区服务平台”采取的是免费赠送智能终端给每家每户的方式来实现高覆盖率。在高覆盖率的前提下通过平台上的电子商务平台以及广告平台来实现持续的盈利。这套系统既方便了社区的业主，为他们提供了日常生活各方面的服务，又为平台的持续运营以及智能家居系统的不断更新创造了可观的利润。社区业主通过我们的平台可以找到满足他服务需求的商家，商家则可以通过满足业主的需求而创造价值，同时省去了高昂的实体店成本，可以以更低的价格提供更好的服务，创造更大的利润，同时业主也真正得到了实惠。

## 结束语

智慧社区乃至智慧城市是未来城市发展的方向，而集合了智能家居的“家e通智能社区服务平台”又为智慧社区的实施提供了切实有效的方案，我们相信，未来智能家居，智慧社区，智慧城市将会在人们生活中扮演越来越重要的角色。CPS

作者单位：深圳市家易通达网络科技有限公司

## 建设智慧社区,构建和谐社会

作者: [张践](#)  
作者单位: [深圳市家易通达网络科技有限公司](#)  
刊名: [中国公共安全 \(综合版\)](#)  
英文刊名: [China Public Security](#)  
年, 卷(期): 2012(17)

本文链接: [http://d.g.wanfangdata.com.cn/Periodical\\_zgggaq201217022.aspx](http://d.g.wanfangdata.com.cn/Periodical_zgggaq201217022.aspx)