**刘宗孺**

**身份介绍**

　　刘宗孺，BroadLink创始人兼CEO，墨尔本大学电子工程博士。刘宗孺是位标准技术大牛，早年在澳大利亚国家通信实验室研发出世界上第一个直接混频60GHz无线传输CMOS芯片，已经从事Wi-Fi相关产品研发8年。

　　2013年刘宗孺成立了BroadLink，创办仅仅一年时间，BroadLink已经成为国内[智能家居](http://smarthome.ofweek.com" \o "智能家居" \t "_blank)的代表性企业，获得了创新中国移动互联网专场全国总冠军、硅谷中美创业大赛软硬件组第一名等称号。BroadLink为消费者提供的各种DIY智能插座、智能遥控、智能环境监测仪、智能音响等产品，几乎能够形成一个智能家居自选超市。



**事迹回顾**

　　刘宗儒是这一波智能硬件创业者中，最早的人之一，也是真正通过众筹平台，走出来的一家公司，直到今年5月18日，他并没有举办过一次正式的对外发布。2012年7月份成立公司，2013年3月才推出第一款产品，一个智能插座SP1，在众筹网站点名时间上，之后又推出了一款[智能遥控器](http://smarthome.ofweek.com/tag-%E6%99%BA%E8%83%BD%E9%81%A5%E6%8E%A7%E5%99%A8.HTM" \o "智能遥控器" \t "_blank)RM1，就靠这两个产品在行走江湖。

　　5月18日，BroadLink在南京鸡鸣寺发布了几款全新的产品，新一代的RM智能遥控器以及最小的智能插座等。发布会上，刘宗儒谈到了BroadLink DNA计划，简单的来讲，就是他不仅想做产品，同时想自己做WiFi模块和传感器模块，提供给传统家电厂商；让传统家电公司产品能快速接入WiFi，实现智能化。

　　同时又由其建立一个普通支持的互通协议，让BroadLink的产品，其他家电厂商的产品，互联网公司的产品，包括智能家居外设或者是路由器这样的连接设备，都能够互动起来，实现一键连接、条件互动，也就是如果怎样，则怎样……实现所谓的家居智能化。

　　刘宗儒将其归纳为三点：1、最快速稳定的智能化交钥匙方案：就是给传统公司提供WiFi模块，同时一周左右完成产品的智能化，硬件收费，相关软件和云服务调试免费。2、互联网巨头提供免费服务：通过其合作或投资互联网公司，比如京东、360、百度提供互联网云服务和渠道资源。3、[智能家居产品](http://smarthome.ofweek.com/CATList-91000-8200-smarthome.html" \o "智能家居产品" \t "_blank)之间互联互通、条件联动、数据共享。

　　刘宗儒讲其目前已经做到了40家合作厂商，现在每月3-4家的增长，年底将做到100家的规模。同时通过智能传感器网络，最后是通过其智能传感器模块，实现更多类似IFTTT的条件联动应用。

**Broadlink刘宗孺：智能家居大多仍只是玩具**

**导读：** 从去年开始，似乎只是在一夜之间，智能家居迅速成为行业热点。无论是家电巨头还是互联网公司，还是路由器创业公司，都把智能家居作为自己最重要的方向。

**Broadlink的[智能遥控器](http://smarthome.ofweek.com/tag-%E6%99%BA%E8%83%BD%E9%81%A5%E6%8E%A7%E5%99%A8.HTM" \o "智能遥控器" \t "_blank)，可以通过一个设备替代所有的遥控器**

　　从去年开始，似乎只是在一夜之间，[智能家居](http://smarthome.ofweek.com" \o "智能家居" \t "_blank)迅速成为行业热点。无论是家电巨头还是互联网公司，还是路由器创业公司，都把智能家居作为自己最重要的方向。

　　正如一家家电企业创始人所言，“现在如果你不说你是智能家居，都不好意思开新品发布会”。然而究竟什么是智能家居，智能家居未来将走向何方？

　　国内最早进入[智能家居行业](http://smarthome.ofweek.com/CATList-91000-8100-smarthome.html" \o "智能家居行业" \t "_blank)的集成服务商Broadlink创始人刘宗孺接受了专访，分享了他对智能家居的理解，以及对未来的展望。

**获得京东和360投资**

　　“我们创业是从2012年开始，最早所有的产品只面向企业，我们最早的一个产品是为太阳能热水器企业做智能化的解决方案。”刘宗孺回忆说，当时的家电企业对智能化并不感兴趣，通常会做一两个尝试性的产品，但是他们只是用作展示，并不想量产上市。我们必须要做一些产品，让普通用户感受到智能家居的作用，所以开始研发了面向普通用户的产品。

　　很多人熟悉Broadlink，是从今年5月的那场新品发布会开始。在那之前，事实上Broadlink已经获得了两大互联网巨头京东和360的联合投资。当时的发布会上，Broadlink发布了智能空气监测仪、智能插座及智能遥控器等一整套硬件产品。

　　当时，最受关注是RMHome智能遥控器，通常室内家电都是采用红外或者射频进行遥控，而RMHome可以发射红外、315MHz射频和433MHz射频三种信号，覆盖了几乎所有家电的控制，只要将其放置于屋内中心，就能通过手机实现对大多数家电的控制。

　　除此之外，Broadlink的智能插座也备受关注，这是当时第一个真正达到商用的智能插座。通过它，用户实现了对灯、空调、电热水器的单独远程控制和电量统计。

　　“当时，我们发布了几款小单品，这些产品只能说是给智能家居做一些补充，因为不管是智能家居发展有多块，用户也不可能马上把所有家电更换成智能的，所以我们的这些单品都是解决存量市场的智能化问题。未来，一定是设备本身具备智能功能，而不是由这些外部设备间接控制的。”刘宗孺说。

**远程控制并不是智能**

　　在刘宗孺看来，[智能家居](http://smarthome.ofweek.com" \o "智能家居" \t "_blank)的发展分为三个阶段，第一阶段是设备联网阶段，也就是目前大多数厂商做到的，让家电实现远程控制，不过这其实谈不上智能，只是控制方式的变化。

　　第二阶段是通过传感器，让设备实现自动运行和联动，这也是Broadlink目前正在做的阶段。

　　他举例说，Broadlink智能空气检测仪就是这样一款产品，可以感知室内的温度、湿度、有害气体浓度等；通过扩展模块，还可以检测PM2.5，甲醛等。与家中相应设备连接后，用户可以设置它根据光线进行反映，在天亮(或天黑)之脑后打开空气净化器，加湿器等。

　　第三阶段是引入[人工智能](http://ai.ofweek.com/" \o "人工智能" \t "_blank)和数据挖掘，让家电真的聪明起来。家电设备可以收集用户的使用习惯，采集数据不断学习，将所有设备自动的调整到最适合的场景，实现高度互联互通。这需要较长一段时间才能实现。

　　目前，大部分厂家都是希望把路由器做为中心推广，在刘宗孺看来，并不应该向用户强加这种所谓入口。“你用现成的路由器就很好了，所谓的NAS、远程下载这些功能只是小众群体才能用的到，如果你能够把网络做的稳定，这就足够了。”

**智能家居大多仍只是玩具**

　　刘宗孺表示，现在的智能家居大部分还只是一个“大玩具”，离着真正的智能化距离很大。“智能家居这个词在家电业内很火，很多时候只是一种产品炒作的噱头，几乎还没有一种功能满足了普通老百姓的硬需求。

　　“这背后的一个重要原因是家电单品之间存在互联互通的障碍。”刘宗孺举例说，“如果一个室内空气质量监测的硬件只能告诉你‘空气污染啦’，不能与空气净化器实现解决这个问题，这叫什么智能家居？”

　　刘宗孺表示，Broadlink未来最重要的工作就是通过Broadlink DNA解决家电的直接的互联互通问题。Broadlink DNA是一套交钥匙的智能家居方案，所谓“交钥匙”是指家电厂商只要在自己的线路板上嵌入一个Broadlink的模块接口，就能实现产品的互联互通以及智能化能力。

　　“家电厂商你只需要做好你的电控部分，只能的事情交给我们。”刘宗孺透露，目前已经有40多家厂商接入了Broadlink DNA，预计年底将做到100家。而10月到11月，就将有30-40款家电产品开售，包括奥克斯、志高、海信、苏泊尔等厂商，产品覆盖空调、空气净化器甚至是电压力锅等。

　　“现在，功能型的家电向[智能家电](http://smarthome.ofweek.com/CAT-91108-smartappliance.html" \o "智能家电" \t "_blank)转变已经是挡不住的趋势，这和当年的智能手机是一个道理。三年前，我们给家电厂商做智能，大多最后没有量产，但是现在每个厂商都争先恐后上市，生怕自己落后。如果你不智能化就有可能变成下一个诺基亚。”刘宗儒说。

**Broadlink刘宗孺：智能家居应分三个阶段**

**导读：** 智能插座、智能遥控器之后，智能家居厂商Broadlink今天又推出了一款新品WiFi音响MS1，与TCL、JBL合作研发，预计10月30日在京东众筹，最低支持价格为399元。

　　智能插座、[智能遥控器](http://smarthome.ofweek.com/tag-%E6%99%BA%E8%83%BD%E9%81%A5%E6%8E%A7%E5%99%A8.HTM" \o "智能遥控器" \t "_blank)之后，[智能家居](http://smarthome.ofweek.com" \o "智能家居" \t "_blank)厂商Broadlink今天又推出了一款新品WiFi音响MS1，与TCL、JBL合作研发，预计10月30日在京东众筹，最低支持价格为399元。

　　看似混乱的产品布局背后还有哪些战略部署，我也和Broadlink的CEO刘宗孺聊了聊这个问题。

**Q：为什么要做一款智能音响？**

**刘：**我们是在半年前决定要做音响的。当时市面上还没有我们很满意的Wi-Fi音响，所以我们决定自己做。

　　智能家居联动，Wi-Fi音响就可以成为播报中心，实现家电间的自主对话。现在但播报中心还是手机，但这并不是最理想但场景。很多场景下手机并不在用户手里，智能家居也应该去手机化。比如，我们与海康卫士的摄像头合作，当发现家中异常时，能够及时语音播报，当发现主人回家时就可以播放主人喜欢的音乐；当家庭环境发生改变时，也可以通过Wi-Fi音响播报。此外，Wi-Fi音响还可以做场景都触发器，比如晚上睡觉前播放轻柔都音乐时，就会自动触发关灯、关窗帘等行为。我们一直想做中间纽带，所以如果当时有比较好的Wi-Fi音响，我们就会去找他们合作。

**Q：Broadlink做单品的逻辑是什么？**

**刘：**当一个厂商什么都想做时，往往做不好，不能做到最好，也没办法与业内最好的公司合作，专业的人做专业的事，就算是苹果也没有自己既做平台，又做各种各样的产品。我们不会打价格战，我们还是会做品牌，保障产品是和业内最好的团队合作。最终起决定作用的还是看产品能不能[人工智能](http://ai.ofweek.com/" \o "人工智能" \t "_blank)起来。

　　现阶段的不少产品，包括我们的产品，都还谈不上智能，而且也未必需要智能。比如传感器接触到我起床时灯就可以打开，窗帘自动开关意义也不大，更像是噱头，挺酷挺炫，但需求不高。电器的智能还是很有用的。

　　我们也经历了一个转变，未来我们希望是做现有产品的智能升级换代。比如我们之前的智能插座，现在也改了名字，叫智能定时器。定时器产品每年的销量都足够大，是不需要教育用户的，现在我们的产品价格已经接近传统的定时器，交互体验还更好，用户升级替换就容易了。当用户用了这个产品后，我们就会通过场景来引导用户增加新的智能产品。如果是海外的话，就会是像Dropcam一类的安防产品。

**Q：Broadlink如何看智能家居？**

**刘：**我们觉得智能家居应该分为三个阶段：第一个阶段是connected home，就是让各种家电联网，这个是前提，只能实现远程控制，但并不能称之为智能设备；第二个阶段就是 home automation，给智能设备和家电加上各种传感器，让设备能读懂传感器，还能听懂其他厂商读产品，这个是基础；第三个阶段就是人工智能，引入人工智能和数据挖掘，帮助用户判断，这个已经不远里，我觉得未来3到5年就能实现，我们已经有合作伙伴做出了样品。

今年开始传统家电厂商几乎都看到了功能型家电转[智能家电](http://smarthome.ofweek.com/CAT-91108-smartappliance.html" \o "智能家电" \t "_blank)的趋势，双十一期间，应该会有一大批智能家电问世，TCL、奥克斯、志高、苏泊尔等厂商都会有智能新品推出。但现在智能家电还都出于比较早期，还不够智能，很多场景都是场景YY出来的，受众还是极客爱好者，老百姓的用户粘性还不高。只有当机器真正变得聪明了，老百姓才会用，比如我告诉烤箱一句我想吃鸡翅，它就自动运行了，老人也会用。其实这个也不太难，现在还在早期摸索阶段。像电饭煲、烤箱这样的产品做智能，有时候会要去做美食社区，这些还都有些牵强。

**Q：如果Broadlink不做平台的话，最看好哪家平台？**

**刘：**现在的平台各有优势，京东、阿里、百度、腾讯都有机会。京东有3C产品的口碑、渠道和物流优势，在智能家电方面最大。阿里有云服务、流量的优势，能够帮助到[智能家居](http://smarthome.ofweek.com" \o "智能家居" \t "_blank)厂商，加上大数据的积累挖掘，未来也有可能做到[人工智能](http://ai.ofweek.com/" \o "人工智能" \t "_blank)。百度有数据的积累，现在优势还不明显，但百度一直在做百度大脑，随着[智能家居产品](http://smarthome.ofweek.com/CATList-91000-8200-smarthome.html" \o "智能家居产品" \t "_blank)接入人工智能，百度的机会就很大。腾讯有装机量的优势，是天然的平台，现在微信还在谨慎的做初级尝试，当验证完微信应该就会全面放开接口，从人的连接到物的连接，厂商肯定会接入。

　　其实我们也是一个超级App，但我们没有做那么重。苹果Homekit出来，用户可以在不解锁的情况下，语音控制智能硬件产品，现阶段还是会有用的。手机控制智能家电肯定会很快退出历史舞台。App应该是用来做设置的，用户设置完成就不用在打开应用。大数据和人工智能就会帮助硬件产品更加智能。

**Q：Braodlink下一步要怎么走？**

**刘：**后期我们主要是做接入，把做的很成熟的传感器接入，比如安防摄像头、灯，当然我们不会做低价，会比原有的非智能产品价格要高。明年可能会出加入人工智能的新产品。