

助力移动打造跨物联网全场景平台 构建可落地的智慧家庭服务生态

蔡锦江

深圳市智慧家庭协会 会长
深圳市思锐达传媒有限公司 董事长
深圳市智慧湾科技有限公司 总经理



2018年智慧家庭产业迎来产业拐点

基于市场拐点到来，生态快速成型





制造型企业的集体困境

传统商业时代的供应链模式



规模经济导致产能过剩

传统商业是一种供求关系。企业通过扩大生产规模，降低单位成本，增加市场份额。然而长期来看，当所有同类型企业同时扩大规模，必然导致产能过剩。

供求关系逆转“渠道为王”

供求关系逆转，渠道倒逼制造型企业乃至整条供应链，挤压制造型企业的利润空间。以国美、苏宁为代表的大卖场掌握议价权。

制造企业品质下滑，创新乏力

为了维持利润空间，企业被迫压缩生产成本，以次充好，对品牌造成破坏性影响；利润摊薄也影响了研发投入，造成企业不断滑向价格战的漩涡。



互联网思维做不通智能硬件

移动互联网时代石墨商业架构



● 互联网思维造就“伪智能”

智能硬件企业盲目跟风，定价接近甚至低于硬件成本，美其名曰“圈用户、抢入口”，APP激活极低、后台一堆死数据，根本不可能产率生数据挖掘的二次商业价值。

● 智能硬件推广成本极其高昂

互联网发展之初，由于显著减少信息流通的中间环节，的确在一段时间里降低了企业的渠道成本。然而随着互联网普及红利期的结束，新的渠道寡头垄断已经形成。

● 互联网+智能硬件不等于物联网

举个例子，中国的家庭养老服务需求非常巨大，但是没有几家公司能做的出相应的智能硬件产品，因为互联网只能提供信息渠道，无法承载消费者需要的看病陪护等生活服务。



智慧家庭**金刚石**新商业崛起

物联网时代**金刚石**商业架构



智慧家庭落地离不开运营商

家庭网络质量成为制约用户体验的主要瓶颈。普通用户对网络如何配置一无所知，智慧家庭除了WiFi，还涉及到很多其他低功耗通讯技术，组网难度几何增加。

智能硬件生态落地新渠道

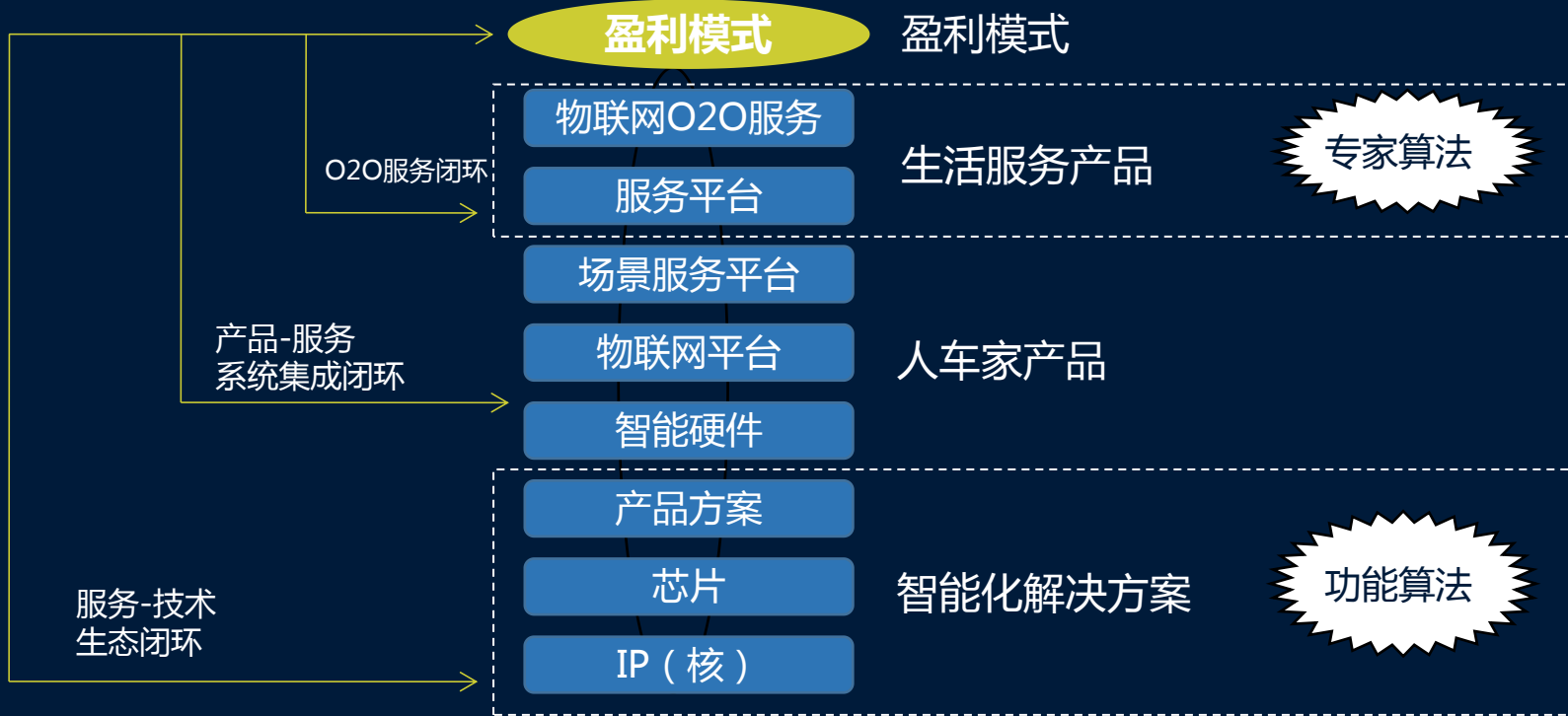
智能硬件企业与其靠自己单打独斗，不如善用生态渠道。比如海康、南京物联通过与华为Openlife生态合作，一次性拿下白俄运营商20万套智能家居安防系统订单。

生态伙伴不分大小只看贡献

物联网时代“渠道”概念已经改变。企业不论大小，关键是找准自己的生态价值定位，比如技术、产品、服务、云平台或者方案算法，与多维度生态伙伴合力实现服务。



基于盈利模式的闭环生态链打造



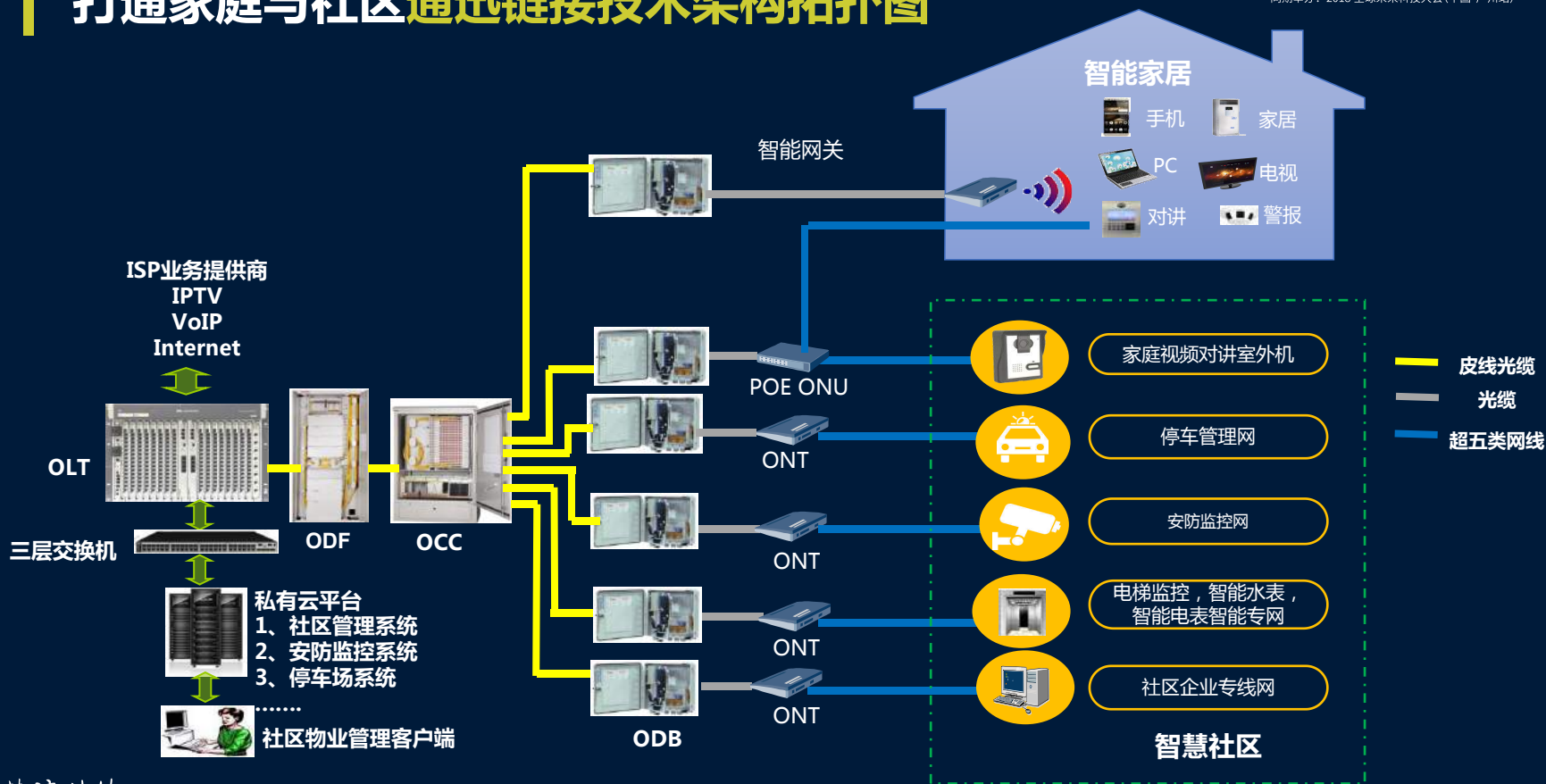
全景生态图——整合，有机生态合作是必然发展趋势

2018广东互联网大会
2018 GUANGDONG INTERNET CONFERENCE
同期举办：2018 全球未来科技大会（中国·广州站）





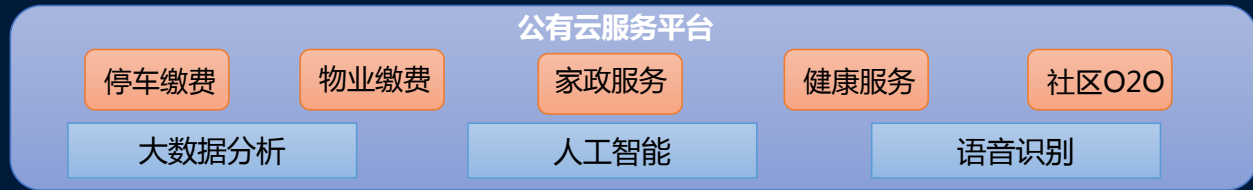
打通家庭与社区通讯链接技术架构拓扑图



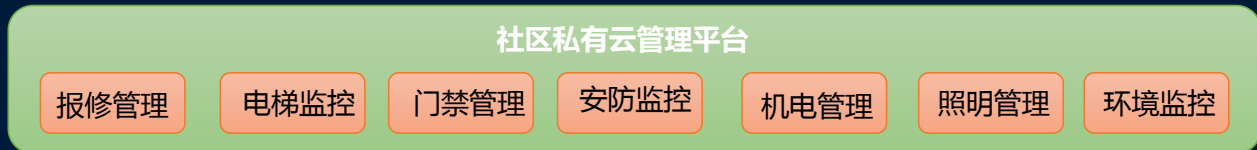


智慧社区解决方案生态系统架构

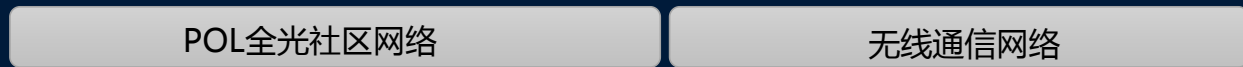
公有云服务平台



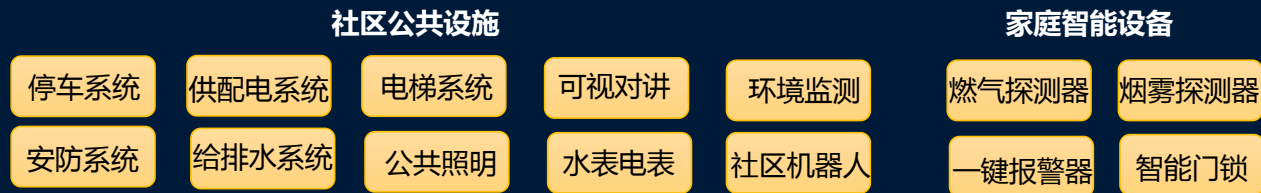
社区私有云管理平台



网络通信层



设备层



管

管





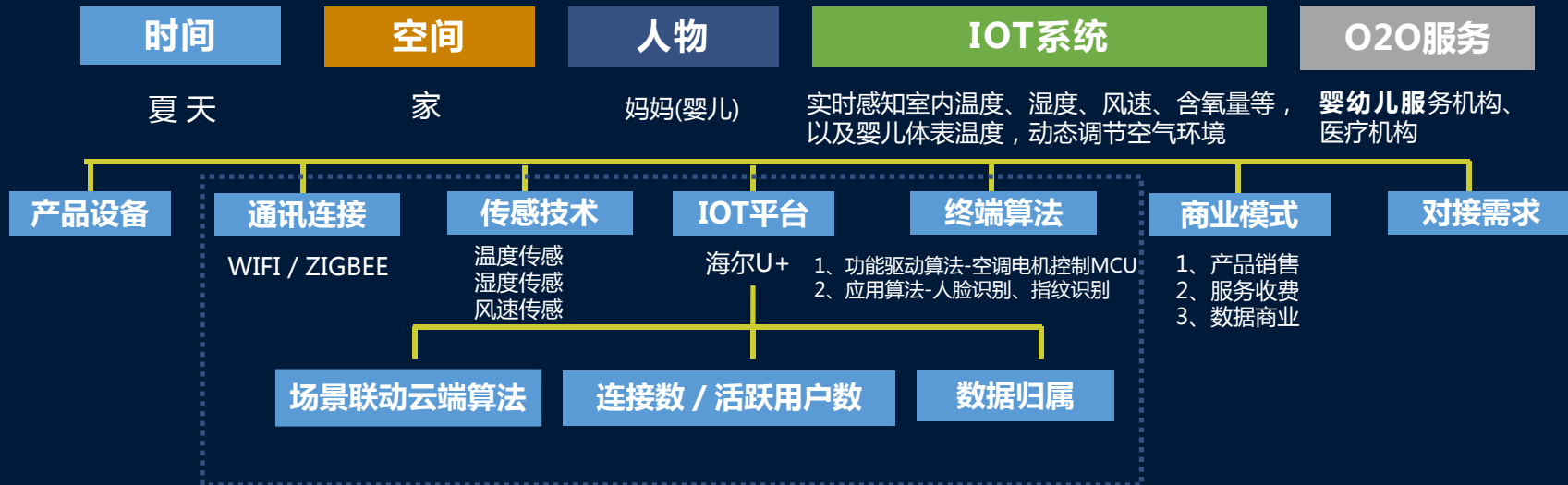
社区设施管理——设施监管（服务于物业管理的物联网数据赋能）





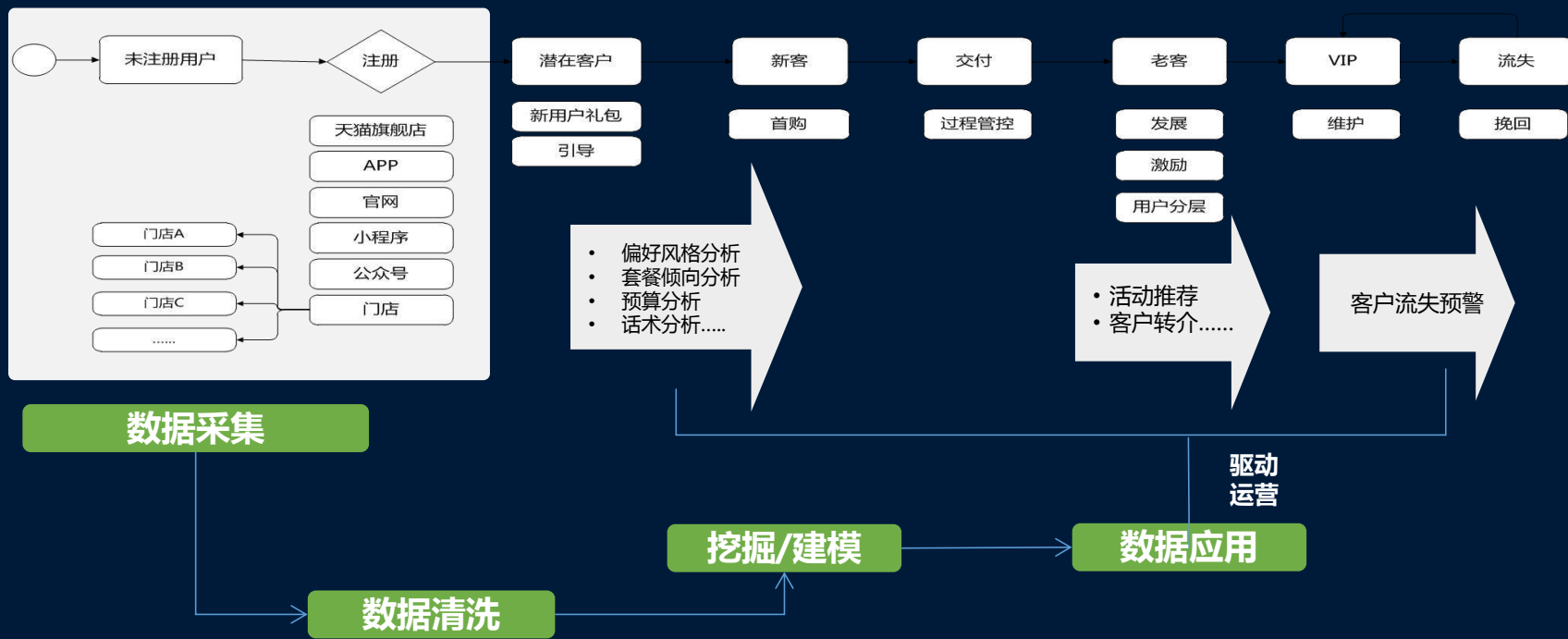
智慧场景——跨物联网平台的场景构建成竞争靚点

服务需求(挖掘生活中的痛点/痒点)：新手妈妈的烦恼，婴幼儿身体较弱，夏天天气热不开空调容易中暑，开空调又容易感冒。





数据驱动用户运营——针对B端运营管理及C端用户服务数据使能





物联网综合业务支撑平台功能框图（智慧湾科技）





物联网VS互联网——入口理论开始弱化 数据流动是核心

不赚钱

要赚钱



开始落地的智慧公寓生态架构与跨界融合的发展趋势



公寓PMS

公寓整体解决方案

公寓硬件设备 (电表、门锁、控制)



品牌公寓运营



公寓服务

(安装/维修、网络、
售后、洗衣)



公寓租赁金融





2018年智慧生活服务生态解决方案成型落地

2018广东互联网大会
2018 GUANGDONG INTERNET CONFERENCE
同期举办：2018 全球未来科技大会（中国·广州站）





物联网智慧家庭服务类别与平台盈利预期

物业服务	自有整合收益	整合服务	服务平台分成	整合服务	服务平台分成	物联网衍生服务	等待开发
电信服务	350	电商服务	300	住家娱乐	200	美容	
安全服务	150	到家服务	80	汽车	75	场景服务	
电力服务	720	物流服务	50	家政	200	空气服务	
水		家装服务	300	生鲜	350	儿童专属服务	
燃气		广告	30	住房租赁	200	生活水服务	
		养老服务	300	养老	150	-----	
		教育	200				



2018年——企业改革与升级的关键年

产品升级：智能化产品，场景化，服务化升级

服务升级：互联网O2O向物联网O2O升级

运营升级：数字驱动运营

渠道变革：地产、物业、家装、社区体验店、平台化服务（到家服务、教育服务等）

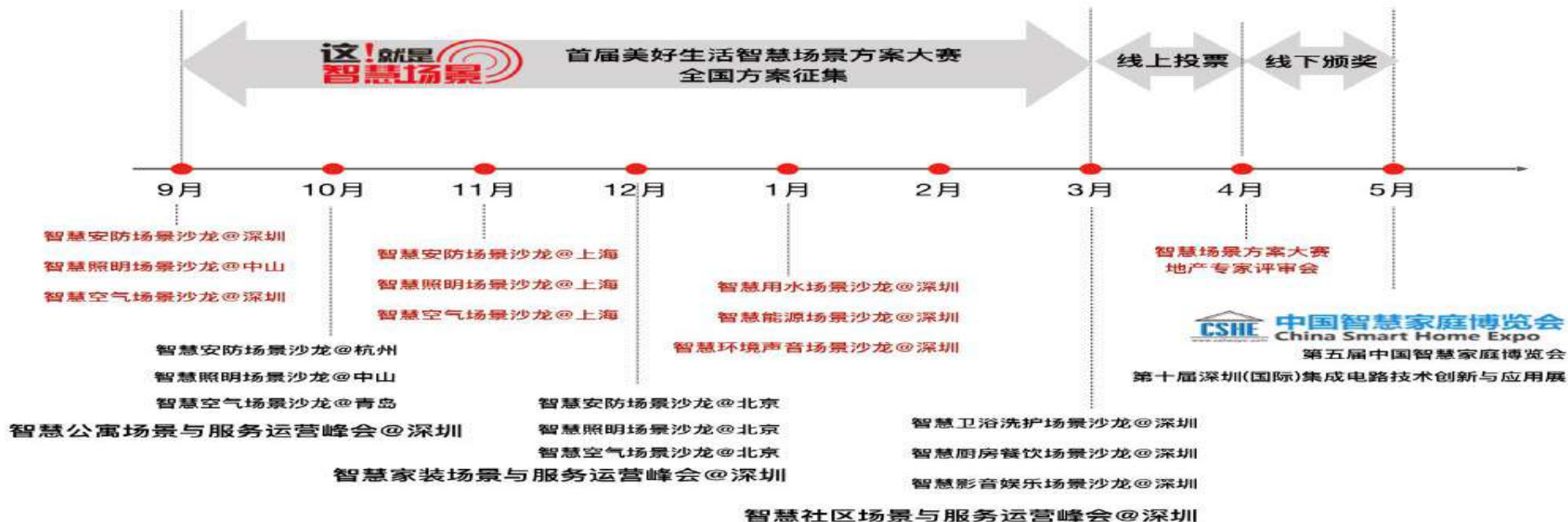
品牌变革：技术品牌、产品品牌、数据品牌、生态品牌、服务产品品牌、服务平台品牌

商业模式变革：渠道变现vs渠道共享vs利益共享vs服务整合与分配



思锐达传媒2018-2019活动规划

思锐达传媒2018-2019活动规划





深圳市智慧家庭协会简介



深圳市智慧家庭协会

成立于2014年2月18日，由芯片厂商、智能家居、传统家电、物联网云平台、安防设备厂商等共同发起，以新兴技术创新为基础，从芯片技术、智能硬件、云平台、地产物业、社区家装等多个领域构建智慧家庭生态系统，推动家庭生活服务产品创新。

智慧家庭协会的目标是集合产业链上、中、下游企业，携手共建完整生态圈，通过旗下智慧云锁、智慧公寓、智慧家装等细分领域联盟深度整合产业链资源，围绕市场需求，对接服务落地、金融资源及专家库、行业标准建设。

现在，已有智慧湾、华为、联通、移动、天威视讯、安富利、TCL、长虹、盈峰资本、梆梆安全、中兴、九洲、艾拉、雷士照明、和而泰等100余家企业加入协会成为我们的会员。

通过细分领域产业联盟，我们将携手行业标杆企业积极推动技术、数据接口、服务等行业标准化工作的展开，树立行业的共同遵守的标准和规范，形成良性的产业链条，建立并维护良好的产业生态大环境。

深圳市智慧家庭协会的使命——构建智慧家庭生态

依托协会平台，与内容运营商、互联网企业、软件平台企业、硬件厂商等跨领域企业进行优势互补，深度整合资源，统一软硬件接口，推动产品互通融合。

通过展会、高峰论坛、综合市场、专业电子商务平台、软件整合服务平台、交流互动等综合形式，建立专业的市场推广服务平台。



及时了解智慧家庭产业最新产业发展趋势以及市场动态，并获得专业的市场战略规划咨询服务。

引导政府出台适合智慧家庭产业持续健康发展的政策，开辟相关的产业空间，引导金融、教育人才、投融资、创业机会等政策倾斜，营造有利的产业环境。

推动智慧家庭生态链上跨行业、跨企业的商业模式创新，加速智慧家庭可盈利创新模式的落地，形成巨大的产值与服务价值。



欢迎交流

2018让我们开启30年持续增长的智慧家庭产业



蔡锦江



更多资讯交流

协会咨询



高小姐

13926530523

展会咨询



蔡先生

18002541247



罗先生

18720091506



智慧产品圈
pieeco

THANK YOU!
感 • 谢 • 聆 • 听

