1 任总

- 1.1 反馈问题
 - 1.1.1 人数不多,效果比预想要好,引来的业内的关注

遇到了空气治理类的厂商, 负离子检测

- 1.1.2 未来要推负离子检测
- 1.1.3 合作
 - 1.1.3.1 阿里巴巴方案
 - 1.1.3.1.1 数据换天猫推荐
 - 1.1.3.1.2 数据上云方案需要评估

二选一

- 1) 数据先上汉威云再上其他云
- 2) 数据直接上其他云
- 1.1.3.2 庆科很高兴
- 1.1.3.3 360 有合作意向

1.1.3.3.1 条件

- 1) 可以成立公司,但是不能垄断
- 2) 需要为合作单独设计产品
- 3) 原来的产品(能代表公司形象)不给他们

1.1.3.4 迪信通

全国 3000 店,可能先推出试点

1.1.3.5 医疗

家用增氧机需要专门的传感器去获取当前室内氧含量

1.1.3.6 校讯通

校园环境物联网检测

1.1.4 生产、供货的联调联通

金鑫负责 要赶上圣诞节,元旦,春节

- 1.1.5 预定入口不明确
- 1.1.6 尽快研究产品工作模式的闭环模式
 - 1.1.6.1 尽快确定检测后下一步的措施
- 1.1.7 配套治理措施
- 1) 风扇、过滤
- 2) 需要专业人员负责
- 1.1.8 不同的应用场景考虑使用不同的产品外形
- 1) 甲醛
- 2) 酒精
- 3) 氧气
- 1.2 后续
 - 1.2.1 夯实现在满足未来
- 1.3 公众号要有内容
- 1.4 陈健提出了一些问题
 - 1.4.1 APP 需要深化

1.4.1.1 商城

- 1) 支付宝
- 2) 微信

- 1.5 卖出去产品才是结果
 - 1.5.1 商务
 - 1.5.2 寻找公司支持
 - 1.5.3 有量有前途
- 1.6 知识产权问题
 - 1.6.1 能买传感器就行
 - 1.6.2 时间要加紧
- 1.7 销售要跟上
 - 1.7.1 生产工艺
 - 1.7.2 尽快供货
 - 1.7.3 时间比较紧
- 1.8 具体的内容要具体的人员分工解决
- 1.9 敢死队向前冲

- 1.10 计划规划是演变迭代的,但是可以做产品的规划,不要铺开太大了
- 1.11 不能因为智能家居项目影响其他项目
- 1.12 iOS 要开发
- 1.13 采购供应招人

负责人: 张世宏

1.14 云 (服务器)的问题需要从长计议

负责人: 尚总

1.15 最终目标:产品要出去,不行找领导

2 金鑫

2.1 没有项目的宣传页

• 优先级高

- 2.2 闭环问的人很多
- 2.3 学生群体的问题
- 2.3.1 没有考虑到存在
- 2.3.2 有创意
- 2.4 airradio 放官网入口不合适
- 2.5 项目前期没有打招呼(确实没时间),希望后期领导的支持
- 2.6 后期需要加人,现有的生产跟不上
- 2.7 做项目先斩后奏向领导道歉
- 2.8 有时候活干完了才想到钱

3 李猛

3.1 其他厂商

联网是大趋势

- 3.1.1 东软
 - 3.1.1.1 老人
- 3.1.2 电动车
 - 3.1.2.1 巡检电动车思路
- 3.2 关注度高的内容
 - 3.2.1 甲醛
- 3.3 得到认可的内容
 - 3.3.1 软件
 - 3.3.2 硬件
- 3.4 家庭内
- 3.4.1 原有的理想逐渐转为了现实
- 3.5 汉威云
- 3.5.1 公司网络不稳定

4 张世宏

- 4.1 订阅号应该是服务号
- 4.2 商务
 - 4.2.1 外贸 (香港公司)
 - 4.2.2 线上线下需要统一商务
 - 4.2.3 与时间赛跑的资源匹配
- **4.2.4** 大学生物联网竞赛,寻找人才的机会,产品让他们参与

学生创意好

- 4.3 知识产权保护
 - 4.3.1 核心不是那么容易翻过去
 - 4.3.1.1 传感器
 - 4.3.1.2 软件系统 (不是壁垒)
- 5 孟晓勇
- 5.1 其他厂商有参观意向
- 6 徐克总
- 6.1 尽快向领导层提交展会总结

负责人: 张世宏

- 6.2 智能家居可以延伸"家报"
- 6.3 两万五千里的开始
- 7 尚总
- 7.1 核心竞争力要掌控
- 7.2 知识产权要保护
- 7.3 时间节点要把控好
- 7.4 品牌意识要有
- 7.5 建议 iOS 和 Android 同时上线

不做苹果档次上不去

8 王书潜

- 8.1 通讯协议安全性存在问题
- 8.2 需要能全局把控产品的制作总监
- 8.3 生产问题
 - 8.3.1 跨公司生产供货报价有问题
 - 8.3.2 批量的生产