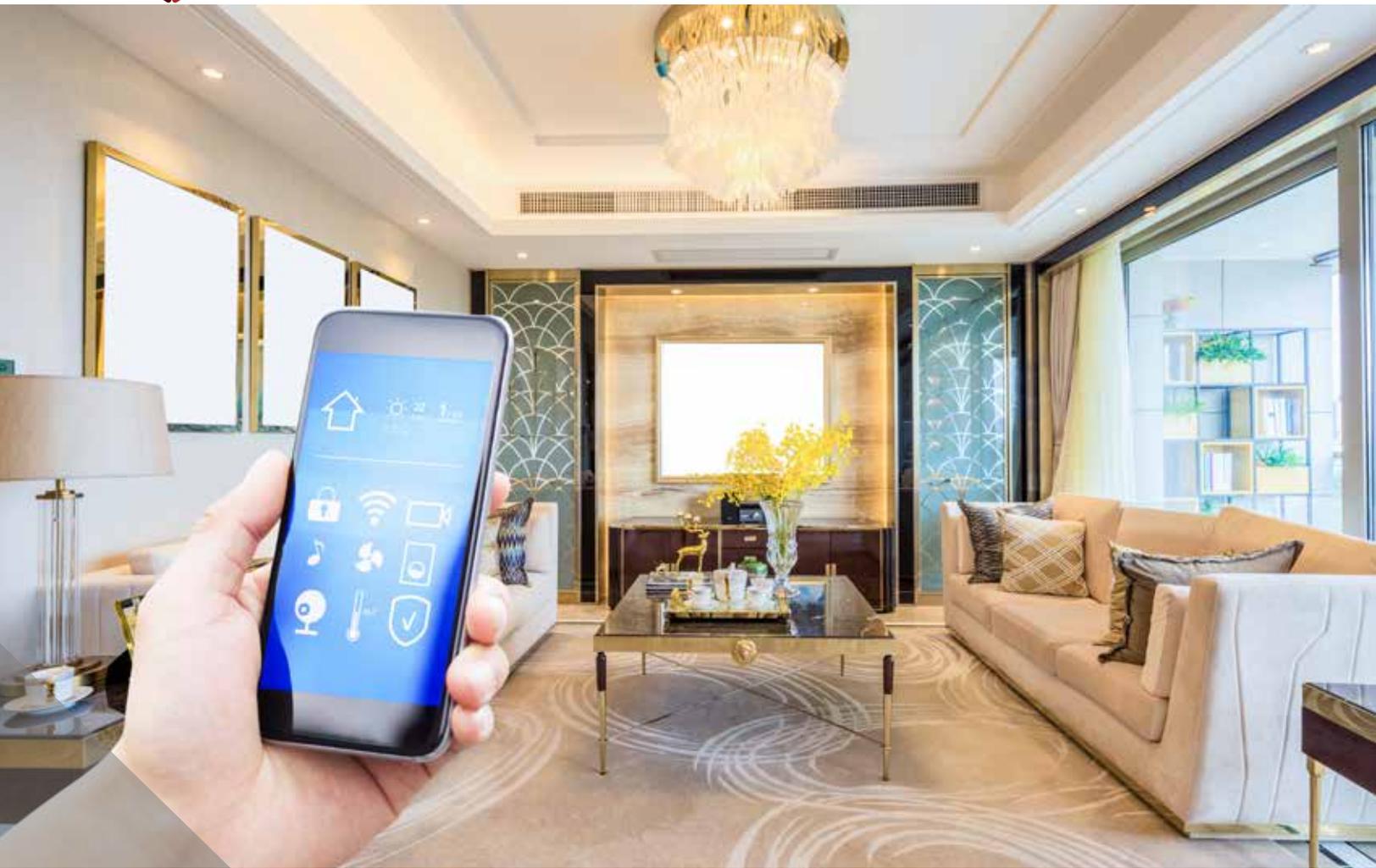




DVACO

INDUSTRY REPORT



华歌2018年度 全球智能家居 市场趋势报告



Trend #1: 大众市场智能服务

从亚马逊和百思买这些公司的团队部署，以及一些以WiFi产品模型为主的住宅安装公司来看，他们的大众市场意识越来越强，但是这种趋势也会影响定制安装商的市场。

在之前的很多年，前沿性的趋势里都会或多或少包含一些大众市场的相关产品，2018年也不会例外，但是今年我们不会关注更多的颠覆性的智能家居产品，而是希望认真看待2017年引发该行业的新安装服务，更快、更省。亚马逊和百思买都发布了一系列新的安装程序给大众消费者。

我们认为有能力的技术人员的涌入对于行业来说是一个好的事情，他们经过专业的培训，有统一的公司服装，并不仅仅是因为我们需要更加熟练技术人员，他们的知名度更有助于提醒越来越多的居民家庭知道家庭技术安装人员的存在。

随着Wi-Fi市场的不断发展，AI技术的不断革新，住宅科技化已经逐渐深入到每一个用户，从酒店到别墅，从豪宅到公寓，人们的认知度将伴随着经济的发展和科技的发展日新月异。

三大智能家居服务

2017年智能家居安装行业出现了很多新兴的事情，很多DIY的智能家居产品逐渐成为主流产品，这些产品主要以无线产品为主，有一个典型的特征，客户只需要支付199美金或者229美金就能实现一些智能产品或者系统的安装。目前他们提供的是小系统的安装，自己的安装人员统一进行系统化的安装。DISH Network通信公司在电视盒子出现之前做了三年的智能家居服务，这些服务包括为任何个人或DISH会员、非会员安装电视、安装电视机顶盒，提供一些智能家居设备等。根据丹佛邮报报道，在DISH经营的第一年，它就完成了高达150万的安装用户。2017年，百思买和亚马逊也开始打着同样的智能家居的旗号开展了此项服务。

三家供应商安装或者配置一个门锁、恒温器、可视对讲门铃、个性化安保系统（高达10个外围设备和一个摄像机）、照明系统（集线器和6个灯泡）、或者照明开关，收费相差无几。

从上面三个案例，我们可以看出安装费用不会对主流的家居科技领域造成混乱。客户从你这里购买产品，然后每件产品支付99美元-129美元的安费用，这时候如果你提出了5件产品可以享受最低价格的优惠政策，那么他们很可能会和你成交一笔相当可观的溢出业务。这意味着，如果一切发展顺利的话，三个小时的工作加上硬件利润，追销，以及长期的客户合作，价值550美元。

许多传统的家居科技公司已经义无反顾地转变到这个模式。还有其他一些公司则以这样的方式来补充他们的定制业务，有的是为了让现有的技术人员保持忙碌。

但是最好的消息是专业安装变得比以前更加触手可及。不久之前，消费者甚至都不会考虑智能家居，因为在他们周围他们从没见过这样的东西。尽管在过去的几年里，像苹果、康卡斯特、搜诺斯、亚马逊、谷歌、三星这样的CE巨人为我们做了所有的市场营销，并引起了人们对于智能家居集成的兴奋。但是怎样去唤起大众这样一个范畴意识？怎么向某个持怀疑态度的客户解释我们的工作。这仍然是每一个智能厂家品牌实力的考验。



一次次的研究告诉我们，那些自己DIY的人并不是为了省钱。他们仅仅是享受中间动手的过程，或者是他们觉得自己做会更快一点。

智能集成：LENNAR莱纳无线家庭

LENNAR莱纳在他们的官网上推出了一项“新家”服务，提供整套的服务，所以为了让这项服务能够以最少的成本实现最大的客户效益，他们淘汰了一大批的小系统集成商，选择了亚马逊智能家居服务商，提供更多的智能产品和智能服务，这项合作严重地动摇了主流家居科技市场。

这项服务的最大好处，他们采取无线智能家居设备，给客户安装免费的网络提供以及无线网络，通过一流的路由器让整个家庭实现全联通，无盲点。业主入住后，通过电工、物业维护人员就能完成对智能产品的销售和安装。

在莱纳所谓的“包含一切的”房子里只有少量的物联网的设备，但是建筑商也帮助客户可以很轻松地在亚马逊莱纳门户网站购买到那些设备。这样一来房屋主人加强了他们系统，莱纳从交易中获取佣金，实现双赢局面。

2017年底，莱纳收购了单户住宅开发商CalAtlantic，并创建了美国最大的住宅建筑公司。在2018年，合并后的公司房屋销量可能超过41,000套。

LENNAR莱纳，一个全新的房地产建筑商，为客户提供从建房、售房、装修、智能家居全套服务。在它们的网站详细描述了一些其它合作品牌智能设备产品，包括智能锁、恒温器、可视对讲门铃、照明，以及WiFi音响。



建筑商的新商业模式？

随之而来的有一个大问题：建筑商会在未来他们的建筑过程中采用这套模式吗？

因为网络线的提前布置，让后期的智能系统销售成为可能，而每一个智能产品背后的云服务设备的特性都会让他成为有利的客户大数据，所以，对于那些有长远眼光的建筑商，数据的本身不是房子，而是家庭！

科斯特洛确信大企业正在形成他们自己的长期的大数据战略，所以他们今天就可以开始把数据收集设备偷偷带入到家庭中。

他问：“建筑商会为了收集生活数据而按原价卖掉房屋吗？”

他们也许不会那么极端，但是他们肯定会好奇保险公司或者那些大CE为了这些诱人的数据付出了多少？也许就像莱纳证实的那样，住宅建筑商有一些其他有趣的盈利模式。

点评：随着中国智能家居市场的推广和教育，人们对智能的意识逐渐形成，大众主流的市场已然开启，华歌通过前几年的产品研发布局，我们在无线智能产品的提供和服务上，已经能为客户提供更加灵活的安装方式和更加快速的盈利模式。



TREND #2: 家庭首席网络安全官

将物理安全和数字安全角色集成到一个地方使集成商不可或缺。

保护生命和财产（物理事件）通常属于传统的安防经销商的职权范围，他们会安装报警系统，摄像头，电动门锁，以及各种传感器。另一边是信息技术专家和精通网络集成商，他们的职责是网络安全防护，例如，网络安全、家庭隐私，银行账户，移动软件，智能恒温器以及监控IP盗取等。

现在，物理安全以压倒性优势取得胜利，因为每个人都知道它是干什么的，他们是否需要以及他们能从哪里买到它。另一方面，如果他们遇到大的网络攻击，他们很可能不知道要去哪里寻求帮助。

在联网家庭中，什么是安全的未来？这是一个很好的问题，因为在当今时代我们有两个截然不同并各自服务的安防领域——物理安全和数字安全。

这种胜利也会过去，物理安全和数字安全之间的历史鸿沟正在消失，安装了监控摄像机的公司同样也要确保从这些摄像机进出的数据。为什么不呢？如果网络小偷可以通过路由器的数字漏洞解锁，那么自动防护体系就没有防护的功效了。

“随着家庭自动化的普及，我们必须认识到智能家居的私密性要求很高”。我们的智能化设备和网络要求达到很高的加密等级，我们正处在网络和物理安全结合的初始阶段。”

事实上，我们确信，就像现有的企业市场一样，家庭中的人身安全和数字安全也将真正的融合。住宅消费者最终会得到属于他们的网络安全服务商，但是这些网络安全服务商很可能出现在传统家居安全和智能家居自动化领域。

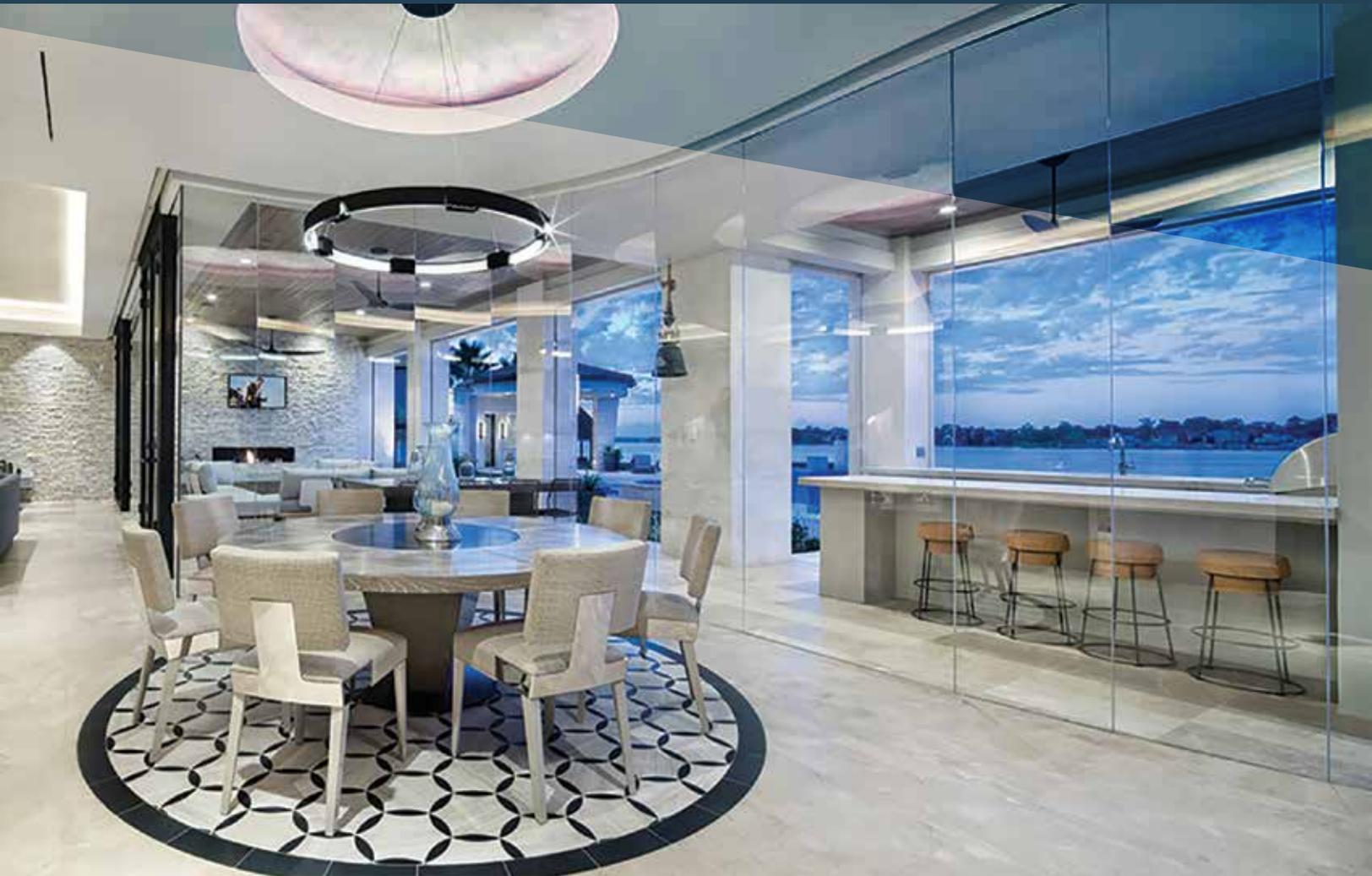
原因很简单：网络技术的不断进步，对于网络安防的安全度就会让客户更加关注，作为前端设备服务商，智能家居领域将越来越关注客户服务的完整度。在网络设备上更加专业，防护体系更强，云端监控功能增强，在实体安全领域建立起来的商业信誉已经转化到数字安全领域。什么公司在保护物联网用户云数据方面处在最佳位置？国际数字安全公司金雅拓做过一个相关调查，当时31%的客户回答是专业致力于安全领域的知名公司。

许多定制集成商发现自己目前缺少满足客户数字安全需求的技能。同样，也要考虑到责任的因素。但你猜怎么着，从集成商开始为客户连接怕一个设备到网络时，他们就已经开始要承担责任了。既然如此，那何不干脆扮演首席安全官的角色呢？

从哪里开始着手？今年很多产品商都在产品中开启了云服务，为客户在网络安全检查方面提供了便捷的工具有，帮助集成商明确网络的运行情况，是否安全，如何排查安全隐患。今年早些时候，消费者技术协会发布了联网家庭网络安全检查工具的清单，用来帮助集成商和客户明确在网络中需要保护什么免于外部攻击。

点评：客户网络安全就要求我们在智能家居行业，智能化网络基础便成为家庭数字安全的第一步，云端服务将更加全面地解除我们在网络安全上的顾虑。阿卡尼斯、OVRC的使用将成为未来智能家居行业网络首席安全顾问，并支持云端服务！

“我们观察到罪犯已经上升到一个新的安全领域——网络犯罪。只有给我们的客户提供网络保护，这一切才有意义” —Onna Stewart, Vyanet



TREND #3: 可调光照明 & 照明灯具

拥有新的LED 照明设备解决方案和照明设计培训，新（老）的市场参与者为定制集成商打开了之前被限制的销售渠道。

在过去的几年里，可调白光照明在商业照明行业中风靡一时，但这类产品现在才出现在智能家居频道中。在2017年CEDIA展会上，一些知名公司的发展趋势露出了端倪，商业领域新的公司和移民也开始出现。

白光LED灯有多种色温，从红色（暖光）到变蓝（冷光）。灯光的色调可以影响人的心情。以及通过灯光的改变，产生或限制褪黑激素，从而调节睡眠模式：偏暖的色温可以让人平静；偏冷的色温可以让人充满活力。

除了传统的照明控制，集成商还可以通过设计健康照明和全面照明方案，为他们拓展更多的盈利机会。

对于那些想要“以人为中心照明”设备与昼夜规律保持一致的客户来说，这是完美的，开始新的一天时，开启偏冷色调的灯光，休息时，开启偏暖色调的灯光，正因如此，它被叫做“动态的自然照明”。

在2018年的ISE展会上，Rako公司并没有在它的展位上不仅突出白光照明，强调了调光的重要性；并且向所有的集成商展示了灯光颜色调节的方案。

可调节灯光帮助人们建立一个自然的，24小时的昼夜节律周期。“下午偏暖的灯光对人们是有好处的”，高级建筑科学工程师，克雷格凯西，在最近的灯展上告诉CE Pro，”因为晚上的时候，蓝光会扰乱我们的自然周期，影响我们的睡眠，并且很可能会减少褪黑激素的产生。”。

在2017年的CEDIA展会上，很多公司推出来他们对灯光控制产品的解决方案，大部门还集中在白光照明产品上，仅有部分公司开始展示商业、家用颜色调节的场景。

飞利浦致力于在LED设备的调光和调色，这让很多客户开始认同灯光在家居生活尤其是高端住宅和商业应用中的重要地位。

“A/V经销商不断寻找更多的收入渠道，随之而来的是销量的指数增长。我们给他们销售高端照明系统的机会，”越来越灯光照明公司的经销商体系中多了其它行业的经销商。

“每个人都需要灯光，但并不是每个人都需要价值5,000美元的扬声器。我们带给经销商巨大的收入潜力，”希格斯（智能灯光市场负责人）说，“由于现有设备的落后，大量热能的输出，以及人们对于重型基础设施布线的需要，市场创造了一个完美的机会风暴，而我们集成商就正好赶上了。”

希格斯解释说分布式照明就像分布式音频一样，驱动器和照明器材提供类似于音频放大器和扬声器的拓扑结构图。但是集成商并没有很好地把包括控制元件以外的灯具组合成一个全照明系统。

就如希格斯所说，所有的客户在灯光的需求上将不断提出更高的使用场景需求，所以产品在技术上的完善，包括服务上的成熟度会让集成商更容易进入这个行业，并且把生意模式扩大。

点评：在华歌做过的众多高端住宅案例中，客户对灯光的需求都是首位的，而且对于调光的需求也逐年加大。Rako智能灯光系统在技术和产品上能够满足客户对氛围和功能的需求，光源的兼容性能够满足不同的灯光设计布置，有线、无线方案的混合让客单价更加亲民。



TREND#4 不仅仅是单户智能化

如何在学生宿舍，养老院以及一些更具有代表性的前景区域安装不同的自动化和娱乐设施？集成商对此可以提出一些巧妙的解决方案。

定制集成商已经在那些住在大房子里，拥有独栋住宅的有钱客户中建立起了业务。然而2018年新的 CE Pro行业研究现状表明，现在有28%的CE智能专家在落实多住户单元（MDU）的安装，多样性不会止步于此。

新科技打开了公寓、学生住房、养老公寓、居家养老、酒店和一些其他的非传统住宅房的潜在市场。来自于美国明尼苏达州罗切斯特的梅奥诊所的梅约生活实验室做了一些实验，通过监督房客的心理、身体以及情绪的健康状态去了解他们与住房环境的互动方式。并根据被追踪和被调查的房客的人体反应，监控调整灯光、窗帘、音频、视频、空气质量以及更多因素。

下面是一些正在使用智能家居技术的集成商，他们来自于不同的市场。

酒店——提洛岛的Stay Well, 是酒店市场提供的产品之一。这个系统是在自助大师迪帕克乔普拉的帮助下设计而成。“用功能和程序将健康融入你的酒店房间，帮助客户最大限度地提高旅行体验，同时将旅行对身体造成的疲劳降到最小化。”拉斯维加斯的米高梅大酒店在41间房间中安装了智能系统，美国的四家万豪酒店也安装了该系统。房间中安装的设备包含空气净化系统，低过敏性产品，为了提高空气湿度和纯净度而设计的特殊通风系统，净水器，维生素C淋浴，门把手和家具上的抗菌涂料，以及额外的隔音设置。房间内的灯光被调到了光谱的红色端，以此促进睡眠和放松。顾客只需下载一个控制软件。

居家养老——美国人口正在老龄化，但是人们更愿意在家里而不是在协助生活养老院里养老。多年来，集成商一直在试验居家养老技术，但是大多都没有成功。

“如果浴室里没有其他房间的感应器，或者家具，门道被打开了，过了几分钟，”CEO布莱恩·杰佛逊举了一个例子，“警报就会提示老人可能摔倒了，躺在地板上；或者老人出门了，炉子还在烧；或者车库门开着，老人睡着了。”

公寓/学生住房——到租赁市场销售从来没有那么容易。但一家名叫StratIS的公司开发出一个新的席位许可证“软件即服务”（SaaS）的商业模式，这种商业模式提供给集成商合伙安装门锁、恒温器和其他硬件的机会。和设备无关的系统可以通过租户和物业经理都有控制权的应用程序来控制。租户按月交费，或物业经理只是增加每月租金，因为它是一个“高科技”产品。

点评：商业智能化让智能的市场越来越大，华歌在原来众多的客户案例中拥有众多的商业项目，但是随着美国 Linear、2GIG、numra三个品牌的强势加入，让华歌的养老、公寓、酒店的智能化解决方案更加完善。



TREND #5: 投影系统

由于超短焦投影、新媒体艺术的出现以及更低的4K成本，集成商可以利用越来越多的应用。——By Arlen Schweiger & Jason Knott 关于视频投影，在某些科技在住宅市场立足前，商业产品和应用往往引领创新之路。现在我们已经利用4K，三维，激光光源、短焦投影……由此产生的机会和产品必将让视频投影在2018年拥有一个令人兴奋的发展前景。同样，就起源而言，投影类是从商业领域开始的，但现在更多的是可获得的住宅产品。在一个非常基本的层面上考虑一下假日展示，在万圣节或圣诞节前后，如果你开车在附近的任何街区转悠，不可避免地，你会看到看到一排排的房子淹没在投影的色彩和图像中。它本质上是一种低分辨率的“投影映射”，是一款用于引人注目的大型展示的商业应用。试想一下，如果定制集成商把那栋房子当作画布，他会做什么。

新的超短焦投影机，如索尼，爱普生的新型号，安装起来更加便捷灵活。



短焦投影

Wolf帮助Pro-85 4K超短焦3D投影仪创建了新的安装途径，短距离投影主要是在教室、公司会议室或其他有限的环境中。现在，这种技术允许客户在家里有更多的剧院式观看选择。从近距离到表面，它投影出的图像又大又清晰。传统上来说，“对于各式公寓和高层建筑房屋来说，是没办法安装投影仪，安装电缆的，或者有的用户不愿意花100,000美元来这安装，但是他们仍然想要一个非常大的屏幕，那么超短焦投影提供了一个理想的选择”，索尼投影机机产品销售经理安德烈弗洛依德说，“超短焦投影让你用每英寸更低的价格，更简单地安装更大屏幕的电视”。

爱普生最近介绍了它同样有能力的短焦投影机。“超短焦投影正在激活家庭娱乐空间，因为它是一种紧凑的解决方案，具有灵活的安装方式，能安装在离墙几英寸的地方，不需要任何长的电缆、窗帘或强光，因为它们会破坏观看体验或有损室内装饰，”爱普生投影机产品营销经理，卡洛斯·雷西奥尼说。

而WOLF投影机还推出了激光光源的短焦投影机，因为这会有效地免去更换灯泡的麻烦，将服务维修的次数降到最少，而且性价比更高的4K选择增加了投影VS平板的案例。

“激光光源是升级旧装置的另一个原因，因为激光光源亮度和色度稳定，不需要为了保持好看的画面而定期维护，”弗洛依德指出。“就价格而言，真正的4K投影仪比几年前的高端高清投影仪还便宜。”

点评：短焦投影因为其更短的投影安装要求，更大的画面投射，所以备受客户喜爱。华歌在引进WOLF的当月，就有客户在自己的客厅要求更换方案，安装了Pro-95激光投影机。