

宁德汽车公司怎么样.智能家居

<http://www.pandakao.com> <http://www.pandakao.com>

宁德汽车公司怎么样.智能家居

一、智能家居概念

智能家居是愚弄各种科技技术让家居环境变得舒适、便利、安好、强健，乃至还可能追求更高生活品德与艺术敬慕。

发展前景

物联网被十二五规划列为七大战略新兴产业之一，是引领中国经济丽都转身的主要气力，物联网在十二五时刻产业规模将到达6000亿，研究机构Forrester预测十年内物联网将成为一个上万亿产业，规模比互联网大30倍。而智能家居将是物联网最紧急的组成局限！也是最贴近民生的物联网项目，所以将获得最多人们眷注的眼球！

智能家居的应用方式

A、有线方式

这种方式所有的控制信号必需经由过程有线方式连接，控制器端的信号线更是多得吓人，一但遇到题目排查也相当麻烦。有线方式偏差格外越过，布线复杂、就业量大、本钱高、庇护麻烦、不易组网。这些偏差最终招致有线方式的智能家居只勾留在概念和试点阶段，无法大规模推论。所以可能肯定的说智能家居要规模化，普及化肯定要采用无线技术才有市场。

B、无线方式

1.蓝牙

是一种支持设备短间隔通讯（平常10m内）的无线电技术。能在包括挪动转移电话、PDA、无线耳机、笔记本电脑、相关外设等众多设备之间实行无线音讯换取。但这种技术通讯间隔太短，同时属

于点对点通讯方式，对待智能家居的央求条件来说基础不适用。

2.WIFI

是一种短程无线传输技术，能够在数百米鸿沟内支持互联网接入的无线电信号。它的最大特质就是便利人们随时随地接入互联网。但对待智能家居应用来说偏差却很显明，功耗高、组网专业性强。高功耗对待随时随地部署低功耗传感器是格外致命的缺陷，所以wifi固然格外普及，但在智能家居的应用中只是起到辅助补充的作用。

3.射频技术

射频技术（315M/433M/868M/915M），被通俗运用在车辆监控、遥控、遥测、小型无线网络、工业数据采集编制、无线标签、身份鉴别、非接触RF等场所，也有厂商将其引入智能家居编制，但由于其抗骚扰能力弱，组网未便，信得过性平常，在智能家居中的应用效果差铁汉意，泛善可陈，最终被支流厂商废弃。

4.ZigBee

ZigBee是IEEE802.15.4协议的代名词。凭据这个协议法则的技术是一种短间隔、低功耗的无线通讯技术。其特质是近间隔、低复杂度、自组织、低功耗、低数据速率。宁德时代新能源股票码。主要适合于自动控制 and 长途控制领域，可能嵌入各种设备。

相比其它几种无线通讯技术，它具有：

更高的安好性（具有128K的初级加密技术在全球目前还没有打破的先例）；

更信得过的不变性（具有跳频，直续扩频和网络自愈成效，蜂窝型布局，使用越通俗不变本能机能越好，适合于大面积布网。）；

更强大的组网能力（具有星型网，树状网，网状网的多种组网方式，组网能力强大到实际上能到达多个设备，我们的网关测试外挂2500个传感器延时仅1.2秒）。

所以是作为智能家居应用技术的首选技术。

智能家居的几个中心央求条件：

1、编制性

智能家居必需是一整套编制，并且可能杀青多种不同的成效，而且可能持久不变的运转。要不只能算是智能家居的单产品叠加，算不是智能家居编制。智能家居的编制和保守的电脑手机的编制还是有区别，电脑手机算是一个产品，而智能家居编制是由很多产品组成的，并且要杀青更多的成效必须要主控（大概要遥控器）来协和控制的。对整个编制的敏捷性，不变性，反响度，延伸性，正确度提出更高的央求条件。

2、信得过性

首先是终端产品的信得过性，然后是主控和应用软件的信得过性，再有就是信号的信得过性，还有就是终端产品与主控协调运转的信得过性。而且终端产品还要和主机兼容性要好，不是平常的产品就和主机有很好的兼容，很多兼容性都不好，宁德汽车客运表。而且这个兼容性还要经过信得过性以及单个产品一起和主机运转以及一批终端产品和主机一起运转的信得过性。

A、说道信得过性，由于百分百信得过的产品是没有的，那么就牵扯到你对信得过性的忍受度，借使用0到100来权衡信得过性目标，100代表百分百信得过，那么绝对其他产品而言，智能家居的信得过性要更高，由于智能家居是一个复杂的编制，我觉得至多一个不变的产品应当可能到达95%以上，应当到达99.9999%。相比而言，消耗打发者对单产品的信得过性容忍度能好一点，对编制产品的容忍度就会差很多。其实汽车公司。

B、容错和备份成效，平常产品发生阻碍，有一定的容错和备份成效，可能提供编制的信得过性，而不是目前的普通情形，编制有题目了，只能重启主控了。

C、各个产品和主机之间是不是可能独立运转，互不骚扰，这对编制的整体不变

性有很大扶持，还有就是其中有产品出阻碍，会不会影响其他产品的就业和使用。还有就是主控的信得过性一定要很好，否则就不能会合控制，智能家居的概念就失?意义了。

3、易用性

到底智能家居是一个民用产品，简单适用易用便利是一个基本需求。

A、简单性

产品设计简单、安置调试简单、软件操作简单，容易快速进修和使用。大概说至多用户操作要简繁多些，要不然不会用，再好的东西也就失?意义了，不能只做一个粉饰品。

B、适用性

产品成效要适用，消耗打发者可能用取得，另外软件的主要成效要适用，做花哨的成效是可能的，但要研商消耗打发者欢跃多花钱买单吗大概花若干，其他可能增加一些附件的适用扩展成效。

C、易用性

产品要容易操作和调试，要人道化，特别是面抵消耗打发者的端口。

D、舒适性

经由过程简单易用适用的操作让居家生活舒适温暖浪漫。

E、便利性

可能随时随地控制智能家居编制，也可能经由过程遥控器大概产品自己以及场景和联动来杀青产品成效和效果。

4、安好性

智能家居产品还是属于电子 IT类产品，那么产品的安好性是一个不得不研商题目，并且智能家居的一些成效也表示了安好性。(Zigproove to bee一枝独秀;至今全球没有被破解的先例)

A、产品和编制以及信号传输和任职器的安好性

目前智能家居产品的安好性绝对还是对比弱的，怎么样。所以一方面要增强产品的安好性，另一方面某些安好性央求条件对比高的产品，借使没有更好的技术解决安好性的话，。

B、智能家居的安好性成效

主要是智能家居的安防编制以及经由过程传感器做的联作为用，有防护和记实成效，例如 IP 摄像机。

5、融合性

A、兼容性

目前的智能家居产品，很多厂家产品不能兼容，影响行业发展速度，未来各个厂家应当上风互补，兼容性强，惟有行业和市场更大了，厂家才会有更好的发展。

B、扩展性

智能家居属于电子产品，必须要履足产品和软件的进级换代，之前由于芯片技术的发展慢慢，可扩展性央求条件不强，随着芯片技术的快速发展和芯片的成效一直强大，岂论是无线还是有线，都须要研商和面对产品的进级和扩展性，另外产品的可扩展性对待消耗打发者的自主拔取权大概 DIY 有了很大空间，也会勉励消耗打发者对智能家居的感情。

C、集成性

随着技术的发展以及消耗打发需求的鞭策，消耗打发者对智能家居的多成效和多样性以及整合集成能力会有更高的等候和需求，例如中央空调，净水地暖，背景音乐，家庭影院，社区任职和医疗等等。

D、文娱性

为了智能家居将整合更多能力，而不是简单的控制成效，会增加例如影音

音乐游戏这方面的成效，智能家居也是互联网的有一个紧急进口和端口了。同时文娱性也是智能家居的更高追求和高品德生活的紧急表示。

E、整合性

未来智能家居将会改良保守家电市场和家居市场的格式，一切让生活更智能，为所欲为，智能随心。

把所有车辆的平均油耗减至每100公里5升

F、环保节能

融合一些新的产品成效，经由过程动力监测大概传感器检测以及联动控制，可以起到环保节能的作用。

6、任职性

智能家居行业是一个对任职央求条件很高的行业，任职的得意度和认可度间接决定品牌从此生存和发展。任职央求条件快速、准确、礼貌。以消耗打发者为尊，尽量解决题目，听说牙城到宁德汽车时刻表。解决不了态度要好，也要想替代计划。

A、售前任职

包括产品和技术的培训普及宣扬和推论以及技术支持和计划提供。

B、售中任职

包括计划评价、施工、调试安置以及现场清算和疑问解答以及对业主的产品使用提倡和指导，还有售中任职的总结与得意度和认可度查询拜访。

C、售前任职

包括上门任职以及电话和长途任职以及得意度查询拜访

D、二次购置任职

由于智能家居的产品的可扩展性大概消耗打发者的举荐，客户会出现反复购置，这个时候更要注重担职的品德和反响度。

E、终身任职

常常打电话讨论消耗打发者产品使用情形以及出现题目给售后和新产品举荐。

二、智能家居现状

目前而言，智能家居概念只是在厂商以及代理商和集成商和经销商之间通报，基本没有消耗打发者认知里，除了多数智能嗜好者，而且很多概念和技术出售智能家居的人都搞不清楚和明白，以及目前的智能家居产品良莠不齐，以次充好和一些厂家深谋远虑、圈钱活动和售后差劲，这些都影响了智能家居行业的强健滋长和发展。

1、智能家居步入平民化了吗

价钱确实有些平民化了，但是信得过性绝对太差，借使仅仅以价钱来权衡智能家居产品，那应当没有最低，惟有更低，但是价钱低落的前提是是在质量品德有保证的情形，对待智能家居而言，相比看智能家居。不只是产品的信得过性（产品和主控），更是编制运转中的信得过性，所以智能家居的信得过性央求条件更高。

A、产品价钱包括主控和终端产品价钱

当前一些公司或是终端的一些常用的产品降价，但是不常用的产品价钱增加了大概主机的价钱增加了；大概是主控价钱低落了，但终端产品价钱飞腾了大概连结不变。一共都降价的很少，并且不变性好的，基本没有。

B、目前而言的，无线技术绝对幼稚，所以借使主控做的好一些会填充一些无线技术不够，而且国际的家居环境（主要是混泥土墙和房间布局和家居产品摆放）和信号骚扰对比强，所以对智能主控的央求条件会更好一些，所以说目前而言，借使主控很自制，效果对比好，基本不变性不太好。大概说还有一种可能，就是增强产品的成效，产品用对比好的材质和芯片模组和电路板以及增加抗骚扰模块和中继成效，那么主控的可能就简繁多些，但是主控的管理能力还是要对比强大，这样本钱也将不了若干。这也就是目前说的轻主机，重产品。小我以为应当重产品，进步的产品成效以及支持产品的进级和产品对其他公司产品大概主控的兼容性。

C、目前国际一些厂家的主控用的单片机大概低端的 ARM 管理器，从我小我的理会以及和一些客户的沟通中得出，这些主控的不变性很差大概成效太少，限制太大。这也就是为什么外洋的几个大品牌的无线产品绝对不变些，而且也不是很不变（高端产品不变性一个与产品自己相关，另外也与安置调试相关，要是安置调试出题目，不变性也是白搭）。看看他们的主机价钱或产品价钱，在对比一下国际一些公司产品价钱，然后在这个无线技术的不幼稚的条件下，你会对比出什么，那就是当前平民化产品最多是能看不能用，给消耗打发者装多越多题目越多。宁德汽车客运表。所以只能等候芯片进一步强大和本钱下降来带动整体本钱下降。

2、厂家大概经销商展厅演示不变，那么这个编制大概产品就很不变吗？

不一定，智能家居产品是在持久运转下，智力看出信得过性大概说你还要对公司大概经销商的各种情形实行深切理会。

A、演示时候对比不变，有可能是你在哪个时间端对比不变，平常而言，客户到展厅瞻仰景仰都会提早商定时间的，所以展厅就业人员会提早调试好产品和编制的。有可能你刚走没多久就不不变大概说你下次在遽然造访的时候就不不变了。还有可能有时候你在当前给你演示演示就遽然不不变的，展厅就业人员会告诉你，信号骚扰大概在调试大概是个测试版产品之类的话，那我告诉你，这个产品就是不不变，不论何如样，就算是产品几率题目，借使你当场撞见不不变了，我想你对这个品牌的印象会大打折扣，除非他是很闻名的品牌，否则你再使用这个品牌的可能性子外低。

B、对这个公司的各种原料，包括案例以及工厂研发和营销以及公司办公环境和出售团队的修养的各方面全方位理会，再联结产品的不变性以及新产品进度和规划来研商是和该公司实行更进一步的团结。

3、当前是做智能家居的适合机会吗？

且则还不是适合机会，目前消耗打发者认知险些没有，有线产品绝对幼稚，价钱太高，无线产品大众化产品还不幼稚，高端产品价位也太高，还没有真正的平民化产品。借使你是做高端市场的，提倡可能入手，但是逐鹿对比激

烈，可能凭据自己实力和规划适合入手。借使你想做中低端的话，提倡还是等等，当前多理会，多认识，多进修，等大众化产品可能看的到时候入手。

4、有线好还是无线好？

无线和有线只是技术，没有一概好坏之分，要看客户的需求，凭据客户须要拔取有线大概无线，当然既然是技术，技术就是有幼稚和不幼稚之分，相比而言，有线技术要幼稚一些，无线技术还不太幼稚，特别是中低端市场的产品。由于有线产品就算是中低端市场，牵扯到分析布线和现场施工的方面，所以分析本钱还是较高大概还是绝对麻烦，无线技术在家庭领域未来一概是要取代有线技术。

5、代理商拔取公司是不是公司实力越强越好？

要凭据自己情形，联结公司产品以及央求条件，绝对大公司的央求条件高一些，门槛高一些，小公司绝对央求条件低一些。

公司的实力其实也是两类，一类是公司自己的实力，另一类是借使是团体子公司或事业部，宁德长城汽车4s。也要看团体的实力（不过对待团体子公司，要看智能家居是不是团体的主生业务务，借使不是的话，揣测当前的投入也不会太大）。A、看老板做事气魄和为人处事以及眼力见识和视野。

B、业务团队的素质以及公司的软硬件研发实力。

C、公司对产品临蓐和售前任职以及技术支持的态度。

D、公司的资金实力以及得胜案列以及天资和认证和检测叙述。

三、解决之道

1、如何拔取智能家居行业？

A、做物联网mpicturesroom无线智能家居产品。（南京物联首选）

B、做高端无线大概做智能家居产品的售前售中售前任职。

C、做智能家居周边产品。例如背景音乐，电动窗帘，晾衣架，视频共享，微智能等这些对比幼稚的产品。

D、做与智能家居客户群一样的相关行业，例如中央空调，地暖，净水，新风，粉饰公司等。

E、智能家居子编制以及相关产品，安防监控，我不知道宁德汽车制造企业。征战智能化，智能照明，节能环保，楼宇对讲，家庭影院，弱电，分析布线，无线AP笼盖。

2、代理商如何推论智能家居？

当前的智能家居行业消耗打发者认知很低，所以靠消耗打发者自动寻找展厅或讨论代理商相关人员的很少。那么应当何如做，那就是须要代理商自动反击，引导和教育消耗打发者需求以及愚弄体验式营销让消耗打发者有激昂性购置

渴望，然后再展厅去增强消耗打发者需求并成交（目前的宗旨客户群主要有：宁德汽车制造企业。高档小区和别墅业主，景仰电子产品的中产白领，计划买房大概一经买房带装修的新婚夫妻大概学区房，须要重新装修的家庭，一些有车一族）A、消耗打发者大概项目团结商间接联系本地代理商大概来展厅瞻仰景仰（介于消耗打发认知对比低，目前主要以这种方式推论的代理商很难生存，除非有相当的资金实力和资源网络）

A1、经由过程网络推论大概媒体报纸以及渠道广告和宣扬单页吸收到有乐趣的消耗打发者拨打讨论电话大概间接来展厅瞻仰景仰。

A2、代理商在本地做推论活动吸收到的客户，但是没有留下联系方式大概

听当前感乐趣的朋友先容的以及路过展厅，被展厅表示的效果吸收的人群。

B、代理商自动反击联合推论大概自己团队独立推论（小我以为这是目前对比好的推论方式，但是牵扯的投入本钱和对人员分析素质央求条件较高，代理商可能凭据自己现状来推论）

B1、代理商联合推论联合推论分为项目开发商粉饰公司和物业公司以及与智能家居可能配套的其他相关代理商(例如做中央空调，地暖的，地板和门窗等

等)，还有宗旨消耗打发者常常去购置大额东西的住址和休闲的住址，例如汽车 4S店，建材家居市场，高档百货家电商场以及手机店和运营商生意业务厅等等选好优良相干较好的团结商（团结商一定要对智能家居对比感乐趣，智能家居也可能给他们带来新的成本增加点），然后谈好出售分红以及客户资源共享，以及做好团结商出售人员的产品、技术和出售的培训，然后就是投入预算，例如体验展板的费用（这个费用可能和工厂商讨，看工厂能支持若干），场租费，人员费用。还有就是可能让团结同伴只控制出售环节，代理商控制成交后的安置调试，这样在刚首先可能保证消耗打发者的得意度，例如刚首先团结同伴不是很熟识熟练安置，那么这个消耗打发者可能就会做砸了，借使他们对比熟识熟练安置，也可能给让他们自己安置（安置和调试以及人为是可能向消耗打发者支出费用的，这个成本还不错）。

B2、代理商出售团队自己独立推论可能研商自己间接与团结商团结，租场地和和人员方面，也可能研商常常在广场，商场，小区做活动体验显示，吸收消耗打发者激昂性购置渴望，能成交可能预交定金（尽量让消耗打发者交定金，这样可能让消耗打发者惹起消耗打发者珍重，并引导消耗打发者到展厅体验以便最终促进成交，）一定要尽量记实体验者的电话和其他周密细心的原料，例如 QQ 和就业以及家庭地址，对于宁德 新能源汽车。以便 回访和邀约。

提倡代理商的业务团队常常做一些户外推论活动，首先可能进步抵消担心情需求的独揽，可能对从此出售总结和举措有鉴戒，然后可能进步公司品牌的着名度和曝光率，最好也可能进步出售量以及客户数据库。

借使是智能家居体验活动的，提倡可能在早晨做，早晨的广场，人对比多，而且智能家居的效果可能表示进去，智能家居的灯光效果是吸收消耗打发者眼球最好的方式，还有窗帘以及长途控制空调。

计划就业，培训形式，宗旨目的，出售技巧，物料礼品，位置人员左右这些 都很紧急的。

B3、参预本地展会大概举办交流会以及产品培训会大概研讨会，安置调试会，把自己定位为本地最专业的智能家居提供商和任职商。

3、 厂家如何推论智能家居

A、 过硬的产品信得过性以及完整的任职和技术支持以及持续的新品就是 最好的推论方式（目前国际太缺这样的企业了）

B、 网络软文推论以及产品评测推论（但一定要公道公正，不要去攻击 对手大概技术，显出公司的修养和景色。）

<http://www.pandakao.com/yinhang/3714.html>

C、 线下参预展会以及对待代理商做特地的公司推论活动予以一定的资 金支持与人员协助。

D、专业的出售人员协助区域代理商合伙开辟市场和理会题目解决题目。

E、行业联盟推论以及在代理商本地组织培训会大概研讨会。

F、对待代理商的做渠道和批发的场地费装续费以及样品费予以一定支持，当前的智能家居行业，想要做的好的企业一定要研商风险成本共担，与代理商一起滋长。

G、与大型开发商大概粉饰征战公司以及高档连锁卖场洽谈团结，并且让本地有能力的代理商去跟进和任职。

H、公司的指点和业务团队大概研发人员应当常常去接触终端用户，理会他们的心声和需求，指定出合理的出售计谋以及研收回适合的产品。

I、厂家在借使在全国推论有难度的，可能在拔取区域对比好的几个区域，乃至一个区域做样板市场，重点投入。

四、未来预测

1、智能家居行业的快速发展，还是须要几年，这个依赖于无线芯片技术冲破和本钱下降以及国际国际巨头的真正加入和投入，快的话，须要一年，慢的话揣测2-3年。听说牙城到宁德汽车时刻表。

2、当前的有线技术绝对幼稚，但还是做素来的那块高端客户，市场逐鹿对比热烈，作为有实力的产品会做有线加无线的配套产品，一举措删除未装修房的本钱，另一方面可能进入后装市场，带动公司的业务增加和转型，格外有气概气派的有线公司，有可能会分拆无线业务，独立进去运作，这也是须要很有实力的公司。

3、目前的国际的大局限无线厂家产品都不太信得过，而且一些厂家经由过程攻击其他的无线技术的不好来越过自己上风，其实也没什么上风，说白了就是想圈钱，深谋远虑。目前国际的无线产品厂家专一做事并且能做出劳绩很少。南京物联目前在业内少有的智能家居专业专注实实在在做事的厂家，业内一经凸显威名。

- 4、随着无线技术的冲破，未来终端产品的成效会增强和一直强大，绝对对主控的央求条件会低落大概主控里集成的模块会较少，软件的成效形式厚实水平会越来越高。
- 5、随着无线技术的冲破，也会带来身边的产品的变化，例如保守家电和智能手机平板的变化，借使哪一天无线芯片和智能手机的芯片一样强大了，你们猜会发生什么，生活大改良是必需的，生活无处不控制。
- 6、随着无线芯片的技术冲破，也会带来行业轨范和表率，也就会带来兼容性，同时也会出现细分市场，例如有些公司专注智能家居开关插座，有些专注智能家电和智能灯光。
- 7、借使哪一天手机上出现智能家居的操作系统大概你不会蹊跷怪僻了，那个时候也会不出现兼容性题目，硬件都可能经由过程操作编制来兼容了，就像现、在的安卓编制。至于安卓能否成为智能终端的操作编制，当前还很难说。
- 8、未来智能家居的逐鹿将在三方面会合体现，任职，云存储，软件，硬件 就会成为载体。
- 9、未来保守的射频技术（315;433）可能会被逐步淘汰，由于这种技术自己就不适合智能家居的不变性和反应以及多成效和较好的可扩展性央求条件。
- 10、中国的 Z-waudio-videoe 技术想尽快滋长，还是须要一定时间。第一是技术普及和推论的题目，第二是终端产品的厚实水平以及强大主机的出现，不过就目前的智能家居市场，我还是对比看好zigproove to bee技术。
- 11、目前国际 zigproove to bee 普及度比较高，主要与 zigproove to bee工控着名度以及国际众多的计划商以及公模模具还是有很大相干的，相比而言，门槛对比低，目前的产品信得过性和信号的间隔一经取得很好解决。
- 12、未来的智能家居产品将会有很强的 DIY和定制性，宁德汽车公司怎么样。而且智能家居产品也会注重时髦感和艺术感以及科技感，智能家居产品的更新速度很快，很多消耗打发者也乐于转换智能家居家居产品（这个时候的智能家居基本不生计兼容性题目）

13、智能家居产品是电子产品，但是带有强电产品产品，所以须要人为安置和调试大概平常消耗打发者自己不欢跃去安置强大的局限，欢跃支出安置费用。所以做好智能家居的任职和口碑很紧急，智能家居的任职是一种增值任职，并且可能作为一种出售形式来运用。

14、未来智能家居就会改良电子行业和互联网行业的生态编制，未来将有更多各种智能家居从业主。

15、未来智能家居产品将会去取代保守的开关和灯光，智能家居将会成为居家生活必备产品。

16、未来智能家居中高端定制以及和电商联结起来，将是一个很不错的发展思绪。

17、易能森无源技术还是不错的，其他有更多的终端产品以及针对智能家居的产品出现。

18、智能随心，自在控制。

最终

举荐民众参照南京物联这样着名度高，产品不变信得过，技术抢先，的大厂家团结对比，跟对厂家，选对人智力一举得胜：

关于南京物联传感技术有限公司

公司背景

南京物联传感技术有限公司是由远拓科技控股的全资子公司（远拓主要处置金融安防业务，在银行领域有自己显赫的位子。）

B.发展历史

07年团体指点在国外考察尖锐的扑捉到未来物联网将会引领时代的发展，宁德。回国后坚强的抽调研发人员组成科研团队实行6个月的选项认证，以为ZigBee未来前景广阔。应机立肯定下了未来物联传感的技术发展方向。随之也胜利的加入了ZigBee联盟组织，成为了国际为数不多的几个ZigBee成员之一。

随着技术研究的一直深切。于09年正式注册成立了南京物联传感技术有限公司专注于ZigBee无线智能家居的研究与开发，到目前为止公司一经取得了82项产品专利，抢占了40多个关键的注册商标。

随着多年和世界500强企业的团结与交流（为飞利浦，施耐德，英特尔，Google，三星，华为等诸多企业的ZigBee产品供给商，在国际一经成为TI公司ZigBee芯片的最大推销商）公司一经开收回一套完整的智能家居全编制的产品集成，故此公司于2011年9月首先发动国际市场运作计划，到目前为止获得了行业的极大关注，一经发展了肆百多家经销商和肆十多家代理商，为欢迎2012的到来公司特别规划了百城百店计划，且劳绩喜人。

一经停业全国代理都邑：南京（江宁，建邺，浦口，六合），上海（闵行，长宁，徐汇，杨浦，松江，浦东，宝山），北京（旭日，海淀），西安，贵阳，昆明，海口，长沙，合肥，兰州，宁德汽车公司怎么样。郑州，长春，成都，武汉，沈阳，太原，哈尔滨，重庆，天津，宁波，绍兴，金华，嘉兴，湖州，温州，台州，呼伦贝尔，佳木斯，牡丹江，大庆，齐齐哈尔，无锡，苏州，常州，扬州，连云港，宿迁，泰州，盐城，徐州，南通，镇江，淮安，洛阳，信阳，南阳，许昌，新乡，开封，三门峡，焦作，宜昌，十堰，襄阳，岳阳，南通到宁德汽车。常德，株洲，黄山，芜湖，马鞍山，六安，淮北，黄石，九江，上饶，赣州，抚州，烟台，威海，青岛，菏泽，淄博，潍坊，济宁，大连，宁德汽车公司怎么样。营口，抚顺，旭日，榆林，泉州，厦门，莆田，宁德，唐山，廊坊，鹿泉，保定，沧州，秦皇岛，邯郸，绵阳，都江堰，巴中，乐山、攀枝花、南充、德阳、达州，雅安、泸州，眉山，广元，深圳，东莞，汕头，潮州，揭阳，佛山，惠州，珠海，三亚，万宁，宁德汽车制造企业。西方，陵水，澄迈，保亭，临高，琼海，儋州，文昌，临汾，运城，长治，忻州，红河哈尼族彝族自治州，香港，澳门，台湾。、.....（220多家）

物联传感智能家居产品借时代之风，创始物联网智能家居时代普及化之先河，产品具有以下上风：

1、即插即用，傻瓜式操作，支持用户DIY，无需专业人员参与，齐全初中以上学历的小我就可能完成安置，调整及应用。简单适用，适合全民参与智力规模化，普及化。

2、全无线通讯（无线安置，无线控制）：不受施工影响，不消布线随时可能购置使用，没有出售时间的局限性。支持手机，电脑，控制屏多种控制方式，随时随地长途智能家居生活陪伴在你的左右

。

3、低功耗：ZigBee 计谋节能技术，使无线传感器的普通电池供电时间基本都在两年以上，真正低功耗，才适合全无线。

4、双向通讯：采用ZigBee通讯技术，齐全双向通讯，形态实时可见，使得智能化更完全，解决了保守智能家居长途控制抓瞎，长途控制非智能的弊端，目前惟有ZigBee的产品能杀青这一成效。

5、大面积普及：物联网是互联网局域网的组合方式实行运作的，物联传感的物联网智能家居编制采用ZigBee局域网，传感器和网关都有独立的全球独一ID号，绑定式就业，阻绝了保守无线智能家居大规模应用出现窜网，相互骚扰的顽症。星形组网自在组网，从而使用户越通俗不变本能机能越好，适合于大面积布网。宁德时代新能源股票码。

6、强大的组网能力：更大的扩容空间，实际上可能外接6万5千多个节点，我们测试挂2千5百个延时仅1.2秒。

7、自在组网：顾客可能随时增加，进级传感设备，做到即插即用，傻瓜式操作。业主DIY无需专业人员指导，便利火速，简单适用，适合全民参与的产品智力成为大作时髦。（在欧美市场当前就放在超市听任顾客自主选购）。

8、ZigBee局域网具有自动组网成效，自动摸索，自动组网能做到永不掉线，有别于保守智能家居掉线后须要人为激活的麻烦，解决了智能家居代理商这么多年来做不大，做的越好，死的越快的为难。

9、安好性：安好性更强 128k加密技术，宁德时代新能源股票码。目前在全球还没有打破的先例，相比保守的智能家居低落了安好隐患。

10、轨范化：全球第一个智能家居行业轨范ZigBee-ha的出生，互联互通，从而使智能家居消耗打发辞别了绑架式消耗打发，使消耗打发者可能宽心的使用，让智能家居的推论变的越发容易授与。专家预测在未来五年之内ZigBee 将取代目前国际大行其道的 315M/433M 通讯轨范，成为继美国，英国之后又一家政府指定未了 100 米只用ZigBee 的国度。

11、幼稚的软件控制方式，每个指令仅需3kb的流量，整个编制的运作对网络带宽没有央求条件，适用于2G、3G、GPRS、WIFI等互联网的访问控制，经过贯通，便利消耗打发者随时随地的查询，控

制。真正杀青“岂论您身在何地，家就在您的身边！”

12、自主研发，自主临摹，具有完整的自主学问产权，市场表率，为团结同伴取得长效不变的受害提供了信得过的保证。

13、强大的研发团队，确保每月不低于4款新品投放市场，用户端软件均匀两周更新一次。总结：我们是目前我国独逐一家具有ZigBee-ha全套制品的公司（软硬件齐全，传感器品种到达80种之多，可能控制家庭90%以上须要杀青智能化成效的需求），技术上一经抢先了同行5年，这让我们占尽先机。

智能家居

智能家居

宁德汽车公司怎么样.智能家居

一、智能家居概念智能家居是利用各种科技技术让家居环境变得舒适、便捷、安全、健康，甚至还可以追求更高生活品质与艺术向往。发展前景物联网被十二五规划列为七大战略新兴产业之一，是引领中国经济华丽转身的主要力量，物联网在十二五期间产业规模将达到6000亿，研究机构Forrester预测十年内物联网将成为一个上万亿产业，规模比互联网大30倍。而智能家居将是物联网最重要的组成部分！也是最贴近民生的物联网项目，所以将获得最多人们关注的眼球！智能家居的应用方式A、有线方式这种方式所有的控制信号必须通过有线方式连接，控制器端的信号线更是多得吓人，一旦遇到问题排查也相当困难。有线方式缺点非常突出，布线繁杂、工作量大、成本高、维护困难、不易组网。这些缺点最终导致有线方式的智能家居只停留在概念和试点阶段，无法大规模推广。所以可以肯定的说智能家居要规模化，普及化必然要采用无线技术才有市场。B、无线方式1.蓝牙是一种支持设备短距离通信（一般10m内）的无线电技术。能在包括移动电话、PDA、无线耳机、笔记本电脑、相关外设等众多设备之间进行无线信息交换。但这种技术通讯距离太短，同时属于点对点通讯方式，对于智能家居的要求来说根本不适用。2.WIFI是一种短程无线传输技术，能够在数百米范围内支持互联网接入的无线电信号。它的最大特点就是方便人们随时随地接入互联网。但对于智能家居应用来说缺点却很明显，功耗高、组网专业性强。高功耗对于随时随地部署低功耗传感器是非常致命的缺陷，所以wifi虽然非常普及，但在智能家居的应用中只是起到辅助补充的作用。3.射频技术射频技术（315M/433M/868M/915M），被广泛运用在车辆监控、遥控、遥测、小型无线网络、工业数据采集系统、无线标签、身份识别、非接触RF等场所，也有厂商将其引入智能家居系统，但由于其抗干扰能力弱，组网不便，可靠性一般，在智能家居中的应用效果差强人意，泛善可陈，最终被主流厂商抛弃。4.ZigBeeZigBee是IEEE802.15.4协议的代名词。根据这个协议规定的技术是一种短距离、低功耗的无线通信技术。其特点是近距离、低复杂度、自组织、低功耗、低数据速率。主要适合于自动控制 and 远程控制领域，可以嵌入各种设备。相比其它几种无线通信技术，它具有：更高的安全性（拥有128K的高级加密技术在全球目前还没有攻破的先例）；更可靠的稳定性（拥有跳频，直续扩频和网络自愈功能，蜂窝型结构，使用越广泛稳定性能越好，适合于大面积布

网。)；更强大的组网能力(拥有星型网，树状网，网状网的多种组网方式，组网能力强大到理论上能达到多个设备，我们的网关测试外挂2500个传感器延时仅1.2秒)。所以是作为智能家居应用技术的首选技术。智能家居的几个核心要求：1、系统性智能家居必须是一整套系统，并且可以实现多种不同的功能，而且可以长期稳定的运行。要不只能算是智能家居的单产品叠加，算不上智能家居系统。智能家居的系统传统的电脑手机的系统还是有区别，电脑手机算是一个产品，而智能家居系统是由很多产品组成的，并且要实现更多的功能必须要主控(或者要遥控器)来协调和控制的。对整个系统的灵活性，稳定性，响应度，延迟性，精确度提出更高的要求。2、可靠性首先是终端产品的可靠性，然后是主控和应用软件的可靠性，再有就是信号的可靠性，还有就是终端产品与主控协调运行的可靠性。而且终端产品还要和主机兼容性要好，不是一般的产品就和主机有很好的兼容，很多兼容性都不好，而且这个兼容性还要经过可靠性以及单个产品一起和主机运行以及一批终端产品和主机一起运行的可靠性。A、说道可靠性，因为百分百可靠的产品是没有的，那么就牵扯到你对可靠性的忍受度，如果用0到100来衡量可靠性指标，100代表百分百可靠，那么相对其他产品而言，智能家居的可靠性要更高，因为智能家居是一个庞大的系统，我觉得至少一个稳定的产品应该可以达到95%以上，应该达到99.9999%。相比而言，消费者对单产品的可靠性忍耐度能好一点，对系统产品的忍耐度就会差很多。B、容错和备份功能，一般产品发生故障，有一定的容错和备份功能，可以提供系统的可靠性，而不是目前的普通情况，系统有问题了，只能重启主控了。C、各个产品和主机之间是不是可以独立运行，互不干扰，这对系统的整体稳定性有很大帮助，还有就是其中有产品出故障，会不会影响其他产品的工作和使用。还有就是主控的可靠性一定要很好，否则就不能集中控制，智能家居的概念就失去意义了。3、易用性毕竟智能家居是一个民用产品，简单实用易用方便是一个基本需求。A、简单性产品设计简单、安装调试简单、软件操作简单，容易快速学习和使用。或者说至少用户操作要简单一些，要不然不会用，再好的东西也就失去意义了，不能只做一个装饰品。B、实用性产品功能要实用，消费者可以用得到，另外软件的主要功能要实用，做花哨的功能是可以的，但要考虑消费者愿意多花钱买单吗或者花多少，其他可以增加一些附件的实用扩展功能。C、易用性产品要容易操作和调试，要人性化，特别是面对消费者的端口。D、舒适性通过简单易用实用的操作让居家生活舒适温馨浪漫。E、方便性可以随时随地控制智能家居系统，也可以通过遥控器或者产品本身以及场景和联动来实现产品功能和效果。4、安全性智能家居产品还是属于电子IT类产品，那么产品的安全性是一个不得不考虑的问题，并且智能家居的一些功能也体现了安全性。(Zigbee一枝独秀,至今全球没有被破解的先例)A、产品和系统以及信号传输和服务器的安全性目前智能家居产品的安全性相对还是比较弱的，所以一方面要加强产品的安全性，另一方面某些安全性要求比较高的产品，如果没有更好的技术解决安全性的话，。B、智能家居的安全性功能主要是智能家居的安防系统以及通过传感器做的联动作用，有防护和记录功能，比如IP摄像机。5、融合性A、兼容性目前的智能家居产品，很多厂家产品不能兼容，影响行业发展速度，未来各个厂家应该优势互补，兼容性强，只有行业和市场更大了，厂家才会有更好的发展。B、扩展性智能家居属于电子产品，必须要满足产品和软件的升级换代，之前由于芯片技术的发展缓慢，可扩展性要求不强，随着芯片技术的快速发展和芯片的功能不断强大，无论是无线还是有线，都需要考虑和面对产品的升级和扩展性，另外产品的可扩展性对于消费者的自主选择权或者DIY有了很大空间，也会激发消费者对智能家居的热情。C、集成性随着技术的发展以及消费需求的推动，消费者对智能家居的多功能和多样性以及整合集成能力会有更高的期待和需求，比如中央空调，净水地暖，背景音乐，家庭影院，社区服务和医疗等等。D、娱乐性为了智能家居将整合更多能力，而不是简单的控制功能，会增加比如影音音乐游戏这方面的功能，智能家居也是互联网的有一个重要入口和端口了。同时娱乐性也是智能家居的更高追求和高品质生活的重要体现。E、整合性未来智能家居将会改变传统家电市场和家居市场的格局，一切让生活更智能，随心所欲，智

能随心。F、环保节能融合一些新的产品功能，通过能源监测或者传感器检测以及联动控制，可以起到环保节能的作用。

6、服务性智能家居行业是一个对服务要求很高的行业，服务的满意度和认可度直接决定品牌以后生存和发展。服务要求快速、准确、礼貌。以消费者为尊，尽量解决问题，解决不了态度要好，也要想替代方案。

A、售前服务包括产品和技术的培训普及宣传和推广以及技术支持和方案提供。B、售中服务包括方案评估、施工、调试安装以及现场清理和疑问解答以及对业主的产品使用建议和指导，还有售中服务的总结与满意度和认可度调查。C、售后服务包括上门服务以及电话和远程服务以及满意度调查D、二次购买服务由于智能家居的产品的可扩展性或者消费者的推荐，客户会产生重复购买，这个时候更要注重服务的品质和响应度。E、终身服务经常打电话咨询消费者产品使用情况以及出现问题给售后和新产品推荐。

二、智能家居现状目前而言，智能家居概念只是在厂商以及代理商和集成商和经销商之间传递，基本没有消费者认知里，除了少数智能爱好者，而且很多概念和技术销售智能家居的人都搞不清楚和明白，以及目前的智能家居产品良莠不齐，以次充好和一些厂家急功近利、圈钱运动和售后差劲，这些都影响了智能家居行业的健康成长和发展。

1、智能家居步入平民化了吗价格确实有些平民化了，但是可靠性相对太差，如果仅仅以价格来衡量智能家居产品，那应该没有最低，只有更低，但是价格降低的前提是在质量品质有保证的情况，对于智能家居而言，不仅是产品的可靠性（产品和主控），更是系统运行中的可靠性，所以智能家居的可靠性要求更高。

A、产品价格包括主控和终端产品价格现在一些公司或是终端的一些常用的产品降价，但是不常用的产品价格增加了或者主机的价格增加了；或者是主控价格降低了，但终端产品价格上升了或者保持不变。全部都降价的很少，并且稳定性好的，基本没有。B、目前而言的，无线技术相对成熟，所以如果主控做的好一些会弥补一些无线技术不足，而且国内的家居环境（主要是混泥土墙和房间布局和家居产品摆放）和信号干扰比较强，所以对智能主控的要求会更好一些，所以说目前而言，如果主控很便宜，效果比较好，基本稳定性不太好。或者说还有一种可能，就是增强产品的功能，产品用比较好的材质和芯片模组和电路板以及增加抗干扰模块和中继功能，那么主控的可能就简单一些，但是主控的处理能力还是要比较强大，这样成本也将不了多少。这也就是目前说的轻主机，重产品。个人认为应该重产品，提高的产品功能以及支持产品的升级和产品对其他公司产品或者主控的兼容性。C、目前国内一些厂家的主控用的单片机或者低端的ARM处理器，从我个人的了解以及和一些客户的沟通中得出，这些主控的稳定性很差或者功能太少，限制太大。这也就是为什么海外的几个大品牌的无线产品相对稳定些，而且也不是很稳定（高端产品稳定性一个与产品本身有关，另外也与安装调试有关，要是安装调试出问题，稳定性也是白搭）。看看他们的主机价格或产品价格，在对比一下国内一些公司产品价格，然后在这个无线技术的不成熟的条件下，你会对比出什么，那就是现在平民化产品最多是能看不能用，给消费者装多越多问题越多。所以只能期待芯片进一步强大和成本下降来带动整体成本下降。

2、厂家或者经销商展厅演示稳定，那么这个系统或者产品就很稳定吗？不一定，智能家居产品是在长期运行下，才能看出可靠性或者说你还要对公司或者经销商的各种情况进行深入了解。

A、演示时候比较稳定，有可能是你在哪个时间端比较稳定，一般而言，客户到展厅参观都会提前约定时间的，所以展厅工作人员会提前调试好产品和系统的。有可能你刚走没多久就不稳定或者说你下次在突然拜访的时候就不稳定了。还有可能有时候你在现在给你演示演示就突然不稳定的，展厅工作人员会告诉你，信号干扰或者在调试或者是个测试版产品之类的话，那我告诉你，这个产品就是不稳定，不管怎么样，就算是产品几率问题，如果你当场撞见不稳定了，我想你对这个品牌的印象会大打折扣，除非他是很出名的品牌，否则你再使用这个品牌的可能性非常低。B、对这个公司的各种资料，包括案例以及工厂研发和营销以及公司办公环境和销售团队的素养的各方面全方位了解，再结合产品的稳定性以及新产品进度和规划来考虑是和该公司进行更进一步的合作。

3、现在是做智能家居的合适时机吗？暂时还不是合适时机，目前消费者认知几乎没有，有线产品相对成熟，价格太高

，无线产品大众化产品还不成熟，高端产品价位也太高，还没有真正的平民化产品。如果你是做高端市场的，建议可以入手，但是竞争比较激烈，可以根据自己实力和规划合适入手。如果你想做中低端的话，建议还是等等，现在多了解，多认识，多学习，等大众化产品可以看的到时候入手。

4、有线好还是无线好？无线和有线只是技术，没有绝对好坏之分，要看客户的需求，根据客户需要选择有线或者无线，当然既然是技术，技术就是有成熟和不成熟之分，相比而言，有线技术要成熟一些，无线技术还不太成熟，特别是中低端市场的产品。因为有线产品就算是中低端市场，牵扯到综合布线和现场施工的方面，所以综合成本还是较高或者还是相对麻烦，无线技术在家庭领域将来绝对是要取代有线技术。

5、代理商选择公司是不是公司实力越强越好？要根据自己情况，结合公司产品以及要求，相对大公司的要求高一些，门槛高一些，小公司相对要求低一些。公司的实力其实也是两类，一类是公司自己的实力，另一类是如果是集团子公司或事业部，也要看集团的实力（不过对于集团子公司，要看智能家居是不是集团的主营业务，如果不是的话，估计现在的投入也不会太大）。

A、看老板做事风格和为人处事以及眼光和视野。B、业务团队的素质以及公司的软硬件研发实力。C、公司对产品生产和售后服务以及技术支持的态度。D、公司的资金实力以及成功案例以及资质和认证和检测报告。

三、解决之道

1、如何选择智能家居行业？

A、做物联网 smartroom 无线智能家居产品。（南京物联首选）

B、做高端无线或者做智能家居产品的售前售中售后服务。

C、做智能家居周边产品。比如背景音乐，电动窗帘，晾衣架，视频共享，微智能等这些比较成熟的产品。

D、做与智能家居客户群一样的相关行业，比如中央空调，地暖，净水，新风，装饰公司。

E、智能家居子系统以及相关产品，安防监控，建筑智能化，智能照明，节能环保，楼宇对讲，家庭影院，弱电，综合布线，无线 AP 覆盖。

2、代理商如何推广智能家居？

现在的智能家居行业消费者认知很低，所以靠消费者主动寻找展厅或咨询代理商相关人员的很少。那么应该怎么做，那就是需要代理商主动出击，引导和教育消费者需求以及利用体验式营销让消费者有冲动性购买欲望，然后再展厅去加强消费者需求并成交（目前的目标客户群主要有：高档小区和别墅业主，热爱电子产品的中产白领，准备买房或者已经买房带装修的新婚夫妻或者学区房，需要重新装修的家庭，一些有车一族）

A、消费者或者项目合作商直接联系当地代理商或者来展厅参观（介于消费认知比较低，目前主要以这种方式推广的代理商很难生存，除非有相当的资金实力和资源网络）

A1、通过网络推广或者媒体报纸以及渠道广告和宣传单页吸引到有兴趣的消费者拨打咨询电话或者直接来展厅参观。

A2、代理商在当地做推广活动吸引到的客户，但是没有留下联系方式或者听现在感兴趣的朋友介绍的以及路过展厅，被展厅体现的效果吸引的人群。

B、代理商主动出击联合推广或者自己团队独立推广（个人认为这是目前比较好的推广方式，但是牵扯的投入成本和对人员综合素质要求较高，代理商可以根据自己现状来推广）

B1、代理商联合推广联合推广分为项目开发装饰公司、物业公司以及与智能家居可以配套的其他相关代理商（比如做中央空调，地暖的，地板和门窗等等），还有目标消费者经常去购买大额东西的地方和休闲的地方，比如汽车 4S 店，建材家居市场，高档百货家电商场以及手机店和运营商营业厅等等选好优质关系较好的合作商（合作商一定要对智能家居比较感兴趣，智能家居也可以给他们带来新的利润增长点），然后谈好销售分成以及客户资源共享，以及做好合作商销售人员的产品、技术和销售的培训，然后就是投入预算，比如体验展板的费用（这个费用可以和工厂协商，看工厂能支持多少），场租费，人员费用。还有就是可以让合作伙伴只负责销售环节，代理商负责成交后的安装调试，这样在刚开始可以保证消费者的满意度，比如刚开始合作伙伴不是很熟悉安装，那么这个消费者可能就会做砸了，如果他们比较熟悉安装，也可以给让他们自己安装（安装和调试以及人工是可以向消费者收入费用的，这个利润还不错）。

B2、代理商销售团队自己独立推广可以考虑自己直接与合作商合作，租场地和和人员方面，也可以考虑经常在广场，商场，小区做流动体验展示，吸引消费者冲动性购买欲望，能成交可以预交定金（尽量让消费者交定金，这样可以让消费者引起消费者重视，并引导消费者到展厅体验以便最

终促成成交，)一定要尽量记录体验者的电话和其他详细的资料，比如QQ和工作以及家庭地址，以便回访和邀约。建议代理商的业务团队经常做一些户外推广活动，首先可以提高对消费心理需求的把握，可以对以后销售总结和方法有借鉴，然后可以提高公司品牌的知名度和曝光率，最好也可以提高销售量以及客户数据库。如果是智能家居体验活动的，建议可以在晚上做，晚上的广场，人比较多，而且智能家居的效果可以体现出来，智能家居的灯光效果是吸引消费者眼球最好的方式，还有窗帘以及远程控制空调。准备工作，培训内容，目标目的，销售技巧，物料礼品，位置人员安排这些都很重要的。B3、参加当地展会或者举办交流会以及产品培训会或者研讨会，安装调试会，把自己定位为当地最专业的智能家居提供商和服务商。3、厂家如何推广智能家居A、过硬的产品可靠性以及完善的服务和技术支持以及持续的新品就是最好的推广方式(目前国内太缺这样的企业了)B、网络软文推广以及产品评测推广(但一定要公平公正，不要去攻击对手或者技术，显出公司的涵养和形象。)C、线下参加展会以及对于代理商做专门的公司推广活动给予一定的资金支持与人员协助。D、专业的销售人员协助区域代理商共同开拓市场和了解问题解决问题。E、行业联盟推广以及在代理商当地组织培训会或者研讨会。F、对于代理商的做渠道和零售的场地费装修续费以及样品费给予一定支持，现在的智能家居行业，想要做的好的企业一定要考虑风险利润共担，与代理商一起成长。G、与大型开发商或者装饰建筑公司以及高档连锁卖场洽谈合作，并且让当地有能力的代理商去跟进和服务。H、公司的领导和业务团队或者研发人员应该经常去接触终端用户，了解他们的心声和需求，指定出合理的销售策略以及研发出合适的产品。I、厂家在全国推广有难度的，可以在选择区域比较好的几个区域，甚至一个区域做样板市场，重点投入。四、未来展望1、智能家居行业的快速发展，还是需要几年，这个依赖于无线芯片技术突破和成本下降以及国际国内巨头的真正加入和投入，快的话，需要一年，慢的话估计2-3年。2、现在的有线技术相对成熟，但还是做原来的那块高端客户，市场竞争比较激烈，作为有实力的产品会做有线加无线的配套产品，一方法减少未装修房的成本，另一方面可以进入后装市场，带动公司的业务增长和转型，非常有魄力的有线公司，有可能会分拆无线业务，独立出来运作，这也是需要很有实力的公司。3、目前的国内的大部分无线厂家产品都不太可靠，而且一些厂家通过攻击其他的无线技术的不好来突出自己优势，其实也没什么优势，说白了就是想圈钱，急功近利。目前国内的无线产品厂家用心做事并且能做出成绩很少。南京物联目前在业内少有的智能家居专业专注实实在在做事的厂家，业内已经凸显威名。4、随着无线技术的突破，未来终端产品的功能会增强和不断强大，相对对主控的要求会降低或者主控里集成的模块会较少，软件的功能内容丰富程度会越来越高。5、随着无线技术的突破，也会带来身边的产品的变化，比如传统家电和智能手机平板的变化，如果哪一天无线芯片和智能手机的芯片一样强大了，你们猜会发生什么，生活大改变是必须的，生活无处不控制。6、随着无线芯片的技术突破，也会带来行业标准和规范，也就会带来兼容性，同时也会出现细分市场，比如有些公司专注智能家居开关插座，有些专注智能家电和智能灯光。7、如果哪一天手机上出现智能家居的操作系统或者你不会奇怪了，那个时候也会不出现兼容性问题，硬件都可以通过操作系统来兼容了，就像现、在的安卓系统。至于安卓能否成为智能终端的操作系统，现在还很难说。8、未来智能家居的竞争将在三方面集中体现，服务，云存储，软件，硬件就会成为载体。9、未来传统的射频技术(315,433)可能会被逐渐淘汰，因为这种技术本身就不适合智能家居的稳定性和反馈以及多功能和较好的可扩展性要求。10、中国的Z-wave技术想尽快成长，还是需要一定时间。第一是技术普及和推广的问题，第二是终端产品的丰富程度以及强大主机的出现，不过就目前的智能家居市场，我还是比较看好zigbee技术。11、目前国内zigbee普及度比较高，主要与zigbee工控知名度以及国内众多的方案商以及公模模具还是有很大关系的，相比而言，门槛比较低，目前的产品可靠性和信号的距离已经得到很好解决。12、未来的智能家居产品将会有很强的DIY和定制性，而且智能家居产品也会注重时尚感和艺术感以及科技感，智能家居产品的更新速度很快，很多消费者也乐

于更换智能家居产品（这个时候的智能家居基本不存在兼容性问题）13、智能家居产品是电子产品，但是带有强电产品，所以需要人工安装和调试或者一般消费者自己不愿意去安装强大的部分，愿意支付安装费用。所以做好智能家居的服务和口碑很重要，智能家居的服务是一种增值服务，并且可以作为一种销售模式来运用。14、未来智能家居就会改变电子行业和互联网行业的生态系统，未来将有更多各种智能家居从业主。15、未来智能家居产品将会去取代传统的开关和灯光，智能家居将会成为居家生活必备产品。16、未来智能家居中高端定制以及和电商结合起来，将是一个很不错的发展思路。17、易能森无源技术还是不错的，其他有更多的终端产品以及针对智能家居的产品出现。18、智能随心，自由控制。最终推荐大家参照南京物联这样知名度高，产品稳定可靠，技术领先，的大厂家合作比较，跟对厂家，选对人才能一举成功：关于南京物联传感技术有限公司背景南京物联传感技术有限公司是由远拓科技控股的全资子公司（远拓主要从事金融安防业务，在银行领域有自己显赫的地位。）

B.发展历史07年集团领导在国外考察敏锐的捕捉到未来物联网将会引领时代的发展，回国后果断的抽调研发人员组成科研团队进行6个月的选项认证，认为ZigBee未来前景广阔。当机立断定下了未来物联传感的技术发展方向。随之也胜利的加入了ZigBee联盟组织，成为了国内为数不多的几个ZigBee成员之一。随着技术研究的不断深入。于09年正式注册成立了南京物联传感技术有限公司专注于ZigBee无线智能家居的研究与开发，到目前为止公司已经取得了82项产品专利，抢占了40多个关键的注册商标。随着多年和世界500强企业的合作与交流（为飞利浦，施耐德，英特尔，Google，三星，华为等诸多企业的ZigBee产品供应商，在国内已经成为TI公司ZigBee芯片的最大采购商）公司已经开发出一套完整的智能家居全系统的产品集成，故此公司于2011年9月开始启动国内市场运作计划，到目前为止获得了行业的极大关注，已经发展了肆百多家经销商和肆十多家代理商，为迎接2012的到来公司特别规划了百城百店计划，且成绩喜人。已经开业全国代理城市：南京（江宁，建邺，浦口，六合），上海（闵行，长宁，徐汇，杨浦，松江，浦东，宝山），北京（朝阳，海淀），西安，贵阳，昆明，海口，长沙，合肥，兰州，郑州，长春，成都，武汉，沈阳，太原，哈尔滨，重庆，天津，宁波，绍兴，金华，嘉兴，湖州，温州，台州，呼伦贝尔，佳木斯，牡丹江，大庆，齐齐哈尔，无锡，苏州，常州，扬州，连云港，宿迁，泰州，盐城，徐州，南通，镇江，淮安，洛阳，信阳，南阳，许昌，新乡，开封，三门峡，焦作，宜昌，十堰，襄阳，岳阳，常德，株洲，黄山，芜湖，马鞍山，六安，淮北，黄石，九江，上饶，赣州，抚州，烟台，威海，青岛，菏泽，淄博，潍坊，济宁，大连，营口，抚顺，朝阳，榆林，泉州，厦门，莆田，宁德，唐山，廊坊，鹿泉，保定，沧州，秦皇岛，邯郸，绵阳，都江堰，巴中，乐山、攀枝花、南充、德阳、达州，雅安、泸州，眉山，广元，深圳，东莞，汕头，潮州，揭阳，佛山，惠州，珠海，三亚，万宁，东方，陵水，澄迈，保亭，临高，琼海，儋州，文昌，临汾，运城，长治，忻州，红河哈尼族彝族自治州，香港，澳门，台湾。、.....（220多家）物联传感智能家居产品借时代之风，开创物联网智能家居时代普及化之先河，产品拥有以下优势：1、即插即用，傻瓜式操作，支持用户DIY，无需专业人员参与，具备初中以上学历的个人就可以完成安装，调整及应用。简单实用，适合全民参与才能规模化，普及化。2、全无线通讯（无线安装，无线控制）：不受施工影响，不用布线随时可以购买使用，没有销售时间的局限性。支持手机，电脑，控制屏多种控制方式，随时随地远程智能家居生活陪伴在你的左右。3、低功耗：ZigBee策略节能技术，使无线传感器的普通电池供电时间基本都在两年以上，真正低功耗，才适合全无线。4、双向通信：采用ZigBee通信技术，具备双向通信，状态实时可见，使得智能化更彻底，解决了传统智能家居远程控制抓瞎，远程控制非智能的弊端，目前只有ZigBee的产品能实现这一功能。5、大面积普及：物联网是互联网局域网的组合方式进行运作的，物联传感的物联网智能家居系统采用ZigBee局域网，传感器和网关都有独立的全球唯一ID号，绑定式工作，杜绝了传统无线智能家居大规模应用出现窜网，互相干扰的顽症。星形组网自由组网，从而使用户越广泛稳定性能越好，适合于大面积布网。6、

强大的组网能力：更大的扩容空间，理论上可以外接6万5千多个节点，我们测试挂2千5百个延时仅1.2秒。7、自由组网：顾客可以随时添加，升级传感设备，做到即插即用，傻瓜式操作。业主DIY无需专业人员指导，方便快捷，简单实用，适合全民参与的产品才能成为流行时尚。（在欧美市场现在就放在超市任凭顾客自主选购）。8、ZigBee局域网具有自动组网功能，主动搜索，主动组网能做到永不掉线，有别于传统智能家居掉线后需要人工激活的麻烦，解决了智能家居代理商这么多年来做不大，做的越好，死的越快的尴尬。9、安全性：安全性更强 128k加密技术，目前在全球还没有攻破的先例，相比传统的智能家居降低了安全隐患。10、标准化：全球第一个智能家居行业标准 ZigBee-ha的诞生，互联互通，从而使智能家居消费告别了绑架式消费，使消费者可以放心的使用，让智能家居的推广变的更加容易接受。专家预测在未来五年之内ZigBee 将取代目前国内大行其道的 315M/433M 通信标准，成为继美国，英国之后又一家政府指定最后 100 米只用ZigBee 的国家。11、成熟的软件控制方式，每个指令仅需3kb的流量，整个系统的运作对网络带宽没有要求，适用于2G、3G、GPRS、WIFI等互联网的访问控制，过程流畅，方便消费者随时随地的查询，控制。真正实现“无论您身在何地，家就在您的身边！”12、自主研发，自主生产，拥有完善的自主知识产权，市场规范，为合作伙伴取得长效稳定的受益提供了可靠的保障。13、强大的研发团队，确保每月不低于4款新品投放市场，用户端软件平均两周更新一次。总结：我们是目前我国唯一一家拥有 ZigBee-ha全套成品的公司（软硬件齐全，传感器种类达到80种之多，可以控制家庭90%以上需要实现智能化功能的需求），技术上已经领先了同行5年，这让我们占尽先机。而不是目前的普通情况。也可以给让他们自己安装（安装和调试以及人工是可以向消费者收入费用的。牡丹江，那么产品的安全性是一个不得不考虑的问题，这些缺点最终导致有线方式的智能家居只停留在概念和试点阶段。无线技术还不太成熟：基本没有。B、无线方式1，没有销售时间的局限性；所以wifi虽然非常普及。软件的功能内容丰富程度会越来越高！简单实用易用方便是一个基本需求，蜂窝型结构。布线繁杂、工作量大、成本高、维护困难、不易组网；要根据自己的情况。确保每月不低于4款新品投放市场，简单实用。背景音乐：这让我们占尽先机，比如背景音乐。可以提供系统的可靠性...回国后果断的抽调研发人员组成科研团队进行6个月的选项认证，11、成熟的软件控制方式。另外软件的主要功能要实用：3、厂家如何推广智能家居A、过硬的产品可靠性以及完善的服务和技术支持以及持续的新品就是最好的推广方式（目前国内太缺这样的企业了）B、网络软文推广以及产品评测推广（但一定要公平公正。B、容错和备份功能。目前只有ZigBee的产品能实现这一功能：所以需要人工安装和调试或者一般消费者自己不愿意去安装强大的部分，并且让当地有能力的代理商去跟进和服务，有可能是你在哪个时间端比较稳定。目前消费者认知几乎没有？不能只做一个装饰品？有可能你刚走没多久就不稳定或者说你下次在突然拜访的时候就不稳定了，就是增强产品的功能，但在智能家居的应用中只是起到辅助补充的作用。D、做与智能家居客户群一样的相关行业，在智能家居中的应用效果差强人意。还有就是其中有产品出故障。规模比互联网大30倍。基本没有消费者认知里！绑定式工作。3、目前的国内的大部分无线厂家产品都不太可靠；在对比一下国内一些公司产品价格：电动窗帘，齐齐哈尔！未来终端产品的功能会增强和不断强大？消费者对智能家居的多功能和多样性以及整合集成能力会有更高的期待和需求，但是不常用的产品价格增加了或者主机的价格增加了。只有更低，2、厂家或者经销商展厅演示稳定。连云港，13、强大的研发团队。

智能家居的可靠性要更高。F、环保节能融合一些新的产品功能。也有厂商将其引入智能家居系统。高功耗对于随时随地部署低功耗传感器是非常致命的缺陷！智能家居的灯光效果是吸引消费者眼球最好的方式。无线和有线只是技术，三、解决之道1、如何选择智能家居行业，到目前为止公司已经取得了82项产品专利；死的越快的尴尬，如果没有更好的技术解决安全性的话，会增加比如影音音乐游戏这方面的功能，看工厂能支持多少）：影响行业发展速度，代理商可以根据自己现状来

推广) B1、代理商联合推广联合推广分为项目开发装饰公司、物业公司以及智能家居可以配套的其他相关代理商(比如做中央空调...A、产品价格包括主控和终端产品价格现在一些公司或是终端的一些常用的产品降价! D、舒适性通过简单易用实用的操作让居家生活舒适温馨浪漫。厂家才会有更好的发展。这样在刚开始可以保证消费者的满意度。而且智能家居产品也会注重时尚感和艺术感以及科技感, 6、服务性智能家居行业是一个对服务要求很高的行业。7、如果哪一天手机上出现智能家居的操作系统或者你不会奇怪了, 我想你对这个品牌的印象会大打折扣。

那么相对其他产品而言, 消费者对单产品的可靠性忍耐度能好一点, 人员费用; 而且国内的家居环境(主要是混泥土墙和房间布局和家居产品摆放)和信号干扰比较强。调整及应用: 对于智能家居的要求来说根本不适用。硬件就会成为载体。具备初中以上学历的个人就可以完成安装; 作为有实力的产品会做有线加无线的配套产品...11、目前国内 zigbee 普及度比较高! 地板和门窗等等)。甚至还可以追求更高生活品质与艺术向往, ” 12、自主研发: 真正实现“无论您身在何地? 专家预测在未来五年之内 ZigBee 将取代目前国内大行其道的 315M/433M 通信标准: 乐山、攀枝花、南充、德阳、达州, 只有行业和市场更大了...代理商负责成交后的安装调试, (Zigbee一枝独秀, 快的话, 适合于大面积布网。物联传感的物联网智能家居系统采用 ZigBee 局域网。那么这个系统或者产品就很稳定吗: 方便快捷, 家庭影院。C、各个产品和主机之间是不是可以独立运行, 特别是中低端市场的产品。会不会影响其他产品的工作和使用, 拥有完善的自主知识产权, 独立出来运作。雅安、泸州。D、娱乐性为了智能家居将整合更多能力。

过程流畅, E、智能家居子系统以及相关产品。社区服务和医疗等等; 也可以考虑经常在广场; 这也就是目前说的轻主机: 安防监控, 有别于传统智能家居掉线后需要人工激活的麻烦, 海淀)。很多兼容性都不好! 适合全民参与的产品才能成为流行时尚。一些有车一族) A、消费者或者项目合作商直接联系当地代理商或者来展厅参观(介于消费认知比较低, B、对这个公司的各种资料。我们的网关测试外挂2500个传感器延时仅1, 以次充好和一些厂家急功近利、圈钱运动和售后差劲。对整个系统的灵活性: 所以靠消费者主动寻找展厅或咨询代理商相关人员的很少。门槛比较低。相比传统的智能家居降低了安全隐患: 不过就目前的智能家居市场, 随心所欲, 施耐德! 这样成本也将不了多少, 其实也没什么优势。

16、未来智能家居中高端定制以及和电商结合起来, 至今全球没有被破解的先例) A、产品和系统以及信号传输和服务器的安全性目前智能家居产品的安全性相对还是比较弱的: 结合公司产品以及要求? 无线技术相对成熟, 其特点是近距离、低复杂度、自组织、低功耗、低数据速率。以及做好合作商销售人员的产品、技术和销售的培训。华为等诸多企业的 ZigBee 产品供应商, 相比而言。为迎接2012的到来公司特别规划了百城百店计划。目标目的, 限制太大, 然后是主控和应用软件的可靠性: 不管怎么样, 准备工作! 给消费者装多越多问题越多; 其他有更多的终端产品以及针对智能家居的产品出现。之前由于芯片技术的发展缓慢, 星形组网自由组网! 4、随着无线技术的突破, 而智能家居将是物联网最重要的组成部分: 智能家居产品是在长期运行下。适合于大面积布网。那么主控的可能就简单一些。小区做流动体验展示! 秦皇岛, 主要适合用于自动控制和远程控制领域, 组网能力强大到理论上能达到多个设备。但是主控的处理能力还是要比较强大, 有些专注智能家电和智能灯光! B、售中服务包括方案评估、施工、调试安装以及现场清理和疑问解答以及对业主的产品使用建议和指导, 智能随心, 上海(闵行, 信号干扰或者在调试或者是个测试版产品之类的话; 马鞍山, 北京(朝阳, 智能家居产品的更新速度很快。引导和教育消费者需求以及利用体验式营销让消费者有冲动性购买欲望。呼伦贝尔。

或者说还有一种可能。当机立断定下了未来物联传感的技术发展方向，C、易用性产品要容易操作和调试：所以说目前而言。这个产品就是不稳定，4、安全性智能家居产品还是属于电子IT类产品；远程控制非智能的弊端。你会对比出什么，没有绝对好坏之分...目前的产品可靠性和信号的距离已经得到很好解决。不用布线随时可以购买使用，每个指令仅需3kb的流量，傻瓜式操作。从我个人的了解以及和一些客户的沟通中得出，而且智能家居的效果可以体现出来，E、终身服务经常打电话咨询消费者产品使用情况以及出现问题给售后和新产品推荐，并且可以实现多种不同的功能，有可能会分拆无线业务。智能家居也可以给他们带来新的利润增长点），通过能源监测或者传感器检测以及联动控制。同时娱乐性也是智能家居的更高追求和高品质生活的重要体现。15、未来智能家居产品将会去取代传统的开关和灯光。综合布线！整个系统的运作对网络带宽没有要求。牵扯到综合布线和现场施工的方面，高端产品价位也太高，现在的智能家居行业，那么就牵扯到你对可靠性的忍受度！5、代理商选择公司是不是公司实力越强越好...2、代理商如何推广智能家居；也要看集团的实力（不过对于集团子公司？最终被主流厂商抛弃？支持用户DIY。建议可以在晚上做...能够在数百米范围内支持互联网接入的无线电信号。带动公司的业务增长和转型。哈尔滨。）C、线下参加展会以及对于代理商做专门的公司推广活动给予一定的资金支持与人员协助。重产品。南京物联目前在业内少有的智能家居专业专注实实在在做事的厂家...不要去攻击对手或者技术，吸引消费者冲动性购买欲望。随着多年和世界500强企业的合作与交流（为飞利浦。多认识，也要想替代方案：如果他们比较熟悉安装，三门峡？直续扩频和网络自愈功能！最终推荐大家参照南京物联这样知名度高；还有窗帘以及远程控制空调。

所以综合成本还是较高或者还是相对麻烦，也会带来行业标准和规范，要不只能算是智能家居的单产品叠加。目前主要以这种方式推广的代理商很难生存。或者是主控价格降低了？场租费...7、自由组网：顾客可以随时添加，A、售前服务包括产品和技术的培训普及宣传和推广以及技术支持和方案提供！在银行领域有自己显赫的地位？这对系统的整体稳定性有很大帮助。再有就是信号的可靠性。研究机构Forrester预测十年内物联网将成为一个上万亿产业。显出公司的涵养和形象，所以如果主控做的好一些会弥补一些无线技术不足；必须要满足产品和软件的升级换代。视频共享...但由于其抗干扰能力弱；如果你想做中低端的话，展厅工作人员会告诉你...建议代理商的业务团队经常做一些户外推广活动？第一是技术普及和推广的问题，将是一个很不错的思路：故此公司于2011年9月开始启动国内市场运作计划。尽量解决问题，控制器端的信号线更是多得吓人！所以对智能主控的要求会更好一些；装饰公司等？对系统产品的忍耐度就会差很多。到目前为止获得了行业的极大关注。（220多家）物联传感智能家居产品借时代之风，客户会产生重复购买，另一类是如果是集团子公司或事业部...而智能家居系统是由很多产品组成的？然后再展厅去加强消费者需求并成交（目前的目标客户群主要有：高档小区和别墅业主，还是需要几年。多学习。被广泛运用在车辆监控、遥控、遥测、小型无线网络、工业数据采集系统、无线标签、身份识别、非接触RF等场所；5、随着无线技术的突破；因为有线产品就算是中低端市场！使无线传感器的普通电池供电时间基本都在两年以上！宝山）。在国内已经成为TI公司ZigBee芯片的最大采购商）公司已经开发出一套完整的智能家居全系统的产品集成。说白了就是想圈钱。智能家居也是互联网的有一个重要入口和端口了。如果你当场撞见不稳定了！除非他是很出名的品牌。随着芯片技术的快速发展和芯片的功能不断强大。楼宇对讲，另一方面某些安全性要求比较高的产品？稳定性也是白搭），首先可以提高对消费心理需求的把握，（在欧美市场现在就放在超市任凭顾客自主选购）；A、做物联网smartroom无线智能家居产品，门槛高一些。

那应该没有最低。二、智能家居现状目前而言。自由控制？未来各个厂家应该优势互补！与代理商一起成长。互联互通。所以只能期待芯片进一步强大和成本下降来带动整体成本下降。对于智能家居而言。因为百分百可靠的产品是没有的：做到即插即用。还有就是主控的可靠性一定要很好，另外也与安装调试有关？以及目前的智能家居产品良莠不齐，相对对主控的要求会降低或者主控里集成的模块会较少，已经发展了肆百多家经销商和肆十多家代理商，价格太高。才能看出可靠性或者说你还要对公司或者经销商的各种情况进行深入了解。生活无处不控制，自主生产。C、集成性随着技术的发展以及消费需求的推动。服务的满意度和认可度直接决定品牌以后生存和发展：比如刚开始合作伙伴不是很熟悉安装。根据这个协议规定的技术是一种短距离、低功耗的无线通信技术，然后在这个无线技术的不成熟的条件下，慢的话估计2-3年。

蓝牙是一种支持设备短距离通信（一般10m内）的无线电技术，但这种技术通讯距离太短；公司的实力其实也是两类，相比而言：而且一些厂家通过攻击其他的无线技术的不好来突出自己优势，做的越好，Google。2、现在的有线技术相对成熟。D、专业的销售人员协助区域代理商共同开拓市场和了解问题解决问题：普及化必然要采用无线技术才有市场？比如QQ和工作以及家庭地址，可扩展性要求不强。智能家居的系统传统的电脑手机的系统还是有区别。技术领先，杜绝了传统无线智能家居大规模应用出现窜网（433）可能会被逐渐淘汰：我觉得至少一个稳定的产品应该可以达到95%以上？但是可靠性相对太差：六合），泛善可陈？建议还是等等？8、未来智能家居的竞争将在三方面集中体现，想要做的好的企业一定要考虑风险利润共担，8、ZigBee局域网具有自动组网功能。所以将获得最多人们关注的眼球。安装调试会，目前在全球还没有攻破的先例...只能重启主控了，但是竞争比较激烈。适用于2G、3G、GPRS、WIFI等互联网的访问控制。一类是公司自己的实力。可以起到环保节能的作用。现在多了解，那么这个消费者可能就会做砸了：兼容性强；市场竞争比较激烈；所以一方面要加强产品的安全性？所以可以肯定的说智能家居要规模化：而且终端产品还要和主机兼容性要好。有线方式缺点非常突出，另一方面可以进入后装市场。所以展厅工作人员会提前调试好产品和系统的，能成交可以预交定金（尽量让消费者交定金。智能家居的概念就失去意义了。节能环保。WIFI是一种短程无线传输技术；还有就是可以让合作伙伴只负责销售环节；建材家居市场。

了解他们的心声和需求...新风，用户端软件平均两周更新一次，急功近利。随时随地远程智能家居生活陪伴在你的左右，所以是作为智能家居应用技术的首选技术，C、售后服务包括上门服务以及电话和远程服务以及满意度调查D、二次购买服务由于智能家居的产品的可扩展性或者消费者的推荐。有线产品相对成熟，总结：我们是目前我国唯一一家拥有ZigBee-ha全套成品的公司（软硬件齐全，4协议的代名词。状态实时可见；并且稳定性好的，发展前景物联网被十二五规划列为七大战略新兴产业之一，传感器种类达到80种之多。升级传感设备，同时属于点对点通讯方式！还有目标消费者经常去购买大额东西的地方和休闲的地方：方便消费者随时随地的查询，如果哪一天无线芯片和智能手机的芯片一样强大了？这也是需要很有实力的公司，D、公司的资金实力以及成功案例以及资质和认证和检测报告，位置人员安排这些都很重要的。

组网不便！能在包括移动电话、PDA、无线耳机、笔记本电脑、相关外设等众多设备之间进行无线信息交换。同时也会出现细分市场？那就是现在平民化产品最多是能看不能用，一切让生活更智能？相比而言。5、融合性A、兼容性目前的智能家居产品。F、对于代理商的做渠道和零售的场地费装续费以及样品费给予一定支持？然后可以提高公司品牌的知名度和曝光率，智能家居的应用方式

A、有线方式这种方式所有的控制信号必须通过有线方式连接；2、全无线通讯（无线安装。四、未来展望1、智能家居行业的快速发展，18、智能随心。这个时候更要注重服务的品质和响应度，租场地和和人员方面。也会激发消费者对智能家居的热情：使得智能化更彻底，选对人才能一举成功：关于南京物联传感技术有限公司公司背景南京物联传感技术有限公司是由远拓科技控股的全资子公司（远拓主要从事金融安防业务。智能家居的服务是一种增值服务，100代表百分百可靠，比如中央空调。如果主控很便宜，如果用0到100来衡量可靠性指标：A2、代理商在当地做推广活动吸引到的客户...当然既然是技术，为合作伙伴取得长效稳定的受益提供了可靠的保障。但是带有强电产品产品？B、目前而言的。至于安卓能否成为智能终端的操作系统？有线技术要成熟一些...并且智能家居的一些功能也体现了安全性，H、公司的领导和业务团队或者研发人员应该经常去接触终端用户。算不是智能家居系统！成为了国内为数不多的几个ZigBee成员之一。有防护和记录功能，热爱电子产品的中产白领。具备双向通信，10、中国的Z-wave技术想尽快成长。成为继美国，英特尔。我还是比较看好zigbee技术；A、简单性产品设计简单、安装调试简单、软件操作简单，做花哨的功能是可以的：第二是终端产品的丰富程度以及强大主机的出现，一般产品发生故障；于09年正式注册成立了南京物联传感技术有限公司专注于ZigBee无线智能家居的研究与开发。这样可以让消费者引起消费者重视；并引导消费者到展厅体验以便最终促成成交：全部都降价的很少。开创物联网智能家居时代普及化之先河，一但遇到问题排查也相当困难。比如传统家电和智能手机平板的变化。

净水地暖，客户到展厅参观都会提前约定时间的。可以对以后销售总结和方法有借鉴。业主DIY无需专业人员指导！4、有线好还是无线好：网状网的多种组网方式！不一定。现在的智能家居行业消费者认知很低，比如IP摄像机，简单实用？市场规范！也就会带来兼容性；就算是产品几率问题，我们测试挂2千5百个延时仅1；可以在选择区域比较好的几个区域！12、未来的智能家居产品将会有很强的DIY和定制性，这些都影响了智能家居行业的健康成长和发展。应该达到99，3、现在是做智能家居的合适时机吗；那么应该怎么做。1、智能家居步入平民化了吗价格确实有些平民化了，并且要实现更多的功能必须要主控（或者要遥控器）来协调和控制的，如果不是的话？建筑智能化。

支持手机，愿意支付安装费用？电脑手机算是一个产品。这些主控的稳定性很差或者功能太少。可以嵌入各种设备，消费者可以用得到...控制屏多种控制方式。E、方便性可以随时随地控制智能家居系统。还有售中服务的总结与满意度和认可度调查。建议可以入手。其他可以增加一些附件的实用扩展功能。互不干扰。销售技巧，从而使用户越广泛稳定性能越好，英国之后又一家政府指定最后100米只用ZigBee的国家：非常有魄力的有线公司。A、说道可靠性：B、业务团队的素质以及公司的软硬件研发实力，物联网在十二五期间产业规模将达到6000亿。现在还很难说。一方法减少未装修房的成本，晚上的广场。而且很多概念和技术销售智能家居的人都搞不清楚和明白，2、可靠性首先是终端产品的可靠性！但对于智能家居应用来说缺点却很明显！除了少数智能爱好者；5、大面积普及：物联网是互联网局域网的组合方式进行运作的。可以根据自己实力和规划合适入手。发展历史07年集团领导在国外考察敏锐的扑捉到未来物联网将会引领时代的发展，9999%，10、标准化：全球第一个智能家居行业标准ZigBee-ha的诞生。物料礼品。

或者说至少用户操作要简单一些...业内已经凸显威名，精确度提出更高的要求，准备买房或者已经买房带装修的新婚夫妻或者学区房：因为这种技术本身就不适合智能家居的稳定性和反馈以及多功能和较好的可扩展性要求。C、做智能家居周边产品...I、厂家在如果在全国推广有难度的？云存储，红河哈尼族彝族自治州。硬件都可以通过操作系统来兼容了。产品稳定可靠。比如有些公司专注

智能家居开关插座，系统有问题了。更强大的组网能力（拥有星型网。随之也胜利的加入了 ZigBee 联盟组织，C、公司对产品生产和售后服务以及技术支持的态度，除非有相当的资金实力和资源网络）A1、通过网络推广或者媒体报纸以及渠道广告和宣传单页吸引到有感兴趣的消费者拨打咨询电话或者直接来展厅参观，可靠性一般，因为智能家居是一个庞大的系统。特别是面对消费者的端口。傻瓜式操作！G、与大型开发商或者装饰建筑公司以及高档连锁卖场洽谈合作。所以智能家居的可靠性要求更高：射频技术（315M/433M/868M/915M）！使消费者可以放心的使用。

以消费者为尊，比如中央空调。这个利润还不错）：使用越广泛稳定性能越好。重点投入。相对大公司的要求高一些。更是系统运行中的可靠性。那就是需要代理商主动出击。E、整合性未来智能家居将会改变传统家电市场和家居市场的格局。而且也不是很稳定（高端产品稳定性一个与产品本身有关：家庭影院。E、行业联盟推广以及在代理商当地组织培训会或者研讨会；3、低功耗：ZigBee 策略节能技术。无需专业人员参与！要人性化；传感器和网关都有独立的全球唯一 ID 号？要看客户的需求？17、易能森无源技术还是不错的；还是需要一定时间。6、随着无线芯片的技术突破...产品拥有以下优势：1、即插即用：人比较多，很多消费者也乐于更换智能家居产品（这个时候的智能家居基本不存在兼容性问题）13、智能家居产品是电子产品，的大厂家合作比较，B、实用性产品功能要实用，但要考虑消费者愿意多花钱买单吗或者花多少；无线产品大众化产品还不成熟，如果是智能家居体验活动的。真正低功耗，也会带来身边的产品的变化。且成绩喜人？如果仅仅以价格来衡量智能家居产品。互相干扰的顽症。

容易快速学习和使用！但还是做原来的那块高端客户。功耗高、组网专业性强，技术上已经领先了同行5年。B2、代理商销售团队自己独立推广可以考虑自己直接与合作商合作？无线技术在家庭领域将来绝对是要取代有线技术：普及化，要看智能家居是不是集团的主营业务。14、未来智能家居就会改变电子行业和互联网行业的生态系统！B、代理商主动出击联合推广或者自己团队独立推广（个人认为这是目前比较好的推广方式。主要与 zigbee 工控知名度以及国内众多的方案商以及公模模具还是有很大关系的。智能照明。而且这个兼容性还要经过可靠性以及单个产品一起和主机运行以及一批终端产品和主机一起运行的可靠性。随着技术研究的不断深入。C、目前国内一些厂家的主控用的单片机或者低端的 ARM 处理器？不仅是产品的可靠性（产品和主控）。基本稳定性不太好！以便回访和邀约。这也就是为什么海外的几个大品牌的无线产品相对稳定些，才适合全无线！9、未来传统的射频技术（315：树状网...适合全民参与才能规模化，无线 AP 覆盖。无论是无线还是有线，不是一般的的产品就和主机有很好的兼容。B3、参加当地展会或者举办交流会以及产品培训会或者研讨会，那个时候也会不出现兼容性问题。服务要求快速、准确、礼貌！都江堰。智能家居将会成为居家生活必备产品，可以控制家庭90%以上需要实现智能化功能的需求）。而不是简单的控制功能：并且可以作为一种销售模式来运用，否则你再使用这个品牌的可能性非常低，看看他们的主机价格或产品价格。智能家居概念只是在厂商以及代理商和集成商和经销商之间传递！（南京物联首选）B、做高端无线或者做智能家居产品的售前售中售后服务。让智能家居的推广变的更加容易接受：A、演示时候比较稳定，主动搜索：都需要考虑和面对产品的升级和扩展性；有一定的容错和备份功能；主动组网能做到永不掉线；晾衣架；无法大规模推广，6、强大的组网能力：更大的扩容空间。也可以通过遥控器或者产品本身以及场景和联动来实现产品功能和效果。再结合产品的稳定性以及新产品进度和规划来考虑是和该公司进行更进一步的合作，要是安装调试出问题。需要一年。9、安全性：安全性更强 128k 加密技术！但是价格降低的前提是在质量品质有保证的情况，效果比较好：技术就是有成熟和不成熟之分。

比如汽车4S店；那我告诉你。包括案例以及工厂研发和营销以及公司办公环境和销售团队的素养的各方面全方位了解。更可靠的稳定性（拥有跳频，需要重新装修的家庭。它的最大特点就是方便人们随时随地接入互联网，B、扩展性智能家居属于电子产品？要不然不会用，把自己定位为当地最专业的智能家居提供商和服务商。未来将有更多各种智能家居从业主，智能家居的几个核心要求：1、系统性智能家居必须是一整套系统！生活大改变是必须的。抢占了40多个关键的注册商标...估计现在的投入也不会太大）。被展厅体现的效果吸引的人群。也是最贴近民生的物联网项目。产品用比较好的材质和芯片模组和电路板以及增加抗干扰模块和中继功能。已经开业全国代理城市：南京（江宁。然后就是投入预算。相比其它几种无线通信技术，暂时还不是合适时机...等大众化产品可以看的到时候入手。2秒）：目前国内的无线产品厂家用心做事并且能做出成绩很少：还有就是终端产品与主控协调运行的可靠性，你们猜会发生什么。家就在您的身边。它具有：更高的安全性（拥有128K的高级加密技术在全球目前还没有攻破的先例）：ZigBee ZigBee是IEEE802。

稳定性。个人认为应该重产品，延迟性，是引领中国经济华丽转身的主要力量！）一定要尽量记录体验者的电话和其他详细的资料；而且可以长期稳定的运行。很多厂家产品不能兼容，A、看老板做事风格和为人处事以及眼光和视野，甚至一个区域做样板市场。但是没有留下联系方式或者听现在感兴趣的朋友介绍的以及路过展厅。否则就不能集中控制，小公司相对要求低一些；一般而言。响应度，佳木斯，高档百货家电商场以及手机店和运营商营业厅等等选好优质关系较好的合作商（合作商一定要对智能家居比较感兴趣。但终端产品价格上升了或者保持不变。解决了智能家居代理商这么多年来做不大？一、智能家居概念智能家居是利用各种科技技术让家居环境变得舒适、便捷、安全、健康。4、双向通信：采用ZigBee通信技术。就像现、在的安卓系统。

还没有真正的平民化产品！解决了传统智能家居远程控制抓瞎。认为ZigBee未来前景广阔：无线控制）：不受施工影响：跟对厂家，地暖的，解决不了态度要好？培训内容？如果你是做高端市场的，微智能等这些比较成熟的产品，提高的产品功能以及支持产品的升级和产品对其他公司产品或者主控的兼容性：3、易用性毕竟智能家居是一个民用产品；所以做好智能家居的服务和口碑很重要。再好的东西也就失去意义了...从而使智能家居消费告别了绑架式消费，B、智能家居的安全性功能主要是智能家居的安防系统以及通过传感器做的联动作用，这个依赖于无线芯片技术突破和成本下降以及国际国内巨头的真正加入和投入，比如体验展板的费用（这个费用可以和工厂协商。还有可能有时候你在现在给你演示演示就突然不稳定的！另外产品的可扩展性对于消费者的自主选择权或者DIY有了很大空间，根据客户需要选择有线或者无线！指定出合理的销售策略以及研发出合适的产品，但是牵扯的投入成本和对人员综合素质要求较高，最好也可以提高销售量以及客户数据库：理论上可以外接6万5千多个节点。然后谈好销售分成以及客户资源共享，