

隧道门禁管理厂家

产品名称	隧道门禁管理厂家
公司名称	苏州陆禾电子科技有限公司
价格	10000.00/套
规格参数	品牌:陆禾 型号:LH803 产地:苏州
公司地址	苏州市吴中区木渎镇金枫南路1258号10幢
联系电话	15388656368 15388656368

产品详情

近些年，随着施工技术水平的发展，隧道施工机械化程度越来越高，但隧道施工工序管理、人员管理、机械设备调度仍依靠施工管理人员的现场组织，管理人员的业务水平、管理经验、责任心很大程度上影响了施工效率，资源配置不足、工序衔接不紧凑、工序作业时间长等突出问题造成了隧道工程进度缓慢、工期滞后，后期追赶工期增加大量投入的教训是非常惨痛的。因此，研发一套适合于隧道施工组织的智能化管理系统，减少人为因素，将隧道施工组织管理流程化、规范化势在必得。

一、隧道施工组织中亟需解决的突出问题

1.工序衔接不紧凑。管理人员经验不足、责任心不强，工序组织过分依赖于劳务队伍管理人员。

2.工序考核难度大。常规的工序考核主要依赖于管理人员现场统计，人为因素大，考核数据统计滞后，考核兑现不及时。

3.作业人员管理混乱。一是以往隧道作业人员考勤管理主要依靠现场点名，但隧道作业人员更换频繁，作业班组人为谎报人数等问题突出，常常造成报表与实际不符，无法准确把握现场资源配置情况；二是各工序无法准确把握每班作业人员数量，不能及时发现作业班组管理中存在的问题。

4.机械设备有效利用率低。隧道工程施工环境恶劣、作业空间狭小，加之管理力量薄弱，机械设备有效利用率普遍较低，一是有限空间内机械设备调度难度大，特别是单线隧道，因无法错车造成长距离倒车，无法形成有序的交通运输体系，增加油耗，影响施工效率；二是项目部无法及时掌握车辆的运转状态和运行轨迹，不利于车辆调度；三是无法做到的单机核算，造成大量性能差的老旧设备不能及时更换，油耗大、施工效率低、维养成本高。

随着竞争逐渐白热化，市场集中度正在缓慢提高。尤其在有电商大促的月份，头部品牌因具备资金、推

广和运营优势，其发力相比于中小品牌更加有效。在具备折扣的条件下，中高端品牌的隧道门禁管理系统、隧道门禁系统与隧道门禁尽管价格仍然处于高位，但是销量表现相当不错。消费者对品牌和品质的追求正在成为购买考量的一个重要因素。

数据上看，2021年，小米、凯迪仕、德施曼合并的品牌占有率CR3达46.6%，大促期间达到顶峰61.5%。CR3的波动表明，门禁消费者仍然对价格保持敏感。

隧道门禁管理系统、隧道门禁系统与隧道门禁产业的供应链相对其它品类比较短，OEM/ODM相对成熟。因此，品牌企业除了做好产品之外，也需要做好销售渠道的建设和用户的运营售后，甚至是消费电子领域的传统核心环节--市场营销，才能获得更多消费者的青睐。

预测：2022年市场规模1785万台，线上渠道达450万台

隧道门禁管理系统、隧道门禁系统与隧道门禁在中国的渗透率，与日韩和欧美相比还有一定差距，仍有多年的增长发展时间。根据洛图科技(RUNTO)预测，考虑到疫情反复和尝鲜用户红利的消耗，2022年中国智能门锁市场规模仍将处于平台整理期，规模预测达到1785万台，同比上升5.3%，保持低速增长。其中，线上市场渠道销量将达到450万台，继续维持20%以上的增长率。

在可见几年的未来，可以确定线上零售市场将成为中国智能门锁产业增长的驱动引擎，品牌加大线上市场的宣传和推广将成为必选项。与此同时，相对应的线下工程市场，由于受到房地产行业景气不佳、整体经济压力大等多重因素影响，增长开始放缓。