

盘点家庭安防三大乱象，试问何时能步入正轨

产品名称	盘点家庭安防三大乱象，试问何时能步入正轨
公司名称	郑州智能家网络科技有限公司
价格	1.00/1
规格参数	品牌:智家招商网 型号:ZJZSW
公司地址	河南省郑州市二七区工人路452号6号楼4单元4层50号
联系电话	18739915114

产品详情

虽然智能家居业在我国已经有十几个年头的发展史了，但还不成熟，目前市场离成型仍然有一段距离，市场还处于一个秩序紊乱的状态。从现状看，智能家居从概念炒作到价格高抬，这一系列的乱象让消费者智能家居抱有观望态度的比较多，今天我们就一起来盘点下家庭安防五大乱象。

乱象之一：概念炒作

利益驱使下，对智能家居概念炒作从未停止。例如，国内一些媒体和厂家会有意无意地将智能家居和信息家电(或网络家电)这两个概念混淆，有些厂家干脆将一两件信息家电的功能放大，便声称安装了这些信息家电的家庭也就实现了智能家居;一些房地产商也会拿智能家居的概念作为卖点进行炒作，并未在设计方案中考虑到业主的体验感受，再加上为了控制成本，往往会采购和选用质量没有保证的价格低廉的产品;许多业主由于对智能家居概念了解不够透彻，一经房地产商鼓动，就以为自己享受到了智能化的生活，但他们很快发现，这些智能的设备慢慢失灵变成傻瓜。这些别有用心商家偷换概念混淆视听，最终伤害到消费者利益。

虽然近年来房地产市场对智能家居表示强大兴趣，但严格来说，截至目前真正意义上的智能化住宅<http://www.znjj.tv/xtjx/show-103.htm>在我国并不多见。这主要是由于智能家居概念在中国市场的混乱。市场上概念混乱不但造成了市场中各产品、系统之间无法较好兼容，产品质量参差不齐等状况，而且使得终端市场用户对智能家居更是懵懵懂懂，甚至大多数家庭都还没有提起对智能家居的兴趣，即使是安装了智能家居系统的许多家庭也没有意识到智能家居的真正作用，只是将其作为“摆阔”的“面子工程”。

我们知道，光与智能家居含义近似的词汇就有诸如：电子家庭(Electronic Home)、数字家园(Digital family)、家庭自动化(Home Automation)、家庭网络(Home net/Networks for Home)/网络家居(Network Home)、智能家庭/建筑(Intelligent home/building)等。它们之间即出现交叉、重合的应用，也有所区别。

在旧的定义中，智能家居被看做一个过程或者一个系统。但是随着智能家居技术的不断进步，产品不断完善、市场逐渐发展等等，以往对智能家居的定义已经不能够对这个产业做出准确而详尽的解释，为适应智能家居行业新发展，一些专家提出了对智能家居的新观点。新观点对智能家居概念解释更加客观、

专注，并未像早期定义中与电子家庭、数字家园、数码家居等混为一谈；厂商生产的智能家居(智能家居系统产品)必须是属于必备系统(智能家居(中央)控制管理系统、家居照明控制系统、家庭安防系统)，能够实现智能化功能，才可称为智能家居(智能家居系统产品)；强调集成，智能家居必须将各大智能控制系统<http://www.znjj.tv/xtjx/show-104.htm>集合起来统一控制，各智能产品互相联动、兼容，而不是对安防、照明、家电等每一种子系统要分别进行控制。这一看法一推出，以往被忽视的智能家居集成商角色又被提上日程。其他观点就不一一赘述，请参看《智能家居新定义解读》一文。

“在中国智能家居行业发展的前十年里，大家对概念的模糊不清，行业内的鱼龙混杂，市场用户的观望、怀疑态度，使得中国智能家居市场一直不温不火。”这位观展者说道。

乱象之二：渠道单一

目前国内的智能家居产品，还未完全达到傻瓜模式操作，不能像传统家用电器那样买回来就可以直接使用，其涉及调试、安装等操作环节，具有一定的专业性和复杂性，更多是由专业的公司，如强弱电、系统集成商，来根据住户的实际需求进行方案设计、调试、安装。所以厂商很少会直接设立专营店或通过超市、百货等卖场向终端用户进行产品销售。通常在智能家居的项目应用中，一般是由房地产商、系统集成商<http://www.znjj.tv/xtjx/show-105.htm>为住户提供自动化综合控制平台。

普遍的观点是，房地产商在整个销售渠道中充当最重要的角色。粗略统计，企业走房地产渠道所获收益可占到市场销售份额的八成。如今，房地产开发商对智能家居的需求日益高涨。房地产商往往引用智能家居的概念作为差异化竞争的利器。采访中，某一知名品牌的开发商提到：“在应用智能家居系统时，一般都是针对豪华住宅、中高档住宅、普通住宅主力业主的不同需求，提出相应的解决方案，控制整个智能家居系统采购成本。”

然而，这种渠道有着先天缺陷。“购买者不是使用者”的矛盾似乎永远存在于这个行业，这与时下用户体验为主要的消费观实难调和。如果房地产商将智能家居加入到精装修房配套设施，进行统一采购、安装、调试，好处在于平均成本有所降低，那么住户就无法根据自身需求选择产品样式、功能种类等。另外，由于厂商不直接参与项目的设计、安装等操作环节，如果是依托系统集成商来进行安装，其技术水平不一定能够完成整个项目，可能达不到用户预期的效果。

据了解，近年来由于智能家居市场潜力大，国内涌现了很多智能家居产品的生产企业<http://www.znjj.tv/xtjx/show-106.htm>但经营状况普遍不好。销售额在千万元以上的并不多，而更多是处于有产品无市场状态。纵观全局，虽然智能家居的风潮来势凶猛，但是国内诸多企业的营销渠道还是较为单一保守，只依赖房地产商和集成商发力，未能整合各种渠道资源，因此在市场开拓上显得疲乏无力。

乱象之三：功能噱头

现在很多智能家居的功能很多，但是这些功能操作并不方便。许多厂家宣称自己的产品是简约化设计、傻瓜化操作，但实际操作很繁琐，许多家庭中的老人、孩子不会使用这些产品，成为智能家居市场遇冷的一个关键因素。

国内智能家居产品的功能可谓五花八门，以楼宇产品为例，在国外，楼宇对讲产品的主要功能就是对讲和开锁，但是中国化之后，已经完全超越了产品本身的特性，拥有侦烟感知器、瓦斯侦测器、防盗报警器、红外、门磁探头等冗余功能。有媒体调查过一二线房地产市场智能家居产品的使用情况，得到的结果是大部分所谓功能强大的智能产品能发挥的实际效用却十分有限，一些多余的功能形同摆设，并不能真正被使用。

造成我国市场智能家居产品的“繁杂”和“花哨”的原因，并不是用户本身的需求所在。而是一些厂家为了刺激消费，在产品功能和设计上增加噱头和卖点。这实际是一种忽视产品的品质而盲目地扩大市场份额的行为，在很大程度上阻碍了智能家居的良性发展，不但降低了智能家居厂商的信誉度，也达不到智能家居预期的效果，难以获得消费者的认可。

智能家居如今受到房地产市场欢迎，但除了高端楼盘外，企业在销售上难有突破也是不争的事实。针对这种惨淡的市场现状，业内人士分析认为，以往智能家居厂商对产品的宣传和开发、建设，很大程度上是朝着房地产开发商的需求，为了帮助他们提高商品房的档次，而忽略了真正的智能家居的用户--社会公众的具体需求究竟是什么。

初步了解，以市场需求热度为参考，当前智能家居系列产品排名为：可视对讲系统、智能家居报警系统、信息发布及社区服务系统、智能灯光控制系统<http://www.znjj.tv/xtjx/show-107.htm>网络远程监控系统、智能遮阳系统、远程家电控制与空调控制系统等。从这里可以看到，终端用户对于环境安全以及居家舒适度的要求是占首要的。

当前有许多智能家居企业连国内居民对智能家居的需求都没了解到位，就开始在做产品做系统了。这种例子在行业内并不少见。其实，在做产品的同时我们更需要了解的是中国的智能家居未来发展方向是怎样的，而这个发展方向必定是建立在**的基础之上，消费者的需求之上。只有去研究消费者最关注什么、为什么关注，以及分析消费者对产品的兴趣点、潜在需求等方面，我们才能预测把握住智能家居未来的发展。

总结：由于智能家居在我国起步较晚，许多厂家在开始时期都是摸着石头过河。由于没有统一标准，行业良莠不齐形象日益严重。正所谓“无规矩不成方圆”。行业缺乏统一的标准以及各系统之间统一的通讯协议的局面，导致厂商各自为阵、系统操作复杂、产品缺乏稳定性、协调性能力差等问题，制约智能家居的市场的的发展。