



商场卖的少 市民使用率低 智能家居为何 概念火热市场冷清

“这两天去了不少家居广场,也发现一些智能家居,像扫地机器人、智能门锁等,但基本都是些单品,即使可以下载相应的手机App连接,也基本是一个品牌一个App,这样要下载多少个App啊?”昆明市民何女士的忧虑,一方面反映了智能家居市场还有很大的发展空间,也表明了类似智能门锁的智能家居产品正在走进寻常家庭。那么昆明智能家居的装配情况如何呢?近日,晚报记者走访了昆明部分商场、家居广场,发现智能家居的使用率还很低,但纵观全国,在整个家居市场所占的份额在增加。

昆明市场

难觅智能家居的身影

近日,晚报记者走访了昆明部分商场、家居广场,发现智能家居在商场里难觅身影,而家居广场也寥寥无几。

走进金格购物广场,记者在家电产品区询问了几家家电销售商,均没有智能产品。“我们现在都没有产品,使用还是要靠手动。”一位销售人员说。

随后记者又来到了得胜家具广场(世博店)的家居馆,直到家电销售区,才看到一款可连接手机App的智能烤箱。“我们根据产品的使用特性,设计了这款可连接手机的烤箱,主要是因为很多老人不太会使用,家人连接手机即可远程控制。”销售人员正在给一位阿姨介绍这款智能烤箱,阿姨说:“我之前在网上买过扫地机,但是体验感不太好,稍微有点坎儿就过不去,所以我想着还是亲身体验过了再购买。”

此后记者在一位工作人员的带领下来到了一家名为“UIOT 超级智慧家”的全屋无线智能家居体验中心。记者从一位负责装配的技术人员处了解到,他们家主要是给酒店做智能家居系统,在昆明做全屋智能系统的人不太多。

「长」什么样

人一进门 设备自动全开

那智能家居“长”什么样呢?如今,扫地机、智能门锁、智能插座这些爆款产品已经为消费者带来了“智能”的便利,各类产品正逐步走向场景联动。

UIOT 超级智慧家全屋无线智能家居体验中心的装配人员介绍,“原来的智能单品确实能够在某一个场景里面去满足一些要求,我们不能否认智能单品带来的价值,但是现在的全屋智能却能满足不同场景的联动需求,如在回家途中开启回家模式,可以联动设置智能门锁、智能照明、智能窗帘、加湿器等,主人一回家设备就自动开启了。”

价格如何

单个产品 售价多上千元

智能家居使用起来十分方便,那卖价应该不便宜吧?上述装配人员告诉记者,以80-100平方米的小户型住房为例,如果完全没有装修过,以智能门锁、照明、智能窗帘、环境监测、智能音箱为装配基础,费用在2万元左右。如果已经装修过,价格就会高一些,因为一般家庭装修的时候,窗帘部分不会留电路,而智能窗帘需要用电,所以需要改线。那家里已经购置的电器能否实现“智能化”?该工作人员表示,“对于我们现在的系统而言,只要是能用遥控器控制的电器,比如电视、空调等红外遥控控制的,可以接进智能系统,还有就是与我们合作的相关企业产品,基本都可以连接。”

消费体验

体验过单个产品 很方便

记者在網上找了几家销售智能单品的店铺,对于智能门锁,“终于不用担心倒垃圾被锁在外面了”“安装上直接搜索家里的Wi-Fi就可以联网管理密码了,也可以远程查看门的状态,感觉很方便。”类似的好评如潮,不少人对于智能门锁都比较满意。而智能音箱就稍微欠佳一些,记者搜索天猫精灵以后发现,“只能开关电视和空调,电动晾衣和智能浴霸完全不能控制,基本就当个小电视看看。”“说明不详细、难以操作”等评论占比不小,足见类似产品还有很大的质量提升空间,产品使用知识的普及度也有待提升。

“来看看全屋智能家居,以前家里没有智能产品的时候,也没感觉不方便;现在家里添置了几样,对比越来越明显,就老想着把家居都换成智能的。”在UIOT 超级智慧家全屋无线智能家居体验中心,王女士如是说。她认为,不同的场景里需要自动启动的家电、设备,都可以自己设置,启动的时间间隔

知识窗

智能家居是通过各种感知技术,接收探测信号并予以判断后,给出指令让家庭中各种与信息相关的通信设备、家用电器、家庭安防、照明等装置做出相应的动作,以便更加有效服务用户且减少用户劳务量。在此基础上,综合利用计算机、网络通讯、家电控制等技术,将家庭智能控制、信息交流及消费服务等家居生活有效地结合起来,保持这些家庭设施与住宅环境的和谐与协调,并创造出高效、舒适、安全、便捷的个性化家居生活。

记者从网上了解到,智能家居系统种类繁多,如智能开关系统,可以连接天猫精灵远程控制照明灯,售价99元;家庭背景音乐系统,售价4500-8300元不等。而“智能设计专家”的全屋智能家居系统则包含了照明、窗帘、影音娱乐、安防、暖气、能源管理等,价格在1600-15888元不等,更有“设计+产品+安装+售后”的一站式体验,不少人给出好评。

可以调整,而且还可以语音控制,体验下来非常好。“单做背景音乐的智能系统,好点的也要好几千元,还不如一次性全做了,这样划算一点。”她说。

另外,记者从UIOT 超级智慧家装配人员处了解到,因为市面上的家电品牌、智能产品非常多,一个智能系统并不能覆盖到全部的产品,但是只要安装了智能系统,以后想要添加其他产品就容易得多。“一般我们是建议顾客先做一部分,体验感好的话,后续增加控制家电、人体感应、安全安防等,都比较容易。如果是红外遥控的家电,购买一个红外家电控制器就可以了,目前可以控制三个红外遥控的产品,卖700元左右;或者产品本身是智能产品,基本都可以接进系统。”

记者还了解到,UIOT 超级智慧家智能系统目前已经连通了一些电商平台,智能家居产品如果在这些电商上有销售,那么基本都可以连接,各品牌之间的壁垒虽多,如今已慢慢打通。

行业发展

企业纷纷进军 智能家居市场

记者发现,虽然目前智能家居多数是单品的智能产品,但已有多家企业投身于智能家居行业。近日,宜家宣布投资一个全新的“宜家家居智能(IkeaHomesmart)”业务部门,负责目前快速增长的智能设备组合的端到端业务,推动宜家系列产品的数字化转型。以配电、工业和制造为主的施耐德电气也于近日发布了全新的无线智能家居系统。

8月,中商产业研究院发布的《2019年中国智能家居行业市场前景研究报告》显示,2018年设备出货量较2017年增长显著。据统计,2018年中国智能家居市场规模达到65.32亿美元,位列全球第二,仅次于美国。但从市场渗透率来看,中国仅为4.9%,远低于美国、挪威等的30%以上渗透率。

在消费升级的趋势下,智能家居市场正呈现出勃勃生机。目前,以华为、小米等为代表的手机厂商,以格力、海尔、美的等为代表的传统电器厂商,以BAT为代表的互联网平台,以京东、苏宁等为代表的电商平台,以恒大为代表的房地产开发商以及主推智能家居概念的初创公司等,正聚焦并推动着中国智能家居市场。

在这当中,头部厂商优势明显。中商产业研究院的报告显示,2018年第四季度中国智能家居设备出货量前五位的厂商占有近半数的市场份额。其中小米依靠其打造的生态链位列第一;海尔和美的作为智能化布局的传统家电企业分列第二、三位;阿里通过智能音箱和智能电视盒子两个主要产品及自身渠道优势位列第四;百度入局较晚,但通过智能音箱这一爆款产品,仅三个季度便跻身前五。

本报记者 孙江荭

春城晚报
开屏新闻App
理想生活 即刻开屏

