

创业十年，熬过两轮淘汰期 深耕智能家居,他还在等待更大的风口

记者 王伟

谈到智能家居，有所了解的人就会想起2014年。那一年被誉为智能家居的元年，因为苹果在2014年发布了HomeKit，Google也同年收购了Nest。

5年过后，时至今日，无论是新兴互联网企业还是传统房地产企业，都绕不开智能家居。

相对于国外高达35%的智能家居普及率而言，国内市场仅为5%的市场普及率让人垂涎。5G的快速推进，更是让业内看到了万物互联的加速度。

然而，美好的概念和5%的市场普及率背后，却也是智能家居创业者们颇为不易的艰难开拓。

袁一青，浙江瑞智智能科技有限公司总经理，2010年创业进入智能家居行业，熬过了市场的两轮淘汰期，如今，期待以智能家居生活设计和服务者的身份，等待更大的风口到来。

本周六（8月3日），东南商报第64期创业分享会将邀请浙江瑞智智能科技有限公司总经理袁一青做客分享会，欢迎对智能家居行业感兴趣的读者前来参加。



10年创业，迎来新的布点

2019年6月16日，东部新城城市之光商业广场内，一家名为博科智能家居生活体验馆开业了。

走进体验馆，灯光渐次亮起，舒缓的音乐迎接你的到来，空调温度已经调节到人体感知最舒适的24℃-26℃。

如果你在家里看着电影，友人来访，屏幕上会弹出字幕提醒，待迎接友人进来，电影继续自动播放。如果电影还没看完，晚餐已经准备好，画面可自动切换到餐厅影视设备上。

晚上想要休息了，有柔和的休息模式，就寝时间，一键就可关掉所有要关的设备，如果你不习惯完全的黑暗，可以留下较为昏暗的地灯。至于冰箱、洗衣机、窗帘等等家里的设备，只要连接，均可实现智能化。

博科智能，正是瑞智旗下全资子公司。今年，袁一青在看到市场更好的发展空间以后，新设立的公司，在原有彩虹大厦以外，布点东部新城。

智能家居，百度百科上是这么解释的：

它是以往宅为平台，利用综合布线技术、网络通信技术、安全防范技术、自动控制技术、音视频技术，将家居生活有关的设施集成，构建高效的住宅设施与家庭日程事务的管理系统，提升家居安全性、便利性、舒适性、艺术性，并实现环保节能的居住环境。

“人们一般理解的智能家居，就是灯光、音乐、窗帘等可以自动控制，再就是可以远程调控家里的空调、洗衣机等家电设备，但实际上没有这么简单。

智能家居是一个集成控制系统，通过集成系统，对家居和楼宇的照明、遮光/百叶窗、保安系统、能源管理、供暖、通风、空调系统、信号与监控系统、远程控制、视频/音频、大型家电等进行控制，从而创造安全、健康、宜人的居住和工作环境。这里还涉及到系统和产品问题。”袁一青介绍。

产品方面，就以灯光来说，灯光是每一个智能家居公司最基本的功能，但调得好还是不好差距很大。

专业角度来说，这里涉及顺滑度、衔接性、稳定性等问题，消费者的直观感受来说，进门以后灯光如何有层次地亮起，才能让人感觉到最舒适，微弱灯光下能否保持稳定，不抖动，不闪烁，不同产品之间的差距只有比较过后才能知道。

再如窗帘电机，声音能否做到静音甚至超静音？表面上看起来都是窗帘自动缓缓拉开，但这个过程的感受并不一样，因为背后的技术水平不一样。

如何判断智能家居的好坏？

在袁一青看来，能否高度集成和灵活应用是关键，而最终目的是要让生活更舒适，包括对光照度、时间、温度、空气质量（温湿度）等等的环境监测。在现有环境下通过执行各种设定的命令，实现环境的最优化。

“我们做智能家居，就是想做没有后顾之忧的智能家居。所以定位高端市场，可以根据客户的需求量身打造，主营产品为国际一线品牌，其他品牌也可根据需要进行配置。”

在实际经营中，袁一青了解到，智能家居这么多年一直叫好不叫座的原因，除了价格因素，客户对产品的顾虑也是一个方面。比如客户会担心，我在你这里装了智能家居，以后如果设备坏了怎么办？如果到时候你们公司不幸倒闭了我找谁去？

“其实创业的头一两年，我们也踩过产品的坑。那个时候代理的品牌性能不稳定，客户安装以后反应不好，即使更换了依然有问题存在，后来我们就果断停止了与品牌的合作，哪怕已经进了一部分货，宁可损失也要停止，不然以后市场铺开了问题更多。”

正是因为这样的经历，让瑞智在后来的发展道路上选择了高端路线。系统用的是唯一的国际开放式标准“KNX系统”，作为国际标准，联盟内品牌可以实现兼容与相互替代，就算某一个品牌出现问题，也可以用其他品牌代替。