

瞄准细分领域，熬过艰难期

事实上，过去的十年，想要依靠智能家居开拓市场并不容易，尽管大家都认为智能家居是未来的一种趋势，但在趋势变成现实之前的日子是很难熬的。

对瑞智来说，能在一轮又一轮的市场洗牌中存活下来并且得以发展，和瑞智顺势切入智能影音市场密不可分，是智能影音养活了瑞智，并让其有时间等待智能家居真正的风口。

在2010年创业之前，袁一青有两年的音响行业工作经验。

“2010年想出来创业，正选择方向的时候，看到了当时从政府到市场对智能化的重视，那时正值世博会，我记得每天有大巴车带市民前往世博会体验智能化。我觉得这是个方向，于是选择了智能家居，注册了公司。现在想想，那个时候真是年轻有冲劲，一开始连市场在哪里都不知道，就开始了无所畏惧的创业。”

公司成立以后，选择合作产品、扫楼盘、找客户、陌生拜访，凭借着一番真诚，也确实签约了几个客户，但是总体来说效果并不好。其间，选择的合作品牌因为性能还不够稳定，安装以后还出现质量问题，“我就想着哪怕自己损失一点，也不能一开始就陷入口碑不好的窘境里，于是果断终止合作，幸好量不大损失有限”。后来，经过多方了解，2012年转型只做KNX系统。

2010-2011年，真正做智能家居的客户还很少，但是做影音室的市场相对稳定，于是公司将主要业务转向了智能影音。但是音响设备其他商场也有，人家规模还更大，瑞智凭什么获取市场？

“我当时想的是别人有的我们要有，别人没有的我们也要有。大家都有的设备，我们能够做得更好的是声学环境。”

2012年，上海音乐学院举办了国内第一届室内声学设计师培训班，袁一青获知消息后果断报名参加，从中了解了很多声学方面的专业知识，后来又去清华大学接受了声学方面的培训。

“做一个影音室，我们不是纯粹卖设备给客户，而是做整体方案，这一点后来非常受客户的认可。”

据袁一青介绍，影音室由两个部分组成：影音器材和声学环境。

影音器材包括音频器材（扬声器、放大器、解码器、声源）和视频器材（投影机、幕布、视频源）。声学环境就是整体的环境设计，懂行的人知道，有时候甚至是三分器材七分环境，再高端的器材如果没有好的声学环境，也不能发挥其真正的功能。

声学环境具体包括隔音、减震、吸音、扩散四大部分的处理。而要做好这几部分处理，又涉及对每一面墙壁、地板和天花板的设计。每一个音响空间，都会有其不同的声音特性，每一个音响空间，也会因为不同的空间大小、比例和室内装潢，而拥有自己独特的声音。

以扩散来说，设备和墙体有一定距离，通过二次三次墙体反射，可以营造立体氛围。扩散最有典型案例的是音乐馆，通过声学模块建模，可以让每个位置听上去都很舒服。此外，更高端的发烧友，对电源都有要求，这个时候就要进行电源净化处理。

经过专业学习和对工程项目案例的研究实践，瑞智总结出了一套行之有效的声学环境营造方案，终于在这个细分市场占据了很好的市场占有率。

未来,等待真正的风口到来

2014年，伴随着苹果和GOOGLE的进入，智能家居元年到来；国内方面，小米经过几年积累，形成了一套自己的体系，后来者华为，则试图以路由器为中心，打通各厂家之间的壁垒，以此进行新一轮渗透。产品方面，除了国际上的ABB、施耐德、CONTROL4等，国内产品性能也渐趋成熟，部分厂家加入了KNX系统。

在袁一青的眼中，2016年开始智能家居市场慢慢火起来，国内厂家多了，大家推广也多了，市民了解也就多了。同时，整个市场起来后也能推动高端市场的发展。

但是这个过程同样是长江后浪推前浪，不断洗牌的过程。在经过了2010-2013年的技术洗牌后，2014年至今，又有大批企业进入智能家居领域，其中部分技术含量有限、以销售为导向的厂家，就面临被淘汰的风险。真正能活下来的，是那些技术过硬，又有市场业务能力强的企业。

“整体而言，现在大家有点一窝蜂而上，缺乏明晰的定位，整个市场还处于初放型状态。这种情况下，我们还是坚持走高端定制化的路线，尽管总量不大，但市场也相对稳定。”

据了解，目前宁波市场上智能家居装修的中高端价格在500-1000元/平方米，高端一点的1000元/平方米左右，单价20-30万元。而房产公司的整体智能家居方案，价格要低得多。

来自智能家居方面的研究报告显示，智能家居作为一个新产业，目前正处于导入期与成长期的临界点，市场消费观念还未完全形成，但随着市场推广普及的进一步落实，培育起消费者的使用习惯，智能家居市场的消费潜力必然是巨大的。

目前来看，市场已经经历了1994-1999年的萌芽期，2000年-2005年的开创期、2006-2010年的徘徊期，而进入了融合演变期。

据预测，接下来的三到五年，智能家居一方面将进入一个相对快速的发展阶段，另一方面协议与技术标准开始主动互通和融合，行业并购现象开始出来甚至成为主流。

对瑞智来说，10年的坚守，也期待更大的风口。

东南商报第六十四期创业分享会

●本期分享者：袁一青

●本期分享：

- 1、智能家居未来发展趋势和市场规模
- 2、如何看待智能家居两个发展大方向，并从中找到差异化竞争？
- 3、如何真正理解真正的全宅智能家居系统
- 4、如何打好智能家居行业持久战？

●活动时间：

8月3日（本周六）14:00开始

●活动地点：

鄞州区樟树街515号 人力资源产业园区3楼 拾间咖啡

●活动费用：

请支付30元给官方客服@东南风，作为本次活动茶水费。（以收费为报名成功）

●报名方式：

扫描东南商报客服微信号“东南风”二维码，添加好友，留言“分享会+姓名+电话”即可。（客服工作时间：9:00-17:00）



行业资讯

工行宁波市分行手机银行进入家庭智慧金融+时代

工行宁波市分行近日面向老年客群推出幸福生活版手机银行，让老年人也能享受到移动金融服务便利的同时，还创新性地为亲情关系引入金融服务之中，打造出两代人互动互通的金融交易平台，使手机银行进入家庭智慧金融+时代。

工行在产品设计中，充分考虑到父母的触网需求，基于完备的智能风控机制，推出子女帮父母注册手机银行的功能，降低老年人使用移动金融服务的门槛。推出“一键求助”功能，方便老年人快速截图向子女咨询。作为家庭中坚力量的年轻人，可以在工行手机银行中设

置亲情关系，将父母长辈的账户信息、生日提醒等添加在亲情账户中。同时，推出亲情卡功能，老年人消费缴费即可使用子女的关联账户余额。幸福生活版手机银行采用包容性设计，无论新老客户都只需要下载使用中国工商银行APP，便可切换使用。页面字号扩大至76PX，部分点击区域大于88PX，提高辨识度和操作灵敏度。在老年人最关心的安全问题方面，幸福版中新增安全向导，进一步引导老年人利用五重安全锁将账户、资金管住；在转账汇款时，一旦大于1万元，系统会进行安全提示，防范电信诈骗等外部风险事件。

沈颖俊

中行宁波市分行成功改造市级国库集中支付系统

近日，中行宁波市分行成功改造国库集中支付系统，助力财政代理业务发展。

国库集中支付业务是银行根据地方财政的支付指令将财政资金支付至指定收款单位的业务。据悉，今年年初奉化地区已有锦屏街道通过该行国库系统办理

该业务。但由于系统自身的局限性，奉化辖属两个街道无法同步开展国库业务。中行宁波市分行经过一个月的紧张改造，最终于近日完成系统改造并顺利投产。该系统功能的改造既满足了财政客户的需求，又进一步推进全辖国库集中支付业务更加高效、优质开展。