

消费者需要的是提供服务的智能管家-而不是一堆的连接设备

更好的推广智能家居以及消费者物联网方式

Cees Links, GreenPeak创始人兼首席执行官

www.greenpeak.com

几乎所有涉及消费者，贸易以及建筑设计的技术媒体都争相报道日益兴起的智能家居。智能家居将是下一个大热门。许多分析家和业内人士都做出了大胆的预测；

德勤预测“无线物联网装置的销量将在2015达到10亿件，将比2014年增长60%，安装基数将达到28亿”

高德纳指出“物联网设备使用量将在2015年达到49亿（将比2014年增长30%），在2020年时将达到250亿。”

IDC预测“在2015年，每分钟将新增4800个连接端点增加而这个数字将在2020年突破7900。现有安装基数将从2014年的103亿增长到2020年的295亿。”

根据世界经济论坛：“到2020，至少将有50亿人彼此连接，而且连接设备将达到500亿件。”

思科预测“2020年，世界将被物联网所包罗，连接设备的总量将到达500亿；意味着世界上每一个人将拥有6件连接设备。”

乍一看这些惊人数据和惊艳的预测预示着物联网广阔的增长前景听起来不错，可以高枕无忧了不是么？

但是上述的这些预测不一定能成为现实，业内许多人都在抱怨物联网以及智能家居的革命将比预计要久很多。为什么？

原因是多方面的，但最主要归咎于消费电子行业的巨头在争抢这项新技术的协议以和平台的霸主地位。如何让这些设备相互连接呢？市场中有已有的企业竞争激烈而且新入者也不断的涌现。这导致了不确定性以及信任缺失。最终，设备制造商和解决方案提供感到迷茫而失去了方向。

到底应该采纳谁的技术协议呢？是该采用 ZigBee, 苹果的HomeKit, Allseen Alliance/AllJoyn, 还是采用英特尔的开放互联联盟？又或者是其他802.15.4技术呢？竞争激烈，选择诸多。

ZigBee和私有框架

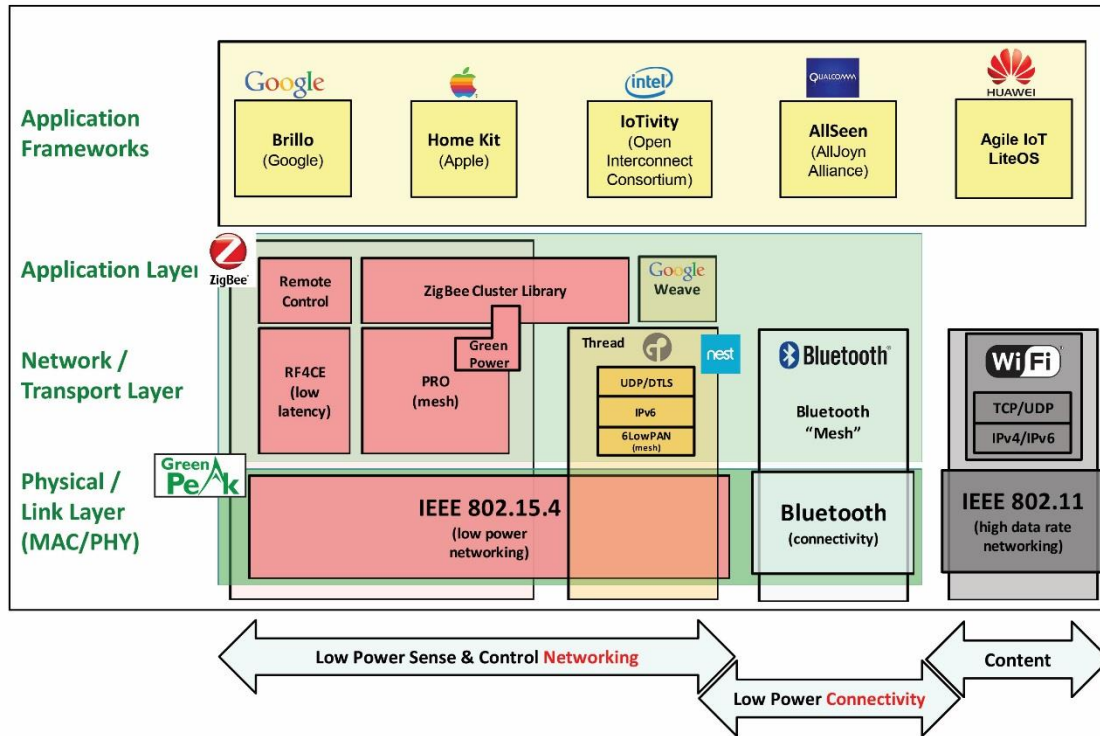


图1: 这张图给了我们一个协议竞争标准的总览, 物联网设备开发商需要对协议进行评估与比较来保证产品获得成功。

或许设备制造商该设计能够适应不同协议的无线连接芯片及软件, 而不是去防范未来技术上的改变? 这非常复杂而且成本高昂。

同时, 我们也可以想象, 如果设备、应用及系统开发者都不明确未来的走向, 那么实际终端用户及应用开发者将会更加迷惘。

许多学者和研究新兴市场的分析师也在报道正在延缓物联网发展的这种市场竞争。

消费者真的想要物联网么?

还有一个造成智能家居革命缓慢的原因是这个术语本身。“智能家居和物联网”这个词并不是很合适而且容易被误解。

太多人包括行业的领导者, 媒体, 分析师以及终端用户, 对“智能”和“连接”的概念混淆不清。大多数标有“物联网”或“智能”的设备仅仅是连接设备而已。只是将设备连接到因特网, 然后用手机通过网页来控制 and 监控, 并不能称其为智能。是的, 它也许可以提供便利并节省时间, 但这不能算是“智能”

智能意味着智慧。智能意味着该设备或者解决方案可以通过分析接收到的数据来控制或者操作家庭或者是室内的设备，而不需要人工去按开/关键。大多数的所谓的智能设备不过是接入英特网的遥控器。

“智能”意味着将会会有一个感应网络覆盖在家中并且监测家庭中的环境-而不只是简单告诉你“现在几度”他可以感知到谁在家里，什么方位，在特定时间下的常规活动。然后，通过智慧系统所捕捉到的关于业主的信息，他们可以判断是否打开窗户，暖器，空调，灯，娱乐系统，或者开启安保系统等等。当水管漏水时，可以关水并且向维修人员报修。

那么所谓的可穿戴设备呢?许多人现在都佩戴可以监测身体健康状况的“智能”手环但是并不能称其为“智能”如果他们真是智能的话，他们会把主人的数据传给他们的网上私人健康教练，通过解读这些数据，教练可以给他们指导和鼓励，让其改变行为，活的更健康。

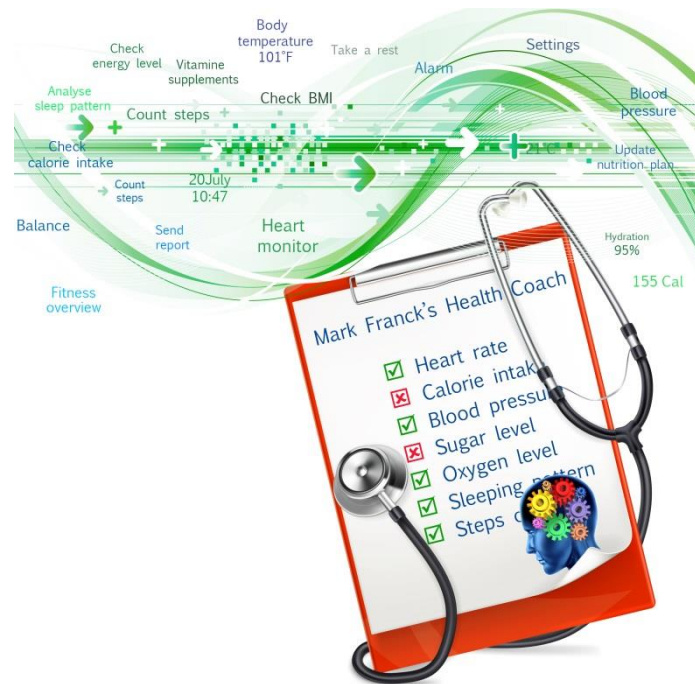


图2: 通过“在线私人教练”可以把健康可穿戴设备变成一个真正可以帮助到佩戴者的智能解决方案。能知道状况如何固然好，但了解如何改进得到回馈和指导更是锦上添花。

卖的是服务而不是连接设备

设想一下管家的概念。富人们雇佣管家的原因是他们训练有素，熟悉家中一切，并且能很好地打理。不是非得要给他们植入程序才能开门和关灯。

所以，本行业应该要将物联网作为连接服务的英特网推广而非连接物品的英特网。在关注我们市场的时候更应该要有大局观，而不仅仅关注智能门锁，窗户传感器，物联网终端。智能管家如何让我们生活变得更加安全，便利有效率呢？

除了早期的一些发烧友，会花高价购买，排除万难让这些设备得以使用之外，一般的消费者不会想要购买这些所谓的智能设备，因为设置和故障排解都太麻烦。客户不需要一个经常需要管理和监督的产品。而是希望这些智能设备能够自主自动的处理所有事物。


这些智能服务包括家庭安全，个性化光感以及环境控制，自动订购生活必需品。设想一下智能医疗服务不仅仅可以记录家庭成员是在何时服药，剂量多少，同时还可以跟踪药物的剩余量，一旦不足，将自动订购。更加锦上添花的是，智能医疗处方服务可以通过药物不良组合数据库，比较和分析所服用的药物组合。智能医疗服务可以时刻观察业主的生命体征，以预防不良或者危险症状

还有一种已经投放市场的服务，叫做老年人生活方式解决方案。它可以学习老年人的生活习惯，如有异常，将会直接向其家庭成员或看护者发送警报，例如，传感器感应到老人在平时早餐的时刻仍然卧床。

您的智能家居管家可以为您完成繁琐细微的工作，以改善您的生活维护您的家居。

智能家居管家与服务提供商

通过推广服务，而非连接设备，我们开放大门欢迎专业的服务供应商：技术，环保，和连接领域的专家，携手共同管理这些服务。许多消费者宁愿向服务提供商支付小额的费用来安装并管理设备和网络，而非亲力亲为。



The Smart Home Butler

The real Smart IoT

A collection of services

- Automated temperature control
- Open/close doors and windows
- Turn on/off lights
- Detect leaks and turn off water
- Automated grocery service
- Smart medical service
- Turn on/off entertainment system
- Control home appliances

GreenPeak

智能家居管家-一种集成智能服务-通过传控网络和云智慧技术让我们的生活变得更加安全，更加有效。

现在，新兴的智能家居行业期望住户会去研究多种技术，做出最优选择，谈判最优价格，把系统带回家进行安装。一旦系统安装完成成功后需要调试，管理和**监控**因为相对繁琐，大多数的人愿意支付小额的月费来请人维护。

如何降低用户所支付的服务成本呢？服务提供方应该免费安装和管理这些系统，或者只是收取少量的费用。服务提供方可以收集关于终端客户的生活习惯的数据，即主人的住行，购物习惯，能耗高峰时间段等等，然后出售这些数据以支付设备，云智慧和整套服务的成本。这一商业理念已在以网页为基础的商业中得到广泛引用，为什么不把它应用到智能家居服务里呢？

是时候重新审视我们技术行业该如何将智能家居的潜力，即智能物联网，加以释放与推广。通过让客户和行业，政府，以及企业他们得到想要的高效的服务应用以及得到完善管理的解决方案-而



不是DIY-我们的技术行业可以加速将智能融入世界的进程，最终使我们的生活更加的安全，舒服以及更加的高效，成本更少。

GreenPeak简介

GreenPeak科技公司是一家无生产线的半导体企业，为ZigBee技术市场的领导者，提供各种半导体产品和软件技术，用于智能家居的数据通信和物联网。GreenPeak为私人投资性企业，总部位于荷兰乌得勒支，在美国、比利时、中国、法国、印度和韩国均设有办事处。GreenPeak 2014年曾获德勤高成长50强荣誉奖项。在研发各种新型无线技术用于消费电子产品和智能家居的各种应用方面，业界公认GreenPeak为一家引领性的企业，业绩快速增长，产品和技术为大客户所采用。

欲知GreenPeak详情，请访问www.greenpeak.com。

欲知GreenPeak白皮书详情，请访问www.greenpeak.com。