# 智能家居调试报告范文精选15篇

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2025-03-10

*智能家居调试报告范文 第一篇皇佳智能家居教你：如何预算智能家居一、到底智能家居系统多少钱？从比较通俗的角度来讲，三室二厅安装一套智能家居系统，一般只是普通的灯光控制便宜的2万元左右，常规功能都有且比较经济的是5-8万，进口高档的一般是10-...*

**智能家居调试报告范文 第一篇**

皇佳智能家居教你：如何预算智能家居

一、到底智能家居系统多少钱？

从比较通俗的角度来讲，三室二厅安装一套智能家居系统，一般只是普通的灯光控制便宜的2万元左右，常规功能都有且比较经济的是5-8万，进口高档的一般是10-20万；而别墅安装一套智能家居系统，由于控制点位适度增加，所以，一般只是普通的灯光控制功能便宜的是3-4万元左右，常规功能都有且比较经济的是8-10万，进口高档的一般是15万到50万不等。

当然，这里面智能家居控制系统功能的强弱不一样，技术不一样，品牌不一样，进口与国产不一样。如果要相对可靠，稳定，比较经济且具有常规的智能家居功能都有的话，一般一套公寓房安装智能家居系统价格为：5-8万元，而一套别墅安装智能家居系统价格为：10-15万；这些配置的功能产品应该是比较有现实意义的，功能还是比较全的，以下以公寓房的配置为例，别墅会适度增加40%左右的点位数量；一般包括：

1、无线墙面开关、无线调光开关（15-20路左右）；

2、无线智能插座、无线红外转发器（一般是空调2个左右，电视2个左右，电器电源3-4个左右）；

3、无线电动窗帘控制（一般主要是客厅，主卧室各做单层窗帘或双层窗帘）；

4、家庭背景音乐系统：包括4个区域的背景音乐功能，在每个房间可以选择不同的音源（MP3，FM调频收音机，CD，DVD等音源），每个区域独立自由开关，音量调节；

5、智能家居视频系统：可以实现4路、8路、16路视频监控，智能手机随时随地查看家中情况。

二、安装智能家居系统一样的面积价为什么会完全不一样？

同样是一套三室二厅公寓房、联排别墅、独幢别墅，但为什么安装一套智能家居系统价格不一样呢？这是一个准备安装智能家居系统的用户经常会问的问题。

智能家居系统价格的多少，跟房子的面积大小没有直接关系，主要由以下几个核心的问题决定：

1、智能家居功能的多少？如果配套的智能家居功能比较全，那总造价自然会比较高；如果智能家居功能相对普通一点，那造价自然会低。

智能家居最常规的功能主要包括：智能家居安防系统，智能灯光控制系统，电器远程及定时控制系统，电动窗帘控制系统，家庭背景音乐系统，智能家居视频系统等。

2、同样的功能，选择不同厂家的产品（不同国产品牌与不同国际品牌），不同技术的产品（zigbee、wifi、315、433、蓝牙）等价格会相差很大。

3、在相同智能家居配置功能与同类智能家居产品的基础上，最重要的还要看控制点位的多少，例如：您只遥控一路灯光与遥控整个房子的灯光，那价格天差地别，因为控制一路灯，传感器可能只需要一个，而整个房子，可能至少得10-20个传感器不等。

**智能家居调试报告范文 第二篇**

智能家居开题报告

1.选题名称

选题的背景

智能家居的概念出现的很早，但是一直未曾有真正的具体案例出现。这是运用与家庭的通讯设备、电器等设备通过传输系统连接到一个智能系统上，以实现智能家居能给人带来新的舒适的生活环境。

智能家居的系统非常复杂，对于系统的构架相当的复杂。硬件搭配的的要求，以及对于软件方面的各种要求都有着复杂而严格的要求。

选题的内容

智能家居是指通过现有的先进技术对人们的生活进行可行化的改善和提高，其功能包括

1、智能家居安防系统：这是智能家居系统是最基础、最实用的智能家居子系统。

2、智能家居控制系统：这是智能家居系统的核心功能。

3、智能家居娱乐系统：这是智能家居的娱乐功能，娱乐是生活的最精彩部分。

4、智能家居舒适系统：这是智能家居系统中目前基本上处于必配的智能家居功能。

5、智能家居节能系统：这是智能家居系统中目前最具发展潜力的智能家居功能。

6、智能家居生态系统：这是智能家居系统未来的终极回归目标，回归自然生态。

7、智能家居家电系统：这是智能家居系统中或许能最先普及的智慧家电产品。

选题的意义

**智能家居调试报告范文 第三篇**

打击入室盗窃 智能家居义不容辞

入室盗窃是指犯罪分子采取撬门、翻窗等非法手段，侵入他人生活、办公的与外界相对隔离的居民住所或办公用房，包括居民房屋、单位办公室、封闭的院落、封闭的工棚等，而实施秘密盗窃他人财物的行为，一直是公安机关打击的重点。

近日山东警方又成功破获了系列技术性开锁入室盗窃案件20多起，涉案价值40余万元。据警方介绍，自8月以来，枣庄市中区及薛城区发生多起入室盗窃案。经现场勘查发现这些入室盗窃案件中的门窗全部完好无损，无撬压痕迹，疑为技术性开锁入室盗窃。

8月19号当天，嫌疑人疯狂作案7起，盗取财物价值20余万元。嫌疑人非常狡猾，选择的都是监控较少的老小区作案。办案民警在调取了发案小区周边监控后发现一辆形迹可疑的白色汽车。通过查询嫌疑车辆信息及轨迹分析，对嫌疑车辆所有人进行了调查，确定了其中一名犯罪嫌疑人赵某，且赵某曾有入室盗窃前科。

警方称一般采用技术手段进行入室的盗窃的，通常都会连续作案，居民往往都会遭受不少损失，希望广大市民能够加强安全意识，不要在家中存放过多的钱财，尤其是家中有贵重物品的更要小心。那么如何在家中无人时，确保我们的财产安全呢？我们建议有条件的居民可以选择安装智能安防设备。

随着智能家居的不断普及，智能安防已经成为智能家居系统中最受人们关注和重视的，智能安防能够有效预防入室盗窃抢劫这一类的事件发生。智能家居企业物联传感构筑了一整套智能安防产品供广大居民选择，既有防撬防盗能自动报警的智能门锁，又有联动声光报警器的门、窗磁探测器，还有全天候的智能监控系统等多元出击，在居民的家中构建出立体的防御系统，有效保护居民的生命财产安全。

**智能家居调试报告范文 第四篇**

一、事件概述

4月29日我们调研了广田股份。

二、分析与判断

以家装o2o切入泛家装市场

智能家居运营是公司未来主要发展方向

公司对智能家居运营有着详细的规划。公司将首先从华南地区做起，稳扎稳打一个个社区来做，尽力提高每个社区中由公司负责装修和智能家居运营的比例，形成区域客户群以方便公司开展智能社区业务。公司对智能家居运营未来发展方向大致可以分为三个方面：1)家庭内部智能家居运营;2)打通社区，开展智能社区服务;3)将社区与周边商户打通，在区域内实现各种服务的o2o模式。

拓展公装业务料将获复星集团大力支持

公司与复星的合作将有助于公司开展公装业务。复星将可能在三个方面对公司拓展公装业务给予支持：1)资金的支持。2)复星集团鼓励公司积极参与其房地产装修业务。3)复星可能有助于公司未来进行资本运作。由于公司刚开始拓展公装业务，预计xx年暂时不会有公装业务收入。

三、盈利预测与投资建议

我们预计公司xx-20\_年营业收入分别为、、亿元，归属母公司净利润分别为、和亿元。预计公司xx-20\_年eps分别为、和元，维持“强烈推荐”评级。

四、风险提示：

宏观经济政策风险，业务拓展及转型不及预期，应收账款风险等。

**智能家居调试报告范文 第五篇**

上海索博智能电子(中国)有限公司，是一家专业的研发与生产智能照明、智能电器、智能安防等智能家居产品的国际型生产企业，拥有亚洲最大的智能家居研发中心与生产基地，也是最早将荷兰PLC-BUS及美国X10等成熟智能家居产品与理念引入中国的智能家居龙头企业。

作为智能家居行业的导航者，目前索博的产品有一半以上供应国内市场，另一半产品远销欧美、东南亚、澳大利亚等70多个国家和地区，生产包括EON3、S-10、PLC-BUS在内的五十多个品牌的智能家居产品。

索博智能(天津)生产基地，拥有国际先进的研发设备和测试仪器。一流的开发环境，为科技人员提供了精良的研发平台。研发有二十三大类，上百种国际标准的智能家居系列产品，各项指标均通过欧洲联盟CE认证，并拥有300多项自主知识产权。

索博目前已致力于PLC-BUS(电力线通信总线技术)在中国的推广与应用。电力线通信总线技术(PLC-BUS)是一种高稳定性及较高价格性能比的双向电力线通信总线技术，它主要利用已有的电力线来实现对家用电器及办公设备的智能控制。

PLC-BUS系统自诞生以来，如雨后春笋般被广为应用与传播，据ATS公司20\_年市场调查报告证实，现已占有欧洲民用智能控制市场43．7％的市场份额，在全世界民用智能控制市场10．4％的市场份额；ATS公司已于20\_年全面进入美国市场，它已跟美国最著名的SMARTHOME公司建立了商业合作关系；PLC-BUS系统在中国首次推出也标志着ATS公司迈出了进军亚太市场战略计划的第一步，同时也是ATS公司把中国作为它亚太地区市场最核心市场战略的考虑，因为中国已逐步成为未来亚太地区最具潜力的巨型消费市场。

索博作为PLC-BUS系统在国内的导人者，我们相信它将全面影响与推动国内智能家居市场的迅速发展，将对智能家居行业结构产生革命的影响，它的推出必将成为国内智能家居行业发展的一个重大革命性的里程碑；索博作为智能家居行业新技术的领导者，将会继续不断地把世界最先进的技术与理念带人中国，让国人感受最先进的智能生活方式与生活理念。

**智能家居调试报告范文 第六篇**

聚集区域 东北行

——关注辽宁智能家居市场

聚集区域东北行的第二站我们来到东北经济区和环渤海经济区的重要结合部的辽宁省。在这片素有老工业基地之称的土地上，曾覆盖着一层神秘面纱的智能家居也正走过最初艰难的市场开拓期，集成商的队伍逐步发展壮大，尤以沈阳与大连两座副省级城市最具代表性，我们的采访也将围绕这两座区域中心城市展开。

突破销售难点，勤于增值服务

原先曾在成都工作过的辽宁智慧家总经理张为经历了智能家居市场从南到北的不同感受，辽宁智慧家最早切入智能家居市场也是从接触家庭影音共享系统开始。就当地市场发展而言，张经理认为由影音共享切入市场还是以南方地区居多，而东北市场的集成商更多是以新风、地暖等管道项目入手，这也是由于南北方生活方式差异决定的。

在被问及多年来的从业感悟时，辽宁智慧家总经理张为总结为“做智能家居销售难，但服务要勤。”张总同样也经历过这种疲于应付产品故障的问题，而在不断摸索，逐步淘汰故障产品的过程中，自身的经营定位也逐渐明晰。只有服务做的好才能保证长期的发展，集成商上在给客户配置产品时，首先要保证产品的稳定性和可靠性，产品不出毛病的情况下，可以一年维护一次，甚至两三年才进行维护，这都不存在问题。但如果产品不成熟，总是出现形形色色的问题，这种反复的服务自然得不偿失。

被动消费局面逐步改观

回首走过的创业之路，沈阳科安智能总经理杨世凯逐渐感受到的是消费市场的逐渐趋暖。三四年之前，面向终端用户推广的过程的确非常艰辛，需要不断的向用户介绍什么是智能家居，具备怎样的功能，拥有如何的必要性等等。这两年来也喜人的出现了很多主动来寻找智能家居的业主，原先完全的被动消费局面正逐步出现改观。智能家居也是家庭信息化的一部分，杨总认为，这需要整个社会具备这样的氛围后，消费者可以在酒店、在朋友的家中接触到这些智能化产品之后，才会产生这种对于智能家居消费的主动意识。

尽管从业之初的确是十分艰难，但科安智能始终没有归咎于用户的消费意识不够和接受能力不足。杨总告诉本刊记者，业主的选择是理性的，其不接受肯定是由于产品或服务上存在着瑕疵。作为提供服务的集成商不能埋怨于市场，而是应当不断从自身的产品和服务上来找原因，不断完善方案。

此外，科安和装修公司合作正在淡化，实现将自身服务以最短的渠道展现在业主面前，让业主得到充分的利益保障。业主对于智能家居专业范畴内的品牌自然是没有辨别能力的，特别是一些打着国外品牌旗号的产品也是鱼龙混杂，这也需要集成商能够帮助业主把好第一道关，做好产品选择的屏障，不能因为短线的利益而失去长远的发展规划。

深入了解产品 力求以质取胜

针对目前的智能家居市场现状，辽宁智慧家总经理指出市场上存在的一些贴牌厂商缺乏应有的技术支持和配套服务，在市场尚未走向成熟的情况下，急于抢占市场，急于盈利的想法是不现实的。而一些从周边行业转行进入智能家居市场的经销商，盲目选择产品就可能会陷入疲于服务的困局，而发展到无法应付则会黯然退出。入门定位低、追求利润最大化的错误理念也让很多商家难以从基础入手把产品做的更趋稳定。

在涉及到一些具体的项目时也会涉及到价格的竞争，但不同类型、不同品牌的产品各有千秋。在与影音技术结合、灯光控制的需求和实现效果方面，不同品牌、不同技术原理的产品自然各有所长。一些适用项目的产品并不一定就适合于家庭，在设计与投入方面必然存在的局限性，这就需要集成商在前期对于产品和系统要有深入的了解，才能为客户选择最为合适的产品。张总进一步指出：“行业整合与大品牌进入自然也是好事，现在很多厂商都是摸着石头过河的现状下，集成商往往受产品的限制因素影响而无从下手，在实际经营过程中十分头痛，对于长远发展，更应该以质取胜而非以量取胜。”

功能化产品支撑智能化系统

具有8年从业经验的沈阳科安智能总经理杨世凯在从事智能化的过程中，愈发的感到智能家居如果是为了智能而智能，肯定是没有什么意义的。而是需要丰富的功能化产品对智能家居系统作以支撑。

在杨世凯的经营理念中，智能家居被清晰的分为了智能化的产品与功能化的产品两大类。日常经营中，影音共享、背景音乐这些功能化产品的需求量自然要比中控系统这样的智能化产品要大。只有家庭中拥有了更多功能化产品和服务之后才会有选购智能化产品的前提。举例来说，如果业主家中没有诸如空调、新风、背景音乐、电动窗帘这样的功能化产品，则智能化也没有了实现的必要。

定位于打造服务品牌的科安智能力求做好自身服务，摆脱对于产品的过分依赖，使得产品成为完善服务的一种手段，而非以产品为主导。对于一些区域市场出现了用户难以适应整体智能化所带来生活习惯改变而更倾向于选择单一功能化产品的问题。杨总认为在方案设计的过程中，首先需要了解家庭的人员结构、生活习惯、个性化需求，从而做到以用户为中心，并在此基础上进行产品的选择，而不能拿某一产品来硬套方案。方案的设计首先是要为用户的生活带来方便，如果是让用户来适应产品的架构和设计思想则走入了误区。

奢侈品观念淡去 客户群体多元化

六年前智能家居概念在大连刚刚兴起，相比较于暖通空调、新风系统等而言，智能家居的确是一个非常有潜力的行业。随着生活水平的提高，人们在装修中总会产生一些新的想法，不仅仅考虑美观，更是对实用性和享受性的追求。大连百分百总经理王春林也正是从20\_年开始接触智能家居。

大连百分百科技最初也是通过背景音乐切入市场。公司总经理王春林告诉记者，刚开始也靠业务员到高档小区去推广，但这几年，逐渐有些客户自己会找上门来，消费者对智能家居的奢侈品观念正逐渐淡去，目前大约30%的新客户是靠老客户的推荐带动。与此同时，以往主要集中在别墅、跃层等大户型的项目的客户群体正逐渐多元化、平民化。集中在二万至十万的项目占据主流。产品配置也主要从背景音乐、通风系统、智能灯光、中控系统、家庭影院中选择。在选择产品的过程中趋向于理性考虑价位和实用性。而这种消费理性仅仅是消费者选择上的日趋理性。对于产品有多少技术含量或者选择哪个品牌的问题上，消费者还是难以把握。因此，在产品选型上大连百分百更为倾向高端产品，主要也是基于两点考虑，首先，在于消费者对品牌的认知度不高；其次，从技术上来讲，高端品牌技术上相对稳定。

追求品质 避免恶性市场竞争

大连冠霖智能家居经理王德军接触智能家居是源于择业之初，选择了一家智能家居公司，由此跨入智能家居行业。目前其经营的智能家居工程公司，服务范畴包括了安防监控、智能灯光、背景音乐等领域。客户来源以自身开拓的新老客户和与装饰装修公司合作带来的一部分高端客户为主。为了避免工程商尴尬的质量问题出现，在用户在选择产品时积极引导其选择品牌产品，从而保证性能、外观和系统稳定性方面的品质。

王经理感到本地的智能家居市场，相对于南方而言，还不是很成熟，处于一个概念推广的阶段。但是，当地的市场竞争还是存在的，经常会出现一些撞单事件。大连鑫华联创科技经理刘栓政同样认为，跟客户的推广过程中的瓶颈主要是同行的恶性竞争，表现在价格上。一些小公司往往会报很低的价格，而应对此类竞争主要方式还是依靠实力和口碑。当在七八家的竞争中，凭借策略取胜时，自豪感和成就感不言而喻。

谈及当地市场存在的同类竞争，大连百分百总经理王春林表示由于市场门槛比较低，初期的投入不高，当地也出现了一二十家的同类商家。但是，智能家居存在着较高的技术门槛，原因在于智能化不是仅做一种产品，这就需要有相应的技术支持。

倡导设计合理性 杜绝利益为先

智能家居本身是一个顾问式的销售，是为用户订制个性化方案的销售，而不是单一产品的销售，在接受本刊记者采访过程中，沈阳科安智能总经理杨世凯一再强调的是作为集成商应该在方案的合理性和必需性上多下些功夫，真正为客户提供更好的服务。

**智能家居调试报告范文 第七篇**

南昌刮起智能家居风

南昌智朗科技智能家居，一样的空间，不一样的享受！

在南昌，完全意义上的智能家居可谓少之又少。相信各位南昌的市民听到这个词也感觉挺新鲜的。那么今天，江西南昌智能家居的智朗科技就来和各位说说本文的主题——南昌智能家居。

什么是智能家居？

智能家居是相对于咱们传统意义上的家居来说的。智能家居是在传统意义的家居装饰基础上，通过运用先进的计算机、通信以及综合控制技术，建立一个由多种智能系统协作共存的智能家居环境。从而实现舒适、安全、高品位且更适宜当地的生活空间。

智能家居到底做什么？

智能家居所要达到的目标就是让咱们的生活更加便捷、舒适。所以智能家居能够简化或者代替咱们做许多的事情。

简单来说，下班回家不用掏出钥匙智能家居中的安防系统已经自动解除了，你只要推门进入即可。并且在你推门的瞬间走廊上的灯光已经开启，空调也已经将室内的温度调整到了合适的温度……做在沙发上，只需动动手里的遥控器，开电视、开电脑、拉窗帘等等工作都可以由智能家居为你完成。

智能家居对比传统家居。

智能家居与咱们传统意义上的家居存在着不少的区别，由于篇幅的限制咱们不能一点一点的来介绍。所以，挑选出了以下4个特点来说明智能家居与传统家居的不同。

首先，既然叫做智能家居，自然是智能化：将传统家居中被动的静止的家居环境转变为具有能动的智能的工具。

其次,引入信息化概念，在家居中引入信息话概念，全方位的提升了讯息的交换功能，帮助家庭成员与家居以外的通信保持通畅。

再次，更加人性化，在智能家居产品中，必然强调人性化功能，以达到方便、快捷的目的。

最后，更加节能，未必用电的就浪费，智能家居本着产品的低功耗加上智能、合理的综合管理，达到更加节能的目的。

随着南昌城市的高速发展，南昌市民的生活水平迅速提高，必然会有越来越多的南昌市民将智能家居的概念引入到自己的爱家中。

南昌智朗科技智能家居为您提供。

南昌市西湖区象山南路467号景田大厦709室（中山路天虹商场旁）

**智能家居调试报告范文 第八篇**

代理商市场开拓方法

智能生活已成为时代发展不可阻挡的新潮流，智能家居市场巨大，商机无限，谁先捷足先登，谁就先占领市场份额，所以，如何更快、更好的营销这个巨大市场，先成为新行业中的‘微软’或‘IBM’，这是摆在每一个智能家居厂商面前的最大的课题。

根据目前智能家居行业背景及市场特点，为了能让聚晖各代理商更快的打开市场，现总结如下几大成功的营销模式以供参考：

聚晖电子产品渠道代理分类招商

一、传统渠道

传统渠道拓展模型

(一)高端设计师合作

高端设计师定义：拥有个人设计工作室，在当地装修设计行业个人知名度高，或者是知名装修公司设计总监或总设计师级别的人员。

可以作为一个长期的销售渠道来培养和建设，需要一步一步稳定增加合作的高端设计师质量和数量，通过高端设计师给客户的直接推荐实现成交。

目标客户：高端设计师。

销售模式的特点：成交率高、成交期最短，货款可以立刻收到。高端设计师渠道的建立需要长期有计划的稳步进行。得到了高端设计师的认可，等于成功了一半。这种销售模式下，高端设计师的利润分配体系（分配比例、返款方式及时间等）必须合理。

货款结算方式：跟户主直接结算工程款。

高端设计师合作注意事项：

 利润分配

一定要把更多的利润点让给高端设计师，这样高端设计师才有更大的热情去推荐产品，一般分享20%以上的利润点。

 高端设计师培训

一定要做好高端设计培训工作，只有高端设计师更好的理解智能家居，才能更实效的帮我们推销，主要培训智能家居与装修的结合、智能家居的特点、智能家居的销售技巧等。想方设法让高端设计师成为产品的优秀推销员。

 不断开发和维护更多的高端设计师

高端设计师的数量决定这条渠道的成功与否，这就需要开发到更多的高端设计师，同时做好高端设计师渠道维护工作。

(二)房地产合作（别墅盘及高端洋房）

房产合作营销方式又分为：精装修房产项目合作、样品房项目合作、楼盘交房定时展示合作三大营销方式：

1.精装修房产项目合作

主要是指针对那些比较高档的精装修房产项目，把智能家居这一块纳入房产预算中，这样对房产商来说，既可以让智能家居成为楼盘的一个很好的‚卖点‛，又是一个‘赢利点’，这种销售方式，一般要在房产立项、预算或智能化产品选型之前进行。

目标客户：地产开发商（项目策划）。

销售模式的特点：利润最丰厚、影响面大、但投资额大、工期长、资金回收时间比较长。开发商公关难度相对较大。对这种客户，聚晖电子可以利用厂家资源全力协助代理商。

货款结算方式：跟房产商分期结算货款。

2.样板房项目合作

主要在房产楼盘造样板房时，跟房产商合作，可以通过多种合作方式（包括：增加卖点、利润分享、样板赠送等）成为样板房的一部分，这样对房产商来说，既是一个‘宣传点’，又是一个‘赢利点’，这种销售方式一般在房产开工、打桩时或样板房装修施工之前，就要立即考虑跟房产商的样板房合作事宜。

目标客户：地产开发商（项目策划、项目负责人）、购买房产的终端客户。

销售模式的特点：成交率高、利润丰厚、资金回收快。

货款结算方式：跟房产商成交单数定额分享利润或比例分享利润，直接跟户主现金结算货款。

3.楼盘交房定点展示合作

主要在楼盘准备交房给户主时，入住楼盘两至三个月，在楼盘处悬挂展板等展示品，设点展示，演示智能家居，因这段时间为装修高峰期。一般可以直接和物业合作，与装修或其他配套相关产品一同进入楼盘驻点。这种方式需要得到物业认可，并给物业公司缴纳场地日租金或月租金；

目标客户：购买房产的终端客户

销售模式的特点：成交率高、成交期最短、最直接的接触户主的方式，货款可以立刻收到，是最实用、最有效、最直接、最经济的销售方式。

货款结算方式：跟户主是直接结算工程款。

(三)充分发展下一级经销商

通过地方性的招商广告或其他方式寻找下一级经销商，充分利用其他人的渠道资源，分享智能家居的乐趣与商机，这种方式必须做到统一合理的经销政策，并为各层人员预留足够的利润空间。

目标客户：准经销商

销售模式的特点：销售面最广、销售效果比较快、比较经济快速的销售方式，资金回收比较快。

货款结算方式：跟经销商分享利润；跟经销商直接结算货款。

(四)知名装修公司合作

跟各知名装修公司合作，类似于其他装修配套产品的合作模式，成为其智能家居唯一固定合作品牌，并实现利润共享，对各装修公司装修设计人员进行集中培训，由装修公司营销人员或设计师来负责产品推销工作。

目标客户：装修公司负责人、装修公司设计总监或总设计师

销售模式的特点：销售面最广、销售效果比较快、比较经济快速的销售方式。货款结算方式：跟装修公司分享利润；跟户主直接结算货款。

跟装修公司合作应注意以下几个要点：

 利润分配

把更多的利润点让给装修公司，这样装修公司才有更大的热情去推荐产品，一般宜在分享15%以上的利润点。

 智能设计培训

一定要对装修公司的设计人员进行集中培训，培训智能家居的特点、销售技巧及智能家居配置方案等。一定要非常清楚，想方设法让装修设计人员培训成您产品的推销员。

 寻找更多的装修公司

寻找到更多的知名装修合作伙伴，培训更多装修公司里面的设计总监和普通设计师，每天都有许多人为您推销智能家居产品，这是最重要和省力的销售方式。

(五)系统集成商或其他产品销售商合作

寻找相关产品系统集成商合作，分享利润，共同推销智能家居产品，主要集中在弱电集成商、影音产品销售商、安防产品销售商、建材销售商、电子产品销售商、电器灯具销售商等，对它们来说，智能家居产品既是一个配套销售的产品，又是一个利润点，所以，会比较乐意去经销。这种销售方式的合作跟装修公司合作有点类似。

目标客户：系统集成商销售负责人、其他产品销售商销售负责人

销售模式的特点：类似装修公司合作，销售面广、比较经济快速的销售方式。货款结算方式：跟集成商或销售商分享利润；跟集成商或销售商直接结算货款。

(六)专业市场建展厅或搭建专卖店

通过在专业市场设点来宣传和销售智能家居产品，例如大型高端家居卖场、大型高端建材市场、高端灯具电器市场、高端专业电子（影音）市场等，因为到这些地方来的客户大部分都是装修户，所以，都是准客户。

目标客户：准经销商、高端设计师、终端用户等

销售模式的特点：成交率比较高、客户群比较集中、成交速度比较快、资金回收比较快、是比较经济而且稳定的销售方式。

货款结算方式：跟户主直接结算货款。

二、电信、移动、联通等运营商渠道

运营商 集团客户拓展模型

**智能家居调试报告范文 第九篇**

智能家居市场调研策划书

一、调查意义

二、调查目的三、调查内容

四、调查对象

五、调查方法

六、调查流程

七、调查问卷

八、经费安排

九、调研总结

一、调查意义

公司决定于近期开展智能家居类产品零售业务，在此前需对绵阳及周边地区的智能家

居市场进行调研分析，确定如何产品定位，如何制定各类产品价格策略，进货渠道策略，销售策略等，更是为将来的研发生产做准备。

二、调查目的此次调研是为了充分了解消费者对智能家居的了解程度与需求方面，更好的迎合消费者的生活需要，为消费者提供适宜的智能家居产品和服务，并且为公司智能家居产品零售项目的开展做好前期准备，和为公司在绵阳市场进行营销提供客观数据依据。

三、调查内容

1、消费者对智能家居产品的了解现状；

2、消费者对智能家居产品的功能要求；

3、电脑城、智能家居市场的市场覆盖状况、竞争状况，顾客够买状况；

4、消费者对智能家居产品的购买选择因素及购买力；

5、消费者对哪类产品更有购买意向；

6绵阳市智能家居类的市场潜力；

7、消费者的购买习惯（喜欢“什么时候”、“去哪里”购买此类产品，如：电器商场，建材市

场、装修公司集中地、商场或其他地方）；

8、消费者想要得到哪些服务及保障。

四、调查对象

家居市场、电脑城、高档小区、各年龄段的消费人群（25—40岁为主）

五、调查方法

现场走访、市场暗访摸底、问卷调查、访谈交流

六、调查流程

任务分配、问题及问卷的准备、地点选择（重点地点确定）、实地调研、小组沟通、数据统

计与分析、总结、形成报告

七、调查问卷

（见附录）

八、经费安排

问卷资料打印费、礼品、交通等……

九、调研总结

四川中彩世纪科技有限公司市场调研问卷

1、大概年龄：

2、已婚：是否

3、家庭成员：

4、工作性质：行业:

5、文化水平：

6、居住环境：

**智能家居调试报告范文 第十篇**

一、安全防护方案

二、弱电布线方案

三、背景音乐方案——创造美好的生活方式

OurProiectBefittingYourLifestyle设计原则

备应付各种复杂环境变化的能力。

二、先进性原则：各系统构成技术均处于目前世界先进行列，确保几年不落后并具备和其它系统相连接的可扩展性。

三、易于维护性：系统选型充分考虑用户的使用，管理方便和投入使用后的维护方便。系统主要采用模块式设计，便于维护。设备选用世界知名品牌，售后维护便捷、可靠。

四、美观性原则：考虑到用于高档住宅的产品，力求系统美观大方，工艺精美，自然和谐不破坏住宅整体环境。

五、经济性原则：最大限度地为用户节省开支费用，减少不必要的投入。

六、综合性原则：综合考虑系统方案设计、工程施工、设备管理、系统维护、功能扩展和技术服务的全过程。智能安全防护系统

（一）8X保安与报警联动功能我们为您选择的8X家庭安全防范系统的基本配置可提供8个报警监控区，本方案设计采用8个报警监控区。每个区都是相互独立的具有不同的语音报警信息和实施联动响应，同时可以通过软件设置的方法给每一个报警区设置不同的报警级别，并建立各区在时间和空间上之间相互配合的逻辑，以删除误报警（通常报警级别分为P、S、T三级）。当一个确定的报警发生时，家庭安全防范系统可以实现联动响应，系统会自动拨接到主人预先设定好的电话或手机上（系统可设置顺序的四个电话号码）。一旦接收到报警信号，并按密码确认后（如不确认，系统将不停的顺序拨接预先设定的四个电话号码），系统将提供一个语音报警信息，以中文语音方式将报警的地点、状态通知给屋主，如果当多个报警探测器同时被触发时，系统将动态地报告发生报警的地点和状态。可使屋主不在现场的情况下了解到窃贼的动向。同时系统还可以联动报警灯、扬声器和照明灯光以吓退盗贼。传统的同类系统产品，只能提供单一的报警信息，同时不具有语言的能力。因此当屋主接到报警后，无法确认报警的真伪和报警点与状态，而家庭安全防范系统则可以根据不同的报警点（或区）和不同的事件发出不同的语音信息，屋主可以通过这些不同的信息中判断事态的发展和盗贼的动向。屋主也可以通过电话线路，并利用家庭安全防范系统双向的语音功能，远程遥控检查室内报警探测器的工作状态（是否正常或有无报警信息等）。如果家庭用户需要增加8个报警点以上的监控区域，可增加报警输入模块（ZEM），系统最大可扩展为64个报警区域。

（二）8X家庭保安的设防和撤防功能8X家庭安全防范系统允许屋主采用电话操控单元（MCU）本方案设置如下家庭保护模式：离家保护模式、在家保护模式、睡眠保护模式和分区保护模式。误报警删除8X家庭安全防范系统通过软件设定和逻辑判断功能来删除误报警，提高系统确认报警的准确率（系统误报率在千分之一以下）。家庭安全防范系统可通过以下两种方式来删除误报警。第一种方式是通过软件方法来调整红外线报警探头的灵敏度，设置传感器合理的最小触发脉宽，并定义确认报警时应最少记录传感器被触发的次数，通过系统软件对报警探头灵敏度的设置，可以有效的删除如雷电和小于触发引起的系统误报警。第二种方式是家庭安全防范系统将报警区域分为外层报警区（Primary-P）、第二层报警区（Secondary-S）和核心报警区(Tertiary-T)三个报警区域，同时分别给每一个报警探头设定一个报警级别（P、S、T）。通过系统软件建立起这些报警区域与各个报警探测器报警级别之间在时间和空间上的逻辑关系，所建立的逻辑关系完全符合盗贼作案的行动逻辑，因而可删除不符合上述逻辑的误报警。传统的同类产品目前都无法解决因误报产生“狼来了”的现象。至今为止还没有一个国内外厂家的家庭保安系统产品可达到家庭安全防范系统如此低的误报率。因为家庭安全防范系统具有上述正确判断报警的能力，因此获得美国UL在家庭保安和火灾报警这两个方面的认证。疾病意外紧急求助报警对于在家独处的病人或老年人，可能随身携带无线遥控报警的紧急按钮，这个无线报警器可以挂在病人或老年人的脖子上或手腕上，当发现身体不适时，可以按动报警键，该紧急呼救报警可以触发家庭安全防范系统联动拨通4个电话号码以语音方式通知家人，公寓监控中心、医院或指定的受话人。儿童关注模式对于多数双职工父母，会特别关注孩子从学校回家单独在家几个小时的安全。当孩子回家后并输入自己的密码解

除“离家保护模式”时，家庭安全防范系统会自动向预先设定的电话号码通报孩子安全在家的信息。以外，父母也可能通过远程遥控方式留言给孩子。胁迫报警操作当屋主人在被胁迫的情况下解除保安装置时（处于刀口和枪口下），屋主可以利用输入密码的机会按入反胁迫码（通常是原密码在最后一位 1）。家庭安全防范系统在解除报警后（此举是防止盗

**智能家居调试报告范文 第十一篇**

党的先进性总是与党的事业及其中心任务紧密联系在一起，体现在实实在在的工作之中。作为党的事业的有机组成部分，当前，我们质监事业发展进入了一个新的阶段。一方面，随着对外开放的逐步扩大及我省经济社会的快速发展，质监部门迎来了难得的发展机遇，职能不断加强，在经济社会发展中的地位不断提高，作用日渐增强。另一方面，在州委州政府深入实施“八八战略”、全面建设“平安湘西”、积极打造“品牌产品”的一系列重大战略部署下，质监部门承担着繁重而艰巨的任务，在思想观念、工作理念及工作方式、方法等方面都面临严峻的挑战，如何进一步解放思想、转变观念、不断创新、开拓进取，努力提高质量技术监督对我州经济和湘西发展的有效性，如何进一步促进我州质监事业的发展，成为摆在质监系统每一个党员干部面前的重大课题。

质监从全州质监系统党员干部队伍的实际情况看，目前全州系统共有在职干部职工和离退休人员人，其中：机关人，事业单位人，离岗退休人员人。其中党员就有多人。毫无疑问，这多人的党员队伍是我们质监系统的中坚和支柱力量，对我们质监事业的发展具有举足轻重的作用。尤其在近年来我们质监事业的跨越式发展中，各单位和广大干部职工做了大量卓有成效的工作，质监系统广大xxx员在工作中脚踏实地、艰苦奋斗、立足本职、开拓进取，充分发挥了先锋模范作用，主流是好的，是有战斗力的，应当给予充分肯定。但是我们也必须清醒地看到，各级质监行政部门和所属单位党员队伍也还存在一些亟待解决的问题。

主要表现在：

一是学习积极性不高，少数党员干部特别是党员领导干部思想理论水平不高，依法行政能力还不强，解决复杂矛盾的本领还不大，综合素质和能力同所肩负的任务不相适应。工作态度、工作表现、工作能力不能适应新形势新任务的要求。个别同志还比较懒惰，得过且过。

二是宗旨意识淡薄，作风飘浮，工作不实。发文件、提要求多，深入实际、联系实际少，工作落实不到位。有的习惯做表面文章，脱离群众，个别地方形式主义、官僚主义仍然存在。

三是全局观念不强，责任意识淡薄。想问题、办事情不从质监工作大局出发，协调不力，配合不够。

四是个别党员组织观念不强，自由主义比较严重。有的党员干部缺乏谦虚谨慎的工作态度，不尊重他人，服务态度恶劣；有的自由散漫，纪律松懈；有的甚至违反组织纪律。

五是少数党员干部廉洁自律意识淡薄，争名誉、争利益，吃拿卡要等以权谋私的问题时有发生，损害了群众利益，也严重影响了质检行业的整体形象；有的艰苦奋斗意识不强，大手大脚，相互攀比，追求奢华，奢侈浪费；有的本位主义思想比较严重。

这些问题虽然只是存在于少数党员干部和个别基层党组织中，但严重影响党的先进性，影响党的形象，影响我们的事业。集中一段时间和精力，开展先进性教育活动，对于解决这些突出问题，进一步提高质监系统广大党员的素质，增强党组织的凝聚力、战斗力，推进我省质监事业实现新的跨越式发展，都是十分必要的。

那么，怎样才能真正做到把先进性教育与促进我省质监事业发展、提高质监部门的工作水平结合起来呢？xxxxxx和xxx书记明确提出，要把先进性建设的要求贯穿于党的思想建设、组织建设、作风建设和制度建设上，落实到发展先进生产力、发展民主政治、发展先进文化、构建和谐社会上。

对此，我们要认真学习贯彻，切实把党的先进性建设和党的执政能力建设紧密结合起来，把贯彻落实州委州政府深入实施“八八战略”、全面建设“平安湘西”、积极打造“品牌产品”的战略部署与推动质监系统党的思想、组织、作风、制度建设有机地结合起来，把保持党的先进性和质监部门的自身职责、系统实际更好地结合起来，从加强质监系统各方面的能力建设入手，更好地促进我们质监事业的发展。

下面围绕提高全州质监系统的能力问题讲六个方面：

（一）加强学习，用科学的理论武装头脑，切实提高理论素养和学以致用的能力。xxxxxx指出：勤奋学习，是xxx员增强党性、提高本领、做好工作的前提。我们正处在知识创新的时代、终身学习的时代，不懂得和不熟悉的东西很多，即便是过去懂得和熟悉的知识也有一个不断更新的问题。在当前的新形势下，全省质监系统党员干部一定要有学习的紧迫感，抓紧学习、刻苦学习、善于学习、善于重新学习。加强学习，首先要加强理论学习。马克思主义政党的先进性首先表现在理论上的先进性。坚持用马克思主义的科学理论武装全党，是增强党的执政本领的第一要义，是加强党的先进性建设的首要任务，也是我们党不断保持先进性的根本经验。通过加强理论学习，进一步提高科学认识和分析形势的能力，增强政治敏锐性和政治鉴别力，把思想认识进一步统一到中央对当前国内外形势的重大判断上来，不断加深对党的基本理论、基本路线、基本纲领、基本经验和各项方针政策的理解和把握，不断增强贯彻执行党的方针政策的自觉性和坚定性；进一步提高理论与实际相结合的能力，紧密结合国内外形势的新变化，紧密结合我国、我省改革发展稳定面临的新情况新问题，紧密结合人民群众的利益和愿望，理清质监工作思路，提高质监工作水平，解决系统自身存在的突出问题，切实做好全州质监工作；进一步提高改造主观世界的能力，自觉加强党性修养，牢固树立正确的世界观、人生观、价值观，自觉抵制各种错误思潮和腐朽思想的影响和侵蚀，永葆xxx人的先进性和纯洁性。

当前，全系统广大党员干部要加强“三个代表”重要思想和科学发展观的学习。“三个代表”重要思想和科学发展观，与xxx思想和xxx理论一脉相承，是马克思主义在当代中国发展的最新理论成果，为新世纪新阶段我国全面建设小康社会、加快社会主义现代化进程提供了理论依据和行动指南。保持xxx员先进性，关键是要深刻理解和全面掌握“三个代表”重要思想和科学发展观的真谛，并自觉付诸实践，努力成为“三个代表”重要思想和科学发展观的坚定实践者。要继续在真学、真懂、真信、真用上下功夫，努力做到学在深处、谋在新处、干在实处。要按照“三个代表”重要思想和科学发展观的要求，不断解放思想，坚持与时俱进，积极开拓创新，把xxx和省委确定的路线、方针和目标、任务与质监部门的实际紧密结合，创造性地开展质量技术监督的各项工作，积极推进浙江经济社会的全面发展，努力维护好最广大人民群众的根本利益。

全系统广大xxx员都要通过学习不断增强改革意识、发展意识和创新意识，在“三个代表”思想指引下，进一步振奋精神、激发斗志，以蓬勃向上和昂扬奋进的精神风貌，努力开创质量技术监督工作新局面。加强学习，还要广泛学习法律、科学、文化、社会、历史等方面的知识，学习现代化建设所需要的一切知识，用人类创造的优秀文明成果充实自己、提高自己。质监部门既是从事产品质量监管的行政执法部门，又是以技术为支撑的社会公共部门，因此，加强与质监工作相关法律法规的学习，加强对标准、计量、合格评定等相关知识的学习与研究，对从事质监部门工作的广大党员干部而言显得尤为重要。要通过加强学习，提高广大党员干部学以致用的能力，争取把质监部门建设成为一个学习型部门。在第一阶段一个半月的学习过程中，全体党员要认真落实“四个一”要求，即把所要求的学习文件、书籍通读一遍，要有一本专门学习笔记，学习笔记一万字以上，要撰写一篇心得体会。

（二）强化宗旨观念，切实提高质监系统依法行政的能力。立党为公、执政为民是我党全心全意为人民服务这个根本宗旨的集中体现。加强党的先进性建设，必须致力于巩固党的群众基础，始终不渝地做到立党为公、执政为民。坚持立党为公、执政为民，必须围绕人民群众最现实、最关心、最直接的利益落实，努力把经济社会发展的长远战略目标和提高人民生活水平的阶段性任务统一起来，把实现人民的长远利益和当前利益结合起来，要想群众之所想，急群众之所急，办群众之所难，从群众最关心、最迫切需要的实际问题入手，抓住重点，切实帮助群众解决实际困难。当前，质量和安全日益成为百姓关注的热点问题。在全面建设“平安湘西”的战略部署下，作为履行质量监管的执法机关，质监部门要保持先进性，就必须坚持立党为公、执政为民，认真履行质量监管职责，从提高依法行政的能力和水平入手，严格执法、科学执法，坚决打击涉及群众健康、安全的一切质量违法行为，切实维护广大人民群众的合法权益。

首先，要认真、全面地履行质量安全监管的职责。

一是在整个质量安全链中，全州质监系统要切实履行好自己的监管职责，保证自己这一环不出问题。

二是质监系统各个单位都要树立守土有责的观念，结合每个地区的实际特点，切入当地经济发展需要，努力建设“平安地方”，切实保障本辖区的质量安全。

三是质监工作的每个岗位都要切实负起责任。

**智能家居调试报告范文 第十二篇**

大数据：关于智能家居的市场调查报告

消费者对智能家电的理解模糊目前消费者对智能家电的理解模糊，多数并不能完全识别智能家电具有的特征。据调研数据显示，有的受访者表示听过智能家电但不了解；而针对“消费者认为智能家电应具备哪些特征”这一问题，有的消费者认为智能家电应具备节能环保功能，而的消费者认为应有语音、手势控制功能；的消费者认为手机远程遥控是其必备功能。可以说，消费者对智能家电的智能化特征的认知和需求，主要局限于节能环保、便携操作这两大特征上，而对于智能家电最核心的模拟人操作、自动监测环境变化等功能的认识度相对偏低。

智能家居市场消费者愿为智能家电买单我国80、90后人群庞大，并且逐渐步入适婚阶段，对家电产品的需求巨大。而随着收入水平的提高，消费者在购买家电产品时越来越认同“一分钱一分货”的理念，愿意为能满足高生活品质需求的家电产品买单，智能家电当然成为他们的首选产品。

根据调研结果来看，消费者对智能产品的关注度非常高。有的受访者表示听过智能家电但不了解，的受访者表示一直关注智能家电，只有表示没有听说过智能家电，而表示听过或一直关注智能家电的受访者则普遍为中年、高学历、中高等收入人群，他们的购买力和接纳新事物的兴趣普遍较高。

调研结果还显示，有97%的消费者认为根据目前的生活形态，自己对智能家电有购买需求，尤其是对智能电视、冰洗、空调等大家电的关注度和需求度更高，也愿意为其买单。

智能家电市场调研消费者希望智能家电产品更人性化针对大家电各个品类，奥维咨询分别针对不同品牌展开调研，以了解消费者对其智能产品的接受度。根据调研结果来看，消费者对三星、索尼等外资品牌的智能但是接受度最高，分别为、，而对海尔、创维、TCL、长虹等品牌的接受度位居其后，分别为

21、1%、、14、2%、；而就智能空调来看，消费者对格力、美的、海尔等国产品牌的智能空调接受度和信赖度偏高，分别为、、；而消费者对海尔品牌的智能冰洗产品的接受度非常突出，为，远高出其他品牌。

而在价格接受度方面，消费者对各类型智能家电产品的可接受价格普遍在10K以下。消费者也希望智能家电产品能够更加人性化，以满足其对高品质生活的追求。就智能家电产品的功能期待方面，消费者对智能化的需求最高，为；其次是对远程控制的需求，为；而对语音或手势控制自动学习、防盗报警、远程维护、开放兼容等功能的需求分别位列其后，为、、、。

智能家居消费者对智能家电的理解模糊，主要是由于智能家电尚处于发展阶段。目前的智能家电所达到的智能化水平仅限于如智能电视的语音、手势控制人机交互、智能空调的自动温度调节等。然而智能家电的最核心之处便是其实现了拟人智能--产品可通过预装的感应器和控制芯片来捕捉和处理信息，为消费者的生活注入科技的基因。未来智能家电必将超越节能环保、便捷等功能，为用户带来更为健康、舒适的极致体验。

目前，国内就该领域进行积极突破，特别推出了以ZigBee和wifi技术为基础的产品智能化解决方案。这套方案主要包括智能硬件植入、专属电器软件APP定制、数据存储云平台的打造以及智能化用户行为分析等，据了解，这套方案是针对中小家电企业的定制服务。简单而言，可以在不改变您产品原有功能、外形的基础上，让产品实现智能化升级。一般可新增的功能主要有以下几点：

1、APP控制：产品所有的控制按键均可通过手机APP直观集中控制。

2、远程控制：异地也能控制家中家电设备，如提前开取暖器或热水器。

3、智能控制：产品能根据周围环境自动调整工作时间、工作状态，实现节能省电。

4、定时控制：用户可设置家电的定时工作状态，可精确至每小时段、每分钟。

5、语音控制：通过语音识别技术实现家电的语音控制功能。

6、个性控制：可根据用户生活习惯，自定义不同场景、时间段的家电工作状态。

从此家电不再仅仅是机械、冰冷的产品，它们将被赋予灵动的“思考力”，为用户提供更便捷、舒适的体验。家电合作厂家只需要通过“硬件集成、云端接入、APP操作”的方式，即可快速实现传统家电的智能化改造与升级，使产品升级换代，引领家电智能化风潮。

未来，运用大数据战略深耕用户研究，挖掘用户真正需求，从而寻求突破口、革新智能技术，研究出更为智能、更为人性化的产品和服务以赢得消费者的青睐。

**智能家居调试报告范文 第十三篇**

智能家居行业的调查报告

一、智能家居概述

1、智能家居的定义

2、智能家居的起源

智能家居概念的起源甚早，但一直未有具体的建筑案例出现，直到1984年美国联合科技公司（United Techno1ogies Building System）将建筑设备信息化、整合化概念应用于美国康乃迪克州（Conneticut)哈特佛市（Hartford）的CityPlaceBuilding时，才出现了首栋的[智能型建筑],从此也揭开了全世界争相建造智能家居的序幕。

20世纪80年代初, 随着大量采用电子技术的家用电器面市,住宅电子化出现。80年代中期，将家用电器＼通信设备与安全防范设备各自独立的功能综合为一体后，形成了住宅自动化概念。８０年代末，通信与信息技术的发展，出现了通过总线技术对住宅中各种通信＼家电＼安防设备进行监控与管理的商用系统，这在美国称为SmartHome,也就是现在智能家居的原型．智能家居最初的定义是这样的：“将家庭中各种与信息相关的通信设备＼家用电器和家庭安防装置，通过家庭总线技术（ＨＢＳ）连接到一个家庭智能系统上，进行集中或异地

监视＼控制和家庭事务性管理，并保持这些家庭设施与住宅环境的和谐与协调。”ＨＢＳ是

智能住宅的基本单元也是智能住宅的核心。

3、智能家居的特点

随意照明控制，按几下按钮就能调节所有房间的照明，各种梦幻灯光，可以随心创造！

智能照明系统具有软启功能，能使灯光渐亮渐暗； 灯光调光刻实现调亮调暗功能,让你和家人

分享温馨与浪漫,同时具有节能和环保的效果；全开全关功能可轻松实现灯和电器的一键全关

和一键全开功能，并具有亮度记忆功能。

智能家居系统可以实现简单地进行安装，而不必破坏隔墙，不必购买新的电气设备，系统完全可与你家中现有的电气设备，如灯具、电话和家电等进行连接。各种电器及其它智

能子系统既可在家操控，也能完全满足远程控制。

智能家居系统是可以扩展的系统，最初，你的智能家居系统可以只与照明设备或目

前常用的电器设备连接，将来也可以与其他设备连接，以适应新的智能生活需要。

既便您的家居已装修也可轻松升级为智能家居。无线控制的智能家居系统可以不破坏原

有装修，只要在一些插座等处安装相应的模块即可实现智能控制，更不会对原来房屋墙面造

成破坏。

4、智能家居的子系统

**智能家居调试报告范文 第十四篇**

《钢铁侠》里托尼史塔克只需唤一声给我一杯咖啡，智能系统就会自动制作一杯美味的咖啡送到面前，家居生活智能化可不只是用来耍酷的。随着各项产品和技术的成熟，一键控制、远程控制、人体感应、自动开启等经常在电影场景在日常生活中已经能够实现。

本次问卷涉及：智能家居选择意向、智能产品使用频率、智能家居最需要实现的功能、智能家居的消费支出等方面。结果显示：消费者希望通过智能家居产品提升生活质量，但落实到产品使用上仍属于初级阶段，智能家居产品的使用频率较低。消费者对远程遥控的需求最鲜明。

据调查，仅有三分之一的消费者购买过智能家居产品，大部分仍保持观望。并且在购买过的智能家居产品中，智能家电和智能硬件类产品均占四成，成为销售主力。智能家居之所以在中国更难推广，是由于生活习惯的原因，大部分消费者还没有接触过智能家居产品。相关数据显示，目前欧美国家智能家居渗透率超过35%，日韩超过25%，而中国未达5%。

那么市场上已售的智能家居产品是否能满足消费者对智能生活的需求呢?的消费者表示能基本满足，的消费者表示能很好满足。一方面产品经理们可以松口气了，至少在功能的研发上，智能的大方向是对的。但另一方面也不排除，目前产品的智能化还处于初级阶段，随着消费者对智能要求的提升，智能产品的功能将往人性化设计继续开发。

在如何控制智能家居产品的选项中，毫无疑问，手机APP成为绝对主流。智能手机虽然方便，但是太过依赖也会让智能控制陷入尴尬的境地。智能手机到底能承载多少个应用呢?万一智能手机没电了或者坏了，没有APP，那些智能家居产品还能依旧智能吗?

智能家居产品智能家居离不开，连接、传输和控制。市场内的智能路由器产品也层出不穷，已有的消费者使用了智能路由器来控制智能家居产品，成为智能家居的控制中心。

智能家居市场的推进要横跨软硬件，要有很好的产业链整合能力，从上游的零组件，软件平台到终端产品，垂直APP的开发运营以及销售分发等，绝不是单靠硬件制造、软件开发或者营销操作某一方面的能力就可以实现的。

虽然追求时尚，尝试新鲜事物也是消费者选购智能家居产品的理由之一，但消费者使用智能产品最大的理由是从解决现实所需出发，希望能切实改善生活质量。毕竟智能产品买回家不能只是当当玩具和摆设。

智能产品买回家之后，消费者到底有没有真正使用呢?调查数据并不乐观，近三成消费者选择了偶尔使用，各有22%的消费者选择了每天一次和每天多次。而每周一次和每周多次均在百分之十几。虽然智能产品品类丰富，使用频次各不相同，但是整体来说是频次不高。

那么在家里，消费者更希望在哪一空间实现智能化呢?数据显示，客厅以的高占比遥遥领先，几乎比占据第二梯队的厨房与卧室翻了一倍。几乎有14%的消费者希望能实现全屋智能。从数据中不难发现，客厅和厨房是家庭中家用电器最多的地方，也是消费者在室内活动最频繁的地方。

对于智能化的全屋升级，消费者也显示了一贯的理性。49%的人不会盲目升级。可见，离全屋智能，行业还有很长一段路要走。不仅仅是产品线的完整，更重要的是消费者生活习惯的养成。

就现阶段而言，远程控制成为消费者最需要智能家居产品实现的功能。但我们也不能忽视智能家居产品在自主学习和互联社区、互联工厂领域的潜力。Nest的出现指明了一个新的方向，智能家居的涵义已经超越自动化，体现在家居产品可以通过对置身环境的感知作相应的自控调整，减少人工操作和进行优化决策的过程。未来智能家居产品还会深度融合大数据及人工智能技术，形成万物互联的状态，所有应用场景都可以无缝接合。

在智能家居产品中，智能照明可以说是入门级的产品。不少消费者选购了智能灯泡来代替传统灯具。因此落到一个非常具体的问题，你家有多少灯/灯泡? 超过75%的消费者家中的灯或灯泡数量在5-30个，30个以上的超过22%。作为智能控制的末端，开发者应在控制数量的上限和连接协议上做好准备，为最终的集成控制打基础。

相信随着巨头加速布局，市场参与者的不断增加，智能家居产品的渗透放量会不断加速，消费者对智能化的认知也会不断提高，更愿意接受和使用智能家居产品。

**智能家居调试报告范文 第十五篇**

智能家居市场分析报告

内容介绍：

目前，随着社会经济水平的不断提高，人们对于生活环境的要求越来越高，与之相配套的智能家居产品越来越受到房地产企业、用户的青睐。在市场需求增长之时，不少家电企业、IT企业、安防企业纷纷转型，投身到这个新兴市场中，推出照明控制、远程监控、智能窗帘等智能家居类产品，满足人们的个性化需求。在中国，属于感性和持续性消费群体，每年在家居方面的支出人均远远不止1000元。且目前中国富有阶层正在形成，该部分家庭占城市人口的10%，占总人口的，主要针对这部分人的智能家居系统市场总量为1400万套。随着智能家居平民化，巨大的市场正在被国内优秀的智能家居生产企业所重视，许多智能家居品牌正在迅速崛起。

中国国内的智能家居在未来的发展环境将会随着金融危机走出阴影而大受市场所欢迎，但是相对的增长在短期内不会太大的突破，但有一点可以肯定的是市场环境好于当下的，其中安防产品继续领旋智能家居家族中智能家居产品的榜首，会有不小突破的。当然随着智能家居控制系统的成本的降低，售价的降低，在普通的人民大众中越来越多的被认可、接受。智能家居仍然是一支潜力股，未来的市场前景发展的必然趋势，也是现代建筑、科学发展的趋势。就目前市场情况而言，智能家居产业已形成与房地产商合作、与装饰装修公司合作、与系统集成商合作、设立下一级经销商、在专业市场设点销售、建立智能家居专卖店、超市式销售等几种模式。随着诸多先进科技的应用，智能家居呈现数字化、智能化、潮流化趋势，展现出强大的生命力，引领了全新的生活方式，逐渐从奢侈品变为日用必需品。

智能家居市场发展概况：

1、智能家居特点：

我们认为智能家居不只是简单的利用控制器、Wife 等技术和手段进行控制，初期的智能家居能够有效解决消费痛点，后期的智能更强调人机感应，通过大数据分析、触屏技术、人体感应和识别技术等等，提供更加个性化的服务。可以想象，在下个十年，家庭中的每样东西里都会有数据，如果电视机不在是简单的观影工具，而是可以通过语音识别、体感操控的娱乐互动平台;冰箱也不在只是简单的保鲜，还能提供良好的食品管理功能，并且能够在冰箱上直接购买食物;空调能够根据用户的习惯，通过人体温感识别，提供个性化的制冷制热服务;云电饭煲能够根据不同用户的口味实现数据共享，智能灯泡能够利用自己记忆功能，根据人的移动轨迹和习惯进行光线的调节，所有的家电都能够通过一个系统平台进行移动操控，并且根据数据分析，提供智能服务。

总结起来主要是分为三个方面：

一是互联。智能家居数据同步更新，智能终端高度协同，实现电视、冰箱、空调、PC、PAD、手机等多终端互联互通互控。

二是智能。做到“远程控制、智能分析，低碳节能”。

三是感知。做到“家庭环境、家人健康、家居安全”。主动为人服务，具备人智。

2、智能家居处于导入期的行业—待开采的金矿

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！