



物联网：未来技术或现有技术？

Jean Pascal Nathan De Simone
Z-Wave联盟

简报撮要：

1. 计算机市场 x 智能家居
2. 智慧家居科技
3. 现有市场动力和新兴物联网机遇
4. B2C 的新方法
5. 智慧家居的推广趋势

1. 计算机市场 x 智能家居

1.1. 概况

大部份的科技都依循着康德拉捷夫周期（Kondratiev Cycle）发展，也就是说一个科技的末落承载着另一个科技的诞生。时至今日，计算机市场已趋成熟，De Simone 先生便看准了下一个科技热潮 - 智慧家居，并希望将 2016 年的智慧家居市场变成如 1986 年计算机市场般发展蓬勃。

1.2. 智慧家居服务 (Smart Home As A Service)

有预测指在未来五年内，实体装置如恒温器、照明装置、插件部件和其他硬件将会带动智能家居的整体收益。可是，到大概 2020 年，估计上百万的联机装置将收集五百万亿 GB 的数据，令服务的整体收益远远超越实体装置的整体收益。因此，数据的运用变成至关重要的议题，它将可用以预测顾客的需要和习惯，从而提供更个人化的服务及增加更高利润。

2. 智慧家居科技

纵使市场已充斥着竞争激烈的智慧家居科技供货商，但直到现时为止，仍未有一

间制造商可提供所有解决方案。因此 De Simone 先生强调，一间成功的公司需要给予顾客选择的权利，让他们从整个智慧家居的生态中，选用最适合的方案和装置。

2.1. 关键的成功因素

一个成功的方案，除了能提供庞大的生态系统外，也必须不受制造商和品牌限制及可支持相互操作；同时也需要一流的保安系统以防止黑客入侵，并提供不受干扰及能完整覆盖家居的网状网络。最后，方案必须能表现向后兼容性，以确保便捷的安装和管理。

2.2. 智慧家居适配器

随着市场对公开标准的需求增加，加上 Z-Wave 在生态系统、极低耗能、互操作性上的优势，Z-Wave 已成功推出 1,500 件认证互操作产品，也就是比 Zigbee 多出约六倍的产量，当中产品操作覆盖照明、恒温器、锁、服务供货商、保安公司及零售商等多个行业和机构。

3. 现有市场动力和新兴物联网机遇

急剧的人口老化问题亦带动了新兴物联网的发展。在美国，来自联机方案的市场收益将于 2020 年迅速膨胀三倍之多。有研究指出，如果长者是住在智慧家居中，他们大部份的家人在晚上会睡得较安心，这反映了相应发展的需要。

另一个市场动力就是智慧保险。当智能家居遇上智能保险供货商，具体的数据就能帮助保险供货商提供增值的产品和服务，并以个人化的保险合同和具弹性的保费使顾客和保险供货商同时得益。

4. B2C 的新方法

4.1. 基准

有别于一般的中央系统，Z-Wave 是一个由网状网络组成及无协调者的分散系统。这个系统能使路线相连并提供反馈信息，让设计和安装变得整齐简化。

4.2. 透明自动化 x Flex 自动化

「Flex 控制板 x 微型部件」能控制智能手机以至遥控器的运作。触式控制板附

有多条频道、两条三路电线、小型键盘、IR 传讯和场景配置，适合于多种应用。

5. 智慧家居的推广趋势

现时智能家居的应用仍未成熟，因此 De Simone 先生预计业界将会以附带情感的推广概念宣传智慧家居，而业界应尽快适应这趋势，以便在即将高涨的智慧家居科技市场中占一席位。

完

如欲了解更多，请[按此](#)观看研讨会视频。