



## 物聯網：未來技術或現有技術？

Jean Pascal Nathan De Simone  
Z-Wave聯盟

### 簡報撮要：

1. 電腦市場 x 智慧家居
2. 智慧家居科技
3. 現有市場動力和新興物聯網機遇
4. B2C 的新方法
5. 智慧家居的推廣趨勢

## 1. 電腦市場 x 智慧家居

### 1.1. 概況

大部份的科技都依循着康德拉捷夫週期（Kondratiev Cycle）發展，也就是說一個科技的末落承接着另一個科技的誕生。時至今日，電腦市場已趨成熟，De Simone 先生便看準了下一個科技熱潮 - 智慧家居，並希望將 2016 年的智慧家居市場變成如 1986 年電腦市場般發展蓬勃。

### 1.2. 智慧家居服務 (Smart Home As A Service)

有預測指在未來五年內，實體裝置如恆溫器、照明裝置、插件部件和其他硬件將會帶動智慧家居的整體收益。可是，到大概 2020 年，估計上百萬的連線裝置將收集五百萬億 GB 的數據，令服務的整體收益遠遠超越實體裝置的整體收益。因此，數據的運用變成至關重要的議題，它將可用以預測顧客的需要和習慣，從而提供更個人化的服務及增加更高利潤。

## 2. 智慧家居科技

縱使市場已充斥着競爭激烈的智慧家居科技供應商，但直到現時為止，仍未有一

間製造商可提供所有解決方案。因此 De Simone 先生強調，一間成功的公司需要給予顧客選擇的權利，讓他們從整個智慧家居的生態中，選用最適合的方案和裝置。

### **2.1. 關鍵的成功因素**

一個成功的方案，除了能提供龐大的生態系統外，也必須不受製造商和品牌限制及可支援相互操作；同時也需要一流的保安系統以防止駭客入侵，並提供不受干擾及能完整覆蓋家居的網狀網路。最後，方案必須能表現向後兼容性，以確保便捷的安裝和管理。

### **2.2. 智慧家居適配器**

隨着市場對公開標準的需求增加，加上 Z-Wave 在生態系統、極低耗能、互操作性上的優勢，Z-Wave 已成功推出 1,500 件認證互操作產品，也就是比 Zigbee 多出約六倍的產量，當中產品操作覆蓋照明、恆溫器、鎖、服務供應商、保安公司及零售商等多個行業和機構。

## **3. 現有市場動力和新興物聯網機遇**

急劇的人口老化問題亦帶動了新興物聯網的發展。在美國，來自連線方案的市場收益將於 2020 年迅速膨脹三倍之多。有研究指出，如果長者是住在智慧家居中，他們大部份的家人在晚上會睡得較安心，這反映了相應發展的需要。

另一個市場動力就是智慧保險。當智慧家居遇上智慧保險供應商，具體的數據就能幫助保險供應商提供增值的產品和服務，並以個人化的保險合同和具彈性的保費使顧客和保險供應商同時得益。

## **4. B2C 的新方法**

### **4.1. 基準**

有別於一般的中央系統，Z-Wave 是一個由網狀網路組成及無協調者的分散系統。這個系統能使路線相連並提供反饋信息，讓設計和安裝變得整齊簡化。

### **4.2. 透明自動化 x Flex 自動化**

「Flex 控制板 x 微型部件」能控制智能手機以至遙控器的運作。觸式控制板附

有多條頻道、兩條三路電線、小型鍵盤、IR 傳訊和場景配置，適合於多種應用。

## **5. 智慧家居的推廣趨勢**

現時智慧家居的應用仍未成熟，因此 De Simone 先生預計業界將會以附帶情感的推廣概念宣傳智慧家居，而業界應盡快適應這趨勢，以便在即將高漲的智慧家居科技市場中佔一席位。

完

如欲了解更多，請[按此](#)觀看研討會視頻。