

以新思维入局智能家居，华为要做基础设施提供商

四大重构 家庭智能进入全新时代



智能家居这个词我们一点也不陌生，但是并没能带来真正美好的生活体验。过去十几年间，无数厂商不断向我们展示各种智能家居的应用，都离我们想象中的智能相差甚远。

比如，有些所谓有智能只是实现手机控制而非真正根据用户不同场景提供不同的服务。再比如过去的智能家居只能实现单品智能或是单系统智能，不同品类之间相互隔离，无法形成统一的体验。更为关键的是，行业技术创新非常快，但是智能家居系统往往很难更新迭代。所以用户端的感受是，花巨大的成本安装一套智能家居系统，不仅不能体验到真正的智能，还很快沦为落后的技术。

任何行业创新都有一个艰难的爬坡过程。无数的企业从各种路径上不断探索，可以说逐步实现了家庭的数字化。而随着5G、AI、IoT、云计算等各项技术越来越成熟，家庭的智能化离我们也越来越近。

12月21日，华为发布了全新升级的智能家居战略与全屋智能ALL IN ONE解决方案。可以说，这是华为聚合通信、IoT、AI、芯片、云技术等领域的诸多核心技术优势，面向智能家居领域打造的“新基础设施”，满足用户全方位、长周期、个性化的智慧家庭生活体验需求与未来期待。

ALL IN ONE，给智能的家一个基础设施

智能家居发展多年难以实现质的突破，在我们说的各种痛点背后，也告诉我们一个事实：智能家居本质上是一个高度集成、渗透性与带动性强的跨行业混合产业。这就对厂商能力提出非常高的要求。从技术上讲，厂商不仅是要能提供一个智能的终端产品，更要在各种创新技术上有着深厚的积累。从战略上讲，厂商不仅能制定有前瞻性、包容性的解决方案，更要有跨行业、跨生态的整合能力。

从数字化到智能化，有很高的一座山要翻越，有能力翻越这座山的企业并不多。“华为就是来解决智能家居行业瓶颈的。”华为消费者业务CEO余承东自信满满，他认为这一次华为可以带领行业向前迈进一大步。

全屋智能ALL IN ONE解决方案就是华为三十年在ICT技术上积累的一个成果，依托自身云、端、边、芯能力赋能智能家居产业的核心体现。具体来看，包括1个

主机、2张网络和N个硬件。

以新思维入局智能家居，华为要做基础设施提供商

“1个主机”是指全屋智能的核心计算、连接、控制、存储中心，华为将其称之为“超级家庭智慧终端”，也就是相当于家庭智能主机，集家庭超级计算中心、智慧控制中心、影音娱乐中心，以及家庭私有云存储中心多种功能于一身。

“2张网络”是指窄带宽的「PLC-IoT家庭总线」和更高带宽的「家庭超宽带骨干网」，形成家庭物联网+家庭互联网，彼此功能区隔，互相协同，这两张网解决了连接和协同的挑战。

“N个硬件”由华为品牌的智慧全场景生态硬件产品，以及HiLink泛生态单品与声光水电气等成套系统构成。目前HiLink生态已经有150+品类、4000+SKU、800+合作伙伴、2.2亿+IoT连接设备；

“华联合42个合作伙伴建立了PLC-IoT的标准，通过电力线与控制线的融合完成了家庭海量硬件的互联互通。其次是基于HiLink的设备，都可以协同起来。”会后华为消费者业务IoT产品线总裁支浩在接受采访时表示。

以新思维入局智能家居，华为要做基础设施提供商

“常用常新”是这套解决方案的最大亮点所在。技术迭代太快，今年安装一套智能家居，明年可能就落伍了。全屋智能ALL IN ONE解决方案中的“1个主机”与“N个硬件”可以按照用户需求随时更换，还可以实时进行软件升级，未来的创新应用可以随时同步，不用再担心过时、落后的问题。

说实话，华为全屋智能ALL IN ONE解决方案的推出还真是让人眼前一亮。以前智能家居产业进展缓慢，很重要的问题就是标准之争。几乎所有的厂商都将目光盯在标准上，好像谁掌握了标准，谁就是未来的赢家。事实上，智能家居的复杂性远远超出一个连接的标准可以解决的范畴。华为全屋智能ALL IN ONE解决方案其实是相当于提供一套智能家居的基础设施，目的不是为了控制标准，而是为了给所有合作伙伴以底层的技术支撑。

在懂懂看来，这样的思路避免了标准的割裂和企业间来回扯皮，有望加速行业的整体进程。或许，智能家居多年停滞不

前的局面将被打破。

智慧屏给“N个硬件”打样

作为智能家居战略的重要一环，华为在此次发布会上还发布了S系列智慧屏产品。智慧屏是华为于去年7月份面向市场推出的全新品类，在去年发布了多款V系列产品后，今年推出了高端产品线——X系列产品，此次又推出了面向大众的普及型产品——S系列。

如果用手机来类比，华为智慧屏X系列、V系列分别相当于华为手机的mate、P系列产品，此次发布的智慧屏S系列相当于手机中的nova系列产品。S系列价格更低，面向用户群体更广。

其实，按照华为一贯的作风，不会轻易进入一个新的领域，一旦进入，就一定要带来改变。改变是两重：一是通过技术创新重新定义产品，智慧屏就是改变了传统电视的功能，给用户带来全新的场景体验。二是改变市场格局，华为进入的领域一定要做到头部。所以，S系列的发布，我们可以理解为华为经过一年多市场教育和铺垫之后，开始正式发力。“华为还是有追求的，智慧屏我们明年自己定的目标应该是要翻几倍的。”支浩透露。

当然，还有一个重要背景就是智能家居也到了转折点上，智慧屏需要担起更重要的责任。

智慧屏是全场景的重要入口之一，也是智能家居的核心入口。在家庭场景中，智慧屏相比手机、Pad和智能音箱，华为智慧屏具备远场拾音、更大屏幕等先天优势，是最佳HiLink生态管家，为智能家居带来更方便的控制体验、更直观的信息呈现和更多的交互可能。可以说，智慧屏能够担当起智慧交互中心、跨屏体验中心、IoT控制中心、影音娱乐中心四大中心的角色。所以，华为此时发力智慧屏，也将对智能家居加速普及起到重要的作用。

华为前不久刚刚发布的HarmonyOS 2.0首先在华为智慧屏S系列产品上进行了应用，可以在娱乐、看护、教育、办公场景提供分布式应用。更重要的是，基于鸿蒙系统的分布式能力、趋于完备的生态、以及持续更新等属性，华为智慧屏S系列突破了传统电视的硬软件升级局限，致力于实现智慧交互不过时、跨屏体验不过时、IoT控制不过时和影音娱乐不过时，真正实现“常用常新”。

电视的更新周期比较长，一般家庭都是使用5-10年，电视功能落后的现象尤为严重。华为智慧屏的“常用常新”概念是指通过升级，阶段性带来一个个新的功能、新的场景、新的UI，让消费者感觉每过一段时间就拥有了一台“全新”的智慧屏，彻底颠覆了人们对电视N年不变的印象。“不断给老用户升级，每隔半年就有新的东西给他，消费者会产生一种期待。”支浩认为，常用常新不仅是保证不落伍，而是时常能带给用户新鲜感。

可以说，智慧屏给“N”——即所有的终端产品打了个样，今天买的电视再也不用担心没有明天的新体验。按照华为的规划，其2021年系统升级之后将会完成视频、音乐、游戏、教育、健康五大核心场景的覆盖。

重构智慧家居，重构美好生活

“华为不做家电，而是基础设施提供商。”在发布会上余承东的这句话，体现了华为进入智能家居领域的定位。

早在2018年底，华为就正式公布了其生态IoT战略，包括技术架构、端芯云优势，以及开放生态以及Hlink标准。在2019年开始，华为终端业务的战略重点开始向全场景智慧生活转移，生态里的合作伙伴也在快速增加。在今年10月份Mate40系列中国发布会上，华为明确提出智慧全场景战略聚集的“五大场景”：智慧办公、智能家居、智慧出行、运动健康、影音娱乐。与此同时，我们注意到无论是华为自有终端还是合作伙伴终端的品类和数量上，都在快速增长，生态显现加速状态。

所以，全屋智能ALL IN ONE解决方案的发布，可以说是华为IoT战略进入新的阶段，也可以理解为是全场景智慧生活进入普及期。

余承东用“四个重构”来解读全屋智能ALL IN ONE解决方案将给行业带来的变化。

以新思维入局智能家居，华为要做基础设施提供商

第一是重构组网。通过2张网实现网络融合与设备融合，ALL IN ONE的解决方案相比传统有线方案让全屋组网更简单、更强悍。相比传统有线方案，除减少成本之外，在连接设备数量和传输速率的性能上也更加强悍。

第二是重构生态。想要将家庭宽窄带的2张网建好，需要集合跨领域、跨行业、跨品类的伙伴力量。这就需要强大的行业整合能力，而这恰恰也是华为的优势所在。华为联合了包括行业机构、高校科研院所及设备品牌商等42家伙伴，建立了从基础设施、服务商到渠道端到端的生态体系，促进PLC全屋互联的标准化。

第三是重构体验。真正想要获得一种优质的智慧场景体验，需要建立丰富的家庭智慧场景模型，并收集各种传感数据、实时网络数据，进行复杂的逻辑计算，才能作出最优的决策。以前厂商宣传的智能家居还停留在控制层面，或者是单一产品的智能，而通过网络融合和设备融合，未来才可以真正实现各种场景中的智能体验。

第四是重构渠道。全屋智能的解决方案销售比较复杂，要根据户型做方案设计，还要进行安装调试及售后服务。华为通过与房地产企业深度合作，完善前装市场，与家居商家合作完善后装市场，同时华为自有服务体系也可以提供一站式服务，综合多重渠道满足各类用户的需求。

所有的重构，懂懂认为最重要的就是用户体验。智能家居的目的是为了给用户提供智能的体验，实现美好生活体验，其它的重构都是手段和方法。用支浩的话就是：“让消费者过上真正简单、易用、没有感知的智能生活。”

全屋智能ALL IN ONE解决方案的落地，是华为聚合通信、IoT、AI、芯片、云技术等领域的诸多核心技术优势，面向智能家居领域打造的“新基础设施”。这意味着技术的相对成熟，也意味着解决方案的相对成熟。所以，这不仅代表华为一家企业的智能家居战略进入新的阶段，也将引领行业进入真正进入落地阶段。

老乡建筑装修

35年 装修经验 做工精细
诚信务实 保质保量 价格合理

- 餐馆、商业型建筑维修
- 屋顶、室外装修 Siding
- 水电木工、厨、浴、卫翻新

- 地下室、阳台、围栏
- 扩旧房、更换/变新门窗
- 内外油漆、瓷砖、地板

(Korea) **443-765-5959** (中文) **443-953-8866**

妈妈乐 第五代 抽油烟机

大华府地区总代理 创新结构 品质保证 全美销售冠军

- 斜面抽吸
- 专利斜风箱
- 好拆、好洗、好保养

吸风面内角84度向上仰
吸风口正对前面炒锅
外角96度俯射范围扩大
涵盖四个炉眼
吸力集中没有分散
吸力强 960CFM
声音3.2 SONES

符合流体动力学(FLUID
DYNAMIC AIR FLOW)的原理
设计,内部前后两端面积不同,由
薄后送风无阻力,吸力比它牌强
1/3,声音约只有它牌的一半。

内部配件很容易拆下,
可放入洗碗机里清洗。
马达永久保证
零件十年保证

热门型号: RL30S、SP730S, 本店有现货 网上有影片示范 www.pacairusa.com

30年经验,安全使用,卖屋增值
10614 Oak Pl, FairFax, VA(近495,66) 703-385-8681 傅先生 mrfusale@yahoo.com