# 辽宁智能家居市场调查

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-08-25

*第一篇：辽宁智能家居市场调查聚集区域 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，...*

**第一篇：辽宁智能家居市场调查**

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。

辽宁智慧家自身定位在于集成商而不是经营单一品牌产品的经销商，公司总经理张为指出，目前市场上的智能家居产品既然能够生存下来，自然是存在其好的方面，不能武断的否定某一品牌的产品价值，现实的情况往往是某一品牌其一两款产品优质而不是全线出色。国外产品也存在同样的问题，总而言之各有利弊。集成商的定位在于根据客户需求的不同，配置不同的产品。首先在于定位自身的服务群体，找准特定的消费圈。在市场切入前期，不能过多的考虑普及方面。举例来说，在一座城市中，有钱人本来就是一个群体，通过商会、高尔夫球会这样的组织网络，有一个朋友使用了智能家居，周围的人早晚也会了解到。对于商家来说突破的关键就是在于如何将智能家居介绍进高端消费群体的特定生活圈。

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2024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。

就智能家居而言，在方案设计的过程中，如果一味的以追求利益最大化为目标，则往往适得其反。而如果单纯比较目前所消耗的精力与回报，自然是不成正比。如果把精力更多投入在功能化产品销售上，自然会带来丰厚的利润，但杨总认为这绝非简单的将利益最大化的问题，而是与自身的兴趣和远景规划决定了发展的定位。通过浏览科安智能网站，我们也不难看出其所着力打造的科安智能服务品牌形象。

包括背景音乐、新风这些功能化的产品，也正逐渐实现着联动控制、传感器自动控制这样的智能化功能，杨总认为，对于智能化不应该单一的理解为通过中控触摸屏的集成控制。每一项功能化的服务也是在通过智能化、自动化的方式来实现，因为在人性化的控制也不如不用控制来的效果好，这样可能成本也会更低。如新风系统可以通过传感器自动启动，不需要人为的进行启动，这也是更为智能的一种方式。同时也是与为用户创造价值的理念吻合，而通过庞大的系统进行控制也可以附加更多的利润，但这不应该成为我们所追求的目标。在方案设计的过程中需要将商业目标与系统的合理性作以取舍，如果单纯的利益为先，也是做不出好方案的。有些方案本不需要设计成一个庞大的系统，而可借助与传感器的使用来实现人性化的功能。本可以低成本运作，而如果是出于利益考虑偏要画蛇添足加入复杂系统，这本身也是没有价值的。|

采访手记：

在聚集区域专题采访的过程中，我们也在不断反思如何更真实的反映出市场现状，挖掘出集成商的真正心声。在本站的采访中，最为突出的感受在于一批资深集成商对于技术经验的重视和发自内心的对于设计的严谨。经历过无数次市场洗礼的他们，在艰难中不懈坚持；在挫折中洞察市场；在积累中不断壮大，打造专业服务商的经营理念正被日渐更多的集成商所认同。

活跃在一线市场的集成商即是我们的采访对象，更是我们的读者，而来自于他们中肯的意见，则成为了我们不断改进、不断前进的动力。

**第二篇：智能家居市场调查策划书**

智能家居市场调研策划书

目录

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：

7、你对广告信息常用的了解途径：网络报纸书刊杂志朋友介绍

8、你对于新奇的事物是否更容易接受：是否

9、对智能家居产品的了解途径：(多选)：

网络报纸书刊杂志广告推销朋友介绍不了解

10、对产品选择的侧重点：

性能价格产品服务品牌

11、选择智能家居产品时首选的功能：

安防视频与报警类（老人小孩看管）\_\_\_\_ 温度调控智能灯光多媒体系统(家庭影院、视听室)家电控制门禁系统（智能门锁（含指纹密码锁）)车库管理系统窗帘控制新风系统\_\_\_\_ 直饮水系统\_\_\_ 省电管理\_\_\_ 其他

12、家居智能产品安装可接受的价位（单位：元）：

1000以下1000---20002000—30003000---40004000以上、13、常用购物途径：

商场专卖店网购

**第三篇：智能家居**

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

**第四篇：智能家居义不容辞**

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。

9月10号，下午三点多警方锁定了嫌疑车辆，并对其进行跟踪监视。在三嫌疑人汇合往车上装赃物时，警方一举将犯罪嫌疑人赵某、张某、孙某成功抓获。经查，3名嫌疑人均是临沂人。3人从网上购买开锁工具，趁受害人上班家中无人之机，采取技术开锁方式进入住宅楼内盗窃电脑、现金、高档烟酒、金银首饰等物品。

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。

**第五篇：智能家居设计方案**

智能系统设计范围：

本设计包含的系统为：智能门锁、安防、可视对讲、厨房室内可视分机、灯光、空调、电动窗帘（百叶窗、气窗）、背景音乐、环境监测（红外亮度、然气感应）、视频监视、集中控制和远程WEB控制等。并且，以上所有系统都不是独立的，而是和其他系统相互联系，融合为一个统一的整体，并相互响应，做到真正意义上的智能。

智能系统设计的原则：

用户需要操作方便，功能实用，外观美观大方的智能家居系统。系统要有吸引来宾的外观和功能，能体现用户高人一等的生活品位。同时要化繁为简、高度人性、注重健康、娱乐生活、保护私密。

系统功能描述：

以下，我们跟据房型结构，设计的智能家居系统：

区域：主楼一层：大门、门厅、客厅、餐厅、厨房、客卧室、主卧室及阳台、洗衣间、卫生间、楼梯、后门厅.主楼二层: 二层休闲厅、主卧室及阳台、主卫、次卫、儿童房、书房及阳台.1、大门

设备设置：电子锁、门口设置可视对讲门口机、夜视防水摄像机、门磁

功能描述：

① 可视对讲门口机实现访客和主人的对讲，并有留言和保存图像功能。

② 大门处另外设置具有夜视功能的彩色摄像机，以方便主人可以通过电视、触摸屏、Internet随时观察大门处的影像，并记录保存20天。

③ 门磁与报警主机联接，可在第一时间防范非法闯入.2、门厅

设备设置：二路调光模块、可视智能终端机、6键场景触控面板、彩色触摸屏。功能描述：

①主人在入户门口，押下智能门锁的指纹辨识器，入户门打开。

② 进门后进行安防系统撤防；出门时安防系统布防。

③ 安防系统报警，布防LCD屏幕上显示报警区域。

④ 6键场景触控面板“在家模式”，灯光受控制，“离家模式”，关闭所有的灯光，空调,灯光电器自动设定到节能模式或关闭,离家设防,回家撤防。

⑤ 可视智能终端，完成与访客对讲，开门功能。

⑥ 通过彩色触摸屏，平面图，浏览别墅中的各个系统；控制各个区域的灯光；查看视频监视；调节客厅空调温度；设定背景音乐系统；

3、客厅/餐厅

设备设置：电动窗帘面板、背景音乐面板、RF多功能无线遥控器、三路调光模块、三路红外控制模块、无线接收模块。

功能描述：

① 用1只触控开关取代普通的多个开关，客厅设计出如下场景：会客、休闲、明亮、全关等；餐厅设置如下多个场景：用餐、酒会、烛光、全关等。不同场合，弹指之间，灯光瞬息变换，细微处彰显气派和尊贵。

② 通过LCD背景音乐面板，随时选定不同的音乐，播放CD、MP3、FM任由选择，并可调节音量的大小。

③ 灯光和窗帘同样可以通过RF遥控器轻松操作。

④ 如果发生危险的事情，可以触动紧急按钮报警。报警时，触摸屏显示报警区域，拨打指定的电话，并发送报警信息到手机,输入密码，可以消除报警。

⑤ 电动窗帘的角度可以通过遥控器、触摸屏控制，也可以定时控制：如每到晚上就自动关上，天亮时自动打开。

壁炉的火光映着人们的脸，旖旎的灯光和着动心的歌，明媚的月光透过窗帘，吧台上的红酒弥散着醉人香，朋友啊，让我们在此尽情的欢乐。

4、客卧室(1)

设备设置：双路调光模块、背景音乐面板、电动窗帘面板、智能插座、6键场景触控面板。功能描述：

①客卧的灯光比较简单，我们通过双路开关，控制客卧的2路灯光。同时，开关是连接到

灯光控制系统中的，可以通过灯光系统进行控制。

② 通过LCD背景音乐面板，随时选定不同的音乐，播放CD、MP3、FM任由选择，并可调节音量的大小。

③ 电动窗帘的角度可以通过遥控器、触摸屏控制，也可以定时控制：如每到晚上就自动关上，天亮时自动打开。

④ 床头设置场景开关，设计如下场景：休闲、温馨、看书、休息、起夜、全关。按下“起夜”模式，卧室的小夜灯缓缓点亮，而不会打扰伴侣的休息，同时通向卫生间的走廊灯光也已经亮起，在回到卧室在按下一键“休息”随时灯光将一一关闭。

⑤ 智能插座管理两个床头灯。同时边接到控制系统当中，可实现“起夜”“全关”等功能。

5、客卧室及阳台(2)

设备设置：三路调光模块、背景音乐面板、电动窗帘面板、智能插座、6键场景触控面板。功能描述：

① 客卧的灯光比较简单，我们通过双路开关，控制客卧的2路灯光。同时，开关是连接到灯光控制系统中的，可以通过灯光系统进行控制。

② 通过LCD背景音乐面板，随时选定不同的音乐，播放CD、MP3、FM任由选择，并可调节音量的大小。

③ 电动窗帘的角度可以通过遥控器、触摸屏控制，也可以定时控制：如每到晚上就自动关上，天亮时自动打开。

④ 床头设置场景开关，设计如下场景：休闲、温馨、看书、休息、起夜、全关。按下“起夜”模式，卧室的小夜灯缓缓点亮，而不会打扰伴侣的休息，同时通向卫生间的走廊灯光也已经亮起，在回到卧室在按下一键“休息”随时灯光将一一关闭。

⑤ 智能插座管理两个床头灯。同时边接到控制系统当中，可实现“起夜”“全关”等功能。

6、洗衣间

设备设置：双路开关模块、吸顶式红外感应器

功能描述：

① 进入洗衣间,灯光自动缓缓亮起，这样，即便在黑暗时，客人也不需要寻找开关了。同时，也可以通过智能灯光控制系统联动，起动“夜起”“全关”等功能。

② 打开洗衣间灯光后，红外感应器开始工作。如果无人活动，一段时间后，系统自动把灯光关掉，以防止忘记关灯。

7、楼梯

设备设置：红外亮度感应器

功能描述：

①红外感应器、亮度感应器协同工作，有人经过楼梯时，如果环境亮度不够，楼梯处的灯

光自动亮起，人经过后自动熄灭。

8、厨房

设备设置：双路开关模块、厨房可视对讲分机、烟感。

功能描述：

① 厨房的灯光比较简单，通过开关模块，控制厨房的灯光。同时，开关是连接到灯光控制系统中的，可以通过灯光系统进行控制。

② 厨房可视分机，主人做饭时也可以收听音乐；客人来了，厨房可视分机可以直接查看来访者。

③ 在烟雾浓度超标时，发出报警。

④ 所有报警和灯光系统联动，报警发生时，整个别墅灯光通明，提醒主人。

9、后门厅

设备设置：指纹锁、门口设置可视对讲门口机、夜视防水摄像机、门磁、红外感应器。功能描述：

① 可视对讲门口机实现访客和主人的对讲，并有留言和保存图像功能。

② 大门处另外设置具有夜视功能的彩色摄像机，以方便主人可以通过电视、随时观察大门处的影像，并记录保存20天。

③ 门磁与报警主机联接，可在第一时间防范非法闯入.④ 红外感应器、亮度感应器协同工作，有人经过门厅时，如果环境亮度不够，楼梯处的灯光自动亮起，人经过后自动熄灭。

10、洗手间

设备设置：双路开关模块、吸顶式红外感应器

功能描述：

① 进入洗手间,灯光自动缓缓亮起，这样，即便在黑暗时，客人也不需要寻找开关了。同时，也可以通过智能灯光控制系统联动，起动“夜起”“全关”等功能。

② 打开洗衣间灯光后，红外感应器开始工作。如果无人活动，一段时间后，系统自动把灯光关掉，以防止忘记关灯。

主楼二层

1、会客厅

设备设置：6键场景面板、背景音乐面板、功能描述：

① 用1只触控开关取代普通的多个开关，设计出如下场景：会客、喝茶、看书、明亮、全关；

② 通过LCD背景音乐面板，随时选定不同的音乐，播放CD、MP3、FM任由选择，并可调节音量的大小。

会客厅一间，朋友三两人，或密谈或畅叙，选一首爱听的老歌，翻一本时尚的杂志，悠然间自有天地。

2、主卧

设备设置：电动窗帘面板、6键场景面板、背景音乐面板、3路调光模块、RF多功能无线遥控器、三路红外控制模块、无线接收模块、智能插座。

功能描述：

① 卧室的灯光比较简单，我们通过双路开关，控制卧室的2路灯光。同时，开关是连接到灯光控制系统中的，可以通过灯光系统进行控制。

② 床头设置场景开关，设计如下场景：休闲、温馨、看书、休息、起夜、全关。按下“起夜”模式，卧室的小夜灯缓缓点亮，而不会打扰伴侣的休息，同时通向卫生间的走廊灯光也已经亮起。在主人经过后，灯光自动熄灭。

③ 床头设置背景音乐面板，随时选定不同的音乐，播放CD、MP3、FM任由选择，并可调节音量的大小。定时功能，一段轻音乐，让主人在早上按时起来。

④ 空调可通过温控器，设定启停、温度、风速、模式。

⑤ 液晶电视不但可以欣赏有线电视、卫星频道、DVD，也可以随时切换到视频监控画面，看看大门和庭院的动静，3、主卧洗手间/浴室

设备设置：双路开关模块、吸顶式红外感应器

功能描述：

① 进入洗衣间,灯光自动缓缓亮起，这样，即便在黑暗时，客人也不需要寻找开关了。同时，也可以通过智能灯光控制系统联动，起动“夜起”“全关”等功能。

② 打开洗衣间灯光后，红外感应器开始工作。如果无人活动，一段时间后，系统自动把灯光关掉，以防止忘记关灯。

4、儿童房

设备设置：双路调光模块、背景音乐面板、电动窗帘面板、智能插座、6键场景触控面板。功能描述：

① 客卧的灯光比较简单，我们通过双路开关，控制客卧的2路灯光。同时，开关是连接到灯光控制系统中的，可以通过灯光系统进行控制。

② 通过LCD背景音乐面板，随时选定不同的音乐，播放CD、MP3、FM任由选择，并可调节音量的大小。

③ 电动窗帘的角度可以通过遥控器、触摸屏控制，也可以定时控制：如每到晚上就自动关上，天亮时自动打开。

④ 床头设置场景开关，设计如下场景：休闲、温馨、看书、休息、起夜、全关。按下“起夜”模式，卧室的小夜灯缓缓点亮，而不会打扰伴侣的休息，同时通向卫生间的走廊灯光也已经亮起，在回到卧室在按下一键“休息”随时灯光将一一关闭。

⑤ 智能插座管理两个床头灯。同时边接到控制系统当中，可实现“起夜”“全关”等功能。

5、洗手间

设备设置：双路开关模块、吸顶式红外感应器<

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找