

LEOKEY

2023

智能锁集采趋势洞察

目录

CONTENTS

01 | 前言
Foreword

02 | 趋势分析洞察
Foreword

03 | 小结
Foreword

04 | 特别鸣谢
Foreword

近年来,在智能家居趋势上升势头的推动下,作为智慧家居的入口,智能门锁已经成为多数人家里必不可少的智能家电之一,普及率和出货量在持续上升。数据显示,2022年国内智能门锁的销量达到1760万台,同比增长3.8%。相较于2017年的800多万台,短短五年已经翻了一倍。

据预测,2025年,我国智能门锁行业需求量会达到5000万套,届时智能锁市场规模将有望达到750亿元。智能门锁的人机交互性能更强,指静脉识别、人脸识别、儿童指纹锁等创新产品增多。

面对潜力无限的机遇,乐开科技就未来智能锁行业集采趋势做了总结和预判,针对合作伙伴和行业关心的具体问题,如智能技术发展、采购趋势、B端供应链、成本价格、集采区域和领域、未来发展等进行了具体分析,并从行业的政策环境、经济环境、社会环境及技术环境等方面分析行业面临的机遇及挑战,为企业、科研、投资机构等单位了解行业最新发展动态及竞争格局,把握行业未来发展方向提供专业的指导和建议。

本趋势洞察的所有内容数据和观点均来自乐开科技。乐开(LEOKEY)科技成立于2016年,是定位于SMART SPACE解决方案提供商,聚焦经营性空间的数字化赋能,通过数字化技术和物联网一体化服务,赋能地产、社区、文旅等行业,提高经营性空间的运营效率,增强业务灵活性,实现用户生活全场景的数字化升级,最终为经营性空间与客户解锁新价值。

目前,乐开科技的产品和解决方案已覆盖263个地级市,1000余个落地项目覆盖地产、物业、文旅等行业,拥有50余项专利发明,智能产品覆盖的用户超过100万户,服务用户覆盖已超1000万。

趋势分析洞察

趋势一 2023年,智能锁在地产业的采购量保持增长

2023年随着经济的持续复苏,随着房地产市场在政策、土地市场结构、银行贷款利率、投融资融资等相关措施的优化和出台,以及受到国内人口向大城市聚集效应的推动,房地产行业会保持回暖的趋势。

在房住不炒的主基调下,政策依然会主要集中在支持房地产平稳发展上,加大对优质开发商的流动性支持、加大对刚性住房需求的金融支持、加大对房价过快下跌城市的政策支持;同时,土地市场结构也会更加优化,土地流拍率会明显下降;此外,受益于降息政策、因城施策放松限制、政府增强市场信心等因素的加持,2023年商品房销售增速或将更大改善,房地产市场投资有望逐步回升。

在这种情况下,随着住房需求的提升,房地产企业可能会进一步为用户提供安全、智能、可靠的家居环境,提高对安全设备的投入,以保障房屋和住户的安全和互联互通,进而提升带动智能门锁的采购量。同时,随着智能家居技术的不断发展,智能锁也可以与其他智能设备联动,如语音控制、远程监控等,也将进一步推动智能锁在房地产行业的应用和采购。

趋势二 智能锁将更趋智能化、联网化、个性化

2023年,ChatGPT的出现引爆了人工智能行情,再次引发了人们对技术革新的极大关注,智能锁行业也不例外,客户也期待技术提升可以为用户带去更加安全、便利和稳定的智能家居体验。2023年,随着智能家居的发展,智能锁将更加智能化、联网化、个性化,实现与其他智能设备的互联互通,提供更多的便捷和安全功能。同时,随着生物识别技术的进步、物联网技术的普及,智能锁将更加注重用户的身份验证和信息保护,增强用户远程控制和

信息推送, 并采用更高级的识别方式, 如3D人脸识别、指/掌静脉识别, 同时利用云服务、蓝牙、NFC等技术的加持, 提高用户的便利性和安全感。

以地产行业为例, 随着住户对居住品质需求的提升, 地产业愈发需要高精度、大容量、低功耗和更具智能化的产品, 同时, 除指纹识别外, 随着用户需求的多样化, 智能锁将更加注重用户的个性化定制和场景化应用, 根据不同的客户类型、建筑风格、居住习惯等因素, 提供不同的智能锁产品和解决方案, 因此多模式识别产品也成为了地产商的首选。

具体来说, 高精度的指纹识别能够有效地避免误识别和盗刷, 提高房屋和住户的安全性; 大容量的指纹锁可以存储更多的指纹信息, 适应更多的居住人口, 提高使用便利度; 智能指纹锁可以与其他智能设备联动, 实现更多的智能化功能, 如语音控制、远程监控等, 提高住户的生活便利度; 低功耗的指纹锁可以减少对电力的依赖, 提高使用寿命和稳定性。

趋势三 不同区域和城市在智能锁采购的方向上会有差异化

我们在调研时发现, 不同城市在采购智能锁时, 由于地域和实际情况的不同, 会出现地域差异。一般来说, 东部沿海地区的经济发展较快, 消费者对智能锁的接受度和购买力较高, 更倾向于选择高端、智能化、联网化的智能锁产品。西部内陆地区的经济发展相对滞后, 消费者对智能锁的认知度和购买力较低, 更倾向于选择低端、简单、实用的智能锁产品。

从城市区域的划分来看, 一线城市的房地产市场竞争激烈, 因此各个企业需要提供更高品质的服务和产品, 会更注重品牌、技术和服务, 更加倾向于高质量的品牌智能锁产品; 而二线城市地产市场竞争压力较小, 因此会更注重价格和性价比; 三线及以下城市得市场环境一、二线城市有较大差异, 更愿意选择本地得智能锁品牌, 以获得更好的本地化服务。

此外, 气候条件、建筑风格、居住习惯等因素也会影响智能锁的适用性和耐用性, 影响采购量。北方地区的气候寒冷干燥, 对智能锁的防冻防尘性能要求较高, 而南方地区的气候湿热多雨, 对智能锁的防水防腐性能要求较高。

趋势四 B端供应链相对稳定,但仍存在一些风险和瓶颈

智能锁市场竞争激烈,供应商众多,因此整个供应链的环节,包括研发、设计、生产、采购、销售和售后服务等环节相对比较完善,能够满足市场需求。然而,随着宏观环境的不确定性,上下游市场也会出现反复和波动,智能锁供应链中仍然存在一些风险和瓶颈:

1) 原材料供应不稳定:智能锁的核心部件是指纹识别模组,其核心材料是硅晶圆和指纹传感器。由于这些原材料的供应具有一定的垄断性,而且智能锁市场需求量较大,因此原材料供应不稳定可能会影响智能锁生产和供应。

2) 技术升级:由于激烈的市场竞争,智能锁技术需要不断进行技术升级和创新,与此同时,智能锁产品的研发和设计需要一定的技术实力和资金支持,因此技术升级可能会对供应链形成一定的压力。

3) 售后服务:智能锁产品的结构较为复杂,不免需要定期进行维修和售后服务,因此交通物流也会成为影响售后服务的关键因素。近年来,随着疫情等黑天鹅事件的出现,物流市场时常有不稳定的情况发生,因此也会影响智能锁产品端的售后服务。

总之,目前智能锁供应链比较完善和成熟,能够满足市场需求。但是仍然存在一些风险和瓶颈,如原材料供应不稳定、物流成本过高和技术升级等问题,需要供应商和生产商不断进行优化和改进,以提高供应链的稳定性和效率。

趋势五 智能锁价格逐步下降,市场竞争力逐步提高

智能锁作为一种新兴的智能家居产品,相较于传统锁来说,具有更高的技术含量和更多的功能特性,因此其价格普遍较高。但随着技术升级、供应商的激烈竞争、生产能力扩大以及品牌效应的出现,智能锁的价格已经开始逐步下降。

此外,相较于传统锁来说,智能锁在安全、便利、节能等用户关心的层面具有很强的优势,因此在实际应用中,成本效益仍然较高。

1) 安全性:智能锁相较于传统锁来说,具有更高的安全性,一般采用C级锁芯,具备防撬、防胁迫、防猫眼等报警功能,可以实时推送开锁记录和异常情况到手机,能够有效地防止盗窃和非法入侵,减少安全风险和损失,这也是许多消费者愿意选择智能锁的原因之一。

2) 便利性:智能锁具有更多的便利性和智能化功能,提供多种开锁方式,如指纹识别、密码解锁、远程控制、智能联动等,能够提高使用体验和生活品质,符合现代人的生活习惯和需求。

3) 节能环保:智能锁相较于传统锁来说,还具有更好的节能环保效果。智能锁采用电子化的开关系统,可以有效地减少能源的浪费和环境污染,符合现代社会的可持续发展要求。

4) 智能化:智能锁可以和其他智能家居设备联动,实现家居智能场景,如开门时点亮室内灯光,出门时关闭家中部分电器等。

智能锁在安全性、方便性和远程控制等方面具有优势,适用于追求高级别安全性和便利性的场景,如家庭住宅、商业场所等。今后,随着用户的认可度提升,以及智能锁技术的不断发展和应用范围的扩大,智能锁的价格仍然会逐步下降,在消费者心中更具竞争优势。

趋势六 实现智能联动的同时,工艺、外观、售后、安全将成为智能锁行业在集采层面的重点

随着智能锁行业的竞争格局加剧以及用户需求的提升,未来,客户对以下几个方面会更加看重:

1) 智能联动:房地产商越来越注重智能锁与其他智能设备的联动能力,他们希望智能锁能

够与智能家居系统、物联网平台等其他设备和系统无缝集成,以提供更综合的智能化体验。这可以包括与安防系统、视频监控、智能家居控制中心等的互联互通。

2) 工艺制造:房地产商对智能锁的工艺制造质量有更高的要求。他们期望智能锁能够具备坚固耐用、防水防尘、抗腐蚀等特性,以适应不同的安装环境。此外,高品质的表面处理和精细的细节设计也成为房地产商关注的焦点,以确保智能锁在外观上与房屋风格和设计相协调。

3) 外观设计:外观设计对于房地产商来说变得越来越重要。他们希望智能锁能够与建筑风格和设计相融合,使整体外观更加美观。因此,房地产商对智能锁的外观设计、材质选择以及颜色搭配等方面有更高的要求。倾向选择更大气的款式与设计。

4) 售后服务:房地产商越来越重视智能锁供应商提供的售后服务。他们希望供应商能够提供及时的技术支持、故障排除和远程维护等服务,以确保智能锁的稳定性和可靠性。此外,供应商提供的产品保修、备件供应和系统升级等方面的服务也备受关注。

5) 安全性和隐私保护:随着智能锁的普及,房地产商对智能锁的安全性和隐私保护也提出了更高的要求。他们期望智能锁具备先进的加密技术和安全性能,以保护居民的家庭安全和个人隐私。

未来,随着技术不断革新,智能门锁产品将不断满足消费者的多元化需求,行业还有很大的发展空间。全屋智能化将是智能家居行业的一大发展趋势,同时伴随着用户对生活品质追求的提高,对智能生活的向往,在此驱动下,智能门锁行业在国内有非常广阔的发展空间。在这个趋势下,品牌还是应该把产品品质以及用户体验放在首要位置,不断打磨自己的产品技术,苦练内功,方能在激烈的竞争格局中脱颖而出,成为行业及消费者心中首选品牌。

特别鸣谢



创始人兼 CEO:李其伦 Allen

智能化和技术创新将成为未来行业的主要增长点,个性化、多样化消费已经凸显,人脸识别、指纹识别等先进功能已经普及,而人工智能也会在未来2-3年应用到智能锁,更广泛的适用、追求极致的便捷与安全,将是智能锁发展的必然趋势。



CMO 薄涛

预计未来2-3年,智能锁行业将迎来更多的跨界巨头入局,更惨烈的竞争,对市场进行重新洗牌,对智能锁现在的品牌来说是一种鞭策、也是一种机遇。



运营 VP:袁士伟

随着智能锁行业的竞争越演越烈,降本增效是生存的根本,保证品质是发展的基石,正确的模式是壮大根基。

PART 04

特别鸣谢



全国销售 VP:王琦

智能锁在未来房地产集采中前景广阔。随着数字化转型和智能家居概念的普及,智能锁将成为房地产行业的重要趋势。其安全性、便捷性和智能化管理功能满足了现代居住者需求,提升开发商竞争力。



供应链运营总监:朱灶炎

随着智能家居市场的不断发展,智能锁作为其中的重要组成部分,也逐渐受到了房地产企业的关注。未来,随着智能锁技术的不断升级和普及,房地产企业将越来越倾向于采用智能锁集采的方式,以提高物业管理效率和居住体验。