



目录

一、前言.....	3
二、智能锁的概述.....	3
三、市场分析.....	5
四、市场定位.....	7
五、市场门槛.....	7
六、swot 分析.....	7
七、市场趋势.....	8
八、客户人群特点.....	9
九、渠道推广策略.....	9
附件一.....	11
附件二.....	14

一、前言

1、背景：智能锁是指区别于传统机械锁，在用户识别、安全性、管理性方面更加智能化的锁具。随着社会的发展，科技的发展，普通锁变得越来越不安全，因此智能锁应运而生。智能锁有独立信息管理、语音操作提示、防撬报警功能、虚位密码、按钮遥控开锁等优点，慢慢的受到了广大消费者的喜爱，智能锁市场规模和前景都是全球比较大的。

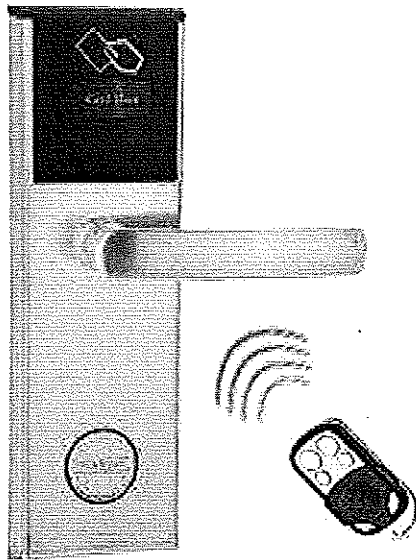
2、目的：智能锁越来越走进我们的生活，但如何利用互联网经济突破传统商业模式、建立互联网分销经济是智能锁行业必须深思的问题，也是智能锁营销的核心。现如今智能锁虽然市场广大，市场前景好，但是现在的智能锁较多的都是线下营销，线上营销比较缺乏，很少商家进行线上营销，我们做这个策划案的目的就是帮助商家进行线上营销智能锁，首先占领线上市场。

二、智能锁的概述

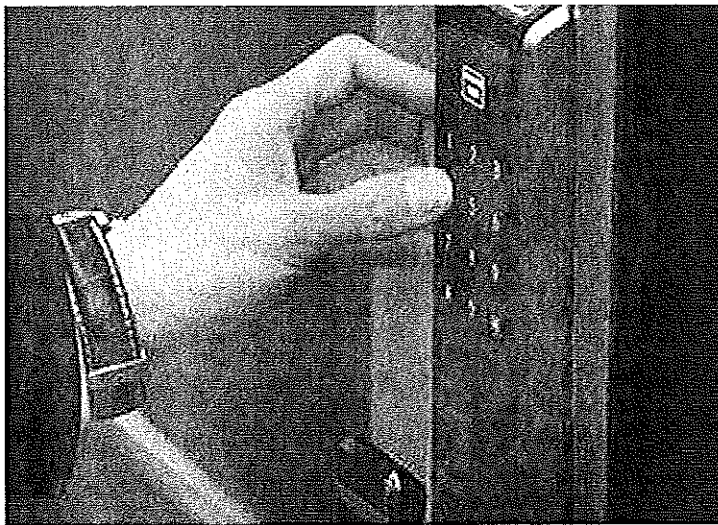
1、含义：智能锁是指区别于传统机械锁，在用户识别、安全性、管理性方面更加智能化的锁具。

2、智能锁的种类

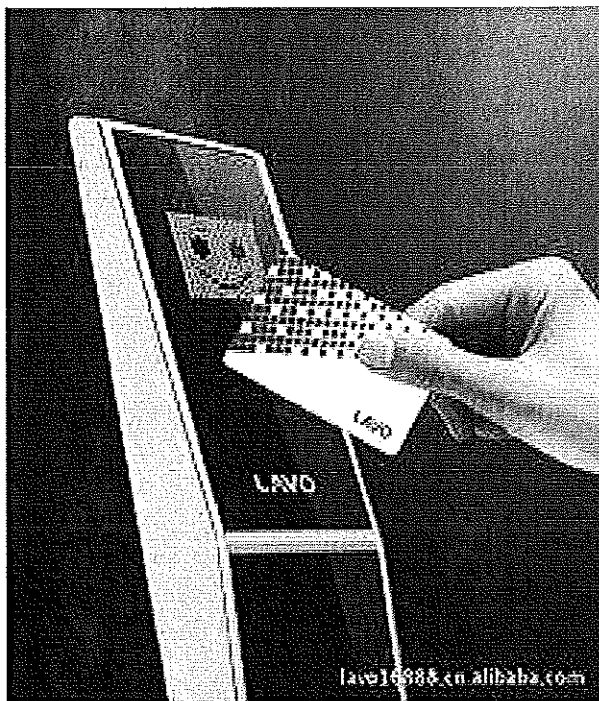
①智能锁的品种分类之遥控锁



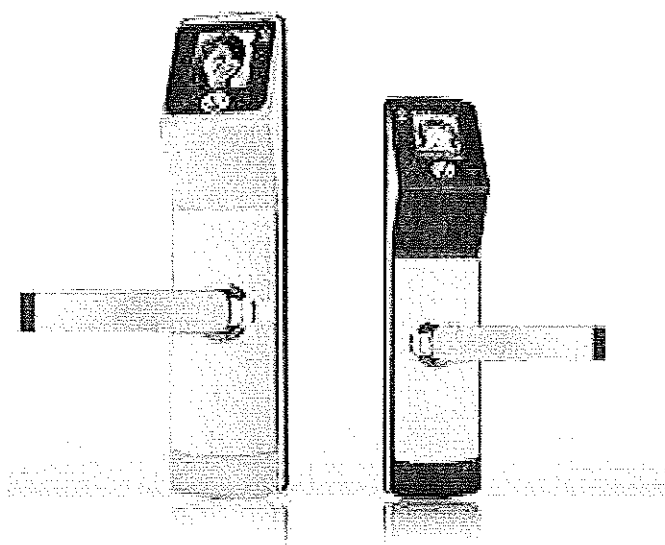
②智能锁的品种分类之密码锁



③智能锁的品种分类之感应卡锁



④智能锁的品种分类之生物特征防盗锁



3、智能锁的特点

①便利性，智能锁区别于一般的机械锁，具有自动电子感应锁定系统，他会自动感应到门处于关闭状态时，系统将自动上锁。智能锁可以通过指纹，触摸屏，卡开启门锁。

②一般指纹锁在使用密码/指纹登记等功能时不方便，尤其是老人和小孩使用时，个别智能锁，可以开启它独特的语音提示功能，让使用者操作更简便易懂。

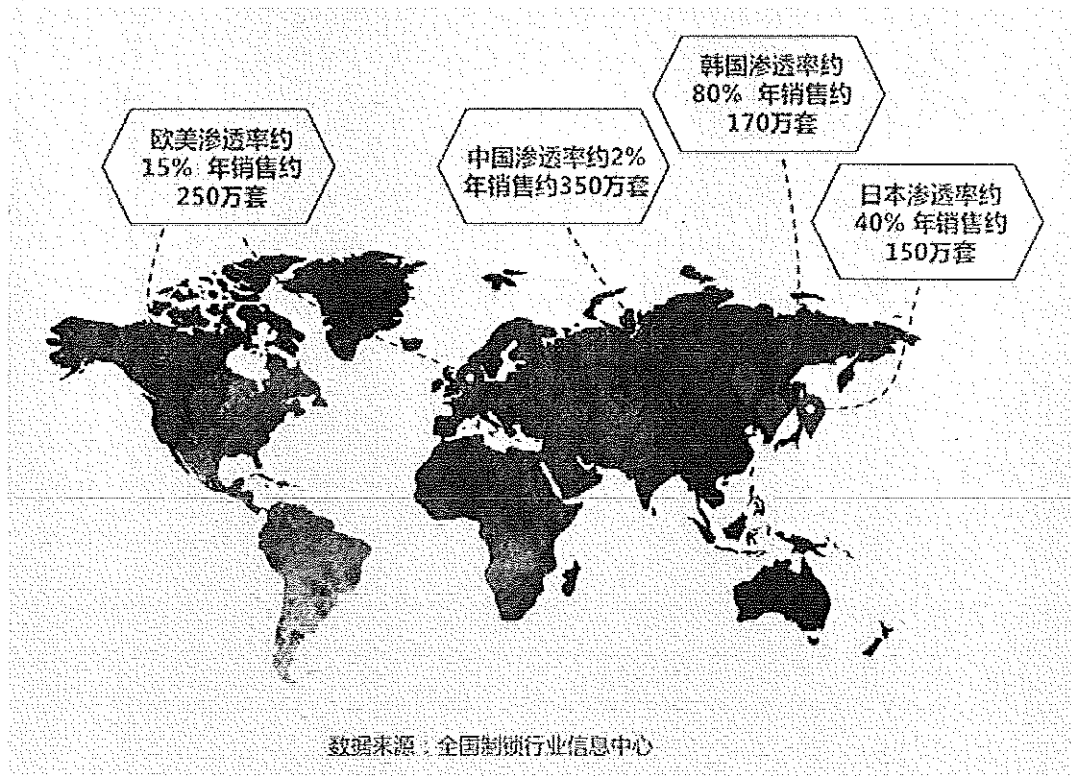
③安全性，智能锁具有虚位密码功能技术，即在已登记的密码前面或后面，可以输入任意数字作为虚位密码，有效防止登记密码泄露，同时又可开启门锁；最近的智能锁手掌触摸屏幕会自动显示，3分钟会自动锁死。

三、市场分析

1. 市场前景：

目前，日本智能锁普及率约 50%，韩国智能锁普及率达到了 80%，而我国普及率却不足 2%。但我有巨大的市场空间，我国有 14 亿/4=3.5 亿户，按一户一把智能锁算，普及率到 50% 时，整个智能锁的装机容量将达到 1.75 亿套左右。在众多参与者的推动下，我国智能锁市场迎来了爆发式的增长。有数据显示，2014 年全国锁具年销售量达 22 亿把之多，仅智能锁的商用市场需求量就达到了 150 万套；我国智能锁市场容量大 2015 年，我国智能锁市场容量猛增到了 200 万套；2016 年，中国智能锁的出货量已经达到了 300 万套，产值在 30—50 亿元之间。同时，据易观估算，2017 年智能锁行业增长率为 101.1%，市场销量将达 813.7 万套；2018 年市场增长率为 98.3%，市场销量将达 1636.3 万套；到 2019 年行业增长率仍将高达 95.4%，届时市场销量将达 3244.7 万套。此外，从用户对智能锁的关注度来看，市场反应也日趋强烈，

对智能锁的认知度也在不断地提升。从百度指数的搜索情况（见上图）来看，搜索的“智能锁”的用户在逐年增长，而且智能锁已逐渐成为了年轻用户装修的首选。而从微信搜索指数来看，用户的关注度也非常高。从今年5月到8月，平均每天至少有10万人（见下图）以上在用微信搜索智能锁的相关内容；搜索指数最高时，甚至超过了26万人次，由此可见智能锁的热度确实出乎意料。



2. 行业分析：中国智能锁市场容量大，发展迅速，所以海尔、中兴、美的、大华、海康、360、小米、创维、TCL、美的等其它行业巨头纷纷进入智能锁行业。但这些企业均选择和现有专业厂家合作贴牌的方式进入。由此可见，智能锁未来将成为智能家居领域最具投资前景和价值的产业之一，因此未来还将有更多资本和更多巨头的加入，智能锁行业“三国杀”局面还将持续至少四五年。据不完全统计，我国智能锁企业数量由2015年不足千家增长到了2016年的2000余家企业，而且这个数字还在不断地增长。这些企业中，有之前一直专注于智能锁行业的先行者，有后来转型过来的机械锁企业；有跨行业过来的各大巨头；也有近年来如雨后春笋般出现的新兴品牌。

3. 竞争产品分析

1. 智能门锁十大品牌排名第一名：OWQ 智能门锁。OWQ 作为一家全球性科技研发型企业，OWQ 目前拥有150多项技术专利认证，是德国多个城市智慧家庭的合作建设者。OWQ 是智能家居的创新者，OWQ 智能家居以高品质闻名于世界，OWQ 以站在巅峰的高度来看品牌的价值，OWQ 不仅仅让您享受智能的生活，更让您拥有一种属于自己的尊耀荣誉。

2. 智能门锁十大品牌排名第二：三星 Ezon。Ezon 借助三星的品牌影响力，短期得到一

定的销售额。但是从长期来看，Ezon“骑墙”战略会稀释到三星作为电子产品的品牌价值，同时会影响到Ezon在指纹锁阵营中生存成长。Eezon一直惯用“用尖端的技术，创造高品质的生活”的理念，独创性的开发了触摸屏功能，自动滑盖功能，火灾自动感应功能，入侵侦测功能等，获得德国IF设计大奖，ISO14001认证等等。Ezon，用尖端技术引领技术革命！

3. 智能门锁十大品牌排名第三名：Irevo 易保。Irevo主要借助韩国的机构塑造品牌形象，向用户宣传韩国数码锁，传达安全与科技产品的理念。IRevo，“我要改变世界 - I revolutionize the world”。

4. 海尔智能锁。

我国智能锁品牌较为缺乏，智能锁发展空间很大，从而可以讲此品牌打造成中国智能锁品牌。

二、产品开发——家用智能锁为主，其他智能锁为辅。家用智能锁开发以密码锁，指纹锁，感应锁，人脸识别锁，声控识别锁等

三、市场定位——智能门锁的服务对象是千家万户，但由于使用无线网络欠发达，智能环境差异很大，使用者又缺乏必要的操作知识，而目前的产品设计无法应付千变万化的情况，因此安装者应掌握一定的专业知识，规范化的安装和操作智能门锁，使智能门锁达到智能家居理想的效果，让使用者放心。

四、市场定位

智能门锁的服务对象是千家万户，但由于使用无线网络欠发达，智能环境差异很大，使用者又缺乏必要的操作知识，而目前的产品设计无法应付千变万化的情况，安装者应掌握一定的专业知识，规范化的安装和操作智能门锁，使智能门锁达到智能家居理想的效果，让使用者放心。因此，应往操作简单，安装简单方面设计。

五、市场门槛

相比西方发达国家，我国的五金锁具行业仍处于低端行列，产业链很不成熟。最大的一个特点就是小微企业众多，这虽然能够使得市场充分竞争，但是同质化严重的现象还是严重阻碍了行业的发展。目前国内能被消费者认可并且熟知的名牌相对来说极少。虽然发展态势良好，但竞争的层次还比较低，量变何时引发质变，行业还缺乏一股创新力量来推动这样一种层次上的跃升。

六、swot 分析

(一) Strengths(优势)

1. 品牌四季沐歌集团创建于2000年，2012年5月21日于沪市A股主板上市，是中国航

天事业战略合作伙伴。主要业务有太阳能(热水、采暖、制冷、光伏发电)、空气能、净水机(净水/软水)、电热水器、厨房电器、卫浴五金、生活电器、智能穿戴设备等产品的研发、制造、销售及服务。四季沐歌自家的智能门锁商品,型号为 ZNS001-CG01 指纹锁,支持指纹开启、密码开启、卡片开启、钥匙开启四种开锁方式。识别后自动关闭,科技感十足。支持指纹+密码双重验证方式,安全性更高。可有效防止任何人在外部通过指纹、密码开门,进入免打扰模式。

2. 智能锁未大力宣传,普及性不高。潜在消费市场广大。

3. 经过前两年的市场教育和技术、服务、用户体验的进一步升级,2017 年互联网垂直品牌凭借市场专注度将力压外资及传统品牌受到智能门锁市场更多青睐。而亟待开发的家庭用户市场能否在未来一年实现爆发值得期待,当然产品力仍是行业竞争关键。

(二) Weaknesses(劣势)

外部 1. 外来智能锁品牌的冲击力,与他们本身的市场占有量高。宣传本品牌智能锁存在困难。而且智能锁品牌异军突起,各大电器品牌的转型。

内部 1. 线上智能品牌种类,款型少,价格昂贵。

2. 技术不够成熟在产品生产上都存在模具设计不合理、配件工艺精密度不够、表面处理工艺不达标、生产交期长、不合格率高等问题;在安装售后方面仍存在安装配件种类繁多;门厚跨度大,安装麻烦;专业安装人员不好找;安装质量不合格,投诉多等问题。

(三) Opportunities(机遇)

1. 目前,日本智能锁普及率约 50%,韩国智能锁普及率达到了 80%,而我国普及率却不足 2%。但我有巨大的市场空间,我国有 14 亿/4=3.5 亿户,按一户一把智能锁算,普及率到 50%时,整个智能锁的装机容量将达到 1.75 亿套左右,我国市场容量大。

2. 双创时代

3. 据易居研究院最新的一份行业研究数据表明,中国四亿多城镇家庭中,80%以上家庭有意向将传统门锁升级为智能锁,智能锁市场正在以 40%的年均市场增长率快速发展

(四) Threats(威胁)

1. 市场认知度不高,价格还未达到用户接受的范围。

2. 安全性,可靠性问题

3. 功耗问题,售后服务

七、市场趋势

1、智能锁产业将会跳跃式发展,企业规模进一步壮大。

经过多年的积累与发展,我国智能锁产业在 2016 取得了较大的发展,为未来的发展奠定了非常好的基础。随着行业规模的进一步壮大,企业的规模也将会取得长足发展,特别是当前我国智能锁具的主流企业都是以产品和品牌为驱动的发展模式,品牌化、精细化运营趋于

主流地位，发展的潜力与动力同比传统锁具备先天的发展优势。

2、技术的发展多样化，产品日趋稳定和专业化

①在技术方面，由于智能化的技术特别是相关互联网技术演进的速度非常快，每年都会出现一些新兴的技术应用取代原有的技术应用，智能锁具由于使用了大量的新兴的电子、智能化的技术，也会出现与互联网、智能化等技术演进速度相似的发展路径。未来的生物识别技术应用在智能锁具行业一家独大的局面将会被打破，大量的互联网、智能化的技术将会被引入到智能锁具行业当中来。特别是互联网、移动互联网等新兴技术将会被大量的引入到智能锁具当中来。

②在产品方面，稳定将会成为行业的基础性的趋势，不再成为核心的趋势，产品的稳定将会成为企业和行业的基础性的追求，智能锁具产品将会有稳定的基础上寻求专业化的发展路径。在未来的五到十年内，家居智能门锁将会仍然以生物识别技术为核心，通过不断的补充其它的新技术来实现更多的专业功能，如智能家居的管理和应用、云平台的搭建实现智能锁具的智能家居入口及互联网化等；另一方面专业用途的门锁及其它类别锁具将会随着网络的高速发展更专注于互联网化的应用，特别是移动互联网化的应用。APP 管理、开锁和支付等都将会被引入到智能锁产业当中来。

3、工程及门配渠道将会带动零售市场的大发展

随着我国房地产调控政策的不断加深，房地产市场日趋开始精细化运营，竞争和去库存压力的增大，对我国智能锁具市场的影响将会是非常积极的。

近年来，大量以终端市场为主的智能锁生产企业对渠道市场不断教育，进一步提升了智能锁具产品在消费市场当中的知名度，相信未来的三年内，智能锁具的零售市场将会一举扭转行业热、市场冷的不利局面，形成市场、行业两头热的大好局面。未来的更长时间内，零售市场销量超过工程配套渠道的销量将会成为定局。

八、客户人群特点

智能锁属于高科技产品，主要面对的消费者是银行，政府部门(注重安全性)，以及酒店，学校宿舍，居民小区等，主要是高收入人群以及管理层人群。

九、渠道推广策略

我国智能锁具的市场主要分为三大渠道，房地产工程渠道，零售市场渠道，门配及其它产业配套渠道等。在当前智能锁具的三大市场格局当中，以房地产工程市场为主导，是智能锁具市场发展伊始就开始开拓的市场，相对较成熟。我们可以在

安装和服务至关重要。上文已提到，目前不少企业只顾着占领市场，而忽略服务体系的建设，最后直接影响到了用户对智能锁行业的信心。由于，进户门的标准不统一，锁体、锁孔等尺寸也千差万别，所以多安装的要求非常高。因此，没有足够的规模生产、销售、服务

经验，会发现这个行业到处都是“坑”，最大的坑就是安装服务。

目前，很多用户有购买智能锁的欲望，但是却不知道应该购买什么品牌的智能锁。因为，智能锁行业没有哪一个品牌敢说自己的市场份额占到了 10% 以上，所以说智能锁行业没有强势品牌。没有强势品牌，也就意味着用户很难买到正在的名牌智能锁。因此，智能锁品牌的打造将是决胜未来市场的关键点之一。

附件一

智能锁的市场调查

这是我们的一个调查问卷，希望大家动动手帮忙一下噢☺_☺ 谢谢

1. 您的性别： [单选题] [必答题]

☐ 男 ☐ 女

2. 您的年龄段： [单选题] [必答题]

☐ 18 岁以
☐ 18~25 ☐ 26~30 ☐ 31~40 ☐ 41~50 ☐ 51~60 ☐ 60 以上
下

3. 你家里现在使用的是什么类型的锁？ [单选题] [必答题]

☐ 智能锁

☐ 普通防盗锁

☐ 其他 _____

4. 你是否觉得智能锁是一种必然趋势 [单选题] [必答题]

☐ 是

☐ 否

5. 了解过哪些智能锁 [多选题] [必答题]

☐ 指纹锁

☐ 感应锁

☐ 人脸识别锁

☐ 密码锁

☐ 声控识别锁

☐ 其他 _____

6. 你从哪里了解到智能化电子锁的信息 [多选题] [必答题]

☐ 产品品牌宣传

☐ 建材市场门店

☐ 电视广告宣传

☐ 朋友介绍

☐ 其他 _____

☐ 不了解

7. 不买智能锁的理由 [多选题] [必答题]

☐ 现在的锁不需要更换

☐ 价格太高

☐ 智能锁和普通锁没有什么差别

☐ 安装过程太麻烦

☐ 觉得电子元件很容易损坏，维修成本高

☐ 不太了解

8. 你认为智能锁具多少价位能够接受？ [单选题] [必答题]

☐ 600 以下

☐ 600-1200

☐ 1200-1800

☐ 2000 以上

☐ 其他 _____

9. 你希望智能锁能储存多少人的识别信息(即智能锁能供多少人解锁使用) [单选题] [必答题]

☐ 5 人及以下

☐ 6-10

☐ 10-20

☐ 20 以上

10. 你觉得你最可能购入智能锁的理由是 [多选题] [必答题]

☐ 网上的好评

☐ 更加安全

☐ 不用钥匙就能开门

☐ 想体验高科技

☐ 其他 _____

11. 你会通过什么样的方式选择和购买智能锁？ [多选题] [必答题]

☐ 实体店购买

☐ 网络购物

☐ 线上查询信息、线下购买

☐ 其他 _____

12. 你希望智能锁应用在什么领域（多选） [多选题] [必答题]

☐ 共享单车密码锁

☐ 家门密码锁/指纹锁

☐ 手机人脸识别开机

☐ 网银指纹支付

☐ 其他 _____

13. 你希望智能锁的设计是怎样的？ [填空题] [必答题]

提示：大小，外观，颜色

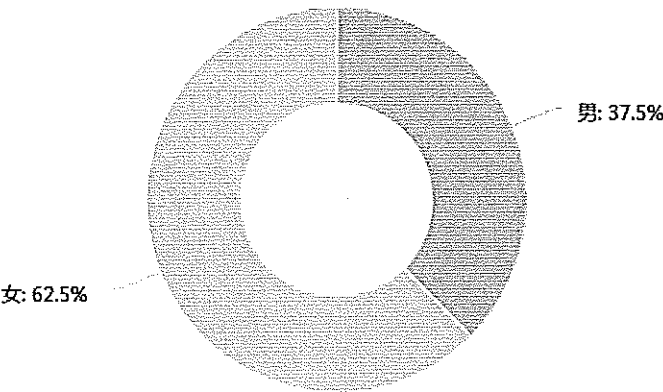
14. 对智能锁的改善有什么建议 [填空题]

附件二

智能锁的市场调查结果分析

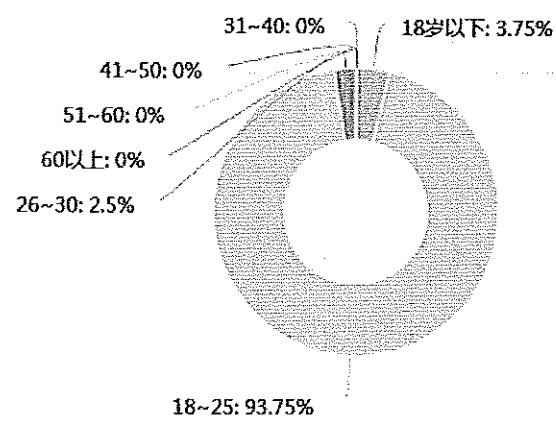
第 1 题 您的性别： [单选题]

选项	小计	比例
男	30	37.5%
女	50	62.5%
本题有效填写人次	80	



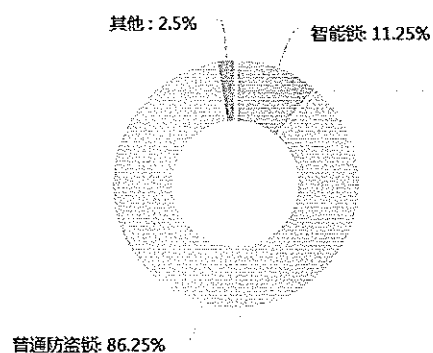
第 2 题 您的年龄段： [单选题]

选项	小计	比例
18 岁以下	3	3.75%
18~25	75	93.75%
26~30	2	2.5%
31~40	0	0%
41~50	0	0%
51~60	0	0%
60 以上	0	0%
本题有效填写人次	80	



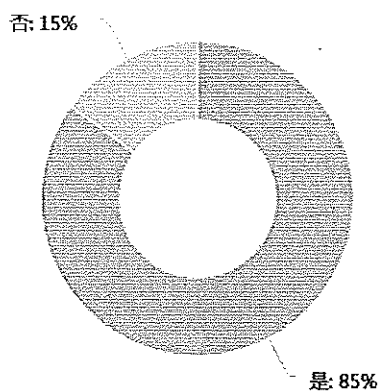
第 3 题 你家里现在使用的是哪种类型的锁？ [单选题]

选项	小计	比例
智能锁	9	11.25%
普通防盗锁	69	86.25%
其他	2	2.5%
本题有效填写人次	80	



第 4 题 你是否觉得智能锁是一种必然趋势 [单选题]

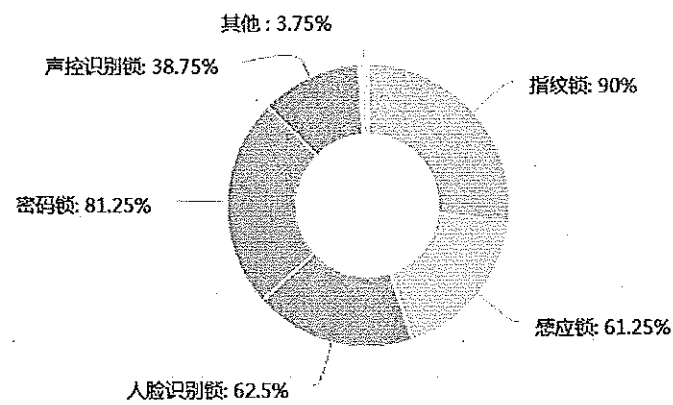
选项	小计	比例
是	68	85%
否	12	15%
本题有效填写人次	80	



第 5 题 了解过哪些智能锁 [多选题]

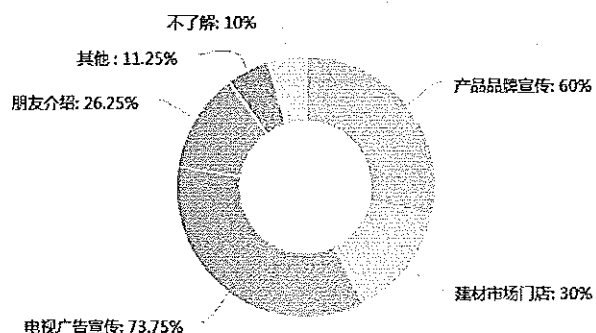
选项	小计	比例
指纹锁	72	90%
感应锁	49	61.25%
人脸识别锁	50	62.5%

密码锁	65	81.25%
声控识别锁	31	38.75%
其他	3	3.75%
本题有效填写人次	80	



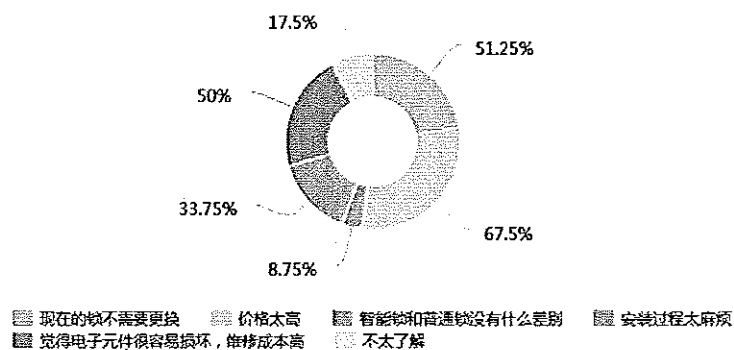
第 6 题 你从哪里了解到智能化电子锁的信息 [多选题]

选项	小计	比例
产品品牌宣传	48	60%
建材市场门店	24	30%
电视广告宣传	59	73.75%
朋友介绍	21	26.25%
其他	9	11.25%
不了解	8	10%
本题有效填写人次	80	



第 7 题 不买智能锁的理由 [多选题]

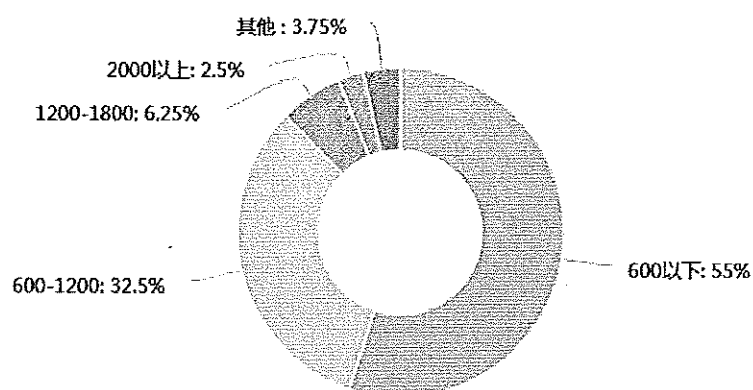
选项	小计	比例
现在的锁不需要更换	41	51.25%
价格太高	54	67.5%
智能锁和普通锁没有什么差别	7	8.75%
安装过程太麻烦	27	33.75%
觉得电子元件很容易损坏, 维修成本高	40	50%
不太了解	14	17.5%
本题有效填写人次	80	



第 8 题 你认为智能锁具多少价位能够接受? [单选题]

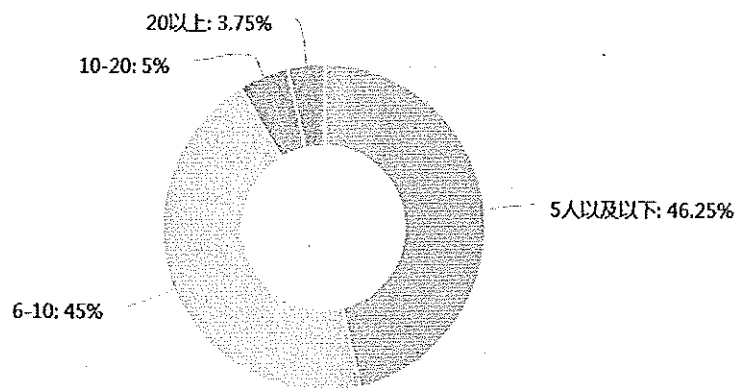
选项	小计	比例
----	----	----

600 以下	44	55%
600-1200	26	32.5%
1200-1800	5	6.25%
2000 以上	2	2.5%
其他	3	3.75%
本题有效填写人次	80	



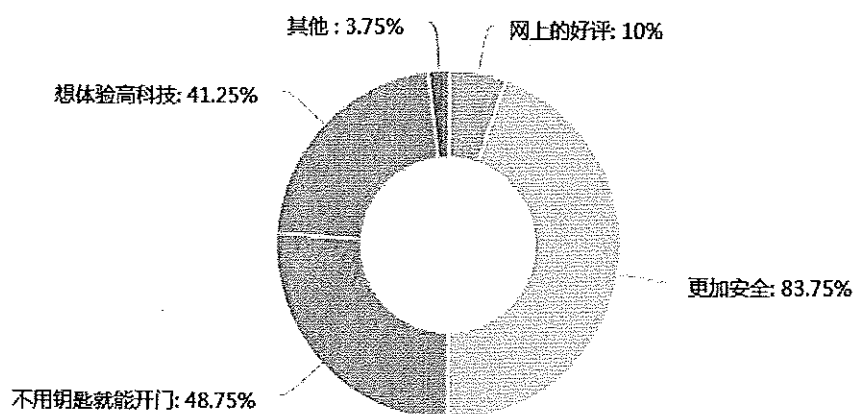
第9题 你希望智能锁能储存多少人的识别信息(即智能锁能供多少人解锁使用)
[单选题]

选项	小计	比例
5 人及以下	37	46.25%
6-10	36	45%
10-20	4	5%
20 以上	3	3.75%
本题有效填写人次	80	



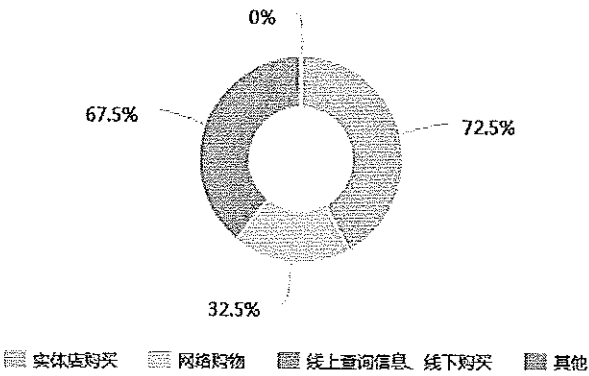
第 10 题 你觉得你最可能购入智能锁的理由是 [多选题]

选项	小计	比例
网上的好评	8	10%
更加安全	67	83.75%
不用钥匙就能开门	39	48.75%
想体验高科技	33	41.25%
其他	3	3.75%
本题有效填写人次	80	



第 11 题 你会通过什么样的方式选择和购买智能锁? [多选题]

选项	小计	比例
实体店购买	58	72.5%
网络购物	26	32.5%
线上查询信息、线下购买	54	67.5%
其他	0	0%
本题有效填写人次	80	



第 12 题 你希望智能锁应用在什么领域（多选） [多选题]

选项	小计	比例
共享单车密码锁	43	53.75%
家门密码锁/指纹锁	68	85%
手机人脸识别开机	50	62.5%
网银指纹支付	50	62.5%
其他	1	1.25%
本题有效填写人次	80	

