



“NB-IoT”助力市场新机遇

◆IPG沪苏皖销售部: 沈良

一、迅猛发展的“NB-IoT”

“万物互联”是2017年全球物联网应用的大趋势。物联网作为通信行业的新兴应用产业，市场规模不断扩大，拥有不可估量的商业价值。谷歌执行董事长埃里克·施密特（Eric Schmidt）曾宣称，互联网即将成为历史，物联网将取而代之，成为生活的重要部分。从物联网终端的数量

看，美国IT研究与顾问咨询公司Gartner估计，2020年全球物联网设备数量将达208亿，达到2016年三倍以上规模。从市场规模上看，科技研究机构IDC称2015年物联网市场规模估计为6986亿美元，到2020年市场规模将达到1.7万亿美元，而2016年全球IT总支出也仅达到3.8万亿

美元，物联网市场规模占整个IT市场的比重约18%。根据全球移动运营商联盟提供的相关资料，截止2017年年底，全球已有20个NB-IoT运营商网络上线；24家运营商已经决定支持NB-IoT网络运营。国内运营商更是走在国际前列，中国电信于2017年7月份实现全国商用，并且发布了全球首个NB-IoT资费套餐。中国移动已经启动460亿NB-IoT网络设备的集采招标工作，从2017年年底开始如火如荼的NB-IoT网络建设。中国联通在混改结束后，将第一桶金砸向了NB-IoT，并且在上海、北京等一线城市进行网络部署。

二、抓住“NB-IoT”新机遇，开拓新客户新市场

NB-IoT作为一种新技术和新应用，相较于我们LSD的传统无线产品在低功耗、接收灵敏度、网络覆盖深度及组网方式等方面有着明显的特色。NB-IoT标准于2016年底冻结，2017年中国电信随即宣布正式商用，商用的步伐走的很快。终端客户对于新事物、新技术总是充满着兴趣，但新技术也可能存在潜在的风险与障碍，终端客户更信赖拥有强大背景的运营商推荐，希望与技术实力强的合作伙伴合作，以此来降低他们在新技术开发过程中的技术风险与难度；在成本层面，由于前期NB-IoT的售价过高，终端客户期待获得运营商更高的补贴以降低其使用成本。因此，NB-IoT的推广模式从单一的和客户点对点沟通、推进DIN的传统模式变成了由运营商推荐，终端厂家合作的新模式，并且运营商在其中有着更加强大的话语权。于是，我们开始积极发展与辖区内各省级运营商的关系。

H省作为沪苏皖最具成长潜力的一个市场区域，自然成为我们NB-IoT前期重点攻克的桥头堡，沪苏皖市场团队全面梳理了H省的产业布局。H省有着比较鲜明的产业

特色，汽车产业，包括了江X、安X、奇X等汽车品牌厂商；更集聚了一大批产业链方案供应商，如锐X、金X、伯XX、昌X等；家电企业集聚了诸如格X、美X、TXX、荣XX等一大批名牌企业。但这些客户群体需要我们较长时间进行培育、孵化。基于投入产出效率考虑，我们将重点落在三表制造、消防、传感器集成、环境监测、路灯等几个垂直行业应用上，这也是我们2017年能在H省收获NB-IoT可观业绩的一个重要原因。

三、三表制造，“NB-IoT”最青睐的行业

NB-IoT低功耗、接收灵敏度高、入网便捷的特点非常符合水气热表应用的需求，A公司是一家知名老牌气表公司，年产气表数十万台。2017年3月份，我们开始和客户接触沟通，试图推动LoRa项目，由于客户已经有成熟稳定的LoRa产品方案，我们未能撬动客户的需求。7月份，当NB-IoT发布正式商用后，客户兴趣大增，经多次拜访，最终被我们的服务和技术实力征服，此后决定放弃友商模组，正式采用我司NB-IoT模组设计气表方案。

从7月到10月期间，我司提供了全面的设计、匹配支持等，顺利让客户完成了小批试产。10月12日，A公司和中国电信共同举办NB-IoT智能燃气表签约发布仪式。双方共同签署了NB-IoT智能燃气表业务合作协议。协议期内签约数十万台智能燃气表，首期量产约数万台。本次协议的签订，标志着全国首个大规模商用的智慧燃气表项目正式启动。

借助NB-IoT合作的良好契机，在销售同事和事业部同事共同努力配合下，数十万台普通燃气表的OEM生产也交付给我们，这是客户对利尔达的信任，更是对我们服务质量与品质的信赖。2018年预计可以产生数千万的业绩。

同时，H省NB-IoT项目的顺利批量和试运行，也为我们撬动沪苏皖的整个三表市场奠定了坚实基础。

四、“NB-IoT”，塑造城市安全监测新时代

在GSM/GPRS时代，受限于模组的功耗以及接收灵敏度，对于深埋地下的应用几乎无能为力，设计厂商一般会天线伸出地面，但是经常会遭遇破坏，增加了后续维护的复杂性。

D研究院是H省政府引进的一家专门从事研发公共安全相关产品与方案的科研单位，2017年1月正式启动城市生命线项目，主要监控城市送气管道的安全。由于产品基本都是在地下井中，信号覆盖将会是一个非常大的挑战。项目初期，客户采用GPRS传输方式，但由于GPRS信号较差，并且面临退网风险，不适合应用在这种面向未来十年周期的产品中。NB-IoT的出现，便成为了客户最佳的选择。但是，D早在2016年底就已经拿到了其他供应商模组设计完成了样机，我们需要面对如何替换竞争对手产品的挑战。

提供最优的服务，让客户花最少的成本完成模组替换是个不错的突破口。于是我们在接下来的推广跟进过程中，提供了几乎全方位的技术支持，包括最初设计的原理图文件绘制、线路板设计与代码联调支持等，利尔达技术人员过硬的技术水平与销售人员优质的服务质量，最终赢得了客户的信赖与认同，配合我们在极端的时间内完成了基于我司模组的新样机的设计。

截止2017年底，客户已经实际安装接近10K基于我司NB-IoT模组的产品，现场运行良好。预计2018年将会有更多款环境监测产品搭载我司模组，并产生数百万业绩。

五、2018年，充满机遇

NB-IoT技术已经经过长达一年的市场检验，客户也不再无数据可参考；电信营运商正式商用半年后，电信高层对NB-IoT也充满了期待，电信物联网业务的KPI考核也逐步向NB-IoT倾斜；移动和联通将在2018年开始新一轮的积极布局，并且可能发挥更大的市场作用；NB-IoT的模组也将降低至5美金，达到客户的心理价位。

“2017年作为“NB-IoT”商用的元年，受限于技术成熟度、网络部署、套餐资费、模组价格等诸多因素，并未实现爆发式增长。但我们有理由相信，2018年将会是“NB-IoT”市场更为繁荣的一年。我们期待2018年NB-IoT市场的表现，我们更相信，通过借鉴2017H省的成功模式，在各省级运营商的大力支持下，在团队内部成员及事业部同事的紧密配合下，沪苏皖团队一定能在来年创造更加辉煌的业绩。

