

NB-IoT 山东市场正式启航

◆IPG华北销售部: 张少谦

一 大势所趋

随着通信从人和人的连接,向人与物以及物与物的连接迈进,万物互联成为必然趋势。蜂窝物联网正在开启一个前所未有的广阔市场。对于通信运营商而言,车联网、智慧医疗、智能家居等物联网应用将产生海量连接,远远超过人与人之间的通信需求。NB-IoT具备三大特点:一是广覆盖,在同样的频段下,NB-IoT比现有的网络增益20dB,覆盖区域扩大了100倍;二是具备支撑海量连接的能力,NB-IoT一个扇区能够支持10万个连接,支持低延时敏感度、超低的设备成本和优化的网络架构;三是更低功耗,NB-IoT终端模块的待机时间可长达10年。为此NB-IoT可以广泛应用于远程抄表、资产跟踪、智能停车、智慧农业等多种垂直行业。

二 山东起航

2017年8月4日,中国电信山东分公司在泉城济南隆重召开以“智慧物联,汇聚山东”为主题的新一代物联网NB-IoT商用发布暨业务推介会。会上宣布,新一代物联网NB-IoT即日起在山东全面商用;6月中旬,工信部下发《关于全面推进移动物联网(NB-IoT)建设发展的通知》,通知要求,到2017年末,我国NB-IoT基站规模要达到40万个,到2020年要达到150万个,实现全国覆盖。中国电信山东分公司积极响应政府号召,建成了全球首个覆盖最广的商用新一代物联网——NB-IoT网络。中国电信山东分公司陆续投入8.8亿元资金进行全网规划建设,开通NB-IoT基站15325个,全省覆盖率达到99.9%以上,基本实现省内城市和农村全覆盖。

我司也开始在山东推广利尔达模块,关注的重点在抄表、路灯、井盖、停车、家电、交通、农业、智能锁等领域。推广思路如下:

1) 紧跟运营商步伐

成为运营商的战略合作伙伴后,进行各个击破,客户也期待与像我司这样有深层技术支持和优质服务的公司开展更多合作。

2) 积极与运营商各个地市级物理网部门展开接触

各个地市有的是独立的物联网部门,有的是直接业务部门分管,山东运营商出现了热情度高但不知道怎样落地的情况。我们通过跟运营商的多次接触,达成互信、互助的理念。

3) 老客户的摸底考察

在行业排名明靠前的老客户中优先推广。例如做家电的A客户,该客户在我们推广前已经与另外的公司合作了,随着我们的逐次拜访、高层的互动以及华为的配合,我们逐步拿回了项目,预计2018年至少能带来1千万的业绩。

4) 新领域的破冰

有些之前没有接触到的行业和客户也随之而来,这让我们切身感觉到了NB-IoT的热度,其关注客户之多、涉猎范围之广令人惊叹。

三 等风来

随着市场的发展,客户从持续关注到落地应用,再到小批测试,山东市场已经准备爆发,我们等风来。乘风破浪会有时,直挂云帆济沧海!