



赋能产业+服务民生 红星云打通智慧城市到智慧社区“最后一公里”

邢侠

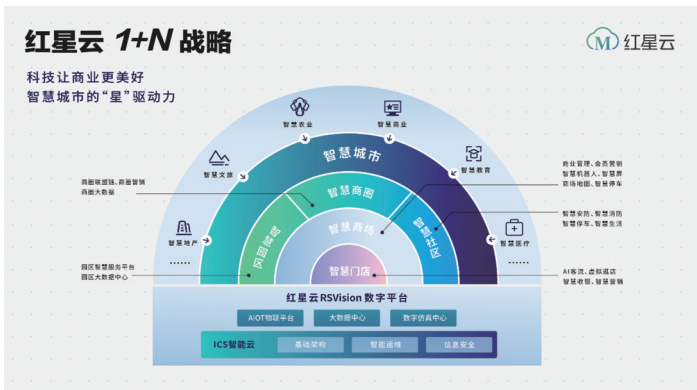
在“新基建”的驱动下，数字经济蓬勃发展，智慧城市建设乘风破浪正当其时。进入“十四五”时期，城市发展聚焦民生服务和产业发展需求，不断拓展智慧城市创新应用场景，通过数字化赋能城市产业升级、统筹规划。

在数字化升级和智慧城市方面，上海一直走在前沿，自2010年起，上海正式提出“创建面向未来的智慧城市”战略，经过“十年磨一剑”已经站上新台阶。上海的智慧城市发展指数高达109.77！政务服务“一网通办”、城市运行“一网统管”已经成为城市治理的关键抓手，医疗、教育、产业的智慧升级不断迭代。

2020年10月27日，红星云总部落户上海湾区科创中心，与上海湾区正式开启产城结合的数字化和智慧化示范性项目建设及落地新篇章。

赋能产业数智变革 构建新型智慧城市生态

上海湾区科创中心地处上海金山新城核心位置，核心区面积



460亩，将打造生命健康、人工智能、环保科技、文化教育四大产业的研发中心，形成创新要素的集聚区、科技创新的策源地和智慧城市的新引擎。

当前，上海湾区正在进行制造业的转型升级，并大力发展数字经济，无论是传统商业还是新型信息服务业，对信息化的需求和依赖非常高。

红星云将借助大数据、人工智能、云计算等前沿科技领域的核心能力和技术优势为上海的智慧城市建设注入新的活力，也将为中国智慧城市建设添砖加瓦。通过智慧城市“1+N”解决方案生态体系，打造完整的智慧城市建设

设+运营的一体化解决方案。以实现“兴政、惠企、便民”的智慧城市建设宗旨，全面支撑新型智慧城市应用生态系统建设。

依托红星美凯龙集团的积累，红星云具备得天独厚的资源优势和技术优势，可以提供极具竞争力的智慧商业、智慧社区、智慧政务和智慧产城等数字化、智慧化解决方案。以大数据、人工智能、云计算等前沿科技和新兴技术为基础，聚集各产业数字化和智慧化的转型与升级，赋能产业数智化变革。

红星云总裁王珏表示，未来红星云将持续加大资金、技术与人才投入，努力打造一批可落地、

可执行、可持续的优秀智慧城市建设项目，进一步夯实“智慧城市”发展根基，与数字经济共进，助智慧城市展翼腾飞。

打造智慧社区新格局 让旧区智改有温度

顺应“十四五”规划，红星云聚焦城市发展的另一个重要方面即是提升民生服务，党的十九大也明确提出，“要提高人民的幸福感、获得感、安全感”。红星云打造线上线下融合的社区服务管理平台，让社区变“聪明”，让服务有“温度”，提供更及时、更全面、更贴心的社区服务，打通社区治理坚实的“最后一公里”，满足人民群众对美好生活的需要。

目前，老旧小区智能化管控水平相对来说还仅仅停留在初级阶段，甚至是一片空白，尤其在2020年初，突如其来的新冠肺炎疫情给许多老旧小区的管控和防护带来巨大压力。

针对老旧小区的人、车、房管控难，服务无法下沉，“散、乱、差”等治理难点，红星云依托于物联网、云计算、大数据和人工智能等领域的技术优势，结合智慧化项

目落地和实战的丰富经验，为小区智慧化旧改推出量身定制的“智慧社区”解决方案。方案以AIoT智慧社区微脑为核心，聚焦数据采集、数据融合、人工智能和物业服务等底层核心能力建设，为业主、物业、基层政府提供数据和应用支撑，为社区旧改插上“智慧的翅膀”。

尤其疫情防控期间，红星云的智慧社区精准防控体系发挥了重要作用，小区出入口无感体温监测、异常情况实时告警、中高风险地区人员和行动轨迹重点提醒等核心功能，协助社区管理人员对社区进行精准、高效的疫情管控，提高社区防控的精细化管理水平。

从赋能企业的商业、家居、地产赛道，到助推城市发展和数字化升级的智慧城市，再到涵盖民生旧改项目的智慧社区，随着业务的不断延展和企业的逐步壮大，红星云正被赋予更深的意义。未来，红星云通过数字中台，打通智慧门店、智慧商场、智慧社区、智慧城市，致力于成为城市的“星”驱动力，为社会创造可持续发展的长期价值，助力国家新基建发展战略实施。

看见未来家创始人高维民： 数字赋能助力家居全产业链升级

黄晶晶

2020年一场突如其来的疫情给家居装修市场的线下复工带来了不小冲击，更多家装消费用户选择向线上迁移，互联网模式成为装修市场新进入者的首选。尤其近年来，随着消费理念的变革与消费能力的释放，全新的家居消费生活方式成为消费者的主要诉求。

根据iresearch的报告，随着人们生活节奏的加快，越来越多人希望通过互联网寻找各种信息，包括装修经验、辨别优质材料、装修案例等，以此减少装修过程中的时间成本。在这样的背景下，方便、快捷、一站式服务模式成为行业主流。

由此，一批创新企业成长起来，从家居行业的各个环节去解决传统行业存在的痛点。作为中国一站式家居家装交付平台，看见未来家凭借着先进的技术创新及超前的眼光，满足消费升级需求，引领互联网家居行业飞跃发展。

直击消费者痛点 搭建一站式服务模式

“当前传统的家居行业形势下，装修方式往往很难满足用户对家居环境打造的诉求。从消费者角度来看，产品非标化、信息不

透明、低频高价等多种痛点限制，直接导致了行业口碑不健全，用户决策成本高。”看见未来家创始人高维民这样分析当下的家居行业痛点。

同时这样的痛点使得企业发展受限，一方面，企业需要投入更高的营销成本去触达用户；另一方面，家居产业链链条长，从品牌商到施工队、中介，再到客户等，整体规模化程度极低。按此流程，整体工期被极大延长，用户付出巨大的时间成本和金钱成本后，又往往得不到想要的效果。

基于此，看见未来家应运而生。在高维民眼里，看见未来家这样一站式家居家装交付平台在家居产业数字化发展的过程中还能做得更多、做得更好。尤其是对于家居行业的设计师、企业、消费者来说，都希望市场中更加高效地找到自己的位置；消费者希望找到更符合需求的家居解决方案，设计师希望提供更加专业的设计服务，家居企业希望能够更加精准了解市场的需求。

聚焦消费者痛点，看见未来家分别从三个方面着手：一是开放的设计系统，用户可自行操作将想法可视化呈现；二是将系统里所呈现的效果落地实施；三是将落地方案有序标准化，最大程度满足客户需求，提升客户体验。

看见未来家作为一站式家居



家装交付平台，充分发挥云设计软件的工具作用，从设计环节切入家居行业，通过智能技术改变传统家居设计模式，打造一站式家居服务生态链，从根本上提升家居产业的运行效率，构建新型家居商业业态。

聚焦互联网赋能 共享行业资源

看见未来家自上线以来，与深度合作的部分品牌商共创了令人瞩目的成绩。高维民透露，目前，看见未来家主要通过新技术赋能家居家装行业，让行业所有参与者携手抢占家居产业互联网新赛道，共创共享、共赢的家居发展未来。

对于家居行业从业者、家具经销商来说，看见未来家会提供

一套便利交流工具，快速地把他们所销售的产品通过技术直接呈现在客户家，更好地服务现有客户，提升客户的转化率以及家居行业的运行效率；对于设计师来说，看见未来家会整合资源，通过持续深度挖掘消费群体新需求，将统计收录好的各种符合客户消费需求产品赋能给设计师，助力设计师设计喜好和业主消费需求，辅助厂家、终端门店进行决策，精准调整生产、设计和营销策略；对于施工单位来说，看见未来家将订单线上化，便于施工单位接单规范化、稳定化，保证装修质量；对于技术方来说，所见即所得，100%还原设计方案，助消费者快速找货、快速出图，提升设计效率和接单率。

高维民表示，传统家装企业面临的增长困境和流量困境，必

须要通过企业的数字化改造，以及优化渠道结构来突破。尤其随着科技发展，互联网家居必定是未来的刚需，增强场景化的家居体验和利用大数据技术赋能研发、生产和销售，是当下打造互联网家居生态链的重中之重，也是家居企业必须要去部署的发展策略。

不断更新迭代 拓展家居新赛道

在泛家居行业，传统家居行业转型离不开经营管理模式的转变，借助信息化大数据加强生产力。为了推进消费者对品质生活的需求，提供与时俱进的优质产品与服务，高维民表示，看见未来家下一步将从三方面着手：

一方面，看见未来家将必须着力全渠道的打通，与开发商、装修公司上下游端的产业链合作，抓住C端流量入口的产品投放，重构渠道和消费者关系，开辟新的流量市场。

另一方面，看见未来家致力于平台系统更新升级，消费者可自行DIY设计自己的家，最大程度满足消费者需求，为消费者的美好生活赋能。

此外，看见未来家将集中提升各个环节的硬实力，不断延伸产品品类，在品质、风格、服务上打造鲜明特色，营造良好竞争环境。