

编辑导语：企业若想实现长期盈利，需要依据企业特性与用户目标群体进行合理的盈利模式搭建。智能硬件企业也是如此，除了单纯依靠硬件销售盈利，以硬件为载体的数字化内容、硬件上的服务功能等都可以成为智能硬件盈利模式的搭建要素。本文作者介绍了八种常见的智能硬件盈利模式，一起来看一下。



绝大部分智能硬件企业的盈利模式比较单一，即单纯靠销售智能硬件来盈利，还有一部分智能硬件企业利用“智能硬件+内容”或“智能硬件+服务”的模式盈利，这样的模式发展前景更为乐观。其余的智能硬件企业中，有的将多种盈利模式组合起来使用，有的在特定的领域摸索出了新的盈利模式。下面介绍 8 种常见的智能硬件企业的盈利模式。

一、通过硬件盈利

通过硬件盈利，是指凭借销售智能硬件产品赚取差价来盈利，是一种比较传统的盈利模式。

这种模式下的利润一方面来自强大的品牌，保证产品具有一定的品牌溢价；一方面来自规模经济，通过降低单位产品的变动成本来谋求更多的利润。但在这种模式下，企业一旦陷入价格战，将使智能硬件产品的利润空间不断压缩。

不过，很多企业已经意识到了这一点，不再满足于单凭硬件盈利，正逐步探索新的盈利模式。比如除了销售智能硬件产品，企业还通过租赁智能硬件产品获得利润。企业可以按照产品的租赁时长收费，也可以根据产品的特性，按产品的适用情况收费。比如共享单车企业通过将自行车租赁给用户，按时计费（也可以按行驶里程计费）。

二、通过内容盈利

通过内容盈利，是指凭借以智能硬件为载体的数字化内容盈利。

采用这种盈利模式的企业通常会将智能硬件低价出售来扩大销量，再通过出售利润较高的内容给智能硬件的用户来持续盈利。比如，亚马逊低价推出 Kindle 阅读器，用户购买后如果想阅读某些书籍，需要再次付费购买。用户不断阅读书籍，就需要不断消费，这样亚马逊就能够持续盈利。

采用类似盈利模式的智能硬件产品还有：

智能音箱，用户想听某些特定的节目就需要付费购买；智能点读笔，用户想学习画册中的内容就需要付费购买画册。

这种盈利模式下的内容可能来自与智能硬件企业合作的第三方平台（比如智能音箱播放的音乐的平台），也可能需要智能硬件企业自己生产（比如点读笔配套的画册）。内容对用户的吸引力、必要性以及企业的内容生产能力是企业在这种模式下能否持续盈利的决定性因素。

三、通过服务盈利

通过服务盈利，是指基于智能硬件上的服务（或功能）来盈利。

采用这种盈利模式的企业，通常只提供智能硬件的基础功能，并以低价出售，以扩大市场，再提供额外的付费功能来盈利。

比如，Tesla 将仅具备基础功能的 Model 3 电动车以较低的市场价格推出，然后提供更多付费功能供用户购买。如果用户想要 Tesla 的完全自动驾驶功能，需要购买名为 AutoPilot 的应用。在 2019 年 10 月，该应用的收益占 Tesla Model 3 电动车产品价格的 17%，相当可观。付费功能具备足够的吸引力和实用性，能够为产品增值，是这种模式持续盈利的决定性因素。

通过服务盈利还有一层意思，即通过企业为用户提供的更多服务来盈利，比如智能硬件的维修和保养、智能硬件的产品延保服务等。这类服务在面向 B 端机构的智能化生产设备中更为常见。

四、通过配件盈利

通过配件盈利，是指凭借智能硬件产品本身含有的配件（比如手表包含表带配件）或者配合智能硬件产品使用的配件（比如耳机是手机的配件）来盈利。

比如，苹果公司在推出 Apple Watch 智能手表后，紧接着陆续推出了各种不同材质和颜色的 70 多款表带，价格从 379 元到 3999 元不等。配件的价格甚至超过了智能硬件产品本身的价格。

又比如，配合 iPhone 使用的智能蓝牙耳机 AirPods，配合 iPad 使用的 Apple Pencil、iPad 键盘以及智能保护盖，配合 Mac 使用的鼠标、键盘以及各种转换器等。

注意，在该模式下，智能硬件产品本身包含的配件的价值在于提升产品的美感，展示用户的个性。智能硬件产品外部的配件通常起扩展智能硬件产品的功能、提升智能硬件产品的用户体验的作用，配合智能硬件为用户创造更多价值。

五、通过耗材盈利

通过耗材盈利，是指企业通过出售智能硬件产品在使用过程中消耗的某种特定材料（耗材）进行盈利。

这种盈利模式由吉列公司所创造。吉列公司在推出剃须刀时，通过免费送刀架来扩大市场份额，然后通过出售与刀架匹配的刀片来实现盈利。这里刀片属于配件，但由于刀片使用一段时间就需要更换，所以将其归类为耗材。

这种盈利模式的重点在于产品和耗材往往是强绑定关系，即吉列的刀架上只能安装吉列的刀片，否则用户可能会选择其他更便宜的刀片（耗材），那么企业的盈利模式就无法实现。

采用类似盈利模式的产品还有：智能打印机，其耗材是墨盒；智能 3D 打印机，其耗材是打印所用的材料 PLA 和 ABS 等。

六、通过广告盈利

通过广告盈利，是指将智能硬件作为广告的投放渠道，通过向广告商收取费用来盈利。

比如，智能电视产品在早期的主要收入来源就是开机广告，但因为不被用户所接受，且智能电视企业在销售时未告知消费者开机有广告或未能提供一键关闭功能等而涉嫌侵犯消费者知情权、选择权和公平交易权。后来，各大智能电视企业被约谈，要求开机广告不得超过 30 秒。此外，配合手机 App 使用的智能硬件产品，通常会在 App 启动页或者 App 的其他位置植入一些广告。

这种盈利模式的重点在于平衡好广告的投放（投放方式、投放时间等）与用户体验，保证企业在为用户提供良好的用户体验的同时持续获得稳定的收入。

七、通过数据盈利

通过数据盈利，是指凭借智能硬件采集到的用户相关的数据，向数据的需求方收费。

比如，医疗健康类智能硬件产品能够采集到用户的血压、血糖、体重、体脂、心率等医疗健康数据，并利用大数据分析技术寻找各类症状与疾病之间的关系。制药企业、医疗器械企业、保险企业等可以通过这些数据，确定产品研发方向、降低研发成本、提供决策依据等，从而提升企业的运营和服务效率。

此外，在用户授权的情况下，通过开放智能硬件的数据接口或大数据分析结果，可以引入运动健身、第三方健康数据分析、疾病预防以及健康饮食等服务供应方，为用户提供更有价值的服务，从而获益。

通常只有具有庞大的用户数据的企业才能够通过这种模式盈利。数据量越大越有价值，数据类型越多也越有价值。采用这种盈利模式的企业，通常是行业的领先者或结合智能硬件开展智能业务的传统企业（比如传统的医疗机构开展智能医疗）。

八、混合盈利模式

混合盈利模式，是指同时采用多种盈利模式，以使收入多样化。

以智能摄像头产品为例，它可以通过销售硬件赚取价差，也可以通过广告盈利，比如在手机 App 的启动页以及 App 操作界面的其他位置进行广告展示，还可以通过增值服务盈利，比如提供摄像内容的云存储功能，或者开通摄像头连续 7 天滚动录制或者 30 天滚动录制功能等。

混合盈利模式能够帮助智能硬件企业实现多点盈利。采用这种盈利模式的企业应充分考虑智能硬件企业的特性以及目标用户群体，选择合适的盈利模式进行探索和尝试，切忌生搬硬套其他产品的盈利模式。在未来，随着智能硬件产品的不断创新，越来越多的智能硬件企业将采用混合盈利模式，并探索出全新的盈利模式。

本文摘编于《智能硬件产品：从 0 到 1 的方法与实践》，经出版方授权发布。

#专栏作家#

少宇，公众号：少宇，人人都是产品经理专栏作家。全球首款智能激光软硬件产品经理，专注智能硬件领域，对产品软硬件设计、市场营销、战略管理等方面较感兴趣。

题图来自 Unsplash，基于 CC0 协议