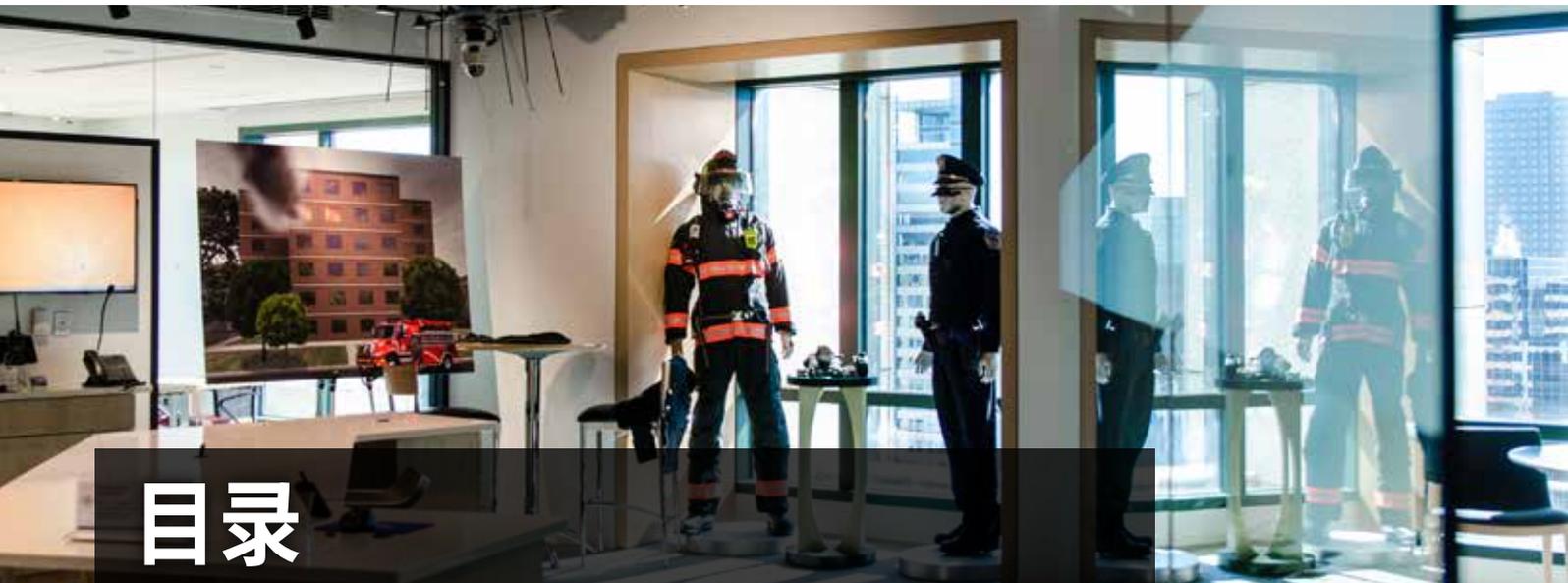


摩托罗拉系统 数字通信 体验中心 特刊



MOTOROLA
SOLUTIONS



目录

- ☐ 摩托罗拉数字通信系统体验中心欢迎您 3
- ☐ 体验中心值得你来的三大理由 4
- ☐ 无线对讲系统之超凡体验 5
- ☐ 无线对讲系统之体验四部曲 10
- ☐ 体验中心助力行业用户成功 14
- ☐ 体验中心专家谈 17
- ☐ 星级体验，来自摩托罗拉系统数字通信体验中心 23

摩托罗拉系统 数字通信体验中心 欢迎您！



摩托罗拉系统（中国）有限公司无线对讲渠道业务总经理 陈毅刚



摩托罗拉系统数字通信体验中心已经在全国多个城市正式挂牌运营。

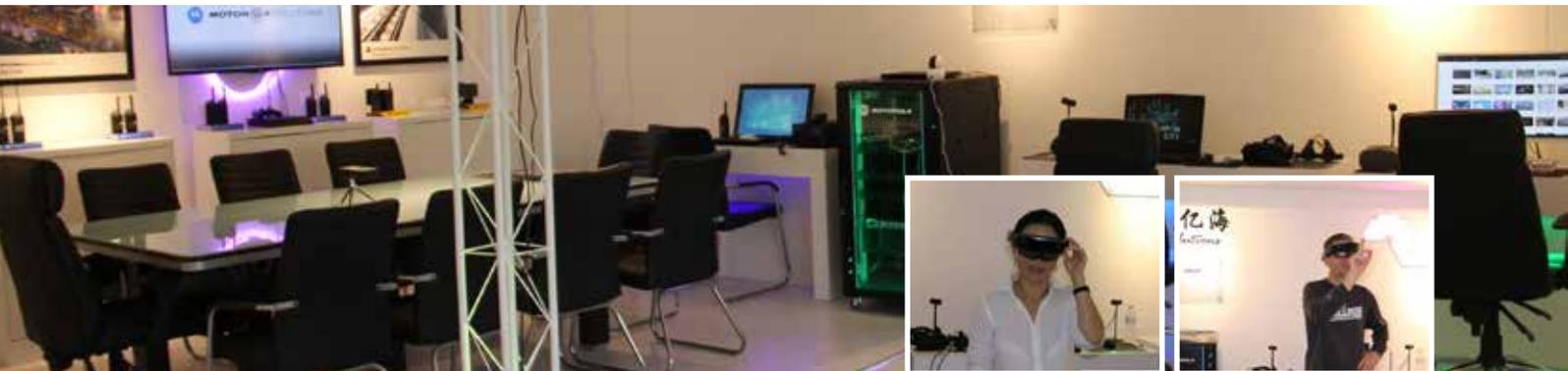
与此同时，还有更多体验中心在规划建设中并将覆盖到中小城市。

此举开创了无线对讲领域“情景 + 体验”先河，助力用户以轻松的方式选择切合自身需求的定制化解决方案。

体验中心既是无线对讲深度体验的创新模式，也是摩托罗拉系统与合作伙伴行业深耕的重要支撑点。我们要把体验中心建设成为一个生态体系，体验中心是我们与合作伙伴一起洞察客户需求、与客户共建解决方案、为客户交付解决方案并提供全生命周期服务的理想场所。

体验中心欢迎您的到来，我们为您提供杰出的体验！

体验中心值得您来的三大理由



以技术融合，展现无线对讲科技的前沿



体验中心充分体现了数字对讲系统互联互通的数字化特性，以及语音和数据的融合和宽窄带的融合所带来的强大功能。

各类无线对讲系统、调度管理系统、多种终端极大地满足了各个行业用户不同类型的的需求。基于 LTE 宽带技术的摩托罗拉 LEX C10 手持终端等也将配置在体验中心。

以“情景 + 体验”，助力客户选择定制化解决方案



体验中心技术专家将在了解客户需求的基础上，提出解决方案，搭建体验系统，邀请客户进行真机体验，并在这个过程中与客户共同磋商、设计与完善解决方案，实现真实业务情景的真机体验。

以星级评定，保障高品质的全生命周期服务



为保障体验中心的成功运营和品质服务，摩托罗拉系统根据展示能力和服务能力两大项、十小项对体验中心进行了能力指标评估及星级认定。

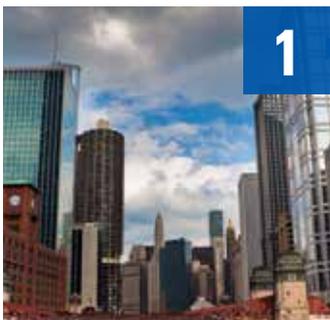
体验中心拥有一批经验丰富的技术专才，很多人还获得了“摩托罗拉系统技术认证”系统工程师级别认证，将为客户提供卓越的服务。

摩托罗拉系统（中国）有限公司无线对讲渠道业务技术专家黄杰说：“体验中心已经能够体现 MOTOTRBO™ 数字对讲机最新的而且区别于其它品牌的竞争优势，将为用户带来独特的价值。各种系统配置可以很好地满足用户在不同环境、不同覆盖范围、不同人员规模、不同话务量等方面的客户化需求。同时，体验中心也是用户与我们进行技术交流的平台，当他们遇到实际困难时我们可以通过远程方式帮助他们更加快速、直观地解决问题。”

摩托罗拉系统（中国）有限公司无线对讲渠道业务技术专家胡克狄说：“这些产品充分体现了摩托罗拉数字对讲系统互联互通的数字化特性，其语音和数据的融合以及窄带融合也带来了强大的功能，可以帮助客户真切地体验数字对讲所带来的益处。强插、语音播报、集群全呼、单频中转等对讲机终端的特殊功能以及管理软件的功能也得到了很好的呈现；WAVE500 带来了全新的使用体验，在安卓系统、苹果手机上安 WAVE App，实现手机通过公网与专网内的对讲机互联互通。”

无线对讲系统之超凡体验

摩托罗拉系统数字通信体验中心充分体现了数字化无线对讲系统互联互通的数字化特性，以及语音和数据的融合和窄带的融合所带来强大的功能，已非传统的无线对讲所能比拟。



1

数字无线对讲系统：

各类无线对讲系统既可实现范围大小不同的覆盖，也可满足用户多少不等的容量需求，其中包括：IP 互联系统、Capacity Plus（单站集群）系统、Linked Capacity Plus（多站集群）系统以及当今最为强大的 Capacity Max 系统。



2

丰富终端及多种能力：

在强大的系统支持下，客户能亲身体验数字对讲终端所具有的各种功能，如倒地告警、Wi-Fi、蓝牙、GPS 定位、室内定位、增强型降噪、文字转语音、电子围栏等，极大地满足了各个行业用户不同类型的需求。



3

综合调度管理平台：

各种应用系统带来了专业风范的指挥调度与日常管理能力，其中 TRBOnet 和 SmartPTT 综合信息化调度管理平台深受市场欢迎。

数字无线对讲系统 实现范围大小不同的覆盖 满足用户多少不等的需求



体验中心部署了各种通信系统，可以帮助构建多种通信覆盖方案，支持不同人员与话务量规模的沟通，满足不同行业的需求，例如：

- **IP 互联系统**可以实现多个工厂厂区的互联，把诸多公路收费站点连接起来；
- **Linked Capacity Plus 多基站数字集群通信系统**兼具单呼、组呼、群呼功能，可以实现跨部门之间、本部门之间以及工作人员之间的大容量瞬时通信，非常适用于范围广阔、话务量大的航空公司基地；
- **Capacity Max 大型集群系统**可以实现多达 250 个站点的连接，每个站点可以容纳 3000 人进行通信，其强大能力在业界创造了里程碑。

数字常规系统 CONVENTIONAL

主要功能：该系统无集群功能，单基站，话务量小，最多容纳 200 个用户。

IP 基站互连系统 IP SITE CONNECT

主要功能：该系统无集群功能，最多可设 15 个站点，话务量小，最多可容纳 200 个用户。

智能信道共享系统 CAPACITY PLUS

主要功能：该系统具备集群的基本功能，单基站，话务量中等，最多容纳 1600 个用户。

多基站智能信道共享系统 LINKED CAPACITY PLUS

主要功能：该系统具有基本集群功能，最多 15 个站点，话务量中等，每个站点最多容纳 1600 个用户。

多基站集群系统 CAPACITY MAX

主要功能：该系统具有集群功能，最多可设置 250 个站点，话务量大，每个站点最多容纳 3000 用户。



数字无线对讲终端 支持商业与专业用户 提供组呼、强插、Wi-Fi、室内室外定位等强大功能

各种创新的无线对讲终端都可以在此进行真机体验，而且强插、语音播报、集群全呼、单频中转等对讲机终端的特殊功能以及管理软件的功能也得到了很好的呈现。

专业对讲机



SL2K

- 轻盈小巧的便携式专业数字对讲机。
- 具备大屏幕彩色显示屏及全键盘数字按键，内置蓝牙 4.0 可连接蓝牙耳机同时还支持室内定位追踪。
- 集成 Wi-Fi 模块，震动马达可更安静的提示使用者进行私密通话。



GP338D

- 无缝集成了语音和数据业务。
- 提供易于使用的增强型功能和关键业务优势。



P8668i

- 可提供关键运营语音和通信支持，其内置的升级版蓝牙 4.0 模块不仅支持无线通话，更可以实现室内定位功能。
- GPS 模块支持从室内到室外的无缝定位追踪。借助集群系统和传统模拟音频的支持，确保企业在不断发展的同时保持出色的通信能力。



E8628i

- E8600i 系列专为需要高效通信的移动办公和作业的专业人士而设计。小巧的机身并提供大型彩色显示屏。
- 具备最高级别的 IP68 防尘防水能力，几乎可完全防止灰尘和水的侵入。
- 内置的 GPS、蓝牙 4.0、Wi-Fi 等模块，保障了语音和数据业务的完美实现。



P6600i

- 防爆机型的新成员，凭借全新消噪技术和增强的清晰度，提供更出众的音频质量。
- 可选的 IMPRESS 智能电池管理功能助您最大程度地提高电池续航时间。





商用对讲机

C1200

- 提高通讯效率且使用简单
- 是一款面向专业人员设计生产的实用入门级对讲机。



SL2M

- 采用了最先进的射频技术，面板一体化设计，具有抗震防划功能的“屏幕视图”。
- 采用了“最大通话范围”的专有技术，这种先进的对讲设计以及专利天线的设计可以让 SL2M 保持轻薄机身的同时提升电池续航能力，并显著增大通讯范围。



车载台及中继台

M8668i

- 车载对讲机提供了更丰富的功能，如全彩色显示屏和集成数据功能。
- 车台内集成的蓝牙模块更可以帮助使用者使用无线蓝牙耳机，帮助工作者在离开机动车十米距离内仍能随时保持通话。
- 集成的 GPS 模块可确保车辆在移动过程中时时记录位置信息。



SLR1000

- 机身小巧，便于在户外及楼宇内的灵活架设安装，IP54 的防尘防水等级保障了用户在恶劣的室外环境下也可享有出色的使用体验。



SLR5300

- 下一代高性能数字中继台，超凡的能效利用率，机柜式安装以及超薄 1U 的体积，全模块化设计在连续满功率 50W 发射的状态下仍可提供全天候可靠运营。支持 MOTOTRBO™ 的全部特性，并且兼容所有的 MOTOTRBO™ 系统。



综合调度管理平台 带来丰富应用



TRBOnet 和 SmartPTT 综合信息化调度管理平台等有关应用系统，带来了强大的指挥调度与日常管理能力。

其中 TRBOnet 指挥调度系统的 GPS 定位、全程录音以及派单管理等功能深受欢迎。

通过 GPS 功能，管理席位在呼叫的同时可以查看相关工作人员是否已经到岗，并通过轨迹回放功能查看工作人员在某一时间段的活动区域是否在规定范围内。

它可以全程对系统内的所有终端语音通话进行录音，也可随时查询、回放，提高了纠纷处理和应急处置的效率。

工单管理功能帮助调度人员以最快捷的方式发出任务指令、获得反馈信息，提升了任务分配与执行效率。

上海凌越实业有限公司

TRBOnet 调度系统不仅在定位方面功能强大，在全网录音、消防联动、倒放、全网监控等方面也都有着独特技术，当然终端设备自带的语音呼叫、短信、遥毙等功能就更不在话下。

在人员定位方面不可能所有空间都通过 GPS 来实现，如果要在室内定位或地下空间、管廊等封闭建筑实现定位，GPS 就有可能无法实现，那 TRBOnet 调度系统就可以推荐你使用一款室内蓝牙定位系统，其原理与 GPS 有所不同，这类的定位系统需要设立信标点，终端设备与信标点产生信号反应，并将数据反馈给调度系统，从而分析使用者的位置，而且这种定位的精确性较高，可精确到 3 米左右，数据也是时时上传的。



无线对讲系统之体验三部曲

摩托罗拉系统数字通信体验中心，专门设计了面向客户的“情景 + 体验”流程与场景。

每一次客户访问，体验中心技术专家都将在了解客户痛点与需求的基础上，提出初步解决方案，搭建体验系统，邀请客户进行真机体验，并在这个过程中与客户共同磋商、设计与完善解决方案，从而帮助客户自信地选择适合自身需求的定制化解决方案。



青岛迪通达电子有限公司

为了给用户提供卓越体验，我们遵循以下几个步骤：

1. 充分了解用户的需求以及亟待解决的问题；
2. 结合用户现状，配合 PPT 演示，为用户做一个大致的解决方案介绍；
3. 根据用户的具体需求，搭建相应的模拟环境，期间就支持环境的产品性能与优势穿插进行宣讲和建议；
4. 针对不同行业的用户，需求均有差异，本着循序渐进、有的放矢的原则去为他们量体裁衣地提供功能的演示，并在客户真机体验过程中，根据客户需求情景，共同完成解决方案。

第一步 倾听客户心声，推荐初步解决方案

体验之道，在于了解客户的渴望，并站在他们的角度设计体验情景。

体验中心拥有具有行业经验和技術專長的專家，他們首先與客戶進行溝通，並初步了解他們亟待解決的問題、基本需求與想法，然後推薦相應的技術方案並簡單描述其將如何滿足乃至超出其要求。



杭州时尚科技有限公司

我们会根据客户的行业、系统现状、使用需求、使用特点、通话频率、使用范围等做优先推荐。例如，在绍兴某电厂项目中，其厂区钢结构比较多，厂区范围比较大，之前的通信方式为模拟对讲机直通模式，干扰严重；部门较多，通话频率较高，且厂区二期即将在半年后投入生产、三期正在建设中。我们给客户推荐 Capacity Plus 智能信道共享系统。

推荐理由：

1. 该系统部署在一期使用，建设初期，使用智能信道共享系统已经足够满足日常工作需求，同时可以节约相应的成本；
2. 二期、三期建设完成，投入生产，原有的 Capacity Plus 系统可平滑过渡升级到 Linked Capacity Plus 多基站智能信道系统，满足客户在更大范围厂区使用，同时保障客户一期的成本投入，节约成本；
3. 系统可以添加调度台，手持机采用带 GPS 功能的终端，实现人员的可视化调度等一系列功能。

第二步 搭建相应系统，用户真机体验

客户要的就是 WOW 体验，强大的无线对讲系统功能往往超乎想象。

体验中心根据初步提出的解决方案，搭建相应的无线对讲模拟环境，进行真机演示。随后邀请客户试用真机，耐心协助他们完成各种步骤的操作，鼓励他们尝试更多的功能以体验到摩托罗拉无线对讲系统所带来的价值和乐趣。

广州达因瑞康通讯科技有限公司

在我们的体验中心，客户坐定，杨工开机、通话，语音出来，收发良好，话音清晰，客户立刻有了直观的感受。杨工把 IP 互联、Capacity Plus、Linked CapaCity Plus 智能信道共享系统功能逐一演示。客户对 IP 互联和集群有了深入的了解，IP 互联扩大了通讯范围，而集群解决了终端用户信道繁忙。

随后，客户亲自体验群呼、组呼、私密呼叫、遥开遥毙、在线检测、监听、录音、蓝牙定位、倒地报警、短信收发、GPS，各种丰富功能都真切感受到！

上海昕立通信科技有限公司

体验中心可以展现出制造业、工业、林业、交通及酒店等多种先进的行业应用解决方案，并让客户有更真切、深刻的了解，对我们的服务也更放心。

我们承接了一个项目，并通过体验中心向客户展示了项目的具体实施方案，包括系统中各种设备的安装位置和功用、整个方案的实施流程，让客户都能够一目了然。这不仅加快了项目的进行，也避免了不少意外和问题。再有如今年的上海欢乐谷项目、上海大众汽车项目，我们也是通过在体验中心上进行各种方案的模拟和测试，选取了最理想的解决方案，顺利的完成了项目，得到了客户的好评。

第三步 进行情景沟通 共同完善解决方案

在体验中心，客户是参与者、创造者，与我们共同成就完美的解决方案。

体验中心的专家们致力于激发客户的参与感和想象力，以发掘自己深层的、潜在的需求。在演示过程中，客户产生代入感，手拿对讲机的同时不断提出自身的需求，体验中心专家与客户进行情景对话，在无障的沟通中，大家共同改进和优化方案。

青岛中亿海电子科技有限公司

体验中心自运营以来，业务沟通模式发生了改变：客户从被动的价值接受者，转变成成为创造独特体验的参与者，积极参与各个环节的价值创造，将之前以我们为中心的价值创造观念，转变为由我们和用户共同创造价值的观念。

通过与用户在体验中心的深入互动，为体验创造了更为广阔的空间。我们提供标准的摩托罗拉数字系统平台化产品，用户则根据自身需求，形成独特的体验。通过 TRBOnet 调度录音、GPS 定位、工单派发等一些列功能体验，让酒店行业客户感受到了摩托罗拉数字系统对于日常工作带来的便捷；倒地报警功能让危险作业客户感受到了安全保障；通过模拟搭建 IP 互联系统，让即将建立异地分厂的化工企业客户了解了异地互联互通功能；针对频率资源紧张，用户分组多的钢铁企业客户，我们搭建了 MOTOTRBO™ Capacity Plus 系统。



第四步 全面服务 覆盖全生命周期

体验不仅是营销，更是服务。

客户通过对无线对讲系统的真机体验，与体验中心专家面对面的交流，轻松地感知了无线对讲带来的价值，也对体验中心的技术能力和服务能力有了更全面的了解。

对于不方便上门体验的客户，我们还可以走出体验中心，为他们提供实地实景的体验服务。在客户遇到实际困难时，我们也可以通过远程方式帮助他们更加快速、直观地解决问题。体验中心也是全生命周期服务中心。

杭州岩石电子有限公司

有些客户在体验中心体验后会邀请我们上门进行演示，以便结合他们的实际工作情况，给他们领导以及更多的同事带来现场体验。

例如，某能源储备基地的客户，在我们数字体验中心体验过 MOTOTRBO™ 系统的蓝牙室内地位和地理围栏越界报警的相关功能后，对其非常感兴趣，邀请我们上门进行实地演示，为他们的领导详细演示和说明这些功能。为了完成这次演示，我们做了充分的准备，将相关设备安装在一个可移动的通信机柜内，购买了几个可移动的摄像头。在实际演示中，完美的展示了相关功能，得到客户的一致好评。

在数字通信体验中心的实际运用过程中，我们也会融合更多技术，实现比如公网通信技术、视频调度系统、无线自组网设备、数字电话调度系统等多种功能，充分满足客户的多种个性化需求。



体验中心助力行业用户走向成功

自体验中心投入运营以来，已经迎来了各行各业的客户，帮助他们选择了切合实际需求的解决方案和拥有技术实施能力的服务商，并取得了卓越成效。



沈阳雷克通讯科技开发有限公司： 体验中心助力烟台某酒店项目 对比选择切合实际需求的无线对讲解决方案

在烟台某酒店项目中，我们在深入了解该酒店的需求后，立即成立了以项目部牵头，技术部、设计部和工程部协助的项目组，经过现场实际勘测和电测，项目组全体人员仔细论证，最终决定为该大厦推荐领先于全球的 MOTOTRBO™ 数字无线通讯系统和我司自主研发的楼宇内部无线信号微功率覆盖系统。该酒店相关负责人在参观了我司摩托罗拉系统数字通信体验中心之后，进行多方比较和分析，最终优选了我司为其设计的解决方案。

先期系统总体设计安装了 6 台 SLR 5300 数字无线对讲系统基站、60 套 XiR C1200 数字对讲机、一套内部无线信号低功率覆盖系统。经过一段时间的实际使用，证明了 MOTOTRBO™ 数字无线通讯系统和无线信号低功率覆盖系统的性能稳定可靠。

在采用了 MOTOTRBO™ 数字无线对讲系统之后，该酒店的无线对讲系统更加稳定、安全、高效，酒店的通信效率也得以提高，因此带来了酒店服务水平和档次的提升。

MOTOTRBO™ 数字无线对讲系统还展现出了多项优点：

- 信号覆盖均匀、稳定，真正实现了手持对讲机在移动过程中的稳定通讯；
- 话音质量清晰，使得工作人员在任何环境下都能清楚地听到语音信息；
- 电池使用时间更加持久，不用经常充电；
- 权限对讲机的管理功能，让管理人员轻松检查、监听、遥毙、激活其他普通对讲机；
- 持续不断的软件升级保障，让你不用更换设备，仅需支付少量升级费用就能拥有最新的技术应用。





广州达因瑞康通讯科技有限公司： 搭建连接体验中心和虎门大桥的 IP 互联系统 成功帮助客户选择理想的无线对讲解决方案

我公司的摩托罗拉系统数字通信体验中心接待了不少前来考察、沟通和交流的行业客户，多家来自交通、电力、石化、工业园区、酒店等行业的客户已经成功达成合作。

其中，在虎门大桥的项目中，通过搭建连接体验中心与大桥现场的无线对讲系统，模拟了真实的公路 IP 互联场景，让用户看到了我们所提供解决方案的实施方式和卓越成效，从而做出了更智慧的决策。

虎门大桥工程是连接珠江东、西两岸，广东省东、西翼的重要交通枢纽，是贯穿深圳、珠海、香港、澳门的咽喉，它的建成使东莞、深圳及粤东地区到珠海、中山江门粤西地区的交通行程缩短了一百二十多公里，对广东省的经济发展和珠江三角洲的腾飞有着十分重要的意义。

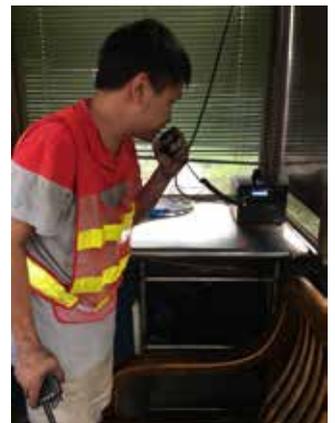
在这样的交通咽喉，堵车成为路桥管理部门的一个重大挑战，而通讯就成了客户的痛点。各个收费站使用公网对讲机已经不能满足沟通的要求，一到车多人多的时候情况就更加严重；路政车外出巡逻或者出现场的时候只能使用自己的手机和领导同事沟通汇报工作。这两条线的通讯系统给整个工作调度带来很多的不便。于是，领导下决心升级无线对讲系统。

2017 年，我们和虎门大桥的路政、收费、管理部门进行了沟通和技术测试，然后带着设备给虎门大桥管理中心现场演示了 IP 互联和 Capacity Plus

功能和效果，其中一套中继台设备放在监控中心楼上，而另一套则在我们广州公司的体验中心。IP 调试接通后，相距一百多公里的广州和东莞实现了通话，虎门大桥的有关领导除了感受到数字对讲机语音清晰、收发良好的杰出性能，同时也称赞了依靠 IP 互联实现长距离通话的优良效果。领导对 IP 互联和集群做了比较深入的了解，IP 互联扩大了通讯范围，而集群解决了终端用户信道繁忙，可以自动排队问题，主站先用上单站集群，其他分站用 IP 互联的方式把几个区域连在一起，以后再行范围和信道扩容。在体验中心的演示中，客户还重点关注录音功能的收听、回放，认为这个可以对调度过程中发生的通话记录进行清晰的责任划分。

方案确定后，按照 IP 互联 2 个站的方式帮助此条高速内的东西向 18 个站实现了无缝隙通话，尽管有隧道和山岭遮挡，整条高速基本实现了无死角覆盖。

改善后，主站和从站使用摩托罗拉系统最新的数字中继台 SLR5300，所有收费管理员换上了专业、小巧、具备蓝牙、GPS 灯功能的 E8608i 数字手持对讲机，路政抢险车也用上了同等功能的 M8668i 车载台。整个通讯质量、沟通效率和交通管理取得了明显的提升。从以前的模拟公网手台语音模糊不清到数字对讲机通讯的准确清晰，从以前的传达命令无法追究事后责任到现在每一个 ID 通话都会被录音保存，无论是管理者还是使用者都感受到了新升级的数字对讲系统给工作带来的便捷与效率提高。



上海瀚网智能科技有限公司： 体验中心凸显综合实力 帮助高档小区物业领导自信、智慧地选择无线对讲解决方案

2018年6月底，某集团旗下的高档小区物业需要做一套无线对讲系统，但是他们的高层领导对我们的系统不太了解，主动提出要来公司实地考察。当客户走进我们公司，看到摩托罗拉系统数字通信体验中心的整个布局时眼前一亮，在内心就已经开始认可我们。客户对于我们体验中心展示的手台、中继台等产品以及倒地报警、室内定位、IP互联等功能都非常感兴趣。我们的技术工程师也非常耐心地给客户逐一讲解产品知识，演示产品和系统的功能如何通过软件来实现。一番沟通之后，客户对产品有了深入的了解，对我们的技术实力也非常认可。加上我们公司之前也有很多小区物业无线对讲系统信号覆盖的成功案例，客户很快就选择了我们提供的解决方案。数字通信体验中心在这个项目的沟通洽谈中发挥了重要作用。

通过这些项目的成功推进，我们可以发现，通过体验中心与客户建立相互信任的关系非常重要。摩托罗拉无线对讲系统拥有优质的产品和强大的技术优势，在市场上也有极高的品牌知名度，而体验中心的建立对组建一支技术型销售团队、推进项目的落地实施更是锦上添花。上海瀚网智能科技有限公司一直专注于无线对讲系统的信号覆盖，用专业的技术专注于英雄的事业。我们相信，在客户的积极参与下和摩托罗拉系统（中国）有限公司的大力支持下，我们的体验中心一定会发展得更好。

南京网联通信技术有限公司： 体验中心助力提升公司整体实力 情景演示帮助优嘉化学完美解决厂区通讯与业务管理难题

自从本公司的体验中心建成以来，全公司内部对目前市场上大部分摩托罗拉系统对讲机都有了更多的了解，员工的专业知识也得到了提升。为了更好的给客户展示摩托罗拉系统，公司的技术人员基本上都掌握了摩托罗拉对讲系统的搭建方法，能够很熟练地根据客户需求完成系统搭建，这对于本公司的技术实力有了很大的提升。

彰显公司强大实力的体验中心对客户来说具有极大的吸引力。客户不仅能直观地了解各种型号的对讲机，更能对本公司各方面能力做到大体的了解，这一点非常重要。例如2018年4月份为优嘉化学做对讲机方案时，我们邀请优嘉化学的负责人来到了体验中心。我们在现场为他们演示了Capacity Plus系统和调度功能，测试调试效果都很好，完美解决了优嘉化学的无线对讲与业务管理问题。

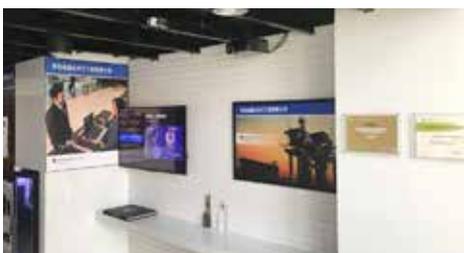
我们系统体验中心在将以后的发展道路上继续走在产品和技术的前列，为客户创造更多的价值。



体验中心专家谈

数字通信体验中心揭开渠道增值新篇章

青岛迪通达电子工程有限公司总经理 王章健



市场环境不断变化，用户需求也随之而变，提高生产效率和保证安全生产已成为现今用户管理最看重的两个问题。在花样繁多的市场中，如何做到独树一帜，事半功倍，最核心的还是两点：一是专业的技术和项目能力，二是贴近用户所需。

数字通信体验中心的建设率先迈出行业创新步伐，为渠道增值揭开新篇章。

展示：不同行业用户，期待差异化解决方案

建成之后，数字通信体验中心已经陆续接待过港口、航空、制造业等领域的用户。用户提出困扰，我们搭建模拟环境进行演示，完美地帮助用户打开思维空间，突破专业壁垒限制，更加清晰地理解系统应用和整体流程。

从整体而言，港口、航空领域用户对语音、GPS、全网呼应比较看重，商超用户关注实际定位，那我们会利用现有的 TRBOnet, SmartPTT 等调度软件，配置不同型号的数字对讲机，搭建模拟环境，充分展示摩托罗拉系统的多样化功能和应用。

从具体而言，以粮食港口为例，众所周知粮食的储藏罐是非常高的，大概有六七十米。用户要求巡检人员于规定时间内在 20 米、40 米以及 60 米的平台上进行安全巡视，同时记录其轨迹及身处高度。针对用户提出

的问题，我们会和摩托罗拉系统进行商量，继而通过模拟进行演示。如果用户满意，在下一步就会实际去部署该系统解决方案。

感受：销售能力更专业，用户更方便

按照以往的销售模式，当用户提出需求，我们会做一个文本形式的方案或者 PPT 来和用户沟通。但是这些专业文字是非常乏味枯燥的，用户只能从字面含义上去理解，同时我们解说起来也很费劲。

而数字通信体验中心就不一样，通过直观的展示，用户将以最快的速度了解摩托罗拉系统解决方案和各种多样化功能应用，这样一来，便可以更好地结合用户自身最新情况，更简单轻松地来理解这些功能应用带给他们的价值作用，在以后的系统建设上，也会不断的把摩托罗拉系统的功能融合到他们的系统里面去。

展望：方向 + 格局 + 目标，渠道增值指日可待

在数字通信体验中心的建设过程中，我们深刻体会到，没有专业技术的指导，没有摩托罗拉系统的大力支持，犹如巧妇难为无米之炊，是没办法做好一件大事的。未来，我们将会继续秉承以下三点，为用户提供更好的解决方案和服务。

一是方向，我们会一如既往的选择并信任摩托罗拉系统。

二是格局，通过数字通信体验中心的建设为用户带来更多先进的无线通信系统，帮助他们完成数字化建设。

三是目标，从单纯的移动终端销售到系统解决方案的销售，我们会朝着技术型方向发展，同时也会引导用户完善自身系统建设。



数字通信体验中心 建设非凡生态圈，完美融合新利器

青岛中亿海电子科技有限公司总经理 王中

青岛中亿海筹建的“摩托罗拉系统数字通信体验中心”于2017年9月9日迎来了尊贵的客人：摩托罗拉系统（中国）有限公司总裁富莉莉女士，摩托罗拉系统亚太区销售总裁 Mike O'Connor 先生，摩托罗拉系统公司高级产品总监（全球）Sauping Lam 先生。

体验，才是最直观的感受

在数字通信体验中心能够全方位地了解摩托罗拉 MOTOTRBO™ 手台、车台、中继台等全系列终端产品，以及多基站 IP 网络互连和漫游、Capacity Plus 及 Linked Capacity Plus 智能信道共享以及摩托罗拉 Capacity Max 系统中与 GPS、蓝牙定位、手机通话、短信发送等功能的全面应用。在体验中心现场得到的感受要比文字或图片介绍更具体、更深刻，对数字对讲技术的优势也有了更清晰的理解。

整体解决方案，一站式完美服务

作为摩托罗拉系统的白金代理商，我们并不是简单的向用户出售一款产品或者软件，而是要在满足客户自身需求的基础上，引领用户，以顾问的身份，从硬件到软件为用户提供一个全方位的系统解决方案。它能够为用户创造价值，并成为整体项目很大的亮点。数字通信体验中心的建设拉近了我们和用户之间的距离，用户在数字通信体验中心可以真实的体验到摩托罗拉系统的产品与应用，感受到一份安全与可靠。

用户的真实体验，是项目落地的助推器

数字通信体验中心的建立，有效的推动了项目的落地。给客户讲解 10 次方案，不如邀请客户体验 1 次数字通信体验中心。以我公司某化工企业客户为例，项目前期我们根据客户需要设计了多套可供用户选择的摩托罗拉无线对讲系统解决方案，工程师多次给业主讲解方案，竭尽脑汁的阐述 Capacity Plus 单站智能信道共享和 Linked Capacity Plus 多站智能信道共享，但项目迟迟未能落地，数字通信体验中心建成以后，我们第一时间邀请到该化工企业相关负责人，模拟业主现场使用环境，让业主亲身体验全呼、组呼、紧急呼叫以及录音、多站点互联等功能，业主当即表示了对方案的认可与肯定。数字通信体验中心让用户有了满意的切身体验感受，有效推动项目的落地实施。

为各行业用户定制多方式通信融合解决方案

无线通讯行业的不断升级发展，由最开始的

单纯对讲机通信，发展到建立无线对讲机系统来扩大通信范围，由模拟通信转变为数字通信，再由现在的窄带通信慢慢向宽带集群及多方式融合通信升级换代，满足各行业发展不同需求，我们将依托摩托罗拉系统的强大技术支持，针对不同的行业用户，定制专属数字通信关键解决方案，并实现各频段窄带系统互联互通，以及将窄带终端与宽带的各种设备实现高度灵活、功能丰富的企业级融合。走在无线通信系统迈向宽带集群多方式通信融合之路的前列。

未来，任重而道远

数字通信体验中心，展示了摩托罗拉无线对讲系统技术优势，情景 + 体验的展现形式，让客户实地体验、操作最先进的功能应用。摩托罗拉系统正在从一家任务关键型通信设备制造商，转型为一家利用人工智能、云计算和大数据分析等技术来提供移动智能新时代的端到端解决方案提供商。我们要抓住时代机遇，在摩托罗拉系统的引领与支持下，开拓创新，做大做强！



数字通信体验中心 连接用户，构建创新融合新生态

杭州岩石电子有限公司总经理 刘岩

2017年9月，摩托罗拉系统数字通信体验中心在我公司落成，这也是摩托罗拉系统与合作伙伴在华东区成立的第一个数字通信体验中心。在摩托罗拉系统市场部和销售部同仁的大力支持下，数字通信体验中心已成为我公司形象展示亮点，并为我们指明了未来销售方向。



以用户需求为中心，提供专业定制化服务

摩托罗拉系统(中国)有限公司从2007年开始推进向数字通信转型，经过10多年的培育以及不断升级发展，越来越多的中高端用户群体开始体验到数字通信带来的优越性和便利性。而数字技术发展到今天，用户已经不再满足简单的数字通信，他们需要更多先进的解决方案来满足现有以及未来的多元化需求。我们作为摩托罗拉系统的忠诚合作伙伴，就要在模转数的进程中更好地服务用户，需要多琢磨用户的实际需求，真正把用户的需求放在心上，从而能为用户提供专业的定制性服务，与用户增加粘度。

专注用户体验，拉近你我距离

数字通信体验中心是一个切实有效的桥梁，将先进的数字解决方案以最直观的方式呈现给我们的用户。在成立演示中心之前，我们只是通过产品资料的宣传和基本产品的粗放式展示和测试，无法将用户需求 and 先进的解决方案做到充分的对接，这就影响了将更好的解决方案应用到客户实际工作中的进度和效果。

所以我们迫切需要建设摩托罗拉系统数字通信体验中心。这样我们就可以模拟出用户的实际使用，来展示数字通信的特有功能应用。我们让客户提出需求，在数字通信体验中心模拟出应用场景，让客户感受产品和方案的功能。其后客户还可能改进需求，我们便进一步优化

方案。数字通信体验中心为合作伙伴带来更多机会，让我们与用户走的更近、更深入。

不负众望，为各行业用户带来多样化解决方案

摩托罗拉系统数字通信体验中心的建立，不但可以让我们迅速熟悉各种功能应用，更给用户带来新的购买体验，将摩托罗拉系统的售前服务做到了行业的前列。短短的一段时间，我们已经邀请政府、电力、广电等行业多位用户来到体验中心做下一步新业务的方案沟通跟进，体验中心获得用户们的一致好评，也给我们带来了销售解决方案更强的信心。

我们将根据不同的客户群来按需设置规划体验项目，比如为大型博物馆，有大面积室内及地下使用需求等用户，提供室内定位，全网录音，倒地报警，工作派单等功能实操体验。为安保级别较高的户外场所提供周界报警，事实监控跟踪，后台语音通话调度功能。为多部门多工种，跨区通联的用户提供公网+专网的宽窄带结合综合应用。

在以后工作中，我们将向用户重点的宣传摩托罗拉系统数字通信体验中心，将更多的用户邀请到体验中心，把摩托罗拉系统最先进的方案应用等优势资源充分利用起来，让更多的用户找到更适合自己的通讯需求，在使用中体会到增值服务和专业保障。



走进数字通信体验中心 感受真品秀的竞争力

杭州时尚科技有限公司总经理 姜克林



杭州时尚科技有限公司是一家专用移动通信解决方案的提供商，与摩托罗拉系统合作多年，在项目实施方面具有丰富的经验，已经成为其无线通信渠道白金合作伙伴。

2017年9月中旬，在摩托罗拉系统各部门同仁的大力支持下，数字通信体验中心完美竣工，正式面向广大用户开放，这将预示我公司在今后销售能力上会更加专业，同时也为用户带来更好的解决方案和服务。

无线对讲真品秀

在数字通信体验中心，能够全方位地了解摩托罗拉系统的对讲机、车载台、中继台等全系列终端产品，以及多基站IP互联和漫游、Capacity Plus及Linked Capacity Plus多站智能信道共享系统。除了主产品和系统，还有电池、耳机、天线等多种配件。设备到齐，功能演示自然是水到渠成，IP互联、多情景调度、短信发送、互联互通等功能都可以一一展示，让用户对数字对讲技术有着更清晰的了解。

除了传统的展示方式，还有专人模特。这些模特都身着军人、警察等服装，身上佩有对讲机、执法仪、车载台、背负电台等各种单兵设备。戴上头盔、拿上手台、背上电台，这样一个栩栩如生的形象就展示在眼前，立马吸引到用户的注意，比单独产品展示更具有视觉冲击力，更能打动用户的心。

比竞争对手技高一筹

在成立演示中心之前，都是采用传统的PPT文本方案、公司画册、宣传手册等形式和用户进行沟通交流，非常的不便。比如说A公司和B公司同时拿着文本方案给用户作讲解，一方面可能会面临资料被用户放置留用甚至半年都不曾看一次的状况；另一方面用户难以切身感受到不同公司方案之间的明显差异，继而我们的优势也无法得到凸显。

而数字通信体验中心不一样，它能够切切实实地将用户从文本中拉到现实环境中来，让用户迅速了解摩托罗拉系统的解决方案和各种多样化的功能应用。其中，摩托罗拉系统对讲机和无人机的结合演示更是一大特色，首先我们会将对讲机的功能植入到无人机里面，当某栋大楼着火时，对讲机就直接可以在地面呼叫喇叭“紧急撤离，紧急撤离”完成指挥调度，而不是需要单独拿一个无线话筒等设备或固定在某个播音室里面进行呼叫，相比以前传统的方式，这样的指挥方式才是更快捷更方便更安全。

超越自我看明天

公司的用户主要集中在公安边防、消防、武警、军区、执法、司法等应急通讯领域，需要在紧急状况下解决客户的需要，不在关键时刻掉链子，而且还要保障用户在不同通信环境下确保联通。所以我们就采用融合通信的方案进行解决，比如说专网覆盖不到的，那我们就利用公网去做补充，地下室通不到的，我们也可以公网或自组网方式去做补充，语单需求不够就加视频调度应用，通过融合LTE去做补充。所以说“数字通信体验中心”的建立也对我们的业务能力提出了刚性要求，我们会依托摩托罗拉系统强大的基础技术支持，提高自己的业务价值能力，为各行业用户定制多方式的融合通信解决方案，让更多的用户找到适合自己的通讯需求，在实践中体会到增值服务和专业保障。

体验通信之美 享受应急之便

上海瀚网智能科技有限公司业务部执行总经理 李冬



上海瀚网智能科技有限公司致力于向全国用户提供全面的行业无线对讲系统解决方案，解决空间型、立体性的即时移动语音及数据的通信难题。瀚网在摩托罗拉系统及其同仁的支持下，建立了摩托罗拉系统数字通信体验中心，并于2018年5月正式运营。



美丽邂逅，体验中心为客户带来非凡感受

2018年，摩托罗拉系统加速转型，各地的数字通信体验中心就是摩托罗拉系统产品唯美内涵的最好诠释。开设体验中心带来的三大好处如下：

1. 多重感官消费体验

没有什么比直接把产品放在手上感知质地、观察细微更有感觉，而这些触觉感受绝对是PPT或一般沟通讲解无法做到的，而体验中心为消费者提供了一个可以触摸材料质感，对比同系列产品并试用的场所。

2. 更好的消费者服务

线下体验中心为销售商的产品展示提供了空间，也是其支撑线上业务的存储、运输服务中心。有了实体的存在，减少了运输上耗费的时间和成本，对消费者和商家双方都是有利的，而体验中心能更好迎合客户的信任感与实时服务体验。

3. 强大持久的品牌关系

我们正在向基于关系、基于定制化需求的零售业时代转型，更多消费者期望通过交易与公司品牌文化建立起融洽和谐的长久关系。体验中心将是客户与摩托罗拉系统之间建立强劲、信任和持久的品牌关系的纽带。

璀璨未来，摩托罗拉系统赋能瀚网任重道远

作为体验中心，带给用户最新的技术感官体验是头等大事。通过模拟环境，提升场景部署的可靠性、可行性，将给企业及用户带来更高效便捷的通信方式，从而为企业及用户赢得更多由效率带来的价值。

摩托罗拉系统作为全球专网通信的巨头，不管是在前期投入还是后期研发都展示了一个百年企业以创新驱动、渠道为重以及长远独到的眼光及运营理念。瀚网坚持与摩托罗拉系统保持良好的合作伙伴关系，以自身优秀的团队及良好的公司运营管理水平，结合摩托罗拉系统先进产品及瀚网独特领先的解决方案，合理运用场景+体验提升用户真实感受。在这样的完美组合下，体验中心将会迸发出前所未有的能量，摩托罗拉系统赋能瀚网任重道远。

以体验彰显实力、赢得客户

南京网联通信技术有限公司工程部 陆云龙

南京网联通信技术有限公司根据市场需要，在摩托罗拉系统的支持下建立了摩托罗拉系统数字通信体验中心。现在，体验中心已初步建成，不仅展示摩托罗拉系统近几年的最新无线对讲产品，如 P8668i、GP338D+、P6600i、E86 系列、SL 系列等，以满足客户对不同型号不同性能的对讲机的需求，而且搭建了 Capacity Max 等系统，可帮助行业客户深入了解无线对讲前沿技术带来的杰出贡献。



全景展现无线对讲系统

作为摩托罗拉系统的白金代理商，为客户推荐最适合的对讲机是我们的义务，所以我们在体验中心内为每一款摩托罗拉对讲机都设置了展台，方便为客户讲解每一款对讲机的性能，让客户最直观的选择他们想要的机型。

在体验中心，对摩托罗拉无线对讲系统的介绍是必不可少的。我们在体验中心内设置了 4 台 SLR5300 中继台，可以十分方便的为客户现场展示摩托罗拉系统的 IP 互联系统、Capacity Plus 系统以及 Linked Capacity Plus 系统。这几套系统完全可以满足一些大型客户的需求，让他们更多的了解摩托罗拉对讲系统的功能强大。本公司作为全国第一家搭建完成了全套 Capacity Max 系统的公司，特地在体验中心搭建了一套 Capacity Max 系统，以推广这套性能更加强大的系统。

自从本公司的体验中心建成以来，全公司内部对目前市场上大部分摩托罗拉系统对讲机都有了更多的了解，员工的专业知识也得到了提升。为了更好的给客户展示摩托罗拉系统，公司的技术人员基本上

都掌握了摩托罗拉对讲系统的搭建方法，能够很熟练地根据客户需求完成系统搭建，这对于本公司的技术实力有了很大的提升。

彰显公司强大实力

体验中心对客户来说具有极大的吸引力。客户不仅能直观的了解各种型号的对讲机，更能对本公司各方面能力做到大体的了解，这一点就很重要了。在市场竞争日益加剧的时代，让客户看到本公司雄厚的实力，就能吸引到更多的潜在客户。例如今年 4 月份为如东优嘉化学做对讲机方案时，请优嘉化学的负责人来到了体验中心。我们在现场为他们演示了 Capacity Plus 系统和调度功能，测试调试效果都很好，完美解决了优嘉化学的无线对讲问题。

最后，希望公司在以后的发展道路上能够走在产品和技术的行列，为客户、公司和摩托罗拉系统创造更多的价值。



摩托罗拉系统数字通信体验中心

2018年度授牌仪式



星级体验，来自摩托罗拉系统数字通信体验中心！



摩托罗拉系统数字通信体验中心 (三星)

- 杭州岩石电子有限公司
- 青岛中亿海电子科技有限公司



摩托罗拉系统数字通信体验中心 (二星)

- 上海常森电子有限公司
- 上海瀚网智能科技有限公司
- 上海凌越实业有限公司
- 上海昕立通信科技有限公司
- 南京网联通信技术有限公司
- 杭州时尚科技有限公司
- 长沙凌峰科技开发有限公司
- 广州达因瑞康通讯科技有限公司
- 广州市亿唐通信科技有限责任公司
- 青岛迪通达电子工程有限公司
- 沈阳雷克通讯科技开发有限公司
- 沈阳金四通科技有限公司

上海凌越实业有限公司

2018年初摩托罗拉系统（中国）有限公司要在上海地区设立摩托罗拉数字集群系统实体体验店，而我公司有幸成为了其中一员，并得到了摩托罗拉技术及设备的上的大力支持。体验中心在2018年7月份正式通过验收并对外开放。

我们承诺为您带来更直观、更专业的无线对讲体验。

长沙凌峰科技开发有限公司

我们的体验中心就是要让客户真切地、近距离地感受到 MOTOTRBO™ 专业化的解决方案和产品。而客户对体验中心也给予了高度的好评，了解到除了常规对讲外，还有更多、更好的、更全面的应用解决方案，以帮助提高企业生产效率，保障工作人员人身安全。

让我们为您提供更好的服务。

广州市亿唐通信科技有限责任公司

建立摩托罗拉 MOTOTRBO™ 数字对讲机体验中心方便我们提升技术能力，有利于更好地帮助客户实实在在地体验到摩托罗拉 MOTOTRBO™ 数字对讲机的各项功能，解决客户工作上所产生的困扰，给客户带来全新的体验与便利。

我们希望与您合作共赢。

沈阳金四通科技有限公司

摩托罗拉系统数字通信体验中心将以更好的服务，更好地满足客户需求。我们在体验中心展现了丰富的无线对讲技术应用，致力于为政府与公共安全、交通运输、服务业、企业及商业等用户提供专网通信产品，全方位提供完善的售后服务与技术支持。

我们以杰出的服务等您。

注：摩托罗拉系统数字通信体验中心在不断建设扩展中，此名单截止于2018年9月16日。



摩托罗拉系统（中国）有限公司

无线对讲渠道业务

摩托罗拉系统营销支持中心热线：

中国 4001 202 101

更多产品信息，请浏览：www.motorolasolutions.com.cn

MOTOROLA、MOTO、MOTOROLA SOLUTIONS 以及风格化的 M 徽标是 Motorola Trademark Holdings, LLC 的商标或注册商标，并在授权下使用。所有其他商标均为其各自持有人的财产。© 2018 Motorola Solutions, Inc. 保留所有权利。

关注官方微信服务号：
摩托罗拉系统

