

/北京3万中小企业的刚需/

华为北京政企MKT与解决方案部部长于督告诉北京商报记者，作为全国AI科研高地，北京既诞生了智谱等万亿级AI企业，也成长起Kimi等大模型领军企业，AI技术早已走出大厂实验室，渗透到城市产业的每一处毛细血管。全市超3万家中小企业覆盖文创、零售、制造等数十个行业，不同企业智能化阶段差异显著，AI时代的到来，正从根本上重塑其生存逻辑，让智能化升级从“可选项”彻底变为“必选项”。

据悉，这一转变由三重现实共同推动：一是AI应用普及催生企业形态变革，大模型与Agent智能体落地带动“一人公司”“个体创业”兴起，这类轻主体对网络稳定性、数据安全性要求极高，传统家用路由器完全无法支撑AI大文件传输与实时交互；同时黑灯工厂、无人零售等新业态快速落地，无人工值守场景全靠网络保障运营，一旦卡顿或出现安全问题，业务将直接停摆。

二是北京消费市场持续迭代，作为全国消费中心城市，智能商超、网红门店、智慧幼教等新场景不断涌现，消费者对体验感要求越来越高——三里屯网红店WiFi卡顿会直接流失顾客，文创工作室核心设计稿泄露将影响项目交付，消费端的体验竞争最终倒逼企业完成底层智能化升级。

三是本地服务伙伴市场存在迫切需求，北京数千家工程商、分销商过去习惯服务大客户，面对分散的中小微市场普遍面临技术迭代慢、获客成本高、客户黏性弱

三大痛点，难以适配AI时代的新需求。

面对这一格局，华为坤灵坚持“以工程商为中心、以分销商为主”的策略，不直接下场争夺客户。华为北京政企业务部副部长（合作伙伴）帅军超在2026华为坤灵中国行北京站活动上，直面一线痛点，推出一整套精准扶持举措：其一，迭代分层伙伴体系，将三层分销链路优化为两层，推动金牌伙伴从单产品转向全场景经营，扶持头部金牌升级钻石，依托厂商与钻金伙伴200余人团队，2026年全力完成北京4000家工程商拓展目标；其二，落地兆泰国际中心、科贸电子城、钻石展厅三大营销阵地，配套标准化套件，叠加高铁专列、城市灯光秀等全域品牌投放，打通O2O线上线下一体化流程，为伙伴输送稳定商机、缩短成单周期；其三，严管市场秩序，分区划定服务范围，严厉管控窜货乱价，保障合规伙伴利润，推动钻金伙伴组建专属场景团队，发力“4+10+N”成套方案销售，实现北京区域场景化方案全年营收破亿。

目前这套政策已在北京落地见效，不少过去靠单品拼差价的工程商，已转型为能输出完整场景方案的智能化服务商，单客营收大幅提升，通过成套方案交付与后续运维服务获得长期稳定收益。当前北京已有1家钻石分销商、16家金牌分销商、千余在册工程商，未来两三年这套分层运营体系将持续扩容，全面承接3万家中小企业的智能化升级需求。

/AI正重塑城市产业生态/

如今，这样的赋能已经结出了实实在在的果实。幸福泉AI常务副总经理赵毅表示，用上华为坤灵方案后，彻底解决了课堂多设备联网卡顿、互动延迟的老问题，打造出流畅的智慧互动教室，建成了可复制的“0—6岁AI创新教育示范基地”。

据北京云图智慧网络技术有限公司总经理李祥介绍，乐万家智能商超借助华为坤灵门店宝、全光网络、智慧屏及摄像头等产品，实现客群画像、热力分析、员工管理等AI能力，配合远程运维，让小微零售门店用极低的成本就实现了智能化高效运营。这些落地在北京各个角落的案例，共同构成了AI重塑城市产业的生动注脚。

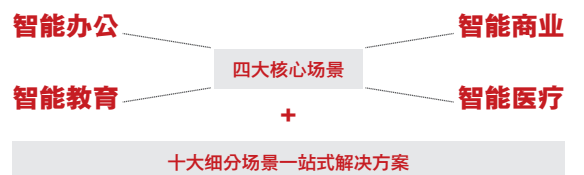
产业观察家许意强认为，当AI从大厂的“专属福利”变成千万中小微的“普惠能力”，这场渗透正在重塑北京的产业生态。短期来看，“开箱即用”的方案省去了专人运维的成本，稳定网络提效、AI防护守好数据，让过去想转型又怕麻烦的小店老板，第一次轻松摸到智能化门槛。中长期来看，过去散落在各处的经营数据，现在能直接变成可参考的决策依据，小店老板也能用上连锁品牌级的智能化运营能力，让北京的消费市场跳出“千店一面”，长出更多有特色、有韧性的本地商家。

但帅军超也表示，落地过程中仍有三道现实关卡要闯：北京3万多家中小微企业覆盖近百个行业，不同业态的需求差异极大，要在“普惠标准化”和“场景定制化”之间找到平衡并不容易；大量本地工程商的技术能力还跟不上AI迭代速度，懂场景、能落地的复合型服务人才仍有缺口；随着AI应用普及，过去瞄准大厂的新型网络攻击，也开始盯上防护薄弱的中小商家，安全能力必须跟着智能化同步下沉。

站在中关村科贸的门店里，能清晰感受到这股新的产业浪潮。智能化本该像水电一样，成为所有中小微都能轻松获取的基础能力。在华为北京政企团队的推动下，这套“把复杂留给自己，把简单留给用户”的方案，正在把智能化的种子撒进北京的每一条街道、每一家小店。未来当3万多家中小微企业完成智能化跃升，这座AI科创高地的产业活力，将释放出更可观的能量——这正是“不让任何一家中小微企业掉队”的真正意义。

北京商报记者 金朝力

● “4+10+N”中小企业智能化方案 ●



一线对话

华为北京政企MKT与解决方案部部长于督：

拆解“4+10+N”，用全栈能力服务北京中小企业

北京商报：华为坤灵“4+10+N”的场景方案设计初衷是什么？

于督：华为政企业务成立多年，此前一直以售卖单个AP、交换机、存储等独立产品为主，从未尝试将全品类产品打包，针对具体场景做一体化方案设计。

“4+10+N”的提出，正是源于华为“发挥全产业协同能力”的思路——大众熟知华为终端的优势，但实际上华为在无线通信、计算、存储等ICT领域的技术积累同样深厚。这套方案的核心初衷，就是把分散的产业能力融合打通，解决特定场景下视频与网络、光网络与存储等多模块的协同难题，比如一人公司直播时的高清网络保障、医疗阅片时的高性能数据联动，靠跨产品的协同能力，解决单一设备覆盖不到的痛点。

北京商报：目前在北京区域，有哪些场景方案已经真正落地触达中小企业？

于督：目前已有四大核心场景在北京的中小企业中实现了规模化落地：

第一是智能办公场景。今年北京一人创业公司的同比增速达到55%，这类企业核心需求是把精力全部聚焦在自身业务上，不愿在IT运维上耗费精力。华为联合合作伙伴推出了一键式扫码开局能力，从智慧屏、智慧会议设备到网络、存储全链路打通，创业者扫码即可完成全部配置，无需专人运维。

第二是智能商业场景，重点落地在酒店、民宿领域。我们专门定制开发了防偷拍AP，设备可主动探测环境内的针孔、隐藏式摄像机，不仅能识别设备存在，还能精准标注出大致位置，解决了住客最关心的隐私安

全痛点，目前已在北京大量民宿和中小酒店完成部署。

第三是智能教育场景。依托鸿蒙+AI的行业战略，华为将鸿蒙系统开放给开放原子开源基金会，通过分布式软总线技术，把老师的教学大屏、学生的学习小屏，以及校园道闸、门禁等设备全部打通。

第四是智能医疗场景。配合国家“调二保三”的基层医疗资源优化方向，针对二级医院、社区卫生服务中心这类基层医疗主体，解决其AI应用落地的痛点。

整体来看，“4+10+N”正是瞄准智能时代下，Agent应用爆发、网络连接数激增、存储需求暴涨的新挑战，联合广大工程合作伙伴，为北京的中小客户带来轻量化、高协同的智能化升级体验。