

中国互联网与国际对接20年 手机成第一上网终端

周鸿祎再谈互联网思维四大秘笈

中央电视台《互联网时代》热播,360公司董事长周鸿祎的新书《我的互联网方法论》销售火爆。日前央视主持人王小丫和360公司董事长周鸿祎边看电视,边聊互联网时代的方法论。周鸿祎向王小丫再次畅聊互联网思维四大秘笈。

周鸿祎说,互联网就是网聚人的力量,产生新的商业模式,新的体验包括新的经营方式,新的组织架构。下一代是IOT(万物互联),今天看到的所有事情,包括开的车,家里连着的家电像插座、灯泡,身上戴的耳环、手镯、眼镜都可能是智能化的,可以互联的。那时候就不是网聚人的力量,而是网聚万物的力量。

周鸿祎将互联网方法论归纳为4点:第一,用户至上。第二,体验为王。第三,免费模式。周鸿祎大胆预言,不光软件和服务可以免费,将来硬件免费也有可能。面对王小丫的不解,周鸿祎解释说,实际上电信存话费送手机是硬件免费,他在服务费上收钱。第四,颠覆式微创新。

互联网里有很多颠覆式活动,但颠覆并不是什么惊天动地。要把产品变得很简单,让原来很复杂的事儿变得很简单,那是体验上的颠覆,比如微信里发语音,发照片、分享给朋友,比彩信方便,就可以不用彩信了。要么是商业模式的颠覆,指的是把原来很贵的东西变得很便宜,或者把原来收费的东西变成免费。周鸿祎认为,这两种颠覆在互联网里比比皆是。互联网里很多创新未必是发明神奇的算盘,或像可口可乐一样找到新奇的秘方或发明前所未有的物质。互联网很多创新是从用户出发,围绕用户去做很多细微的细节,去做持续的体验和商业模式的改进,最后让用户对你的产品越来越依赖。(向阳)

赶集网用大数据“操控”二手交易

为了给用户提供定价参考,满足用户砍价定价的需求,赶集网基于大数据,推出了赶集网二手市场行情工具,为买卖二手物品的用户提供多维度数据信息,可有效帮助用户进行定价、比价。据悉,这是分类信息行业首个二手交易比价工具。

“买卖二手货,最难的是定价的合理性。大多数人买二手货时候,衡量比较价格的参考依据都是新品,对几成新的同类商品定价没什么概念,我们便通过二手市场行情的数据分析来给买卖双方提供定价参考。赶集网积累了大量的二手物品数据,通过对大量数据的挖掘、整理,我们开发了二手市场行情工具。赶集网二手市场行情工具负责人表示。

赶集网二手市场行情工具提供贬值曲线、价格参考和热度分析,可以满足用户卖出或买入的决策参考需求。为确保数据的真实准确,二手市场行情工具剥离了噪声数据,可以精准地提供二手物品的价格曲线。比如想买二手手机的用户,可以在贬值曲线中了解各品牌机型的价位,在确定品牌和型号后,可以在价格参考中了解自己预算范围内能买到什么档次的手机。同时在用户浏览数据的过程中,赶集网二手市场行情工具中的比价功能还提供同类型品牌、型号入口,方便用户快速切换商品进行比价。

二手市场行情工具不仅满足了买卖双方的需求,更为二手交易创造了更大的市场空间。业内人士指出,二手市场行情工具以赶集网大数据为依托,可以为用户提供更有价值的合理指导和建议,由此可以看出,赶集网的创新更多基于用户的切实需求,提升用户整体的使用体验。(向阳)

阿里数娱护航《愤怒的小鸟思黛拉》

9月4日,总部位于芬兰的全球知名娱乐公司 Rovio 宣布,新作《愤怒的小鸟思黛拉》于当日在正式全球首发。在中国区,阿里游戏将独家代理发行《愤怒的小鸟思黛拉》的安卓版本,并合作推广该游戏的iOS版本。这开启了 Rovio 与阿里集团更广泛的合作。在电商平台、数字娱乐产品上共同推动《愤怒的小鸟思黛拉》,以将其打造成更让人入心的泛娱乐品牌。

除游戏运营之外,Rovio 在天猫上还开设有“愤怒的小鸟”商店,与天猫美妆等频道展开系列合作。《愤怒的小鸟思黛拉》的周边产品也将在天猫火热上架。与 Rovio 的合作也是阿里在游戏分发方面的一次强势出击。阿里巴巴集团副总裁、阿里数字娱乐事业群总裁刘春宁表示:“女性游戏玩家的比例正在逐渐上升,但针对女性‘定制’的游戏品类却不多。阿里游戏有运营女性手游《暖暖环游世界》的成功经验,希望通过与 Rovio 这样全球知名娱乐品牌的合作,让《愤怒的小鸟思黛拉》在中国成为一个更让人入心的泛娱乐品牌。”(陈杰)

1994年,北京“中关村地区教育与科研实施示范网络”(NCFC)通过美国 Sprint 公司的 64K 专线,实现了与国际互联网的全功能连接。20年后的今天,中国互联网发展到怎样的高度?对中国及全球经济的贡献如何?在日前召开的2014年中国互联网大会上,工信部副部长尚冰作出解读,他表示目前中国互联网网民达到6.32亿,普及率达到46.9%,其中手机网民达到5.27亿。今年上半年,中国信息消费整体规模达到1.34万亿,网络购物规模达到1.1万亿,用户规模达到3.32亿。他说,“互联网已经成为中国最具产业创新发展的集聚平台”,“是打造新时代的经济引擎”。

多模支撑无缝接入 手机上网用户激增

20年来,整体网民规模从激增到稳步增长。而伴随着3G的普及,以及LTE TDD/FDD混合运营实践的开展,手机当仁不让地成为网民上网主力,并成为拉动网民数目增长的重要因素。根据CNNIC的统计,在中国,目前用手机上网的网民占比83.4%,台式电脑和笔记本为69.6%和43.7%,手机作为第一大上网终端的地位非常稳固。

越来越快的接入网速,越来越方便无缝的接入体验是手机成为“上网霸主”的重要原因。目前,运营商正在全国范围内提供超过100Mbps峰值下行速率的LTE网络服务;在其它一些国家,采用载波聚合技术的LTE-Advanced网络也已开始向公众提供开放。稍早前,新加坡运营商SingTel开始向智能手机用户提供300Mbps下行速率,首批智能手机为三星Galaxy S5 4G+;而此前LG G3 Cat.6和三星Galaxy S5 4G+已经韩国推出,通过在两个无线信道(带宽分别为

10MHz和20MHz)同时通信,支持最高225Mbps下行峰值速度。这几款手机均采用骁龙805处理器和Qualcomm第四代Gobi 9x35调制解调器。

“快”是大家选择手机上网的重要推动力。根据工信部的统计,截至到7月,今年我国移动互联网接入流量超过10亿G,同比增长56.1%,2014年以来每月同比增长均超过50%,手机上网方式贡献8成以上流量。与这个数据相呼应,Qualcomm执行董事长保罗·雅各布博士曾提出业界著名的“1000x”愿景,他表示,从2010年到2020年,全球移动数据流量将增长1000倍。

更快的网速是实现“1000x”的必要条件之一,而无缝、便捷的移动连接是另外一个重要因素。Qualcomm和移动行业诸多参与者也在多个场合表示,LTE FDD/TDD的共通融合将为“1000x”提供重要支撑。就在8月28日,中国电信、中国联通宣布继第一批试点之后,其LTE TDD/FDD混合组网试验范围将继续扩大。从技术角度,LTE作为一个全球通用标准,特别有助于全球打造统一的产业链。3G时代各种通讯制式互不兼容,4G时代不存在这个问题。也就是说,FDD/TDD更像孪生兄弟,手机用户采用支持TDD/FDD以及后向兼容3G的多模手机上网,才能尽享全球统一4G标准以及无线网络持续演进所带来的便利。工信部曾表示,TD-LTE(LTE TDD)和LTE FDD相互融合并共同发展已成为未来全球移动通信产业的趋势。而中国移动总裁李跃也在多个场合称,五年来,中国移动推动TD-LTE(即LTE TDD)产业发展始终坚持的一个追求,就是实现融合。TD-LTE和LTE FDD是一个LTE,只是有两种不同的表现形态。

TDD/FDD是一个LTE,这也为厂商打造支持

LTE TDD/FDD的5模10频、5模13频,甚至6模多频等终端提供了便利。中国移动总裁李跃曾表示,“我们重点发展的是5模10频、5模12频以上的终端,因为只有这种终端才能真正实现‘一机在手,走遍全球’,只有这种终端才能涵盖全球目前所有的LTE网络。”

手机是“第一出口”终端 多模成必选项

与李跃所言“走遍全球”相契合的是,目前国内手机厂商已经将目光投向了全球市场。工信部数据显示,上半年手机是电子信息类出口额最多的产品,达到451亿美元,同比增长8.7%,与第二名笔记本电脑的“剪刀差”正在持续加大,笔记本电脑的出口额同比下降30.1%。稍早前,Qualcomm首席执行官史蒂夫·莫伦科夫曾表示,从2007到2013年,中国OEM的3G/4G手机出口复合年均增长率大于30%。2013年,全球前40家3G/4G OEM中,有17家中国手机厂商,而07年只有5家。

目前,国内手机厂商正携自己生产的4G手机杀入国际市场。前不久,vivo在泰国推出了支持4G的vivo Xshot,支持LTE/3G多模。TDD/FDD的共通融合使手机厂商可以不再受标准差异的限制,快速进入国际市场,还可在一定程度上压缩研发成本。此外,用一个平台打造符合全球各个运营商需求的手机已经成为中国4G厂商的发展方向。从处理器的角度,Qualcomm的多模LTE芯片组从2010年第一代开始就同时支持FDD和TDD,如今已经发展到第四代,目前所有面向不同价格区间的Qualcomm 4G LTE处理器不仅支持LTE TDD和FDD,还支持全球所有主要移动网络之间的无缝互通。(桐岩)

百度LBS剑指万亿生活服务市场

9月3日,中国互联网行业技术创新盛会百度世界在北京中国大饭店拉开帷幕。百度全新战略级产品“直达号”重装登场。相比传统的互联网营销方式,这款产品凭借百度的庞大用户基础、丰富的大数据以及成熟的技术优势而备受期待,它与百度地图、百度糯米两款成熟的明星级产品会发生怎样的“化学反应”引起广泛关注。

在LBS论坛现场,百度副总裁刘骏详细阐释了包括百度糯米、百度地图等在内的百度LBS明星产品在“直达号”合力颠覆传统生活服务模式中扮演的角色。

刘骏表示:“线下生活服务市场规模巨大。2013年,全国餐饮业总规模超过2.5万亿,而在在线餐饮市场规模在2014年才达到这个数字的2.5%。然而在线餐饮85%以上的年增长率,意味着规模巨

大的线下生活服务正在向线上快速迁移,这势必为互联网公司带来巨大的市场机遇。而遍及线下的商户往往对互联网和移动互联网的颠覆准备不足,急需互联网公司的助推。我们将通过百度LBS为商家提供个性化的‘直达号’整合营销服务,帮助线下商户在O2O时代成为赢家。”

百度LBS团购产品总监王磊高阐释了如何通过全新的团购模式彻底改造线下商户与用户连接的状态。他表示,团购行业在短短几年内,已经从“抢购”的单一模式演变为巨大的生活服务平台,百度糯米通过低价高品质的食品、电影、酒店、KTV等等生活服务将千万用户连接在这个广大的平台之上。被百度收购后,百度糯米已经连续推出了“毛钱看电影”“3·7女生节”“5·17吃货节”广受好评的大型项目,使百度糯米注册用户快速增长

中移动第二款自主品牌4G手机开售

中国移动第二款自主品牌4G手机——中国移动M812今日率先开售,价格1399元。该产品是一款拥有高性价比的五模十一频手机,也是中国移动第一款销往国外的自主品牌手机。

M812是中国移动与法国电信携手共同设计、研发的一款TDD与FDD融合的LTE手机,支持全球主要区域的网络制式和频段,可实现全球漫游,并进一步推动TD-LTE和LTE FDD技术在全球的融合发展。中国移动M812同时满足中国和欧洲的产品质量认证标准,除面向欧洲市场销售外,还将同时在法国电信、非洲和中东市场销售。

作为中国移动2014年扛鼎之作的M812,其流线形外观源自于跑车设计美学,一改4G手机“四面方倒圆角”的“大众脸”形象;而5.5英寸高清IPS全贴合屏,配合8.55mm的纤薄身材,更凸显出手机时尚酷炫的个性色彩。加上珠光银、玛瑙灰两种机身颜色,使之成为4G时代视觉系新宠。

另外,M812拍照功能更是强悍:对着手机说一声“茄子”即可轻松自拍的语音拍照功能,以及自动场景识别、美颜、夜景模式等,都能极大地满足顾客们的需求。配上F2.0大光圈、800万像素后置摄像头,以及84度广角的500万像素前置摄像头,无疑将成为自拍一族青睐产品。同时,M812仅仅千元出头的价格,却拥有当前市场高端手机的主流配置:搭载高通骁龙4核处理器,2GBRAM和8GB存储空间,3100mAh大容量电池,支持NFC近场通讯,基于Android 4.4的深度定制系统,支持10种手势唤醒、翻转静音、手套模式、单手操作等多种人性化设计。更值得一提的是,M812在安全性方面作了全面考虑,权限管理、病毒查杀、推送消息管理三大功能,还小伙伴干净、放心的移动互联网生活。

在国内市场,针对9月10日的上市销售,中国移动为M812准备了多重礼包,包括手机内存卡、

至5000万,合作商家数27.5万,拥有覆盖400余座城市的72万团单,还创新地推出了在线外卖、电影票订座等丰富的新团购模式。

百度LBS地图产品总监胡明则通过技术的视角,揭示了百度地图如何通过技术革新和功能的演进帮助3亿用户“漫步生活”。中国互联网信息中心8月发布的《中国移动互联网调查报告》显示,百度地图用户使用率达到63.7%,市场份额超过其他手机地图App的总和。这些骄人的数据正是百度地图打造线下服务的最重要依托。

胡明表示:“首都机场T3航站楼内的室内定位、hands free人机对话等功能,都意味着百度地图即将再度颠覆传统导航软件的功能和使用,而国内首家使用地磁定位技术也让百度地图背后的定位精度取得了革命性的升级。未来百度地图将会成长为一个日益庞大的生态体系。以百度地图为核心,五花八门数据有了更好的应用场景,开发者和垂直网站拥有了低成本高效率的解决方案,商户则可以在这个生态体系中收获前所未有的新老消费者。”(向阳)

移动电源、先锋设计师打造的限量版手机壳,以及施华洛世奇水晶礼品。(安吉)



三星双旗舰Note 4和Note Edge同台首发

9月3日,三星电子在北京国家体育馆与柏林、纽约全球同步首发GALAXY Note 4和全球首款“曲面侧屏”智能手机GALAXY Note Edge。三星电子大中华区总裁朴载淳先生表示:“三星高度重视中国市场,重视中国消费者,这是我们选择在中国做世界首发的重要原因。”

GALAXY Note 4的5.7英寸Quad HD Super AMOLED屏(分辨率2560x1440)可呈现出更清晰、更生动、对比度更强的图像,同时提供更优质的可视视角以及百万分之一秒的响应速度。借助大屏幕的优势,精心设计的多窗口功能能够为用户提供更便于操作的多任务处理能力。用户可以从全屏显示、分屏显示或者浮窗显示等形式选择进入程序,并能以直观的一步滑动操作轻松调整窗口的大小和程序在屏幕上的位置。

GALAXY Note 4搭载了配备了光学防抖技术的1600万像素后置摄像头,能够降低相机抖动造成的影像晃动;同时,在黑暗环境下,通过光学防抖技术,GALAXY Note 4可以自动延长曝光时间。370万像素的前置摄像头配合f1.9大光圈,提供了90°的默认拍摄角度和最高达120°的广角

拍摄角度,实现多人场景下的自拍体验。

GALAXY Note 4借助急速充电功能和超级省电模式,可以完成快速充电,保障用户在紧急情况下电量充足。此外,GALAXY Note 4还配有3个麦克风,让用户在嘈杂环境中,可以有效降低低噪声,获得更好的音质效果。内置的录音机可以分别记录来自8个方位的音轨,在多人会议时,用户可以有选择性地回放来自某个方位发言者的录音。

GALAXY Note 4同样对指纹识别器进行了升级,以进一步保障用户个人数据的安全;此外,它还是全球首款配备了紫外线传感器的移动设备。

为了让日常应用变得更高效率、更便捷,三星Galaxy Note 4对S Pen进行了大幅提升。全新的S Pen实现了模拟钢笔和毛笔在纸上书写的自然效果,带来更真实的书写体验。此外,S Pen还引入了更易用的“浮窗指令”功能,整合了多项便捷功能,如“智能备忘录”“截屏编写”“图像剪辑”“智能多截图”,让创造和收集内容变得更容易。最新加入的“智能多截图”功能还能让用户截

取来自不同地方的图片,并及时分享。

GALAXY Note 4借助S Note 应用为用户提供了一种多元且无缝的记录方式,让用户每天的工作更加高效、便捷。除了键盘输入和手写输入外,创新的“随拍图文编辑”功能还将带来更多便利:用户只需通过拍照,即可将眼前看到的板书或文案,快速简单地转换成S Note。

配备了曲面侧屏的智能手机将GALAXY Note 4体验提升到了全新境界,为用户查看信息提供了全新的方式。GALAXY Note Edge独一无二的曲面侧屏,可以让用户快速进入常用应用,查看提醒和设备功能——即使用户的手套在合上的状态下,这些操作只需要用拇指划过侧屏即可实现。在主屏观看视频时,用户可以直接通过侧屏接收各种信息,而无需暂停视频播放。

作为三星最重要的市场之一,中国不仅是新一代GALAXY Note全球首发的主场,同时也将于9月底率先在全球上市销售。为满足中国消费者的不同需求,GALAXY Note 4还将推出4G双卡公开版、中国移动4G定制版、中国电信4G双卡定制版以及中国联通4G双卡定制版共四大机型。(陈和利)

展讯深圳创新实验工程中心投入使用

展讯深圳创新实验工程中心正式投入使用,这是中国首家具备“多地百口”认证体系的手机整机测试基地。

展讯深圳创新实验工程中心位于深圳南山区高新科技园,与展讯众多手机客户毗邻相伴。工程中心占地500平米共计10个功能实验室,涵盖了自动化测试、协议一致性、OTA、环境、静电、屏闭、音频、ISP在内的各种测试功能,相当于复制了一个国际一流运营商的系统测试体系。

该中心将完全面向中国本土客户开放,通过一站式的产品测试解决方案,助力客户强化产品质量建设,帮助客户缩短产品上市周期。

“产品质量测试及工程认证对手机制造商而言的具有举足轻重的作用,但与之配套的实验测试设备却投资巨大。”展讯董事长兼首席执行官李力游博士表示,“展讯深圳创新实验工程中心是目前国内规模最大、测试设备最为齐全的手机整机测试基地之一。该工程中心的建立将极大缓解手机制造商面临的测试资源紧缺的现状,同时也会将我们在世界各地场所获得的技术经验及案例积累,零门槛的输送给中国本土手机产业。”

展讯通信(上海)有限公司致力于智能手机、功能型手机及其他消费电子产品的手机芯片平台开发,产品支持2G、3G及4G无线通讯标准。基于高集成度、高效能的芯片,搭配客户化的软件及参考方案,展讯可提供完整的交钥匙平台方案,帮助客户实现更快的设计周期,并有效降低开发成本。展讯的客户覆盖全球及中国本土制造商,可为中国及全球新兴市场的消费者提供卓越的手机产品。(安吉)

决胜网助推留学行业标准化转型

留学服务行业最近出现“离职潮”,新东方负责网络运营的助理副总裁邓弘、启德副总裁刘冰、新通教育北区业务副总裁马志海和澳际留学谢坚上周先后离职,也反映出留学服务行业竞争日益激烈、市场成本过高、价格服务水平参差不齐的现状。而留学服务产业标准化升级,成为解决问题的关键。

留学行业从来都没有标准的价格机制。近两年,随着留学信息的逐渐透明,消费者对于留学行业价格机制的反感,导致了越来越多的开始选择DIY,消费者对于留学行业的依赖性越来越低,行业利润因此不断被削弱,留学行业价格标准化势在必行。以往的留学费用中一般包含了选校指导、文书撰写、递交材料等,而在不断提倡留学服务产品标准化的今天,业内人士建议对留学服务进行细化分层处理,一层服务对应一个行业服务标准和价格标准,所有的留学服务皆是明码标价,消费者对于自己购买的留学服务内容和价格一目了然,不会再为钱不知去向而徒添烦恼。

留学顾问在留学申请中的作用非常重要,甚至在一定程度上决定了学生的求学命运。面对这种情况,决胜网推出了首个留学行业专家顾问标准——“出国留学星级顾问评定标准”。此标准的评分模型基础是五维综合评价法(专家学位、海外背景、从业时间等),通过海量的用户对于专家顾问能力的反馈信息,再经过科学严谨的计算对留学顾问进行星级评定,同时,对星级顾问进行不断地监督反馈。可以说决胜网已经开启了留学行业从业人员“标准化时代”,但是标准化的延续、再发展仍然需要一个不断改进的过程。(向阳)

迪信通将同步发售iPhone 6

迪信通日前宣布,将同步发售iPhone 6新品,消费者可到迪信通门店支付100元提前预定,正式发售时将获得300元话费。与此同时,迪信通自8月开始在北京地区重点门店内增设苹果专区,或已提前开展iPhone 6发售工作。

迪信通高级副总裁齐峰表示,此次iPhone 6将在全球同步上市发售,目前具体发售时间仍不便透露,但迪信通已确定将与苹果官方、合作运营商同步发售iPhone 6新品,相关发售筹备工作已全面启动。迪信通将与苹果公司共同在北京地区的30余家迪信通门店增设苹果专区,深度布局北京市场。

齐峰表示,苹果公司是全球领先科技企业,并且是迪信通目前最重要的合作厂商之一,迪信通所售苹果iPhone、iPad系列产品均取得极佳的销售业绩,成为关注度最高的智能终端产品。此次双方再度深化合作后,将进一步拓展苹果产品在北京地区的渠道销售能力,迪信通也随之成为苹果公司在京最大授权销售渠道商之一。

据了解,迪信通将继续在北京城区及郊区的30余家门店增设苹果销售专区。截至目前,迪信通已开设5家苹果授权体验店及12家独立苹果专区门店,加之即将改装亮相的30余家苹果专区门店,上述50余家门店都将成为迪信通苹果产品销售的核心门店。

齐峰透露,迪信通苹果专区将由苹果公司统一设计、装修,所有改造门店将开设苹果产品专区,该专区从产品设置、商品陈列、人员服务到展区风格等方面均与苹果官方专卖店保持一致。迪信通门店苹果专区将有2至3名专业人员负责苹果产品演示、咨询、应用下载等体验服务工作。

业内资深人士猜测,苹果出资布局传统线下渠道专区,极有可能是为新品iPhone 6正式发售拓展国内销售渠道。对于上述猜测,齐峰表示,中国大陆将再次成为苹果新品的首发地区之一,而迪信通也将成为苹果新品的重要线下发售渠道,在北京地区形成四大苹果旗舰店搭配数十家渠道商苹果专区的苹果销售网络。

齐峰表示,伴随iPhone 6正式登陆国内市场后,苹果产品在国内通讯市场的销售占比将进一步提升。而迪信通苹果专区将为消费者提供与苹果专卖店相同的购机体验与服务,并充分满足消费者对于苹果相关产品的购买需求。(陈杰)