

微软 Windows 平台展示六大行业应用

□ 成雪



微软中国携手众多软硬件合作伙伴集中展示了微软以本土生态圈助力企业移动化转型的成果。通过对零售、医疗、航空、金融、制造、酒店服务等不同行业用户革新应用场景的再现，阐释了微软及合作伙伴对行业用户如何利用移动技术，高效增强核心竞争力的观点。

多样化设备为企业用户带来更多选择

作为一家生产力和生产力平台公司，微软非常重视生态系统的发展。从技术培训支持、资源投入到市场推广，微软正从各个环节与产业合作伙伴共同构建一个更加完善的生态系统。截至目前，微软已与联想、戴尔、惠普、台电、蓝魔在内的多家微软硬件合作伙伴在中国市场推出了百余款 Windows 设备。从智能手机、平板电脑、笔记本电脑、台式机，到针对各种行业应用的嵌入式系统的创新设备，从千元以下的低端机型到价值万元的高端机型，微软正与硬件合作伙伴一起迅速构建起基于 Windows 设备的价值链条，满足广大企业用户的多样化需求，让每一个用户自由选择任何他们所钟爱的 Windows 设备，使得 Windows 生态系统也达到了前所未有的广度。

微软大中华区副总裁、消费渠道事业部总经理张永利表示：“微软加速助力合作伙伴在竞争激烈的智能手机、平板电脑以及 PC 产品市场中推出高性价比、高用户体验的产品。通过丰富多样的产品和优质服务，我们的用户能自由选择任何他们所钟爱的 Windows 设备。”

无论是个人用户、开发者还是企业用户，面向未来的平台都应该提供更加丰富的体验、轻松的部署和高效的可扩展性。移动工作者将可以随时使用自己选择的设备来访问公司应用程序。企业 IT 部门将通过移动设备管理方案 (MDM) 为本地和云端提供统一的应用程序和设备管理，确保移动设备的安全性。开发者可以在单一的平台开发应用，并轻松将其部署到 PC、手机等不同类型的设备上。而作为移动终端

和应用程序的后台引擎，借助混合云解决方案，企业用户可以实现 IT 资源的集中式管理、让系统开发变得更加便捷以及降低运营费用，从而实现高效、平稳的业务扩展。

正如权威 IT 行业分析机构 Gartner 指出的，拥有移动 App、移动系统和移动设备是企业首席信息官的三大企业级优先事项。为了响应移动趋势，企业有必要整合资源发展“移动生产力”，让移动技术与核心业务融为一体，并成为收益增值的利器。而在部署移动解决方案时，平台的选择是首当其冲的。

微软中国有限公司开发体验和平台合作事业部技术总监赵立威表示：“微软及其移动解决方案合作伙伴基于微软技术架构提供了完整的行业移动解决方案，更通过云技术赋予了移动应用更大的灵活性。确保企业在移动转型的过程中提高生产效率，提升用户满意度，获得更多商业机会。”

企业部署移动生产力树立新风向标

截至目前，微软已携手广州汇卡、西安盈谷、中航材导航以及嘉兴嘉赛等合作伙伴为企业用户带来了全面覆盖零售、医疗、航空、金融、制造、酒店服务等重点行业的，基于 Windows 平台以及云服务的企业内部业务线应用 (Line of Business Apps)：

零售业：消费者的购买行为、偏好和期望发生了史无前例的巨大转变。零售商只有将客户置于业务的核心位置，才可以从竞争中脱颖而出。通过 Windows 平台以及 Windows 8 平板电脑，广州汇卡开发的智能收银台应用实现了零售业务在产品展示、销售下单、刷卡收钱的整个移动化流程。此外，通过 Windows 8 平板及 POS 机一站式服务，解决了客户刷卡收银、会员管理、进销存等需求。同时，也保障了用户可秉承终端的诸多特性，具有易操作性、可升级性、无限可能的拓展性等。

医疗业：微软移动技术正在改变诊断流程，使患者得以更好地康复、使住院环境更加的舒适，同时让所有人能轻松地对各种潜在的难

题。其中，以西安盈谷为代表的微软医疗解决方案合作伙伴基于 Windows 平台和混合云服务等技术创新生产工具，打造了基于高性能云图像处理引擎技术的先进临床影像应用系统，依托完整的从端到云到服务的整体企业移动解决方案，为医疗机构在诊断和治疗方面提供了极大的便利。高速计算、大存储容量从此不再价格不菲。

航空业：移动不仅仅是航空公司的一项特色服务或企业品牌、美学外观和设计风格的一部分，商业智能解决方案也使航空业能够更好地分析数据，为旅客带来便利，加强航空业分散式员工队伍的服务能力。为了进一步提升智能管理效率、让飞行员“减负”，中航材导航凭借在航行情报领域的丰富经验，开发了国内首创数字化航图。并依托微软平板电脑以及 Windows 平台，增强了对于 EFB (电子飞行包) 设备的统一管理，保障了数据安全和提升数据更新效率，能够实现多态 EFB 设备的监控。通过引入搭载 Windows 系统的平板电脑，帮助航空企业减少纸质资料订购，使信息传递更加及时有效，最终让飞行更加智能与安全。飞行员无需携带多达十几公斤的纸质飞行航图、飞机技术参考资料等。

金融业：安全是所有金融服务机构的首席信息官们最关心的话题。微软可以在提供卓越体验的同时，满足金融机构必须的且极其严苛的 IT、安全、管理和支持标准。通过集中管理应用和数据及增强的安全性和合规性，企业可以全面实现自带设备办公方案。嘉兴嘉赛公司基于搭载 Windows 的微软平板电脑及 Windows Phone 等智能工具，为银行客户构建了统一的移动管理平台。该移动管理解决方案，不仅实现了金融行业众多移动设备全面管理，保证了信息数据的及时性、有效性、准确性、可靠性、连续性和可扩性，更保障了企业资产安全与数据安全，为金融行业的移动信息化建设保驾护航。

制造业：为了应对愈发激烈的市场竞争，汽车品牌需要被赋予更多内涵。将服务与营销进行有机结合变得至关重要。对于集整车销售、备件供货、售后服务、信息反馈于一身的 4S 店来说，工作效率、沟通方式的提升直接为客户带来更好的服务体验，进而树立品牌优势。基于 Windows 平台开发的数字化服务助手帮助 4S 店实现了无纸化服务受理和接单，更通过移动办公便捷地为客户受理业务，为高端用户提供定制化服务，使 4S 店接单服务得到了大幅提升，品牌形象和服务质量得到了快速提升。

酒店业：借助 Windows 平板对外设集成的优势，上海连客信息技术有限公司为酒店行业研发了高效快速的自助入住系统。酒店业可借助该解决方案，直接在 Windows 平板上为客户办理入住，并高效完成身份信息获取以及银行卡刷卡等功能，可在提升服务效率、节约人工成本的同时，为客户带来了更好的体验。

乐逗游戏母公司公布上市首份财报

手游发行平台乐逗游戏母公司创梦天地 11 月 25 日交出了公司上市以来的第一份“成绩单”，2014 年 3 季度当季收入同比增长 276.2%，环比增长 57.3%，达到 2.945 亿 RMB，远超行业及竞争对手的成长；基于非美国通用会计准则 (Non-GAAP) 的净利润高达 5680 万元，创下历史最高，超过去年全年净利润总和。根据易观国际 2014 年第三季度移动游戏发行市场分析报告，乐逗游戏以 29.8% 的用户规模持续领先，保持了市场份额第一的地位。

根据创梦天地三季度财报，该公司三季度用户基数显著增加，用户活跃度和付费转化率都有明显提升。其第三季度平均月活跃用户 (MAUs) 达到 1.22 亿，环比增长 27.7%，同比增长 50.1%；平均日活跃用户 2740 万，同比增长 9.6%，较第二季度的 2290 万增长 19.7%。

另一组数字更加令人鼓舞，愿意为创梦天地发行的游戏付费的用户也在不断飙升中。根据财报，创梦天地第三季度平均月付费用户 (MPUs) 为 740 万，同比增长 60.9%，较第二季度的 520 万增长 42.3%。平均每个用户每月贡献的业务收入 (APRPU) 为人民币 13.2 元，较上一季度环比增长 10.5%，付费转化率高达 6.1%。

对于未来，创梦天地 CEO 陈湘宇表示：“公司将继续精耕细作三大主营业务——精品游戏发行；用户服务；移动广告；搭建完善四大运营体系——支付体系、营销体系、账号体系、消息体系。” (陈杰)

洛可可发布未来战略

近日，LKK 洛可可整合创新设计集团在京发布未来发展战略，洛可可创始人贾伟表示，未来洛可可将会坚持“设计思维+互联网思维”的思维模式发展。互联网思维解决用户的痛点问题，而后设计思维解决用户的幸福感问题，工业设计二者者的完美结合才能更好的为用户服务。在此思维的基础上，LKK 洛可可可将打造自己的研发中心，不断推出更多类似 55 度杯这样的神器。同时，逐步把洛可可打造成创新设计平台式公司和文化创意产业第一品牌，逐步拓宽国际化视野。

国际化是洛可可一直以来坚持的战略。目前洛可可已成功布局华北、华南、华东、西南、长三角以及欧洲重要战略要地。未来洛可可可将不断发力，布局更多海内外地区，加快其国内外创意发展进程。另一方面，将服务更多的世界 500 强企业，并协助更多的中国企业成为世界五百强。更为重要的一点，2014 年，LKK 洛可可与米兰世博中国企业联合馆签署了战略合作协议，为中企馆的建设和合作提供创新交流思路和服务。而贾伟本人，则担任米兰世博中企馆的创新总监，目前已助力正和岛、懒猫、熊猫自媒体等众多中国企业成功入驻米兰世博。明年，洛可可还计划在米兰增设一家公司来服务国际企业，洛可可平台化的作用越来越明显。 (陈杰)

尼康 D750 新品体验会登陆天津和福州

尼康最新 FX 格式数码单反相机 D750 自 2014 年 9 月全球同步发布伊始就吸引了众多摄影爱好者以及广大消费者的关注。为了给更多的消费者提供一个可以充分体验 D750 的机会，现在尼康通过尼克俱乐部平台，开展为期三个月覆盖全国 15 个城市的 D750 新品体验会活动。特别值得注意的是，本次 D750 活动是尼克俱乐部活动首次向非尼克俱乐部会员开放。作为拥有众多知名摄影师资源和庞大会员群体的尼克俱乐部，近年来一直在积极举办各种丰富多彩的活动以回馈新老用户的厚爱与支持。现在，把握这一绝佳机会，立即报名预约参加，和尼克俱乐部会员一同聆听专业摄影师的使用感受，亲自试用最新款尼康相机拍摄靓丽模特。

继上周末该活动在成都、重庆、石家庄等地顺利举办之后，本周末 (12 月 13 日 星期六) D750 新品体验会将登陆天津和福州，走近天津和福州尼康用户与摄影爱好者的身边，尼克俱乐部将诚挚地欢迎各位老用户和新朋友莅临现场，体验尼康新品带来的全新感受。 (杰闻)

长城电脑系列产品瞄向自主可控

在第 16 届中国国家高新技术成果交易会上，作为国家高新技术企业、深圳市首批“自主创新行业龙头企业”、中国信息化建设的“国家队”、中国航天事业合作伙伴，中国长城计算机深圳股份有限公司展示了具有完全自主知识产权的飞腾存储服务器、飞腾一体机、兆芯桌面台式机等一系列计算机产品，展现了我国在自主可控计算方面的实力。

随着中国信息化飞速发展普及，信息安全越来越不容忽视。信息安全最重要的核心是国产化。对国外信息产品的严重依赖导致我国信息化建设的安全底数不清。国外垄断信息产品对我国而言是一个“黑盒子”，无法准确判断其安全隐患。只有大力发展自主可控信息技术，才能夯实我国信息安全基础。

本届交易会上长城电脑展出的飞腾一体机采用国产飞腾 FT-1000A 处理器，支持长城国产自主安全 BIOS 及国产中标麒麟操作系统。兆芯桌面台式机采用国产兆芯 ZX-A 处理器，支持长城国产自主安全 BIOS 及国产中标麒麟操作系统，基于最大支持 8GB

DDR3 内存。飞腾存储服务器采用国产飞腾 FT-1000A 处理器，最大支持 16GB DDR3 内存，最大支持 8 块 SATA、SAS 硬盘，应用冗余电源，支持长城国产自主安全 BIOS 及国产中标麒麟操作系统。

长城电脑拥有着中国最完备的 IT 产业制造链和完整解决方案的服务能力，是全球最大的显示器制造商，全球第三大液晶电视研发制造商，国内最大的计算机电源设备制造商，也是我国最大的计算机系统研发生产厂商，最大的计算机及零部件制造商和最大的 OEM 产品供应商之一，在计算机各个领域有着丰富的积累沉淀，形成了“上下游产品紧密衔接、前后项关联、互补性好、自我配套能力强、涉足核心技术”的计算机及关键零部件产业链。这使得长城电脑能够依托自身的全产业链优势进行自主创新的研发制造，提供基于硬件的安全防护和系统整合安全方案，打造完全中国自主知识产权的计算机产品。

从核心技术来看，自 2000 年开始，长城电脑就

深入信息安全领域研究，开发出一系列安全产品，应用于军、警、航天、科研等重要机构。目前已具有安全计算机主板及整机的自主研发设计和生产制造能力，在可信计算、安全存储、计算机底层安全防护、虚拟化等多个领域掌控核心技术。长城安全 BIOS、安全存储、安全平台、TCM (可信计算模块)、身份识别技术、虚拟化技术、安全操作系统等安全计算机技术处于国内领先水平。长城安全电脑也荣获了军队、保密局等多方认证。

目前长城电脑能同时提供基于龙芯、飞腾、申威、兆芯四款主流国产 CPU 的安全主板及安全整机系统产品，包括台式机、一体机到服务器的系列产品，这些产品实现了 CPU、主板、硬盘、电源、操作系统、应用软件等从硬件到软件的整体国产化，确保核心技术、关键零部件、基础源代码等全部“操之在我”，彻底保证了其可靠的安全性能。依托自身强大的研发和制造实力，坚持自主创新，长城电脑为我国的信息安全筑起了一道坚固的“安全长城”。 (陈杰)

空地互联云支付平台创新机舱消费服务

□ 本报记者 马爱平

近日，中国银联携手中国东方航空在东航波音 777-300ER 客机上正式发布全球首创的空地互联云支付平台，该平台实现了银联跨行转账网络与机舱空地互联互通通讯网络相连接，从而支持飞行途中银联、卡实时交易。其中第三方支付企业易宝支付与双方合作，作为唯一收单服务商为空中刷卡交易这一环节中提供收单服务，成为“海拔最高在线收单”。

在高空旅行中，旅客处于封闭的机舱环境，无法使用个人移动设备上网或拨打电话。但在欧美国家，目前 30% 以上的飞机上可在空中使用网络。

据了解，世界上主要有三种主流技术方式被用于实现“空地互联”：第一种是 ATG 模式，即地面基站向空中发射信号实现空地互联的方式，这种方式受到地形和天气条件限制很多，投入成本大，不能实现越洋飞行；第二种是使用海事卫星通讯技术，其主要用于应急通讯；第三种是 Ku 波段通讯卫星技术，三颗卫星就可以覆盖全球，即使是远距离越洋飞行，只需要切换一次，具有带宽较大、扩展性好等优势。

目前，国内有航空公司已尝试基站互联互通

方式，东航从今年 1 月份开始与中国电信联手，使用亚太六号卫星 Ku 波段转发器实现空中上网，wifi 航班可以满足 200 人同时上网。

在实现网络技术革新之后，航空公司开始消费服务体系的转型。易宝支付关于航空公司的市场分析调研报告显示：从全国民航旅客购票预订服务需求图谱来看，旅客在乘机过程，对酒店预订、会议会展、旅游度假、租车服务、指定座位等相关服务都显示出较高的订购需求。目前飞机上的免税品销售只触及了冰山一角，各大航空公司纷纷探索综合性、便捷性、高效率的空中消费服务体系。目前，国航具备空地互联条件的部分航班已开通了“京东空中购”频道。

东航刚发布的“云支付”平台也是对空中消费服务体系的创新。该平台实现了银联跨行转账网络与机舱空地互联互通卫星通讯网络相连接，支持飞行途中银联卡实时交易，解决了以往机上支付必须落地互联网才能传输处理交易数据的难题。其搭载该平台的机型配有领先的机载娱乐系统，机舱 Wi-Fi、全球卫星通讯系统和银联跨行转账系统，在全球范围实现了万米高空飞行的银联卡实时支付。

在东航消费服务的创新中，与银联及易宝支付的合作是重要一环。通过与银联相连的空地互联网络，东航将逐渐配备专用的座椅屏幕、移动支付 PAD，最终旅客可自带个人移动设备，通过易宝支付定制化服务实现机上实时支付。方便旅客个人消费的同时，也让机舱支付手段从支持离线方式，向实时支付、实时结算转型，无须再到地面进行交易数据传输，使其成为便捷、高效的空中商城。

同时，易宝支付通过与银联和东航的合作，助力空中创新支付所带来的空中客舱增值服务升级，旅客可以在航班中随心所欲通过支付实现机上升舱、付费餐饮、影音娱乐、免税品购买等。易宝支付 CEO 唐彬在采访中说：“从中国历史上第一次实现空中网上实时支付，让电子商务轻松升入万米高空，赋予传统的飞行旅程全新的意义，易宝后续还将增加‘无卡支付、在线支付、预付卡’等创新支付方式，更好地满足乘客日益多元化的支付需求。作为广大航空公司长期的第三方支付合作伙伴，易宝支付是民航行业最专业、最权威的以支付为基础的综合应用解决方案提供商，将通过交易服务的提升来持续助力空中商城的发展，并提供全方位的支付服务。”

锐捷网络亮相首届国家网络安全周

在首届国家网络安全宣传周上，锐捷网络展示了极具创新的“一站式安全体验、全景式安全防护”解决方案。用户可在安全工程师搭建的全景化实时展台上，实时感受网站入侵与防护的对抗，并可以在锐捷工程师的指导下，亲自利用移动终端在 5 分钟内搭建一个安全的内网。

据国家互联网应急中心提供的监测数据显示，仅 2014 年上半年，中国境内就有 625 万余台主机被黑客控制和利用，1.5 万个网站链接被用于传播恶意代码，2.5 万余个网站被植入后门程序，捕获移动互联网恶意程序 3.6 万余个，新出现信息系统高危漏洞 1243 个。这一系列的“危机数字”表明，网络安全问题已经成为阻碍创新应用和行业发展的严重阻碍，并对国家安全、经济发展、社会稳定和公共利益构成了巨大威胁。

为了全面应对网络威胁与治理，锐捷网络希望借助本次安全周活动，携手公众一同改变不断恶化的互联网生存环境。为此，锐捷网络带来了“极简网络、极简安全、极简运维”三大创新理念，并通过“一站式安全体验”的展台设计，帮助用户全面梳理了从数据中心到园区网，再到无线接入与终端应用等环节上的各类安全威胁，以及与之对应的的一体化解决方案。 (科文)

专家热议新时期移动 CAD 的应用趋势

随着移动互联网和云计算的风起云涌，如何将传统的 CAD 设计应用扩展到移动端，如何将传统的 CAD 设计与云计算相结合，如何使移动 CAD 应用有更广阔的空间，成为目前业内人士共同关注的热点话题。

12 月 4 日，在中国图学会学会组织召开的“移动 CAD 应用趋势及与云服务的融合”研讨会上，来自政府、高校和企业的 60 余位代表，就这些热点问题进行了深入的探讨。与会专家以创新设计的新思维，分析了 CAD 在移动互联网和云计算方面的现实需求、关键技术和发展趋势，同时探讨了移动 CAD 轻量化和云端应用。

与会专家认为，随着互联网的深入应用，使得人类对技术的认识和创造呈现出革命性的跃变。云计算、大数据、物联网、移动互联、设计互联等新一代信息技术开启了一个全新的智慧时代，使智慧技术在时间和空间上的自由利用。

设计互联网已经不仅仅是传统互联网的延伸，而是开启了一个人物相连、物物相连的互连世界。在这个发展过程中，新一代信息技术被视为新一轮科技和产业革命的核心与龙头。而其中的软件技术正在面临体系性重构，从软件定义数据中心，到软件定义网络、软件定义设备、软件定义世界。

与会专家强调，目前正在酝酿着第四次工业革命，通过信息物理的全面融合，实现人、物、信息的全面统一。智慧生产和智慧工业将成为主要的工业生产方式，个性化定制需求得到极大满足。

生产工具、生产方式、生产组织、生产要素正在发生革命性的变化。基于云、多端、社交协同成为 CAD 行业下一步发展的新趋势。CAD 正在从传统的单机版软件工具变成联网在线的应用，同时融入了社交与协作，后台引擎服务成为 CAD 新的表现形式。

传统制造业企业也正在向基于工业大数据和网络制造服务转型，体现出以云计算、数据融合处理与分析、远程监控与诊断等技术为支撑，拓展产品研发设计、工程总包、大修维修 MRO、系统集成、物流、电子商务、租赁等服务，促进企业从产品生产销售向专业服务商、总包商、系统集成服务商、专业化公共服务商转型。

(李士才 杨洁)

中国公播音乐市场潜力巨大

为推动中国音乐产业的健康发展，努力实现“数字音乐版权收入倍增计划”，由国家版权局、北京市版权局指导，首都版权产业联盟与 LavaRadio 共同主办了“互联网音乐公播平台推介会”。

北京市版权局副局长、首都版权产业联盟主席野霁表示：“当前的中国音乐公播市场呈现出三大特征。”首先是面对面的突出问题是原创音乐越来越少，整个音乐产业的发展动力后劲不足，这是一种现象和整个音乐产业的盈利模式有关。以前，音乐产业的主力军是依靠唱片公司的推动，但随着互联网的发展与音乐被广泛使用，唱片音乐的销量逐渐下滑，使得整个产业的收入难以支撑产业的发展。

其次，既要更好更多的原创音乐，又要有一个合理的反馈，这就需要合理的盈利模式或者发展机会。为了建设这种新的秩序，北京市版权局已提出了一个《音乐产业倍增计划》，试图通过一种新的机制与合作来推动音乐产业的发展。这个模式是否建立，一共有三个标准：一是让创作者有创作的激情，有合理的回报；二是让做音乐的企业、唱片公司有合理的收入；三是让广大的听众有更好的音乐听。

第三，首都版权产业联盟一直致力于推动版权市场的正版化经营和创新版权运营模式，联盟将集合所有音乐创作者、技术平台、应用公司，推动正版音乐的传播。联盟推介的新媒体公播平台就是中国正版音乐曲库进行线上音乐交易的领域平台之一。希望通过这个合作模式的推广和分享，实现共赢。

近年来，个人流媒体电台音乐服务在全球范围内呈现出井喷的态势，而个人流媒体曲库产品在走下坡路。公播音乐更是一个巨大的市场，相比较个人、商家用户对音乐的个性化和定制化的需求更多，这个巨大的公播市场，必须通过互联网流媒体电台的形式才能更好的扩张。

根据国际音乐产业联合会的数据，2013 年欧洲音乐产业销售营业额达到 53.89 亿美元，公播音乐收益占比为 15% 左右，部分国家达 25%。与欧洲相比，国内的公播音乐市场体量更加庞大。《2014 中国音乐产业发展报告》显示，去年我国音乐产业市场总规模达到 2716.56 亿元，总量远高于欧洲市场，但公播音乐所占比重则远远低于欧洲 15% 的平均水平。

LavaRadio 创始人陈曦对于中国公播音乐的市场环境与发展相当乐观：“中国的公播音乐市场整体还处于起步阶段，从市场规模到收益都远远落后于发达国家。而在新的版权环境下，中国公播市场或将迎来井喷。”

区别于国内其他公播音乐提供商单纯的线下版权服务模式，作为全球唯一的互联网公播音乐解决方案提供商，LavaRadio 全面布局手机、电脑、公播专用设备、智能音箱、工程音箱等多种渠道向用户提供适配不同场景下、不同硬件条件的音乐内容，使 LavaRadio 产品可以便捷地满足不同场景、不同品牌的音乐使用需求。”

LavaRadio 所提供的场景歌曲全部由来自国内外的专业 DJ 编曲再原创生成，陈曦说：“定制化的公播环境音乐很好地保证了音乐品质与场景的一致性。诸如商场、连锁酒店、连锁咖啡厅等有公播需求的专业客户，将借助 LavaRadio 所构建的音乐生态系统，直接获得从音乐设计、版权采购到播放控制终端设备在内的解决方案服务，方便企业快速的建立适合自己的公播系统，相对于国内原有的线下公播市场而言该模式是颠覆性的改变。” (安吉)