九游年分成超9亿 阿里云亿元扶植超新星计划

□ 本报记者 刘燕

2014年UC游戏给合作伙伴的分成超过9亿人民币，继续保持国内第一大Android网游联运平台位置。2012年和2013年九游先后公布过1亿和3亿的分成数字，这意味着，UC游戏业务在收入上平均每年保持着2倍以上的增长。

数据显示，2014年，九游为《天龙八部3D》、《全民奇迹》、《全民枪战》等多款手游大作贡献的收入，在全渠道占比中都名列第一，《卧虎藏龙》首测当日，九游收入更是超全盘的60%。

据了解，九游背后除了UC浏览器这个日活过亿的超级App作为发行支撑，还有深度的媒体和社区运营能力，比如国内最活跃的手游社区，这也是九游能在强手如林的国内手游平台格局中始终处于第一集团的重要原因。

“2015年国内移动游戏产业的市场规模有望超过400亿。”UC副总裁林永颂指出，国内移动游戏行业已逐步走向成熟，2015年，行业有三个重要趋势，一是游戏内容越来越多样化，不少细分领域还有很多机会；二是获得用户的难度不断增加，营销预热和粉丝经济会越来越重要；三是用户渠道越来越需要精细化运营，需要针对不同平台的用户，甚至同一平台不同类型的用户匹配不同的运营策略。

林永颂表示，九游将在2015年率先向平台2.0进军，开放平台能力，逐步把评测数据、营销预热、运营活动、用户服务等运营资源和平台服务“模块化”，让开发者自主申请、自由支配，使开发者与平台的合作由被动变为主动。

2014年中，九游宣布启动“超新星计划”，包括新游测试、动态评级以及新游期待榜在内的多项扶植政策，意在为开发者提供更好的服务和帮助，从而挖掘、打造更多的明星手游产品。2015年，九游升级了这一品牌开发者扶植计划。

首先，九游宣布将联合阿里云推出针对游戏开发者的专项“亿元扶持计划”，为开发者提供价值1亿元人民币的云服务资源和相关服务支持，扶持基金金额从6000元起，最高可达100万元，用于购买任意阿里云产品。这一举措将有效帮助游戏厂商尤其是中小开发者降低硬件投入成本，使之能够专注于产品研发和创新，而阿里云的专属资源也将成为九游与百度、360争夺游戏开发商的重要砝码。

而作为平台2.0转型的重要举措，九游对免费新游测试进行服务升级，CP(游戏内容提供商)可自行在开发者后台提交测试需求，完成自助式测试服务。

针对个人工作室，九游还将通过自身的平台优势，帮助他们解决公司资质申报、版号配套服务等。另外，在阿里巴巴集团的新流量帮助下，2015年九游将为单机游戏提供比以往更多的流量资源。

2014年11月，阿里游戏官方宣布，将手游业务交由阿里巴巴移动事业群旗下的九游负责。除了UC浏览器、九游网、九游App、九游社区这些原有资源，在游戏分发上，九游还将获得淘宝、支付宝、神马搜索等多个用户过亿的移动入口支持。九游目前已登录手机淘宝和支付宝钱包，位置类似于京东和大众点评在微信的推广入口。

华硕发布四款笔记本新品

日前，华硕携四款笔记本新品亮相北京，分别为：轻薄的二合一平板笔记本电脑华硕 Transformer Book T1/T3 Chi(气)；体现华硕经典与创新设计工艺、重新定义力·美·型行动哲学的全新代表作Zen-BookU305以及拥有卓越性能搭载GTX最新独显和4K屏幕的ZenBook UX501。

ASUS Transformer Book T1 Chi(气)，再次打破笔记本电脑和平板的界限，通过磁吸式转轴设计可将平板与蓝牙底座连接，一机灵活多用。12.5英寸二合一笔记本——ASUS Transformer Book T3 Chi，在笔记本电脑形态下最薄处仅5.25mm，变化为平板形态则薄仅3mm，轻仅730g。13.3英寸笔记本——ASUSZenBookU305，拥有令人惊叹的12.3mm厚度与1.2kg重量，并搭载全新Intel Core M处理器，拥有长达10小时的超长续航能力。 （向阳）

AA租车推专车3.15

日前，AA租车推出专车品牌首个3.15：“有料才有胆—3.15来AA找茬”系列活动。

在3.15当天，AA租车发放了百万找茬券让供用户来找茬儿，所有乐意及愿意为AA租车提建议的用户，都可以上APP优惠活动领取价值15元的找茬券一张。用户凭此券，可在3.15当日AA租车任何车型及任何产品，在使用时，遇到司机服务的相关问题，都可向AA租车官方微信投诉及提供建议。同时，3.15当天所有用户用车时，只要提供车内服务不规范的证据，如用手机拍摄到的“司机着装不整洁；车内不整洁、副驾驶座椅未前倾、车内有过分装饰；车内未配备饮用水；司机在驾驶过程中接打电话。”四种不规范情况，就都可向AA租车官方微信投诉相关问题。一经核实，该投诉订单费用就返还至用户账户。

除此之外，所有用户在3.15当天向AA租车官方微信提出有价值的相关建议，便有机会获得315元任性找茬基金，同时将进入AA租车super.A体验团成员，在以后的用车中，将会不定期的享受AA租车提供的体验金，可以随时随地边乘车边找茬。

移动互联网正逐渐颠覆着传统的生活方式，专车作为新兴的行业，在很多人还在探讨法律层面是否合规时，更需要有行业的自律。AA租车打造的专车第一个315，值得专车行业借鉴，以人为镜方能自省，服务优劣让用户来决定。

我国设计的世界最高密度固态硬盘产业化

日前，杭州电子科技大学微电子研究中心主任骆建军教授和楚传仁教授带领的研究小组在电脑硬盘方面取得新突破，多年前设计成功的我国第一颗固态硬盘控制器芯片，目前已实现了产业化。

固态硬盘是目前半导体技术的发展热点，平板电脑、智能手机、云存储都依赖于固态硬盘的发展，它将成为信息产业的核心支柱之一。据悉，骆建军和楚传仁的研究团队成功掌握了固态硬盘的核心技术，提出全新的eRAID阵列概念，并设计出固态硬盘(SSD)控制器芯片驱动eMMC模块阵列，使得固态硬盘密度提高了5倍，达到全球业界第一。在产业化方面，已由华澜微科技有限公司实现了产业化，并已经批量产出2.5英寸标准尺寸SSD盘(单块电路板2.5TB)。

据悉，固态硬盘因为体积小、重量轻、功耗小，尤其是抗震性好、速度快，成为军事装备、航空航天、移动设备的优选数据存储载体。骆建军教授带领的团队开发出的中国自主知识产权的固态硬盘芯片，打破了依赖国外的被动局面，达到了我国在信息存储方面的自主、可控的要求，对我国信息安全做出了基础性的重大贡献。 （樊凌燕）

美国天宝兼容北斗系统提升产品竞争力

□ 本报记者 李国敏

随着国产导航系统“北斗”的发展，越来越多的外国企业开始加入到北斗的阵营，包括继高通、博通等公司之后选择北斗的美国天宝。该公司副总裁柯瑞思近日在接受采访时表示，兼容北斗卫星系统之后，极大地提升了天宝在亚太地区的竞争力。

美国天宝公司成立于1978年，目前是著名高级定位产品及解决方案提供商。旗下研发机构、市场部门以及服务中心遍及27个国家，产品使用覆盖达到141个国家。业务覆盖面涉及测绘、汽车导航、工程建筑、机械控制、资产跟踪、农业生产、无线通讯平台、通信基础设施等领域。1988年，天宝公司进入中国。目前在中国的业务主要集中在测绘地理信息、数字化施工和精准农业三大领域。

2013年，天宝公司发布了兼容我国北斗卫星导航系统的全球卫星导航系统(GNSS)产品。天宝公司中国区总经理陈朝晖告诉记者，目前天宝公司在国内及部分亚太国家销售的产品，已经全部兼容了北斗系统。而北斗系统的加入，也极大提升了天宝产品在中国市场的竞争力。

“如果把定位比作给体育馆安装照明系统，那么每一颗卫星就是一盏灯。在此之前我们只有GPS等一定数量的灯光。现在北斗系统12颗卫星的加入，显然会帮我们将场馆照得更亮。”陈朝晖用了一个比喻来描述兼容北斗系统之于天宝的意义，“现在，天宝产品可以帮助人们在更为恶劣和极端的环境下，开展测绘等工作”。

除地理测绘，天宝在国内的工程建设、现代化农业等方面，也都拓展了市场。据陈朝晖介绍，杭州湾跨海大桥、兰新高速铁路等，都运用了天宝数字化施工技术，显著提升了工艺水平与质量。在农业领域，黑龙江农垦采用了天宝的高精度定位及导航技术设备，上万亩农田不但可实现白天黑夜连续作业，而且几千米的线误差仅为2.5厘米。

移动互联网催生广告新格局

2014年，是中国移动互联网络爆发的一年，相关行业和产业呈井喷形式迅速发展。

《中国移动互联网发展报告(2014)》蓝皮书中显示，截至2014年1月，我国移动互联网用户总额达到8.38亿，手机网民占总网民数的八成。在全民移动互联的大背景下，传统的商业模式和PC端互联网都受到了不同程度的碾压，其中以广告行业最为明显。现如今，移动互联已经强势地改变了大部分人的信息接收习惯与模式，时间碎片化、富媒体形式等特色，令传统广告媒介难以模仿与招架。据统计，2014年传统的广告投放模式已产生严重下滑，海尔等企业宣布2015年将继续减少在传统媒体的广告投放，2015年的央视广告招标竞购大会最终落寞收场。

另一方面，虽然传统广告业陷入困境，但整体市场中仍充斥着极为旺盛的传播需求，于是企业向移动互联网广告的青睐则成为必然。一些新型的科技企业几乎已将全部的传播重心放在移动端，而一些较为传统的企业也已将它们纳入自己的固定传播渠道。相较传统广告而言，移动互联广告确实具有极大优势，除了与大众的信息接收模式足够匹配以外，依附于LBS和大数据而实现的精准投放也是广告主极为看重的一点，它们通过对用户数据的管理、挖掘和细化分析，将广告主和消费者的需求进行精确配对，把信息投放给最需要的人，提高传播效率、转化率的同时，更节约了大量成本。

因此，在移动互联领域内，除了像新浪微博、腾讯微信这样的运营商定制终端外，高粘度专业的广告APP集群由于可以更为充分地体现出移动互联广告的优势，已然成为了最激烈的资源抢占点。比如精准广告推送平台秒赚APP，2014年他以黑马姿态出现，上线1年拿下2014最佳商业模式大奖，成为移动互联广告唯一获奖企业。至今积累了10万商户，1000万用户，20亿广告成交。

除了移动互联广告的普遍优势外，一些如秒赚类型的平台在广告付费模式上也对传统模式产生了颠覆，在秒赚，商家投广告可以不花钱，用户看广告还能赚钱。商家在投放广告的时候，可以不用付广告费，而是在目标人群点击收看广告后，用商品冲抵广告费。而用户每收看一次广告，就能得到相应的收入，收入累计到一定数量后，就可以换取商家提供的商品。这种交易模式，让更多的中小型商家获得了发展途径，同时也激发了用户看广告的需求。不得不说，这种创新对于推动广告行业乃至中小企业的发展都有着极为重要的意义。 （陈杰）

赚钱路由或成趋势

能赚钱的优酷路由宝近期被炒得沸沸扬扬，而京东商城的全球首次公开发售更是将其推向了高潮，预约人数已达到10万人次。

数据显示，2014年全年路由器出售量超过1.6亿台，智能路由器约300万台，而从目前用户对路由器的使用方式看，早期的路由器长期处于“默默无闻、被忽视”的状态。调查显示，95%的用户在使用路由器的过程中，使用有将近15个小时以上，都处于空闲状态，导致大部分的网络带宽浪费，究其主要原因是相对于手机、平板电脑产品缺乏更多的玩法。

近两年，伴随智能家居市场兴起，很多厂商充分认识到了路由器作为家庭宽带入口的特殊地位，智能路由器就此诞生并受到网友的推崇，玩法逐渐增多。直到迅雷赚钱路由的诞生，赚钱玩法被融入到路由器中，在行业和用户中引发了更多的关注和思考，而到了优酷路由宝的出现，赚钱的玩法整合了智能玩法，同时兼具信号强的基础路由器功能，伴随着京东商城的全球首发预售，赚钱路由大规模推广也从此开始。

不过，迅雷路由因为重大的产品技术漏洞停止固件更新，盛极一时的迅雷路由有可能会因此画上一个句号，反观优酷路由宝的京东商城全球首发，如此不合时宜的巧合让网友们浮想联翩。

据优酷土豆智能硬件官网和官方论坛显示，优酷路由宝已经历了三轮公测，第一轮2000台0元免费公测时就受到150万用户的关注，第二轮中，5000台优酷路由宝在2分38秒被秒光，第三轮搭配优酷盒子组成最爽看片组合，更是将关注度推向了高潮。

目前优酷路由宝已在京东商城进行全球公开发售的预约阶段，采用0+88元的合约金的形式进行，只需支付88元合约金就可拿到优酷路由宝，并将在后期通过优金币的赚取进行返还。依据官方论坛给出的最新优金币赚取排行榜看，目前每日赚取最高数量达1400多枚，而按官方给出的400:1兑换比率，每日则能赚取3.5元现金。

赚钱路由的出现能否成为路由器行业发展趋势，业内人士对此看法不一，有的认为这是一种创新玩法，目前属小众范畴，前期大部分购买的将是发烧友和爱好者，用户规模在10万以内，对10万以上规模的用户开拓和推广，将成为赚钱路由能否扩大范围推广的关键。另一部分则认为，赚钱路由对于宽带费用的补贴还是相当可观的，毕竟宽带闲置也是浪费如果只是简单换一个如优酷路由宝的路由器，并轻松设置完成，绑定账号后，就可以完成返现，这样的操作对于普通用户也很好接受，大范围推广也使用是一定的。

路由器的创新玩法能否得到市场认可，需要一定时间的验证，而能否真正的做到大范围推广，还需要考虑大众的接受度和产品本身，能赚钱这一创新玩法，也在一定程度上为大众选择路由器时多了一重标准，当然，如果能增加一些可以勾起用户换路由器想法的推广，或许将更能快速的推向市场，让我们拭目以待。 （陈杰）

三星电子量产首款128GB UFS内存

三星电子近日宣布，已开始量产业界首款采用通用闪存标准(UFS)2.0版的128GB超高速嵌入式内存，以满足新一代旗舰版智能手机的市场需求。备受瞩目的UFS 2.0接口，符合最先进的JEDEC标准，是业内新一代闪存存储规范。

UFS内存采用“命令队列”技术，该技术常用于固态硬盘(SSD)中，通过串行接口加快命令执行速度，与采用8位并行接口的eMMC标准相比，数据处理速度得到大幅提高。因此，三星此次推出的UFS嵌入式内存的随机读取速度达到19000 IOPS，是高端智能手机中常用的eMMC 5.0嵌入式内存的2.7倍，普通高速内存卡的12倍，其超快的处理速度将大大提升系统性能。此外，新产品的连续读写性能也提升到了SSD水平，而功耗则降低了50%。三星电子预计，今后UFS系列产品将满足高端移动市场的需求，而eMMC解决方案则将继续活跃在中端细分市场。

同时，超高速UFS嵌入式内存的随机写入速率高达14000 IOPS，是一般外置存储卡的28倍，足以支持用户在观赏UHD超高清视频的同时进行流畅的多任务处理，大幅改善了用户的移动体验。

为了向全球客户提供更灵活的设计，三星UFS嵌入式内存封装采用了新型的嵌入式堆叠封装解决方案，能直接堆叠在逻辑芯片上，节省了约50%的空间。全新UFS嵌入式内存包括128GB、64GB和32GB等不同版本，容量相当于eMMC系列的两倍。

三星电子存储芯片市场营销部高级副总裁白智淏表示：“随着业界最大容量的超高速UFS嵌入式内存投入量产，我们为广大消费者提供了更加智能的移动体验。今后，我们将提高大容量存储解决方案的比重，推动高端存储市场的持续发展。” （灏明）

《失孤》联合“守护宝贝”关注儿童安全

3月16日，由刘德华出演的温情暖心电影《失孤》在京举行首映礼，华谊董事长兼CEO王中军与“守护宝贝”公益活动发起人、360董事长周鸿祎携手同台以父亲的身份谈及孩子成长的安全话题，希望电影《失孤》能够引发全社会的关注，推动建立儿童安全预警系统和防护体系，让每个孩子安全成长。

《失孤》影片重点关注儿童被拐、走失事件，让悲剧不再上演。

其实在今年早些时候，“守护宝贝”公益行动、360儿童卫士智能手表和《失孤》就有过合作，为了帮助更多不幸家庭，寻找到丢失的儿童，合作上线了“守护宝贝”寻子平台。

“守护宝贝”公益行动是旨在吸收社会各界力量广泛参与，关注儿童被拐卖现状，及校园暴力、校园侵害等社会问题，特别是发挥技术优势在预防儿童走失、儿童侵害中的作用，为孩子营造一个安全的成长环境。社会各界爱心人士，可以发布或提供失踪儿童信息，在最短时间起到最大传播效果助力警方破案。

作为公益活动的发起人，周鸿祎有感而发：“多年来，我一直专注着儿童走失事件的新闻报道，以及微博打拐等活动，心中始终想为改变儿童保护现状而尽自己的微薄之力。”他希望用科技的力量，去改变中国儿童走失、被拐的现状。此次，为将平台利用率提升到最大化，360儿童卫士还携手电影《失孤》、人民日报等借助移动互联网、微信平台，发布手机“守护宝贝”寻人平台，凡是看到此条寻人平台链接均可提供相关孩子信息，或将其继续分享爱心传递给更多人。 （向阳）

世纪佳缘借大数据查网络骗子

随着互联网的日益发展和人们生活节奏的不断加快，网络婚恋已经逐渐成为婚恋交友的主流方式。2月初，网信办开展“婚恋网站严重违规失信”专项整治行动，世纪佳缘发表声明称，将坚决支持网信办关于专项整治行动的相关举措。2月25日，世纪佳缘用户注册突破1.4亿，促成1300万人次在线牵手。在其迅猛发展的同时，交友安全无疑成了大家最关注的话题。

“1.4亿的庞大注册量是会员对我们的信任，保护会员信息，谨防网络诈骗不仅是世纪佳缘同时也是整个婚恋行业义不容辞的责任”，世纪佳缘CEO吴琳光说，为打击网络诈骗，世纪佳缘近年投入巨资研发了智能网警系统，并不断挖掘大数据，开通“靠谱度”查询，通过“智能网警系统+人工审核”的双重保护，为用户的交友安全保驾护航。

为了加强对网络诈骗的防范，除了加大人工审核的力度，去年5月，世纪佳缘斥巨资研发了全新的智能网警查杀系统，引入最新模型数据进行筛查并实时更新，通过系统对不正当交友行为进行自动化、智能化的识别和排查，有效降低了网络诈骗的发生率。“虽然短期内这可能会影响用户数量，但从长远看这有助于打造一个安全纯净的交友环境，吸引那些真正有交友需求的用户，并更有效地帮助他们找到幸福。”吴琳光说。 （陈杰）

东信北邮大数据项目获2014年度中国通信学会科学技术奖一等奖

科技日报讯 （记者**张林军**）近日，由北京邮电大学教授、博士生导师、教育部长江学者特聘教授、东信北邮公司创始人廖建新博士主持，东信北邮和北京邮电大学等单位合作完成的“移动通信服务精细化运营中大数据关键技术及应用”项目获得了2014年度中国通信学会科学技术奖一等奖。这已经是东信北邮在廖建新博士的领导下第三次荣获中国通信学会科学技术奖一等奖这一中国通信行业科学技术领域的最高荣誉，另外两次分别发生在2003年和2007年。目前，该项目已被工业与信息化部推荐申报2015年度国家科技进步奖。

该奖项进一步确立了东信北邮在移动通信服务和大数据领域的技术引领者形象和技术专家地位，充分证明了东信北邮在新技术创新、新产品开发、新业务提供以及新市场拓展方面的领先优势，预示了东信北邮在科技飞速发展和市场激烈竞争的环境中持续创新、不断进取的强大生命力。

该项目于2005年立项，当时移动通信信息服务的运营模式正向注重服务质量和用户体验的精细化运营模式转变。数据挖掘与商业智能等大数据相关研究刚刚起步，而在动态复杂的海量数据处理方面还缺乏有效的技术及产业化应用。该项目研究并应用大数据关键技术，对移动通信信息服务领域持续生成的业务数据、用户数据和网络数据进行融合、集成与分析挖掘，并将分析结果和知识应用于服务提供及运营实践中，实现了如下精细化运营的目标：发现用户潜在需求，提供精准有效的个性化服务；支持精细化管理运维，提升系统稳定性及服务质量。

项目归纳了移动通信信息服务精细化运营中大数据处理的需求，据此创建了大数据精细化运营系统架构(VASLOSA)，在此基础上对移动通信信息服务领域的大数据挖掘技术和支撑技术展开研究，取得了一系列创新成果：

在大数据挖掘技术层面，针对该领域中大数据多样性和价值密度低的特点，研发了高维数据自组织检索与可视化、海量流数据相关性分析、异构本体数据语义识别等关键技术，有效发现了数据集内部隐藏的关联网，实现了结构/非结构化数据的去粗取精，从数据中获取新知识，满足了移动通信信息服务精细化运营中大数据快速信息检索、时间序列流数据的规律发现和领域相关的知识获取等需求。

在大数据支撑技术层面，针对该领域中大数据数量巨大、高速产生及易变性的特点，研发了异构数据采集整合、海量数据多路径并发传输、支持Hadoop和Storm集成的统一计算存储环境、服务资源虚拟化与自组织编排等关键技术，实现了实时与非实时数据集成、在线与离线数据处理融合，解决了在大数据处理的时间、空间以及数据量复杂性方面的巨大技术挑战，满足了移动通信信息服务精细化运营中对大数据进行高可靠与强实时的采集、传输、存储和计算的需求。

基于上述系统架构和关键技术，项目率先设计实现了飞信、农信通业务的精细化运营服务系统，以及综合营销平台、增值业务运维管理系统等移动通信信息服务运营平台系统，在国内率先提供了飞信、农信通、手机阅读商业智能、彩铃深度运营、电信和移动互联网综合流量经营等基于大数据的移动通信精细化运营服务和解决方案。

项目拥有完全自主知识产权，总体技术水平居国际先进行列。获得美国发明专利授权1项，申请国家发明专利138项，其中60项已授权；发表SCI检索论文21篇，EI检索论文55篇；获得计算机软件著作权34项。项目产品已在全国实现大规模商用，共取得销售收入27.71亿元，创造利税10.55亿元，为4亿手机阅读用户提供了个性化图书推荐、精准营销等服务，为6700万农村用户提供了精准有效的农信通信息服务，为3.5亿飞信用户提供了个性化的内容推荐、好友发现等服务，同时也为运营商的多种移动通信信息服务提供了精细化运营、流量经营和深度运营的有力支持，使运营商具备了可持续发展的精细化运营能力，极大地提高了服务质量。

项目为移动通信信息服务领域大数据的应用探索出了一条可行之路，为我国建设基于大数据关键技术、支持精细化运营的新一代移动通信信息服务体系做出了直接、巨大的贡献，有效推动了行业技术进步和产业结构升级，提升了用户体验和服务质量，取得了巨大的间接经济效益，创造了巨大的社会效益，得到了各级相关政府、专家、运营商、农民用户的高度评价。