

TCL通讯搭起“智能+互联网”生态圈

□ 本报记者 刘燕

海淀区借力阿里云打造“数据硅谷”

4月9日,北京海淀区政府与阿里巴巴集团签署战略合作,云计算、大数据、互联网金融等成为合作焦点。双方共建的海淀政务云平台将为政府信息系统与大数据分析提供支撑,基于政府数据的创新、创业成为可能。

北京海淀被称为“中国的硅谷”。在第一次互联网革命中,海淀区迎春路成为了中国互联网的诞生地。而今天的“中关村创业大街”则被认为是“中国互联网创业的标志性街区,就像美国硅谷的沙丘路一样”。眼下,海淀区希望将云计算当做政府和企业的核心基础设施,把“未来的新石油”大数据注入进来,向“数据硅谷”迈进。

“我们非常乐意将大数据的基因,输送给海淀区的创业企业,帮助他们实现‘数据创业’”,阿里云计算总裁胡晓明表示,对于阿里巴巴而言,未来参与经济转型的核心,将会是与政府和企业一起分享技术红利和数据能力。

在具体的操作中,阿里云计算将同海淀区政府共同建设海淀政务云平台,打破各委办局之间的数据壁垒,实现数据交换和汇集。同时,双方将共同帮助平台之上的企业开展商业模式创新,研发前沿技术,推动大数据应用。(杰闻)

华硕双通道4GB内存手机全网通

日前,双通道4GB内存手机——华硕ZenFone2登陆内地市场。在今年CES大展震撼首秀之后,该机“4GB内存+64位处理器+64位操作系统”的配置,再度引发热议。除了各种核心配置外,华硕ZenFone2手机的网速适应能力以及电量管理技术同样强悍异常。

在网络适配方面,华硕ZenFone2手机全面兼容移动和联通“双4G网络”,该机完美支持“5模16频”,支持全球TD-LTE和LTE-FDD制式,即便周游世界,也无须更换手机。

纵横全网,华硕ZenFone2手机可同时插入两张Micro SIM卡,且支持同时待机,无论出差还是出国都只需一台手机。双卡双待的华硕ZenFone2还具备“真双通”功能,即一张卡通话的同时,还可以接听另外一张卡的来电。

另外,华硕ZenFone2还支持双频Wi-Fi,与其他单频Wi-Fi终端相比,不仅信号更加稳定,传输速度也提升5倍。智能手机普及以来,续航时间短的问题始终没能得到很好解决。但在未来电池技术之门尚未开启之际,华硕ZenFone2则通过快速充电技术,为我们打开了另一扇窗户。华硕ZenFone2手机标配的锂电池容量高达3000mAh,为其强劲的续航能力奠定了坚实物理基础。不仅如此,为了有效增加该机的续航能力,华硕还让其“快充2.0”技术成为标配——只需39分钟,ZenFone2便可将电量由0%充至60%。(向阳)

一加牵手韩寒达成深度合作

4月9日,一加手机在其官方微博宣布与韩寒达成深度合作,并发布了双方合作的首张海报。一加在官微表示,做一台好手机,未必所有人像我们实事求是,但你能帮我们说实话,似乎预示着与韩寒的合作将为一加带来更多好口碑。随后,一加CEO刘作虎也微博回应称“我管实事求是,@韩寒管说实话”让本次合作更加明了。而从海报上“1步1步来”的标签,不仅凸显了一加做产品的认真踏实精神,似乎也预示着韩寒与一加的合作将会有多种形式。

“本次合作是我们经过深思熟虑之后才最终敲定的。”一加CEO刘作虎表示,“作为一家初创型的公司,我们并不擅长互联网宣传,之所以选择和韩寒合作,是因为多次接触后,发现韩寒是一个非常有思想、对品质有追求的人,不管是写作还是拍电影,要求都非常高,希望呈现给观众更纯粹的一面,创造出更好的作品。这和我们做企业做产品的理念是一样的。理念相同是促使我们达成此次合作的重要因素之一。”据悉,为了促成此次合作,刘作虎也曾多次飞赴上海与韩寒密谈。

与此同时,早在合作之前,韩寒私下就已经对一加手机的产品和理念较为认可,并与一加也有过多次交集,其微博时常会有“一加手机”小尾巴露出,在他监制的一个APP上,也经常能看到一加相关内容被推送。(陈杰)

TCL集团董事长、CEO李东生明确TCL集团未来的定位是“全球化的智能产品制造及互联网应用服务企业集团”。作为这一定位的重要支撑,智能手机、智能手表、移动健康医疗和视频通讯四大领域的一系列全新产品和服务在TCL 2015春季新品发布时集中亮相。

智能手机仍是基础性产品

作为TCL集团“双+”战略转型的核心主体,TCL通讯2014年业绩表现抢眼。

据TCL集团副总裁、TCL通讯COO王激扬介绍,2014年TCL通讯实现全球销量7349万台,同比增长33%;中国市场销售760万台。据Gartner2014年第四季度全球手机销售数据,TCL通讯以2380万的出货量跻身全球第四,仅次于三星、苹果和诺基亚,在中国手机企业中排名第一,领先华为、小米、联想和中兴等中国手机厂商。

在不久前结束的2015年世界移动通信大会上获四项大奖的IDOL3手机是世界上首款在业界实现UI自由转向的手机。IDOL3可以智能识别用户接听电话的方向,自动调整手机听筒与话筒的方位,实现正反都能接电话;通过和JBL的合作,IDOL3手机设计了独特的上下双扬声器,加入完整声音解决方案,可达到Hi-Fi音乐体验和IMAX影院效果。

续航+手机P618L号称史上最美长待机。TCL续航+手机使用2.5D弧面玻璃,无缝边框设计,整体手感舒适顺滑,比普通手机做得更轻、更薄。电池容量达到5000mAh,通过极端环境测试与阿尔卡特国际标准检验,待机时长可达90天。

近年TCL通讯在海外市场风生水起,在竞争激烈的国内市场也逐渐打开局面。2015年则将目标瞄准“全球前三,国内市场进入第一阵营”。

创新终端和应用搭建“智能+互联网”生态

TCL通讯同时推出了一系列基于移动互联网的创新终端产品和应用,搭建起“双+”战略转型所需的“智能+互联网”生态。

作为TCL通讯智能穿戴设备的代表性产品,TCLWATCH是一款集私人健康顾问、社交信息平台、遥控拍照功能于一身智能穿戴产品,配备了心率传感器、计步器、加速计、高度计等传感器,可记录用户的健康数据,实现用户日常活动跟踪、睡眠监测、心率监测。其次,TCLWATCH还能实现



通知、资讯全掌握,用户的微信、微博、QQ、短信、电话、邮件都能第一时间收到;还可以设定运动提醒和运动目标。

幸福医生APP则是TCL通讯2015年布局移动健康医疗的力作,这个集医疗行业、云计算、互联网公司出来的精英团队开发的服务具有11项核心专利。

幸福医生首先是用户的“健康助理”,能实时监测日常健康指数,更能随时提供运动、久坐、睡眠等全面指导和提醒,帮助用户管理健康;其次,幸福医生依托TCL通讯的大数据平台还能成为用户的“私人医生”,帮助客户实现以“自助健康”为目的“自查自诊”,根据客户个人症状分析疾病概率,给出诊疗建议;幸福医生目前还提供“预约挂号”“线上购药”以及“电子病历”等功能,覆盖全国50多个城市预约挂号资源和8000多种药品在线购买。

此次发布的幸福医生手机版和TV版都可以与家庭常用医疗设备连接,随时检测记录体征信息,并得到云端人工智能健康专家的免费帮助,后续会推出图文、在线视频问诊等服务。

TCL智能家庭系统首次全景亮相

TCL智能家庭系统是TCL通讯落实“双+”战

略转型的重要战略举措,将作为TCL集团物联网战略实施载体,推进TCL集团内部产业升级。

TCL智能家庭将首先致力于实现各类家电产品的智能连接以及云端服务,并以移动智能终端作为智能家庭系统的入口,通过TCL智能家庭系统APP提供智能家电管理,各类生活资讯及在线服务。TCL智能家庭将提供丰富的娱乐内容,以及通过智能冰箱、空调和空气净化器等实现饮食、空气等智能健康管理,并将加快升级基于大数据的内容提供推送服务,真正为各个家庭带来智能、健康、优质的生活。该项目将陆续推出智能模块、超级管家、超级APP应用服务中心以及智能云,全面满足用户对于家庭服务应用互联网化及智能化需求。

由TCL和思科合作开发的科天视频云服务平台,是基于云端的互联网高清视频通讯云服务系统,可支持25方高清视频同时接入。与其他专业通讯服务提供厂商相比,它的特色之一就是支持手机、平板和PC等多种终端的接入,并可以和企业自用的视频通讯系统连接,支持各种专业视频终端的互通。

如果说2014年是传统企业互联网转型元年,那么拥有完整产业链基础的TCL通讯具备了抵御市场周期波动的能力及营造更强优势的智能生态平台的能力。

“黑卫令牌”成手机信息安全U盾

智能芯片中,用户无法从外部直接读取。而且,加解密运算都在U盾内进行,保证了用户密钥不会出现在计算机内存中。通过这种物理隔离的方式,U盾可以完全防御木马、病毒、钓鱼软件等威胁。

黑卫令牌则是通过封闭配套的令牌APP与手机绑定使用,可以为手机提供全方位的安全保护,如为手机上的APP加密。其加密的过程不是在手机上完成的,而是在黑卫令牌的国家芯片上完成的,在手机上不会留下丝毫痕迹。如同网银的密钥不会保存在电脑内存中一样,黑卫令牌的密钥也保持在令牌硬件中。因此,被加密的手机即使落入他人手中,因为无从获取黑卫令牌的硬件信

息,任何人都无法破解被黑卫令牌加密过的应用或资料。

相比网银U盾只能为单一银行的网银提供安全保护,黑卫令牌的安全防护功能更强大,它可以为手机上的所有重要应用,如微信、支付宝、手机网银、炒股理财等软件提供加密保护。安装黑卫令牌APP后,用户只需要简单的勾选操作,就能为手机里任意一个重要应用加密。而且,不同于传统的数字或手势加密的形式,黑卫令牌保护的应用,必须使用令牌来解锁。即使手机落入他人手中,如无令牌授权,我们手机上的个人资料以及购物、网银、社交等软件信息谁也打不开、看不了,手机信息安全完全有保障。(杰闻)

360:未来更软还是更硬?

从360随身WiFi推出开始,近两三年,360公司凭借各种软、硬件一体的产品和服务,已经将其步伐从软件延伸到了硬件,从PC、手机延伸到了家庭,开始了IOT(万物互联)时代的全面布局。

如今的360不再仅仅是一家互联网安全企业了,而是一家同时面对线上与线下链接、硬件与软件结合的互联网公司。那么,未来几年,360是延续BAT在移动互联网时代的Q2O之“软”,还是苹果的“软”+“硬”?

360要做诚意手机

3月30日,奇虎360公司董事长周鸿祎给好朋友们写了一封公开信,发布了在当天上线的360 OS社区里。他说他要找“程序员、工程师、产品狗、设计猫”四种动物,“一起给我们自己做一款手机”,说之所以做手机是出于好奇心。

此前几天,360 OS招募内测用户,不到两天的时间,报名人数超过了1万人。在过去的两三个月里,周鸿祎在线上、线下各种场合,频频谈到自己要做手机。他认为现有市场上的手机都有着这样、那样不如人意的地方,手机市场也远没有达到饱和——人们每年总是会换手机的。

在如今已是血海的手机市场,周鸿祎想要做一款最有诚意的手机,他说“360做手机绝不是一时兴起,也不是想要把谁竞争掉”。

360在移动互联网上也有着海量的用户群体。据360公司2014年Q4财报显示,截至2014年12月,360手机卫士等移动安全产品累计用户数达7.44亿;而据知名移动互联网第三方数据研究机构

艾媒咨询发布的《2014年中国手机安全应用研究报告》显示,2014年360手机安全卫士的用户活跃度达71.5%,安装率达62.1%,处于绝对领先地位。

做手机无疑能更好地理解移动安全和用户需求,从而做出体验更优的安全和增值服务产品。

周鸿祎曾经多次谈到,移动互联网是互联网2.0,而IOT则是互联网的3.0。所谓IOT,即Internet of things,周鸿祎将其称为万物互联。他说,现在正处于“重新发明轮子”的时候。在未来这样一个万物互联的智能世界里,安全无疑会变得更加重要。互联网时代,所谓的木马病毒,给人的还更多是一种虚拟的伤害,但是在IOT时代,伤害可能会是物理的。

作为一家致力于解决人们各类安全问题的公司,360希望以手机为核心,结合各种各样的智能软、硬件产品,全方位保护人们的信息安全、家居安全、出行安全、环境安全等等,并在此基础上建立起高黏性的增值服务生态体系。

软硬结合更安全

当我们用“大安全”的概念来重新定义安全,就可以看到有一个更加广阔的未来。

周鸿祎特别强调,希望360是全球和中国最大的安全互联网公司。不是之前的“最大的互联网安全公司”,而是要成为最大的“安全互联网公司”。

而在未来万物互联的时代,周鸿祎认为,没有谁比360更具使命感——保护每一辆车,每一个人,每一个家庭的安全。他说,这正是他想做的事情,也是360的O2O,这会是一个更为广阔的市场。

在周鸿祎看来,从饮水到呼吸,人们生活的环境中常有各种各样的安全隐患;从出生,到成长,再到老去的整个生命过程中,人们总会遇到这样那样的安全挑战。安全是人类生存和生活的最基本的需求,凭借IOT技术,360将解决这一需求。

当物理世界与虚拟世界重叠时,网络信息安全问题变得前所未有的严峻,伤害可能会真实的落到用户的身上。比如,一辆智能汽车在高速行驶时,网络一旦被侵入就有可能带来灭顶之灾。所以,一款信息安全有保障的智能硬件产品就显得尤为重要了。

针对不同的生活场景,360都会推出各种软硬件相结合的产品,保护人们的安全。例如保护儿童安全的360儿童手表,可以帮助年轻的父母们,随时随地掌控孩子的行踪。

再比如,360摄像头,能够让用户不在家的时候,看到自己的宝宝和父母,实时关注他们的安全和健康。还有保护家庭信息安全的360安全路由器,保护空气质量的空气卫士等等。

事实上,360在过去一年里已经投资了约200家硬件公司。在不久的将来,用户将看到越来越多的360软、硬件一体的安全产品上市。

周鸿祎表示,IOT是公认的未来,早在四、五年以前,传感器厂商、电信运营商和设备商,甚至是家电厂商等企业就已经开始在万物互联市场布局,但是到现在为止,还没有引爆普通用户的热情。事实上,真正能够将万物互联普及给寻常用户的,一定是那些对互联网、移动互联网有着深刻理解和在既有产业中有着长久积累的企业。(向阳)

淘宝众筹启动C+孵化计划

4月11日,淘宝众筹联合创意家发起的“The One C立方创意大会”亮相第四届苏州创博会,同时宣布启动“C+孵化计划,致力于将‘创新创意变成现实’,真正成为大众创业万众创新的第一平台。”

创意家创始人宗竟表示,C立方解释为creation change challenge,即创新、改变、挑战。“C+孵化计划”将面向全球征集到最具爆点的科技与设计产品,帮助好创意,好创意落地淘宝众筹,从而帮助设计师实现“好创意赢得好市场”。

数据显示,目前淘宝众筹共有1000个项目上线众筹,参与人数超过150万,单个项目众筹最高金额超过1400万,累积众筹金额过2亿元。

淘宝众筹负责人高征表示:“众筹概念逐渐于成熟,不再仅仅是筹钱的平台,更多的是筹人筹智的概念,淘宝众筹定位于创新创意者的孵化平台,希望帮助设计师和创意者实现商业价值。”

为了鼓励创新创意,“C+孵化计划”还将对2014年淘宝众筹上线的创新产品进行多项评分,从而筛选出优秀产品。优秀的创新设计产品将经过淘宝众筹、创意家筛选后,最快于4月20日在淘宝众筹上线众筹,这也意味着,淘宝众筹5—6月将成为一个创新项目的爆发期。

近日,阿里巴巴进一步加大对于智能硬件领域的发展力度,将整合集团旗下阿里智能云、淘宝众筹等业务部门的资源,在内部调动各类优质资源,全面支持智能产品的推进,加速智能硬件孵化速度,力争提高市场竞争力。而淘宝众筹必将充当重要角色,为中小厂商甚至创业者提供“个性化”的市场销售渠道。

高征表示,淘宝众筹将连通阿里一切生态资源,包括1688淘工厂、天猫、聚划算、社交营销和风险投资机构,将一个创意孵化成落地的产品或项目,通过C+孵化计划,淘宝众筹未来将打造100个100万级的众筹项目。(陈杰)

大众点评连续两月助华语电影夺冠

3月本是电影淡季,但今年3月的电影市场却尤为火爆,《王牌特工》《飓风营救3》《灰姑娘》等好莱坞大片云集。而其中,《失孤》作为最受期待与关注的华语大片,在众多大片中异军突起,屡屡创下票房奇迹。而此次,大众点评作为《失孤》片方的联合发行方,发挥了吃喝玩乐人口以及媒体平台的优势,通过预售活动帮助影片方提前锁定逾2000万元的票房市场,在吃喝玩乐等本地生活领域挖掘大量潜在消费者。而就在2月份,大众点评还帮助《澳门风云2》上演票房逆袭,成为春节档电影的票房冠军。

业内人士表示,大众点评已经是国内吃喝玩乐本地生活的主要入口,此次作为《失孤》的联合发行方,一方面,帮助影片方不断摸高票房市场的天花板,在原有市场基础上创造新的票房增量市场;另外,这次通过预售活动,还在大众点评的精准吃喝玩乐用户群中提前锁定消费人群。

据悉,《失孤》于3月20日登陆全国院线后,上映首周日均排片率为26%高居榜首,连续一周力压同期上映的好莱坞大片,首周上映三日已劲收1.1亿人民币。据了解,大众点评不仅帮助《失孤》成为3月首部首周过亿的华语片,还助其超越《归来》成为国内首日票房最高的文艺片。数据显示,《失孤》首日票房4000万,刷新了《归来》首映日3000万的票房纪录,截至目前,《失孤》最新票房累计达2.13亿元。(向阳)

业内人士分析,大众点评的媒体属性帮电影片方在用户口碑上完成了大量的积累;此外,作为国内吃喝玩乐本地生活的主要入口,大众点评还实现了对2亿吃喝玩乐用户的触达——把大量的吃喝玩乐用户转化成电影用户,而这是国内很多院线和片方尤为看重的。

决胜东方创业大赛名师导航

“15季决胜东方创业大赛——创业决胜未来”再次扬帆起航。本次大赛将邀请名企高管、创业导师亲身上阵,对大学生创业项目进行计划性及系统性的辅导培训。

大赛组委会将于4月17日至7月12日期间开设4期总计8天的创业免费培训课程,每期创业培训课程招收50名创业学员。新东方教育科技集团董事长兼首席执行官俞敏洪、鼎晖创业投资基金创始人之一王功权、决胜网联合创始人兼首席执行官戴政等将成为培训导师。

俞敏洪表示,大学生们未来想要创业的话,需要考虑怎样把互联网与业务结合起来。此次创业大赛,俞敏洪也将亲自言传身教,指导大学生创业,助力大学生创业梦想的实现。

王功权投资培育了如奇虎360、海底捞、民生银行、学大教育、亚信科技、俏江南等一批知名企业,其中有12家在美国成功上市。对于大学生创业,王功权认为,方向重于努力。在创业之前,一定要首先选择好方向,做好功课,做自己真正喜欢的事情。戴政表示,通过14年的创业大赛,大学生创业项目比较有潜力,富有爆发点,但是缺乏创业团队经验。15季大赛将对大学生创业站展开系统的培训,帮助他们了解行业,了解创业最重要的元素。

本次大赛参赛选手还有机会参加“决胜东方国内15日封闭式创业游学”。大赛评审机构为所有参赛者准备了约10亿人民币的项目资金池,单项目最多可获得数千万元资金支持。(向阳)

平安银行推微信查询国际业务服务

近日,平安银行公司业务微信又推出了微信查询国际业务单证服务,客户足不出户就能办理、查询26类业务。这也是平安银行移动金融创新的又一重要举措。

以往在银行办理单证业务的过程中,由于办理进度信息的不顺畅,客户往往很难了解单证在什么步骤。客户经常会苦恼于“单寄送了吗?”“DHL号码是多少?”“汇款到账了吗?”“证开了吗?”等问题。此次,平安银行推出“公司业务微信”国际业务单证移动查询,涵盖五大类国际业务品种,包括进口信用证、进口代收、出口信用证等,无论客户在何地,只需一部手机一个微信即可主动查询办理进度,更提供微信实时消息推送,单证在银行各个环节完成办理,马上推送微信消息通知客户,帮助客户在第一时间掌握最新信息。有行业分析人士表示,国际业务单证移动查询服务的推出,不仅以满足在岸人民币账户的客户,更将平安银行触角延伸到国际业务外币账户的客户群体。(王语)