

猎豹移动愿成中国公司“出海”跳板

□ 本报记者 陈杰

新跨太平洋海底光缆工程建设启动

近日,中国、韩国、日本和美国等6家电信运营商共同启动了新跨太平洋国际海底光缆(NCP)工程建设。

据介绍,NCP海底光缆连接中国、韩国、日本,向东直达美国,全长超过13000公里,系统设计容量超过80Tbps。

据介绍,NCP海缆路由避开了日本和台湾海底地震带的影响,亦能有效降低海洋渔业活动对海缆设施安全的影响。

腾讯营销学院倡导个体价值

日前,腾讯营销学院在京成立。腾讯公司副总裁林璟骅发表致辞并强调:“个体已经成为社会经济的最小细胞。”

互联网的飞速发展的背景下,大数据分析、行为定向等技术能力不断运用到营销中来,用户的个人标签也在不断细化。

可以说,ME时代是媒体形态迭代、消费者需求变迁的一场动态进化。对于营销而言,营销介质数字化、营销形式原生、营销内容实时化,就是眼下营销ME时代最显著的特征。

林璟骅讲到,腾讯希望将多年对于用户或者消费者需求的洞察分享出来,让所有的营销人一起探讨,把营销做的更贴近用户。

基于多年营销经验积累和大数据分析能力,坚持“人人都是营销大师”的理念,腾讯的目标即打造一个可以帮助营销人“涨知识、提身价、找工作、入圈子”的平台。

据悉,腾讯营销学院专业的课程培训、腾讯营销中国行活动到《营销进化》(Marketing Evolution)杂志定期为营销人传递最新营销“ME”洞察,让营销人可以“涨知识”,腾讯营销学院还会完善认证体系,为优秀的营销人进行认证,帮助营销人“提身价”,获得更好的认可。(向阳)

在“大众创业、万众创新”的激励下,创新、创业氛围本就浓厚的国内移动互联网圈更加炙手可热,数不清的创业团队在国内这一高速增长的市场占有一席之地。

全球化是中国公司的机会

PC互联网时代,中国公司一直是欧美的追随者,能立足国内市场并将触角伸向海外是少有的成功者,这从已成国内巨头大佬的BAT们并不成功的海外战略就可见一斑。

“在PC互联网时代,中国公司开拓国际市场必须先‘本地化’再‘全球化’。因为只有在全球各大市场都设立本地渠道,建立本地办公室,才有可能在当地获取客户、展开合作。”

移动互联网时代,用户是第一竞争力。谁拥有全球规模的海量用户,谁就抢占全球化的制高点。接下来,再开始寻找顶级的合作伙伴,向下俯冲

进一步筑牢全球化的根基。在此基础上,再去深耕各个重要市场,建立本地团队、牵手本地合作伙伴,搭建本地销售渠道之类便成为顺理成章的事情。

傅盛表示:“早前我们在国内巨头们打击下苦苦支撑之时,偶然的机会有我看到一款软件在美国排行榜工具里排名第二,发现开发者竟是哈尔滨的一个程序员。惊讶之余,我马上意识到一个人能做到美国前几,我们有那么多员工,这场仗没理由不赢,关键是要实施好‘先全球化再本地化’的战略。”

全球化已经开始从只有发达国家,或者美国这样的国家才有实力去做的这种高端品牌,开始变成发展中国家都有机会参与竞争的一个大的机会。

猎豹模式可以复制

猎豹并不是最早出海的移动互联网公司,但很可能是最成功的一家。

最新的数据显示,在过去的两年间,猎豹公司全球移动总用户超过10亿,其中70%来自海外。目前,猎豹移动全球移动用户安装量达13.4亿,移动月度活跃用户4.43亿。

联通向虚拟运营商启动4G业务转售

5月28日,中国联通携手虚拟运营合作伙伴在京召开“合作共赢、创新发展——中国联通4G转售启动暨试点工作推进会”,宣布启动4G转售。

中国联通将在7月向虚拟运营商开放4G网络服务,为转售企业的用户提供更加快捷、方便的上网体验,为合作伙伴加深自身产业与新兴信息技术的融合,进行业务形态的创新提供更为广阔的空间。

自2014年移动转售业务开通后,中国联通经过一年的发展历程,用户规模已突破500万,市场占有率接近90%,试点工作取得了明显的成效。

转售业务开始步入发展的快车道。从转售试点伊始,中国联通一直非常重视试点工作,为降低转售企业的对接成本,支持转售企业的业务发展,中国联通集中建设了转售业务的IT支撑系统,在集团层面建立一点运营支撑团队,率先采用国际主流的业务量批发模式,为转售企业的快速成长创造了条件,也为转售企业的灵活创新奠定了基础。

为激励转售业务的进一步发展,中国联通将自7月起同步推出多项业务举措,包括下调国内数据流量业务基准价格,对国内数据流

量进行持续促销,并为不同类型的虚拟运营商量身定制了差异化的业务优惠政策,合作伙伴可结合自身发展需要自主选择,以获得更多的发展机会,与中国联通合力推动转售业务的快速、规模发展。

同时,中国联通也将丰富转售业务的合作模式,开放模组套餐转售,为合作伙伴提供更多的选择和创新的可能。(陈和利)

猎豹拥有“先全球化再本地化”并成功实现商业化的经验,这可以为希望走向海外、走向全球的中国企业带来启示,猎豹也希望自身能成为中国企业走向海外的重要桥梁。

而这,也正是猎豹“连接世界”大梦想中的重要一环。

中国光纤产业园抢占互联网产业高端

目前,河北省石家庄市一年生产2900万套光纤连接器,一跃成为中国最大的光纤连接器生产基地。在石家庄高新区中国光纤产业园,陶瓷插芯、大数据中心、有源光缆等一批互联网信息

产业项目,正构建起一个宏大的互联网产业集群,其中多项产品、技术上“云时代”的行业高端。

当前,移动互联网兴起,大幅度提高宽带网速势在必行,全球光纤市场掀起热潮。河北四方通信母公司决定搭乘全球光纤产业发展快车,要从解决“中国芯”开始,上马国际垄断、国内空白的陶瓷插芯项目。

陶瓷插芯,是长不过2厘米、圆珠笔管粗细的白色柱状配件,是光纤连接器最为精密的核心部件。一个光纤连接器需要2个陶瓷插芯,采购价每支2到3元,而自己生产,成本能下降50%到60%。但是,该产品的生产制造技术却一直垄断在日本企业手中。

在石家庄中国光纤产业园,有座名为全光网络技术国家工程研究中心的大楼,总投资13.64亿元,是为了一位光纤专家和他的科研团队量身而建。他叫何祖源,是上海交通大学教授、区域光纤通信网与新型光通信系统国家重点实验室主任。

大楼落成后,何祖源教授和他的重点实验室团队就会进驻园区,进行科研成果转化。何祖源曾长期在日本东京大学任教,是多项特种光纤新技术发明人,作为中组部“千人计划”引进专家,回国后自然成为不少企业争抢的对象。

何祖源决定将特种光纤新技术放到四方通信转化,并联合四方通信研发出9种特种光纤的系列产品,最终都要在石家庄中国光纤产业园实现产业化。

不久后,人们就能在石家庄的街道上看到长得与草坪灯、灯杆相似的“智能无线热点”,上千个“智能无线热点”,将覆盖石家庄市二环核心区107平方公里的区域,到那时,在石家庄市全市都能免费上网啦。

这也是四方通信正在筹建的一个新项目,目前他们自筹资金3.3亿元,即将开工建设,未来将建成覆盖市区的智能宽带无线城域网。(商文)

吉林天鹿牵手微盟

5月30日,吉林天鹿与北京卓越风尚(北京微盟)在京签署战略合作协议。吉林天鹿将投资千万打造中国互联网最具影响力的高端肉类品牌。

吉林天鹿执行总监聂鑫表示,作为非物质文化遗产的吉林天鹿,其特色产品在传承中不断地创新和发展。针对当今传统渠道销售的局限性,吉林天鹿希望借互联网之力促进公司供应链、产品研发、营销传播体系等方面的升级,并通过线上与线下的深度融合,把天鹿品牌传播到更多区域,为消费者提供高品质的产品。

据了解,微盟推出的基于移动端的微商免费开店平台V店,在2个月内,活跃V客数已超过100万,平台总SKU数超过300万,而且正以超过350%的月增长比例快速扩张。微盟方面表示,此次与天鹿集团合作,将为其搭建一个基于微信B2C电商平台,实现线上和线下的融合,并通过入驻微盟的V店平台招募分销渠道伙伴,以此帮助其拓展移动端的销售市场。

激发创新热情 改变未来世界

——三星探知未来校园科普论坛聚焦青年学子科技创新培养

□ 本报记者 蒋秀娟

“科技创新对当今中国的社会发展有着怎样的推动力?”

“在今天互联网领域的核心技术仍然在美国,您觉得对于我们这个行业的学生,是否一定要出国深造?”

5月29日,西安电子科技大学南校区大学生活动中心的小剧场,学生们济济一堂。作为2015三星探知未来校园科普论坛的特邀嘉宾,中国工程院院士倪光南现场发表了主题演讲,引起不小的轰动,而院士与学生们的互动更是让现场气氛异常活跃。

在当前大众创业、万众创新成为时代旗帜,国家越来越重视科技创新和科学素养培育的背景下,由中国科协科普部和共青团中央学校部共同主办、三星电子独家赞助并深度参与的“SOLVE FOR TOMORROW探知未来2015年全国青年科普创新实验暨作品大赛”日前在京启动,作为大赛项目的重要组成部分,三星电子主办的“三星探知未来校园科普论坛”走进各大高校,通过院士专家亲临科普一线的互动,提升社会对科普的重视程度,唤起学生的科学热情,从而引导学生学习“探索、创新、改变”的科学精神,用科技改变社会未来。

搭建与“大咖”交流的平台

“科普论坛鼓励大学生积极参与社会实践,激发了广大学生对科技创新的热情,和我们学校的人才培养理念不谋而合。”

西安电子科技大学党委副书记龙建成表示。多年前,教育部就曾提出,“让最好的教授为大一学生上课”。这一主张如今在三星探知未来校园科普论坛中得到贯彻。

此次论坛邀请倪光南院士、互动百科创始人潘海东博士分享两代清华人的科技梦想,让青年学生与平时没机会亲身接触的重量级人士零距离接触,不仅让学生开阔了眼界,也提升了学生对科技的兴趣,和对创新的更多认识。

龙建成认为,通过本次论坛,不但使广大青年学子更好地了解前沿科技动态,体验现代化智能生活,而且也给同学们搭建了一个与“大咖”交流的平台。他希望同学们能积极参与竞赛,勇于投身创新实践,与社会和业界保持紧密的联系,真正了解行业和社会需求,在企业、企业、社会间进行更广泛的交流和探索,互相学习共同进步。

创新是科技发展的前提

“以前我们是资源驱动,但是现在我们要创新驱动,要充分发挥中国的科技人才以及市场方面的优势。”作为智能终端操作系统产业联盟技术委员会主任,倪光南一直致力于推广自主操作系统软件。他指出:“智能终端操作系统很重要,但是我们没有做出来;原因是我们的实力不够强,相应的是我们的创新能力不够强。因此我们希望举办科普论坛,培养我们的创新能力、创新意识。”

“在美国有非常多的先进技术,确实值得去看,去实践。我认为现在绝大部分中国的自主创新能力是远远不够的,他们的创新能力和他们的视野远远不及世界的公司。所以在这个层面上,同学们可以考虑出国机会探索尤其是学习硅谷先进的技术。”

潘海东建议。倪光南透露,将来准备举办一个操作系统生态建设大赛,通过老师和学生参与创新活动,弥补我们的短板,希望通过与三星主导的Tizen系统合作,建成全球第四大移动操作系统。

企业助力激发学生的创新热情

作为活动的重要组成,在Idea Cube三星科技魔方展区,代表世界顶尖技术的高科技产品,给参观者带来了畅爽体验,激发了学生们极大的热情。一名前来参观的学生说,梦幻般的体验真有一种提前迎接未来的新奇感觉,作为一名理工科学生,虽然展示的很多科技理念自己有所了解,但没想到以前只在课本和书籍上看到的前沿科技知识可以与现实结合得如此紧密,让自己脑洞大开,很受启发。

三星电子大中华区西北销售总部总经理严在勋表示,作为拥有引领世界的创新技术和产品的企业,三星电子十分注重青年人的未来发展和创新能力的培养。三星电子愿意利用自己在科技领域的尖端技术、创新经验及丰富的全球资源激发同学们对科技创新的关注和热情,帮助同学们在科技创新的海洋里,劈波斩浪,快速成长。

赞助这一大型科普赛事,是其培养青年的科学兴趣和创新能力,关注青年人成长、关注科技发展的体现,通过竞赛将三星电子的科技创新精神和公益理念完美融合。

严在勋介绍,三星历来重视科技创新,每年都在研发上投入大量资金,探索和研发未来技术,通过高科技产品改变人们生活方式。SFT大赛及科普论坛有效、直观的提升了社会对于科普的重视程度,同时三星将这种创新的DNA植入竞赛,将这种理念与精神作为火炬传递下去,使同学们的创新思维得到充分激发,大学生们更主动积极地参与、体验到科技的无穷魅力,获得探索未知的强大动力。



5月29日,“2015三星探知未来校园科普论坛”在西安电子科技大学南校区举办。中国工程院院士倪光南现场发表主题演讲。

百度儿童关注学龄前教育市场

当我们谈起幼儿教育的时候,许多父母会下意识想起,自己曾经带着孩子参加过的各类学费昂贵到令人发指的“兴趣班”。

这一点并不奇怪,因为享受教育服务的主体虽然是孩子,但为教育付费的则是家长。让家长觉得满意、愿意为之付账,是绝大多数教育机构的首要目的。至于孩子的意见,则往往被视为无需考虑,甚至是需要“教育”的。

线下教育的非理性狂热,其最根本的动力来自于时下中国激烈的教育竞争。在线上教育领域,“K12”往往被认为是重中之重,但在实际操作中,线上教育很难与传统学校教育相抗衡。即便作为课后补充,许多家长也因效果心存疑虑,而不愿尝试,情愿选择价格更加昂贵但效果稳定的面对面辅导。题库类产品目前看来发展不错,但在实际使用上往往变成了学生偷懒的工具。

学龄前儿童识字有限,对于网络的使用也往往受到家长的钳制,这使得学龄前线上教育产品往往集中在一些功能单一、内容枯燥,被家长视为“有用”的内容上,类似儿歌、识字、幼儿数学、幼儿英语是最为常见的幼教产品。这些产品不符合孩子热爱探索的天性,即便一些产品做得的确“寓教于乐”,但由于受内容的深度与广度所限,很难让孩子产生持久的兴趣。

不过,学龄前儿童的家长更加年轻,没有升学的压力,使得他们对于使用线上教育的心理负担更轻,从而更愿意尝试线上教育系统。从长远来看,如果这些学龄前儿童通过线上教育取得了不错的学习效果,这将让他们及其家长在未来使用K12阶段线上教育系统的信心大增。

目前,线上幼儿教育应当解决以下几个痛点:1.有足够丰富的、适合幼儿的内容,并且实时对内容进行补充。最好是一个平台型的产品,这样可以让更多的人与机构参与到内容的创作上来。2.在操作尽量可以让识字不多的孩子独立完成。3.能够结合大数据技术对孩子的兴趣进行分析,提供基于孩子兴趣的内容推送与教学服务。4.能够给家长提供一定的教学反馈,让家长可以更加了解自己的孩子。

百度最近的一个新动作让人看到了BAT入局幼儿教育的风声。巨头的加入是否能打破现有的局面呢?看看百度儿童,虽然不属于典型的幼教产品,但在操作上也选择了更适合儿童的语音搜索,页面设计简洁、色彩明快,在内容推送上采用了基于大数据的个性化推送服务将优质的儿童互联网内容聚合在一起,是一款属于孩子的智能化搜索产品。

此外,百度儿童还是一款具有平台潜力的产品。百度本身并不是传统的内容生产者,和第三方教育机构并不存在根本性的利益竞争,这对于吸引第三方教育机构参与到百度儿童的内容建设中来有着积极的意义。因此,百度儿童将在学龄前教育市场中扮演一个连接者的角色,百度所独有的技术优势将使它成为对接线上教育机构到家庭的最为重要的一环。

从某种意义上说,搜索引擎本来就是现代人获取知识的最为主要的途径之一,让孩子学会使用搜索引擎,培养自己搜索解决问题的习惯,这是本身就会是非常重要的教育实践。从这点上讲,百度儿童对于在孩子心中树立百度的品牌认知,具有相当重要的战略意义,这也让人想起了奔驰与钢琴少年的品牌营销经典案例。我们甚至可以揣测,正是有了“从娃娃抓起”的品牌战略和布局,才催生了百度儿童这一互联网产品诞生。

三星开放ARTIK平台促物联网发展

日前,三星电子公开发布了Artik平台。该平台允许新企业、产业及用户更加快速、简便地开发物联网应用程序。Artik是一个开放平台,包括一流的集成生产模块组合,先进的软件、开发板、驱动程序、工具、安全功能,且能够与云端连接。它能够加速推进新一代更加完善、更加智能的物联网设备、解决方案和服务的开发进程。

“我们提供业内最先、最开放和最安全的物联网产品开发平台,三星电子总裁兼首席战略官孙英权表示:“通过利用三星的大批量生产,先进制程和封装技术,以及广泛的生态系统,Artik让开发人员得以迅速的把卓越的想法变成市场领先的物联网产品和应用。”

三星Artik家族的所有成员都将在这个开放的平台上独一无二地融入安全的技术,板载内存和先进的处理能力。在将先进的软件合成这个平台时,安全也是一个关键元素,平台还具有连接到互联网的能力来进行云数据分析和增值服务。作为一个开放的快速,三星Artik可以轻松实现定制化的物联网设备和服务的快速发布及应用。

三星Artik平台拥有各种配置,以满足从可穿戴设备和家庭自动化,到智能照明和工业应用等范围广泛的设备的特定需求。“行业对物联网设备的电池寿命、计算马力和物理尺寸有不同要求”,孙英权说,“有了Artik家族,三星直接解决了消费者、使用者和应用程序的广泛需求。”

Artik平台提供了一个一流的端到端的安全解决方案。在硬件层面,Artik包含嵌入式安全元素,超越了仅基于软件的加密解决方案。在应用程序层面,Artik配备了新一代基于机器学习的异常检测系统。这让用户能够识别出异常情况和反常的行为,有助于解决可能出现的黑客攻击或入侵活动。三星Artik平台提供了一个广泛的软件栈和需要的工具,来加快产品开发。开发人员可以直接进行应用程序框架的开发,而不需要花时间构建底层软件库。Artik支持独一无二的本地存储和计算能力,而在现在的大多数物联网环境中,通常只能通过大规模的云服务访问数据。根据用户需求,数据可以在本地或在云存储中以加密或不加密的格式管理。Artik平台有一流的节能低功耗,对于由电池供电的物联网设备,如可穿戴设备来说,能够帮助其延长电池的使用寿命。(思桐)

天猫启动2015年中大促

近日,天猫联合超过2万个商家全面启动2015年中促销活动,为期一个月左右时间,将为全国消费者提供世界25个进口国家、30个月以上的正品商品,全面打造消费者的购物狂欢盛宴。天猫同时宣布联合24家知名线下品牌商家发布“天猫X品牌”战略合作计划,打造商家“超级品牌日”,力促品牌、销量双丰收。

此次活动是自去年阿里巴巴集团上市以来天猫隆重推出的首个年中大促,堪称2015年上半年的“双十一”。阿里巴巴集团零售事业群总裁张建锋今天表示,天猫年中大促可以充分整合阿里巴巴商业生态系统的资源,打造真正属于商家们的超级品牌日,帮助其提升全方位服务品质,让广大消费者最终能够真正享受到“好价、好货、好服务”。(陈杰)