

载波聚合成4G网络升级最重要技术

利魔方专注文化艺术品投融资

7月7日,由鸿蕴沅元控股集团主办的“互联网+时代下的金融价值论坛暨利魔方上线”在京发布,来自金融、互联网、文化艺术品收藏等相关行业的企业代表、专家学者、投资者就互联网金融的发展等热门话题进行了探讨。

鸿蕴沅元控股集团执行董事秦耀介绍说,目前集团已形成在投资管理、艺术品投融资、互联网金融等领域齐头并进的格局,未来将以利魔方互联网金融业务作为发展重点,做跨地区发展的大型金融集团。

北京鸿蕴沅元科技有限公司CEO姚全向记者解读了平台自身运营模式及风控体系。姚全表示,利魔方主要专注于文化艺术品质押服务,投资者通过利魔方将资金借给借款人,借款人使用文化艺术品、邮币等收藏品等进行质押,投资人获得收益。平台通过“多重保障体系”保障投资者的投资安全。

国采金融董事长张利表示:“随着‘互联网+’概念在政府工作报告中的提出,金融透明化趋势的形成,互联网金融呈现‘国家支持、平台服务范围不断拓宽’的发展趋势,而利魔方通过自身在文化艺术品领域积累的丰富资源与经验,为互联网金融与文化艺术品的结合趟出了一条创新之路。”据了解,利魔方是目前国内为数不多的专注于文化艺术品投融资服务的互联网金融平台之一,其“邮宝宝”产品也开创了互联网邮币交易平台服务的先河。(向阳)

锐捷位列中国WLAN市场第二

近日, IDC发布了《中国WLAN市场季度跟踪报告(2015年第1季度)》。数据显示,锐捷网络在中国企业级WLAN市场占有率排名第二。从当前竞争格局看,占据三甲位置的惠普、锐捷、思科之间的差距也正在缩小。

WLAN已经成为人们生产、生活中,至关重要的信息化网络工具之一,相关厂商和品牌均十分丰富,竞争也日趋激烈。而在最重要的企业级WLAN市场,要想取得成功,除了过硬的产品技术,更需要紧贴企业业务需求,提升用户应用体验,让技术为实际的应用场景带来创新价值。锐捷网络在拓展无线网络市场时,正是把握住这一趋势,近几年不管是在产品创新还是市场推广上,都取得了非常出色的成绩,其WLAN产品针对不同行业的细分应用,开发出了各具特色的解决方案,从而快速增强了锐捷无线产品的竞争实力。

在2015年全球消费者和企业WLAN市场增速放缓的大背景下,锐捷的高增长速度显得格外耀眼。结合2014年国内企业级WLAN市场排名来看,锐捷网络从第4迅速攀升到第2的位置,这一成绩与其不断创新的技术产品,以及精准指向国内WLAN关键应用的策略息息相关。(杰闻)

众筹客获1000万天使融资

近日,众筹客宣布已获宋宇海、沃石投资等人士和机构合计1000万人民币的天使投资,作为国内专注于同城吃喝玩乐的众筹平台,同时也是该模式的开创者,此次获得千万融资距离其上线仅4个月时间。

宋宇海为京东天使投资人,若水合投执行理事,曾领导和主持过多宗著名投资、融资、并购重组及上市项目。沃石投资是专注于金融产业链的投资机构,近两年里,已相继投资了十多个互联网金融项目,如易宝、亲亲小贷、数联钛品等。加之此次对众筹客的投资,沃石实现了对金融生态圈关键节点业务的全覆盖。

除北京总部外,众筹客在上海、广州、深圳等多个城市已经开设了分公司,并在本地开展业务,借助同城股权众筹的形式,为优秀的创业者和商家筹资、筹顾客、筹资源,同时为投资人找到身边优质的品牌商家,让投资人获得安全、稳定、长期的高收益,合伙创业享受股东特权。目前,众筹客平台上线的项目包括唱吧麦颂KTV、美丽频道、沙漠里种出的大米——沙米等项目。

众筹客创始人兼CEO路国华表示,自2015年3月正式上线首个项目以来,众筹客一直保持高增长的趋势,这主要得益于同城众筹模式带来的口碑传播,以及大环境下投资者对资产保值、增值的现实需求。此次千万融资将主要用于众筹客城市扩张、品牌营销以及引进优秀人才等。

“相比于全国性的股权众筹平台,同城众筹意味着区域小信息量集中,同城投资者带动力更强,其魅力在于平台上线的商家对用户而言,看得见、摸得着,商家不需要钱,也需要顾客和各种资源,众筹股东既是顾客也是宣传者,让商家生意更好做。我们只做吃喝玩乐这种刚需领域内的品牌商家,帮助小微、帮助实体更好的发展壮大是我们的初心,这也是众筹客能吸引资本的核心之处。”路国华称。(陈杰)

中国在短时间内拥有了接近2亿4G用户,与此同时,用户的数据业务需求呈现出“爆发”态势。工信部数据显示,全国用户的移动流量已经连续多月翻倍。在此背景下,速度更快、体验更佳且效率更高的LTE-A网络开始在各地布局,而业界公认的是,载波聚合是4G网络升级的最重要的技术。

布局全球领先载波聚合网络

Cat.9是目前业界已商用的、最领先的技术形态。而现在,这一全球最领先网络已经来到中国。6月中旬,广州移动联合Qualcomm和中兴通讯宣布,三方共同合作,联手开展4G LTE-A Cat.9三载波聚合技术试验,此次试验采用中兴通讯提供的网络设备,并采用集成X10 LTE的Qualcomm骁龙810处理器终端进行,可将数据传输带宽扩展至目前已商用网络的三倍,从而使下载速率实现最高三倍增长并同时实现对频谱资源的充分利用。目前,小米Note顶配版、乐视超级手机乐1 Pro及乐视Max等手机均强调其支持LTE-A Cat.9,采用骁龙810处理器。

同样在上月中旬,江苏移动联合Qualcomm启动部署“4G+”,载波聚合为关键技术。而据了解,江苏移动早在2014年就开始部署LTE-A载波聚合计划,现已制定了详细的规划方案。

载波聚合将使整个生态系统受益

在本月3日正式发布的中国电信“天翼4G+”品牌,进一步为用户提供更高速度高效的移动网络。据介绍,“天翼4G+”将支持LTE-A Cat.6载波聚合网络,下行峰值速率可达300Mbps,比目前4G的网速快一倍。

谁将从载波聚合网络部署中受益?Qualcomm产品市场总监沈磊认为是“全生态系统”。首先将极大满足消费者对高速数据业务的需求,利用载波聚合技术,用户可以获取更高的网络数据速率及更低的网络延迟,实现更快的图片、文件、网页下载以及高清视频在线流畅播放;从运营商角度,运营商可以更高效率地利用频谱资源并为用户提供增强移动宽带体验,并可借力更高的数据速率及容量提供全新应用及服务;此外,终端厂商和应用开发商更可以依托此先进技术打造具备差异化竞争优势的终端,或可为现有应用提供更加丰富的用户体验。



验,比如全新沉浸式多媒体体验。

稍早前,Strategy Analytics发布报告显示,预计在未来几年内,载波聚合将成为运营商网络的一个标准配置,其分析师预测,“2016年中国将成为‘载波聚合’终端全球最大的生产国和消费国”。

另据了解,在网络部署方面中国联通也正积极发展LTE-A载波聚合网络。

载波聚合如何使中国获得强劲动力

即使在极具挑战性的信号条件下,载波聚合技术也能在同一频段内或不同频段间组合两个甚至三个信道,形成更大的带宽从而提供更快的移动网络速度。这使数据传输更为高效,同时也是载波聚合成为LTE-A和快速应用的关键因素。移动运营商不仅可为用户提供卓越的用户体验,也可以更高效地利用频谱资源降低网络负载,从而提高网络效率,同时还可为更多用户提供更快的网络体验。

GSA称,“载波聚合技术是首先被商用的LTE Advanced特性,该技术可提供更高的数据吞

吐率,帮助运营商更高效地利用频谱资源并为用户提供增强的移动宽带体验”。GSA最新数据显示,截至2015年4月,全球已有64个载波聚合系统正式商用,116家运营商正在投资载波聚合技术。此外,全球已有53个Cat.6商用网络,另有13个Cat.9系统正在部署、试验或测试中。

Qualcomm助力载波聚合技术部署

在终端领域,Qualcomm具备一个非常明显的优势,即其所有层级骁龙处理器均支持载波聚合技术,覆盖高、中及入门级市场。这也为运营商大规模发展LTE-A用户提供了便利。Qualcomm称,未来数月内,中国消费者可以期待来自小米、摩托罗拉、中兴、OPPO、天语、乐视、vivo、努比亚、锤子科技、酷派及海信等OEM厂商的支持LTE-A载波聚合的最新终端。稍早前,Qualcomm还首次展示了多项最新的连接技术,如全球首次在商用移动芯片(骁龙X12 LTE)进行的上行链路载波聚合;首次演示内置X8 LTE的骁龙425处理器Cat.6载波聚合,峰值速率达300Mbps。(雅岩)

产品领先更要绿色领先

——访陕西西安三星(中国)半导体有限公司

□ 本报记者 陈和利

进入位于陕西西安的三星(中国)半导体有限公司,厂区假山流水,绿树成荫,人工湖内鱼儿游来游去,很难与工厂的概念联系起来。但在这里,却生产世界最先进技术的产品——10纳米级NAND闪存芯片(V-NAND)。

对三星半导体来说,引导社会未来发展的不仅是生产全球最先进的产品,同时也包括在环保方面打造世界最高水平的绿色经营系统。

形成半导体全产业链

三星半导体工厂所在的地方,原本是空旷的野外,现正在变成发达的电子产业基地。西安是三星电子海外芯片生产线投资规模最大的一个地区,总投资规模为75亿美元。三星西安半导体主要生产的产品为3D V-NAND Flash Memory,中文名称为“三维垂直闪存存储器”,主要应用于SSD固态硬盘、内存存储器、存储卡。

三星高端闪存芯片项目于2012年9月12日开工,生产线已于2014年5月9日顺利竣工投产。前不久,三星(中国)半导体有限公司举行了封装测试生产线竣工投产仪式。这标志着高新区的三星芯片工厂成为目前三星在海外投资的唯一一个集存储芯片制造、封装测试于一体的生产基地。

三星电子在固态硬盘领域,保持着世界市场占有率第一的位置,在固态硬盘爆发式增长趋势的推动下,在西安生产的基于V-NAND闪存的固态硬盘,将对

三星电子推动固态硬盘大众化起到重要作用。

打造国际绿色经营系统

三星以“敬畏生命”思想为基础,通过“以人为本、尊重自然”的企业经营方式,促进人类和地球的健康发展。在三星看来,保护地区环境和安全不仅是一种社会责任,也是自身竞争力的一个重要组成部分。

三星(中国)半导体的崔胜杰副总裁介绍说,从原材料、零件购买、开发、制作,到物流、使用、废弃等环节,在整个产品诞生到废弃的全过程都考虑到环保和安全问题。

在厂区,记者看到了废水放流水再利用生态莲花池。公司处理的废水先流入高新第二污水处理厂,处理之后最终放流到河川当中,其中一部分处理后的水在事业场内部用于绿化造景以及生态莲花池。直接使用公司放流水进行再利用,水里面养着鱼以及各种水生植物,通过观察鱼类以及水生植物生长状态就可以确认放流水的安全性。

在产品生产工艺上,三星(中国)半导体有限公司也不断推陈出新,从源头减少温室气体排放。在生产过程中,晶圆进入设备前,需要约30秒的准备时间。2014年12月,工段技术人员通过测试,在不影响质量的情况下,对设备进行了调整,减少了约10秒的准备时间。按照每台设备1500W的功率计算,每片晶圆的加工减少了4.17千瓦时电力。

华硕智能“省事儿2.0”将摆脱传统APP束缚

□ 本报记者 向阳

日前,华硕在2015年天翼终端交易博览会上正式发布了飞马2 Plus手机,并同步推出省事儿2.0智能桌面系统。飞马2 Plus手机采用骁龙615处理器并搭载3GB内存,后置1300万像素摄像头,采用5.5英寸多触控屏。这款手机虽然在硬件方面并不是最顶级的,但是华硕方面重点想要突出的还是其搭载全新系统——省事儿2.0。

随着通讯技术产业的整体升级,手机市场已经开始洗牌。当前,互联网手机的发展备受关注,用互联网思维做手机的前景将如何?

华硕中国区副总经理王勇接受记者采访时表示:首先,智能手机应引入“广义互联网思维”,真正地全方位地帮助用户解决实质性的痛点,帮助通过终端接入互联网的用户,实现互联网经济效益的共享。

王勇分析说,“+时代”在为人们带来便捷与满足的同时,也带来了三大痛点。首先是App应用愈来愈多,用户筛选过程变得复杂,获取新服务的路径变长,时间成本提高;第二是企业提供服务的渠道相对单一,需跨平台对App应用进行研发、维护

以及升级,服务的成本不断提高;第三,互联网和移动互联网强势企业规模经营和资金碾压对新兴服务打压,最终导致垄断的产生,进而危害用户利益。

所以,华硕在飞马手机上推出了符合广义互联网思维“省事儿2.0”,为全方位帮助各利益相关者突破应用痛点提供助力。

首先,华硕的“省事儿2.0”敢为天下先地打破了终端厂商预装应用利润分成的行业潜规则——将用户使用“省事儿2.0”产生的流量利润以华硕Zen币的形式分成返还给用户,可用来兑换互联网代金券和实物商品,多用多赚,让4G用户从纯消费者转变为华硕玩“赚”互联网的合伙人。

其次,用户注册搭载“省事儿2.0”的华硕飞马2 Plus手机,还可以直接获得分月返还的华硕Zen币。这一返利模式能协助运营商进一步加强对用户在网黏性。不仅如此,基于“省事儿2.0”的返利模式,运营商可以组合种类更加丰富的资费套餐模式,即便遭遇价格战,也可以获得更具策略纵深的市场博弈空间。

三,“省事儿2.0”强大的结构化搜索和分享功

能令C2C的移动互联网搜索模式成为现实。其独具智慧的“拍+”、“搜+”功能。“拍+”模式可对拍摄的照片进行图像检索和智能识别,围绕图片自动生成丰富的相关信息。同时,还可自动生成H5页面,支持一键分享。“搜+”模式,引入飞马2 Plus的创新云应用搜索,免除海量APP下载、安装及频繁升级的困扰,同时还能自动进行分类索引,提供结构化的搜索结果,更精准地适配用户需求。

在“拍+”、“搜+”模式下,不仅用户能免疫广告、病毒等困扰,以最高效率找到自己所需的服务和信息,而且由此产生的应用大数据,可助力运营商智慧经营自己的“第三条曲线”即除了语音、流量之外的“内容应用”,帮助运营商为用户提供更贴心的“定向流量”与特色业务的整合等服务,在未来的应用中抢占先机。

王勇表示,在人口红利渐薄的情况下,运营商的粘度经营已成大势所趋。而华硕正是把握这一趋势,率先推出打通APP信息孤岛壁垒的“省事儿”智能桌面,并与运营商和渠道合作伙伴一起,探索“互联网+”在移动通讯领域的创新解决方案。

支付宝发布全新9.0版

7月8日,支付宝发布最新的9.0版本。这个被称为“支付宝12年最革命性变化”的版本,加入了“商家”和“朋友”两个新的一级入口,分别替代“服务窗”与“探索”。此外,支付宝新版本还增加了亲情账户、借条、群账户、群付款等一系列生活和沟通功能。原先的“支付宝”与“支付宝钱包”将合二为一,成为新的“支付宝”,并启用蓝底白字的全新标识。

“支付宝花了8年时间从一个工具变成一个应用,又用了2年从一个应用变成一个支付平台。接下来,支付宝会贯穿到各种真实生活的场景,包括消费、生活、金融理财、沟通等多个领域。”蚂蚁金融服务集团支付事业群总裁樊治铭表示,新的支付宝将充分发挥移动互联、大数据、云计算的优势,将关注点聚焦到每个人,与合作伙伴一起为用户提供更个性化、更有温度的服务。

金融场景化是蚂蚁金服对于互联网金融未来趋势的基本判断之一,新支付宝要以人成为中心,让消费、金融理财、生活、沟通等各种场景重新以人为中心去建构,并通过大数据、互联网的技术让服务更加个性化、更有温度。樊治铭表示,接入和搭建人们生活所必需的真实场景,是支付宝下一步的重要工作。(陈杰)

滴滴企业版将开放平台

7月10日,滴滴企业版公布了运营半年来的数据,目前有5011家企业开通了滴滴企业版账户,超过60万人次使用滴滴企业版出行的服务。根据此次滴滴企业版首次公开的运营数据,互联网行业的客户最多,占客户总量的28%,其次是服务业和制造业的客户,各占21%及16%,专车订单占据企业订单的48%;包括员工日常出行、差旅、客户接送都是企业客户用车的目的。

滴滴快的副总裁杜锦程表示,滴滴企业版将在提供标准化企业出行服务的基础上,推出滴滴企业开放平台,即向客户开放API接口,企业可基于该API接口开发自己的用车服务,为企业内外部用户提供各类用车服务。

在今年的1月27日,滴滴企业版上线,企业只需在滴滴开通一个企业账号并充值,企业员工就可以用这个账号在网站、“滴滴企业出行”微信公众号以及个人版的“滴滴打车”APP为自己因公出行或接送客户实时(预约)叫车,行程结束后,乘车人无需付费,系统直接从企业账号余额中划款,个人也无需再提交费用报销。同时,滴滴企业版还会自动记录行程信息,设立后台对账系统,让企业管理员方便的查询乘车人的每一次用车时间、起始地点、历史行驶路线和费用。

滴滴企业开放平台的推出,将吸引更多企业采用滴滴快的提供的出行服务,意味着滴滴快的TO B业务由提供标准用户服务向个性化定制转变。(陈杰)

京东众筹助好妹妹乐队圆梦工体演唱会

近日,好妹妹乐队在京东众筹发起了“自在如风”北京工体万人演唱会的众筹项目,6月3日该项目上线至今已经筹得200万元。这是第一场完全通过众筹形式打造的大型演唱会,成为京东众筹流行文化众筹板块的典型代表。

在京东众筹举办的“自在如风——好妹妹乐队媒体沟通会”上,好妹妹乐队成员秦昊表示:“工体是歌手心中神圣的殿堂级舞台,如果不是知名歌星,很难站在工体的舞台上表演。众筹模式如今有很高的人气,此次在京东发起演唱会众筹不仅得到了铁粉的支持,还拥有了很多新的粉丝和支持者,这种体验对于艺人和粉丝都比较新鲜刺激。”

据了解,除了好妹妹乐队的众筹项目,王力宏《你的爱》首场线上互动签售会、红牛张北草原音乐节等也在火热众筹中,流行文化类众筹已经在京东蔚然成风。

分析人士指出,众筹正在颠覆当前文娱行业传统的造星模式,善于利用和创新互联网思维,将成为明星“造血”的新途径。互联网+众筹,这也是一个风口,它就在眼前,就看你看不看得见。(向阳)

决胜网言传实现家校沟通

为了满足学校与家长的沟通与交流,决胜网言传家校沟通移动应用软件应运而生。目前,言传已经通过移动互联网搭建起了中小学校家之间及时、高效、安全的沟通桥梁,成为好老师的帮手。

一键通知 学生作业一目了然

每次放假前,孩子们的作业本上往往需要抄录大段的家庭作业,总有学生不可避免地漏抄或者遗忘部分作业。现在通过言传,老师们可以将所有作业信息一键通知家长,并且可以通过每天动态发布提醒家长督促孩子完成作业,家校间信息完全透明,家长可以对孩子进行及时监督检查,老师们再也不用担心学生的作业了。

设定沟通时间 保护老师个人隐私

很多家长在和老师沟通时都会面临一个很大的心理问题,就是怕打扰到老师。“家长上课期间打电话来没法儿接,中午打电话不敢不接,接了就很有可能吃不了饭也休息不了。”北京市某小学张老师说出了很多老师共同的心声。

对此,言传家校沟通软件提供了老师沟通时间可控的权限。即每一位老师可以根据自己的课程或者时间安排,设定每天沟通时间段,例如周二下午3点到5点,或者周末晚上的8点到9点,在这一段时间内,家长可以毫无顾虑地和老师进行高效沟通。

一对一沟通 让家校信息更透明

QQ群曾是中小学老师和家长之间最常用的沟通工具。但是作为面向所有人群的社交软件,QQ在家校沟通中最大的问题就是,重要信息常常被海量聊天内容所淹没。

言传的一对一沟通功能则保证家校沟通的及时、高效,且不被打扰。家长和老师可以充分交流学生在校和在家的表现,及时对学生的行为和成长给予正确引导。而且,通过充分沟通交流,可以让家长掌握更多科学家庭教育理念,更加理解老师的工作,配合老师对学生进行更加科学的教育与管理。

“老师和家长都深知家校沟通的重要性,但是在传统的教育体系中,却总是缺乏一种有效的沟通方式或工具,一年仅有几次的家长会和偶尔的家访,电话沟通是远远不够的。”决胜网言传事业部总经理赵宝华表示,“言传就是基于互联网思维,搭建中小学校家沟通桥梁,促进老师和家长更好地沟通,减轻老师负担,帮助家长更好地教育孩子。”

另了解,决胜网是国内唯一一专注于O2O移动互联网的教育产品导购平台。决胜网已成功帮助上万家教育机构实现移动互联网时代下的机制改造及网络营销、全程电子商务解决方案。(向阳)