

# 尚冰:UC浏览器全球用户超5亿

## 决胜网已经完成VIE拆分

在大部分中概股考虑是否回归国内A股的时候,互联网泛教育领域企业决胜网传出消息,在金石汇源资本与光博雅资本的主导和运作下,决胜网已经完成了公司VIE架构的拆分,目标极有可能直指国内A股市场。

根据业内投资人透露,决胜网目前估值接近20亿元人民币。重要的是A股中很多公司都有意向成为决胜网的基石投资者,最有可能中标的很有可能是背景深厚的电广传媒。

据了解,决胜网是国内唯一一家基于O2O的泛教育产品导购平台。决胜网帮助教育机构实现全程电子商务解决方案;为全球华人家长提供最权威的一站式泛家庭教育消费指南。根据公开的消息,目前决胜网的商家达到了20万,旗下APP累计下载量突破1000万,平台用户量则超过了1200万。(向阳)

## 赶集网分期金融面向新蓝领

近日,国内专业的分类信息网站赶集网悄然上线了一款名为“赶集金融分期”的产品,这是国内首个针对新蓝领人群的定制化金融分期产品。与众筹、理财等形式的金融服务不同,此次赶集网选择了从细分消费市场出发,采用分期金融的形式切入,立足于赶集网自身的平台优势,通过接入金融和电商合作伙伴,赶集金融分期撬动了互联网金融行业在消费领域内的一池春水。

理财意识的增强和消费观念的更新催生了对新蓝领的信贷需求,然而目前鱼龙混杂的信贷市场对差异化客群的服务能力比较薄弱,大部分传统银行和互联网创业公司将目标瞄向了白领和学生。在对新蓝领的金融服务上形成了真空地带。赶集网敏锐的捕捉到了差异化金融服务的契机。新上线的赶集金融分期通过创新性的接入金融和电商,将不同人群的信贷需求和消费需求直接连接起来,一站式完成信贷+消费闭环,弥补了金融服务对新蓝领阶层覆盖能力的不足。

赶集金融是一个连接用户与服务的平台,上有金融合作伙伴接入,可以提供针对不同人群的差异化金融服务,下有电商合作伙伴,为用户保证商品质量以及售后。借助于赶集网的垂直细分资源,赶集金融的平台化战略优势得到完美体现。

平台化战略和全方位信用价值体系是赶集金融手中的王牌,也是分期业务突围互联网金融红海的关键所在。目前,赶集金融分期还处于公测阶段,并将首先在北京地区进行试运营,用户可在赶集移动版首页找到这一平台。在未来赶集金融还将联合北银消费金融公司、众安保险等合作伙伴上线一系列的相关产品。(向阳)

## 京东金融帮扶涉农企业

“融资难、融资贵”已成为目前涉农中小微企业的最大难题。近日,京东金融为解决“农产品收购资金难”的问题,向四川福仁缘农业开发有限公司放出了第一笔贷款,以帮助该企业生产,保证企业和农户利益。

作为枇杷深加工的实体企业,福仁缘公司的压力越来越大,到了每年农产品收购季节,资金问题尤为突出,直接影响农民利益和农业生产积极性。为解决这一问题,京东金融贷款数十万元给四川福仁缘公司,福仁缘公司将京东提供的贷款作为农产品收购资金,向当地枇杷种植户收购枇杷,并加工成枇杷果汁在京东商城售卖。福仁缘的枇杷汁饮品于2015年正式在京东自营上线,上线3天销售额突破20万元;京东618店庆当天饮料销量突破7000件,3天销售额突破100万元。

“在与京东合作的短短5个月里,我们的产品已经从之前的无处可销发展到现在的供不应求。目前全国已有超过200位实体经销商联系我们,我们也已经与其25位正式签约。不仅如此,在线下渠道方面,我们的产品也已成功入驻约3000家超市门店。京东帮助我们提高了销量,扩充了销售渠道,现在又给我们贷款,帮助我们解决了农产品收购资金短缺的问题,从多方面帮助我们融合‘互联网+’,弥补了自身的不足,对我们的产业更有信心了。”福仁缘董事长李志高表示。

进入2015年,京东积极拓展农村电商业务。京东金融秉承农村金融战略,不断扩大对农村金融服务的支力度,通过陆续引入小额信贷等优势金融产品,解决涉农企业及农民融资难。据记者了解,京东金融全新的线上操作系统已于近日上线,乡村推广员可3分钟激活乡村白条,电子化解决申请、授信、放贷以及管理等需求。

“给涉农企业贷款,不仅可以解决企业资金短缺问题,农户原料直供,企业集中生产后,产品质量也会得到强有力保障。农户不用担心农产品滞销,企业不用担心收购资金短缺,消费者也不用担心食品安全问题,形成互利互惠的三赢局面。”(陈杰)

7月21日,工业和信息化部副部长尚冰在2015年中国互联网大会上表示,我国互联网企业走出去、引进来力度不断增强,在国际舞台上网络大国的形象和影响力日益显现。比如UC浏览器已经成为全球最大的第三方移动浏览器,全球用户超过5亿,海外用户超过1.5亿。

尚冰表示,近年来,我国互联网企业走出去的步伐明显加快,国际合作取得了新的进展。目前全球互联网企业市值前10强、前30强中,我国企业分别占了4家和12家。

据了解,UC浏览器作为国内最早进行海外化的国内互联网产品之一,海外市场拓展迅速。今年3月,继长期稳居国内第三方移动浏览器第一,连续两年取得印度市场第一的位置后,UC浏览器又拿下印尼市场28.51%的市场份额,超过欧

朋位居第一。至此UC浏览器在亚洲前三大人口国家——中国、印度、印尼实现了“小三元”。

尚冰强调,目前全球正处于互联网创新空前活跃的高速发展期,以互联网为代表的新一代信息技术与经济领域的跨界融合已经成为了重要的一个趋势。而我国现代互联网也正处于大变革阶段,机遇与挑战并存,政府和互联网企业也积极参与推进互联网融合发展进程,全面提升互联网企业在国际上的话语权和影响力,在新一轮全球竞争中脱颖而出,塑造国家综合竞争优势。

尚冰在演讲中还提到,互联网已经成为大众创业、万众创新的平台,是促进产业融合发展和经济转型升级的重要引擎。除了走出去的步伐明显加快外,我国互联网行业发展还存在以下特点:

# 万物互联促进现代服务业转型

在今年的2015中国互联网大会上,“万物互联”再次成为大会关键词,物联网技术蕴含的广阔市场前景令人瞩目。在大会上,随着中国互联网协会物联网工作委员会的成立,集政府、行业协会、科技企业三方之力释放万物互联产业红利的举措正式应运而生。据Gartner早前预计,到2020年全球将有260亿物联网设备投入使用,而百度公司总裁张亚勤在大会上也表示,未来五年中将会有至少五十亿个新的设备被连接,数据、设备都将呈现指数式、爆炸性的增长。

作为一种基于传感技术,包含器件、网络、传输及应用的新技术和应用,物联网正逐渐走进并改变人们的生活,成为继互联网之后又一改变世界的颠覆性创新科技。随着物联网技术逐渐融入智能交通、环境保护、公共安全、智能家居、医疗健康、食品追溯等众多领域,该技术正给诸多行业带来深刻影响。例如,从原材料的探测、生产、物流到送达工厂的整个过程,所有的货物及装备可通过电子标签,让不同的设备之间、人与物品之间以及物品之间彼此进行交流,大幅提高效率,降低成本。

毫无疑问,物联网将引发服务业向标准化转



型。从技术支持的角度,IFS认为当现场资产和设备收集到的数据可以提供有价值的分析时,服务商能提供的主动型服务也会显著增多,其中不仅包括如何使用设备,还包括设备何时工作、何时可能出现故障,以及如何如何进行维修。服务等级协议(SLA)以往主要关注事后响应时间,如今,物联网将完全改变该局面。它将帮助服务商为客户提供前所未有的优质服务。在不远的将来,企业可以将服务等级协议的响应时间从2小时缩短至15分钟,主动响应程度也将会成为考核目标,服务商为

# 大众点评将打造数个百亿美元业务

7月22日,大众点评在上海宣布正式成立丽人事业部,拓展包括美发、美容、美甲等不同细分品类在内的丽人O2O市场。这是大众点评自亿美元业务之一。

大众点评CEO张涛透露了大众点评围绕垂直行业的战略布局。他认为,O2O行业正进入2.0时代,大众点评在继续巩固餐饮O2O领域领先地位的同时,将逐步进入更多的与品质生活相关的垂直行业,帮助这些垂直行业的商家优化运营,提高效率,让用户享受到O2O 2.0时代全新的便捷闭环消费体验。

“大众点评此次针对垂直行业的布局,就为了引领这种变化。将在餐饮O2O领域的多年经验,带入更多的垂直行业,加速相关行业的‘互联网+’转型以及线下服务业务的升级。”大众点评CEO张涛表示。

大众点评将重点涉足餐饮、电影、KTV、购物、丽人、健身运动、酒店旅游、亲子、教育培训、装修、结婚等行业。在这些领域,信息决策和服务闭环的重要性更加凸显。

O2O的主流行业正在从餐饮、外卖等刚需、高频的领域,拓展到美容、结婚、家装等相对低频,但对品质要求更高且客单价更高的领域。“许多行业都是千亿甚至万亿规模的市场,每一个垂直行业,都能做成估值过百亿美元的业务。”大众点评CEO张涛说。

在垂直行业的持续发力,要求线上平台对垂直行业具有非常深刻的理解,而这些垂直行业之间差异化非常明显,这就要求线上平台必须用开放的心态来深耕垂直行业。未来,大众点评会让垂直事业部在各个垂直行业中具有充分的自主权,以加强在这些行业的影响力,并做到行业第一。

# 周鸿祎开启硬件全面免费时代

日前,360公司董事长兼CEO周鸿祎宣布360旗下智能硬件产品之一——360智能摄像机夜视版将以0元价格开卖。

可以说周鸿祎是中国互联网行业里“免费”的代名词,早在刚刚创立360时,周鸿祎就将360旗下安全软件产品,尤其是杀毒软件免费推出给用户使用,颠覆了众多杀毒软件厂商固有的商业模式。

周鸿祎在《我的互联网方法论》一书中讲到:互联网服务和产品都是数字化的,用的人不管有多少,总的研发成本基本上是固定的,而用的人越多,每个人分摊的成本就会越低。比如,研发一款软件的成本是1000万元,当有100万用户使用的时候,每个用户分摊的成本是10元;当有1000万

用户使用的时候,分摊的成本是1元;当有1亿用户的时候,分摊的成本是0.1元。

但与互联网软件、应用服务不同的是,硬件产品有其固定成本,除了前期的研发成本之外,产品本身的耗材成本,后期的物流成本都成为硬件免费的门槛。周鸿祎此前在公开场合表示,硬件免费可以采用零利润的模式操作,但今天在活动现场,周鸿祎表示收回这句话,他宣布将360智能摄像机永远免费,以0元价格开卖。

据了解,360智能摄像机是一款通过Wi-Fi联网的智能家居产品,配合360智能摄像机手机APP,可以远程随时随地查看摄像头记录的一切,并实现远距隔空通话。

此次宣布免费的是即将推出的新版360智能

高速宽带网络加快建设,网络提速持续推进。截至今年6月底,我国网民人数突破6.5亿,4G基站总数达到258万个,移动的3G、4G用户总数已经突破了6亿7000万,其中4G用户达到了2亿2500万。

行业规模持续扩大,创业创新活力不断增强。截至今年6月底,我国网民人数突破6.5亿,网站总量接近400万,92家境内外上市互联网企业的市值规模突破5.1万亿,上半年互联网企业完成并购超过100起,已披露的数据涉及的资本额达到接近37亿。

互联网+融合加快,以网络零售、互联网金融、生活服务、协同制造、便捷交通等领域为代表的互联网+业态发展迅猛,对我们经济社会发展拉动作用越来越大。(安吉)

客户提供零故障保证不再是幻想。

在物联网时代,无人机在很多行业中被认为在服务交付方式上拥有竞争优势。当服务商运用科技判断出服务缺陷及远程需求时,他们可利用无人机运输解决这些问题所需的相应工具或设备。省时、省钱、省力的优势将使无人机最终成为价值链的重要组成部分。此外,在家庭医疗等领域中,无人机能快速、经济地将药品送到患者手中;当发生火灾或其他紧急情况时,它可以提供远程分析,这些都将成为用户创造巨大的价值。

现场服务管理(FSM)软件将是帮助服务商把握机遇的关键所在。FSM能够有效地帮助企业需要在现场执行的工作任务,实现数据收集、分析到采取行动和现场服务的全程自动化,充分运用物联网平台。不过,软件只是解决方案的一部分,服务商还需要使用诸如Microsoft Azure这样的灵活开放式云平台为解决方案提供支持。此类云平台能够捕捉到必要的数据流,并使它们具备可操作性。虽然现场服务管理提供商目前正在着手实施此类平台,并努力将其变为现实,但这依然代表了该行业已向前迈出了重要的一大步。(艾菲诗)

张涛表示,大众点评依然坚持做平台的开放策略。在“生态做大、平台做强、总部做小”的策略之下,未来,公司的总部会越来越小,主要管控平台的部分,以夯实基础能力为主,具体业务都是一个垂直行业的事业部在推动。在这种开放策略下,大众点评未来会从一家公司成为一个生态,有的垂直业务可以是独立子公司,有的可以是合资,有的可以是多方合作。

“随着O2O进入2.0时代,信息决策、交易与服务正变得同等重要,共同为用户提供品质生活的消费体验,这恰恰符合大众点评一直以来的,坚持将信息决策、交易与服务并重的发展战略,预计将成为大众点评新一轮快速增长的动力,并帮助大众点评成为相关行业的第一。”相关业内人士分析说。(向阳)

摄像机,据周鸿祎透露,新版摄像机会上加夜视功能,原计划推出时定价199元,但是最终决定把它免费。周鸿祎称,如果用户愿意接受后续互联网的云端服务,比如持续的云端录像服务,用户就可以免费拿走这个摄像头。

周鸿祎在现场表示,360智能摄像机夜视版将先选出100万用户来试验一下免费模式。如果免费模式可以,不排除会将360旗下的360儿童卫士智能手表、360行车记录仪等一系列产品尝试免费的方式让更多的人直接使用。在硬件免费以后,至于是通过前项收费、后项收费,是向用户收取服务费还是通过其他第三方补贴的方式来实现硬件免费的新商业模式,周鸿祎表示还会继续尝试。(向阳)

# 平板电脑的进化之路

物竞天择适者生存。这句话不仅适用于生物圈,也适用于竞争激烈的平板电脑领域。平板电脑刚刚诞生的时候,还是一副厚重笨拙的形象,但经过多年的进化,平板电脑也经历了从丑小鸭到白天鹅的进化过程。在这几年间,平板电脑的设计取得了重大提升,变得更加轻盈简洁,更加方便实用。

第一代平板电脑大都相对厚重,拿在手上显得有些吃力,不太方便用户随身携带使用。因此解决产品的轻薄性问题,是平板产品的首要任务。据透露,最新的三星Galaxy Tab S2厚度达到了5.6mm,比苹果最新的iPad air2的6.1mm薄了不少。这样的产品既满足了消费者对轻薄、时尚的要求,也体现了企业的研发、生产、技术实力。

最初的平板电脑使用的是普通TFF屏幕、IPS屏幕。2012年三星电子使用了独有的PLS材质制作屏幕,使屏幕更加绚丽。而现在Galaxy Tab S所用的Super AMOLED屏幕,则将平板屏幕的显示效果推上了一个高峰。相对于苹果使用的Retina屏,Super AMOLED屏的色域更广,很多

Retina屏上无法准确还原的颜色在Super AMOLED炫丽屏上都可以表达出来。这是因为Super AMOLED炫丽屏采用的是完全不同的“自发光”技术,而Retina屏采用的是传统的LCD屏幕的发光技术,在发光时需要借助额外的背光源的帮助,因此,背光源的光谱范围从根本上制约了Retina屏的色域范围。

Super AMOLED炫丽屏丰富的色彩展示,能够呈现出超过90%的Adobe RGB色彩范围,如同自然原色,屏幕颜色也更加艳丽。高达10000:1的对比度,使黑色更黑,白色更亮,能展示更清晰的图像。Super AMOLED在白天使用时,防眩光效果出众,在暗光下的浏览网页、阅读、观看电影则更加护眼。而且细腻、饱和、明亮、通透的色彩,无论观影还是看相片,都有超乎预期的体验。

最早的平板电脑只是连接了WiFi,后来才有了3G、4G上网的版本,使人们在欣赏电影、视频,或读书的时候,遇到突然来电的情况可以方便接听。通话功能贴合了消费者的需求,同时也对苹

果形成冲击。经过几年发展,最近推出的Galaxy Tab A已经进化到可支持中国移动、中国联通、中国电信全网络数据传输和语音通话。现在的Galaxy Tab A的全网制式和Tab S的多网制式,一扫以往用户拘泥于特定网络制式的掣肘。高效的移动互联网,让平板用户摆脱了局限于WiFi环境的窘境,随时随地都可以连接4G网络。

平板电脑一开始是没有拍照功能的,但随着用户需求的变化,拍照成为平板电脑的标配。而且消费者对拍照的要求也越来越高,许多用户在选择平板时会注重镜头的像素、光圈大小等配置。前期平板产品的后置摄像头的像素非常低,只有300万像素,现在主流厂商满足了年轻人手持平板拍照的需求,像Galaxy Tab S平板已经提升至800万像素,并拥有多项高清显示技术。

有消息称,三星即将推出的最新产品Galaxy Tab S2是一款拍照能力超强的平板,拥有800万像素F1.9大光圈后置摄像头,满足了用户夜间拍照需求。(迪凡)

## 三星手机售后服务全面升级

为切实满足三星手机顾客的售后增值需求,三星手机近期推出了“三星服务卡”,旨在为三星手机用户提供更加便捷和人性化的正规售后服务。

当前,许多第三方推出的“延保或意外保服务”,常常会出现零部件来源不明确、维修价格不透明等争议。三星手机向消费者推出的“三星服务卡”,其中包括1年延长保修和6个月意外保障服务。

原厂维修承诺全部正品。三星服务卡涵盖的两类原厂直保服务,覆盖Galaxy S6、Note4、A5/7、Grand2等核心型号以及S6 Edge等双曲面侧屏型号。相关服务包括:一年延保,顾客自购机之日起10个月内可购买,服务期限为“自手机购买日起,1年三包服务期满后,次日0:00起享受免费延长保修服务。”六个月意外保,在购买时购买并完成系统注册和激活。服务期限为“注册成功后,从注册日期次日0:00起的6个月内,享受1次意外保障服务。”

为消除三星手机顾客的后顾之忧,三星电子承诺维修时全部使用正品零部件,百分之百保证质量。同时,所有更换的零部件均明码标价。此外,顾客还可享受全国联保服务。目前,三星电子在全国拥有3000多家授权服务中心,顾客只需携带绑定延保或意外保服务的手机,访问任何一家授权服务中心都可以享受相应的售后服务。

作为三星电子重要的战略合作伙伴,在618店庆之际,京东商城率先上线了三星电子原厂延保和意外保服务。顾客只需在购买三星手机的同时,勾选三星原厂延保或意外保服务,就可购买并享受原厂直保服务。

除在线上购买外,顾客还可以到全国700多家三星电子授权服务中心和500多家授权卖场购买三星服务卡。在网点购买服务时,销售人员将在系统中录入顾客所购手机的IMEI号/序列号等基本信息进行注册。购买成功后,顾客可在三星服务卡官方网站输入手机IMEI或MIED号码,订购服务的有效期进行查询。(凌宇)

## 中兴通讯发布AXON天机

中兴通讯发布AXON天机。AXON内置骁龙810处理器,支持Qualcomm Quick Charge 2.0快速充电、顶配版支持中国电信、中国移动及中国联通三运营商4G网络7模19频,采用Qualcomm MU/EFX(MU-MIMO)技术。

全金属机身的AXON配备5.5英寸2K显示屏,拥有1300万+200万像素双后置摄像头和800万像素前置摄像头。因为骁龙810处理器拥有双ISP,AXON手机的两个后置摄像头各有一个ISP支持。通过该技术,用户可以先拍照再对焦,产生单反相机普遍具有的背景虚化效果。双摄像头的另一个重要特性就是快速的自动对焦。

AXON采用的Qualcomm Quick Charge 2.0快速充电技术,已经在许多Qualcomm的PMIC(电源管理集成电路)中实施,速度比传统充电方式加快75%。如果使用其他解决方案,额外电路会占用更多的印制电路板空间。

另一个非常重要的亮点,即这部手机采用Qualcomm MU/EFX技术,支持MU-MIMO。这项技术改变Wi-Fi连接方式,通过同时服务多个终端,显著提高网络总吞吐量和总容量,使Wi-Fi传输速率提升最高达三倍。

AXON稍早前已登陆美国市场。(安吉)

## 阿里云首度披露生态路线图

阿里云近日集中发布了50多个细分行业解决方案,涉及电商、制造、金融、政务、医疗、视频、游戏、多媒体等多个应用领域,涵盖物联网、O2O、P2P等多个创新应用方向,这些解决方案主要由200余家中大型合作伙伴提供。未来三年,阿里云计划将这一数字提升到2000家。

“阿里云的长期目标是将阿里巴巴自身的技术与产品经验赋予这些生态合作伙伴,从而在阿里云平台上生长出满足各行各业的应用与解决方案,以满足纷繁复杂的客户需求。”阿里云业务总经理刘松表示。

阿里云还集中发布了11款新产品,并预告了即将推出的10大产品与服务。新品包括读写性能超群的SSD云盘、一键搭建混合云的VPC服务、基于PostgreSQL并兼容Oracle的云数据库、支持Redis的KV数据库以及应用于基因测序与渲染等行业的批量计算等。

此外,阿里云正式发布了汇集产品和服务的云市场,并首次明确云计算与合作伙伴的定位,描绘出10大类型IT服务商向DT世界转型方向,披露了阿里云生态路线图全貌。刘松表示:“我们聚焦于基础设施,提供公共云、专有云、混合云。合作伙伴向客户提供行业应用、行业解决方案、IT服务、硬件等服务。”

在DT世界,数据从沉睡中苏醒,开始流淌起来,成为新的基础能源。这意味着数据将成为最具价值的资产,阿里云全球率先发起“数据保护倡议”,数据是客户资产,云计算平台不得移作它用,并有责任和义务帮助客户保障其数据的私密性、完整性和可用性。

“如果说火代表工业世界,电代表工业世界,那么云计算就是DT(Data technology)世界的标志。”阿里云总裁胡晓明表示,全球已经步入DT时代,未来的一切都离不开计算和数据,阿里云要做的,就是把计算变得更简单,让计算成为世界的能力,让数据成为经济的动力。(陈杰)

## 服装电商茵曼启动“千城万店”

7月22日,互联网女装品牌茵曼启动“千城万店”项目,并推出“茵曼+”的概念,计划在全国的城市大量铺开实体店,把店铺打造成全品类的棉麻生活空间,并以此为依托打造“粉丝社群”。

不同于传统的服装品牌实体店的是,茵曼线下实体店更看重粉丝的经营和服务。茵曼创始人方建华表示:“我设想的‘茵曼+’,首先是来自单一的服装品牌,向鞋子、箱包、配饰、童装、家具等品类扩充;其次,是生产运营销售线上线下同步;再次是品牌的粉丝与粉丝之间的社群融通。”

据了解,茵曼加盟商的店铺面积只需几十平米,“0加盟费、0库存、0装修”。店铺内每款衣服都是统一的,服装品牌上只有二维码,扫码才能获得价格。衣服的款式、价格线上线下同步更新,消费者可以选择现金支付或手机支付。支付完成后,也可以选择现场带走商品或回家等快速。如果店内商品被顾客取走,店主可以通过茵曼物流系统快速完成补货。

只要消费者在实体店有过一次购买行为,就自动成为“粉丝”,未来该“粉丝”不管是继续回到实体店购买,还是在线购买,作为第一次“引流”的实体店都能从中获得相应的提成,粉丝也可依照店主的服务满意度来选择是否解除绑定。(杰闻)