

# 商家的全渠道信息化挑战

## 乐视商城5亿打造“乐迷节”

“‘919乐迷节’是乐视推出超级电视、颠覆行业的纪念日。今年的乐迷节是乐视史上最大的一次销售活动，商品种类与总量超过以往历次销售，也将会是电视手机行业最黑暗的一天，乐迷最疯狂的一天。”9月7日，在乐视商城公布今年“919乐迷节”的相关活动方案发布会上，乐视控股高级副总裁彭钢说。

根据乐视商城“919乐迷节”的相关活动方案:9月19日10点—22点，乐视超级电视、超级手机全渠道直降500元，仅乐视商城就备货15万台超级电视、30万台超级手机;加上7场秒杀专场、会员专场、配件及衍生品市场专场、生态专场等活动，共计5亿元倾情回馈广大乐迷。

在会上，乐视还正式发布乐视超级手机Max蓝宝石版，全球限量10000台，9月8日预约销售。

乐视控股高级副总裁、乐视移动公司总裁冯幸表示，乐视超级手机的生态模式不仅在大众市场获得用户认可，成为流行的趋势，更在名人明星和高端人群中获得关注，成为乐视奢华定制的动力。乐Max蓝宝石定制版只是一个开始，未来，乐视将在更多地细分市场发力，推出适合不同细分人群的专属生态手机。

据悉，此次乐迷节的具体活动和新品分别为超级电视、超级手机直降500元，全天全渠道现货开放购买;购买全屏影视会员，乐视硬件免费送;乐视发布投影神器、3D超级头盔;乐视超级移动电源、便携式音箱首发，助阵黑色9.19乐迷节;乐视超级无线音箱至简至美，超级电视迎来完美拍档;乐视高管送豪礼，携生态力量全渠道狂欢。(李伟)

## 华硕BU201商务本带来酷炫工业设计

华硕日前推出BU201商务本，它一改严肃古板面孔，带来时尚灵动的工业设计。

华硕BU201拥有碳纤维背盖设计，这一设计让线条流畅自然。同时，背盖与底面采用了类肤质漆，手感柔和、防滑。在轻薄、便携的基础上，BU201运用了180°机身开合设计。

华硕BU201还可为你带来手指上的乾坤大挪移。其搭载的Sensepoint黑色指点杆，与键盘完美融合，“小亮点”作为中心按钮，无论指针对于什么位置，都可以实现与移动滚动条同样的效果。华硕BU201商务本还采用了支持防泼溅的背光键盘，让你不再担心键盘进水造成硬件损坏。与此同时，键盘还可以发光，可调节亮度。

华硕BU201在核心配置上也丝毫不逊色。针对不同商务人群搭载了不同平台供用户选择，最高可满足英特尔酷睿i7-4510U处理器，8GB DDR3L 1600MHz内存，以及500G/1T/128GSSD/256G SSD的硬盘选择，为用户带来强劲的处理能力。(向阳)

## 我国本土服务器厂商整体份额大幅提升

随着“中国制造”的标识不断出现在高价值的产品和服务上，科技信息产业将“中国制造”改写为“中国创造”的转变已经开始。在国产化趋势推动下，中国本土服务器厂商整体份额大幅提升，以宝德、浪潮、曙光为首的国产服务器厂商们取得了较为明显的增长。

为了抓住国产化的机遇，中国厂商一直寻求技术上的突破，打造自己的核心竞争力。以老牌服务器厂商宝德为例，宝德一直致力于研究服务器和存储系统的自主研发与灵活定制，凭借将近20年的服务器技术积淀、雄厚的研发实力以及稳定的研发投入，宝德已完全自主研发了多个系列的安全可控服务器产品，实现了原理、架构、结构、PCB、BIOS等多层面的自主。

国内IT厂商确实迎来了难得的历史发展机遇，国产服务器厂商的攻城略地也已经开始。值得欣喜的是，我们也有很多宝德这样低调务实的国产服务器厂商在精耕细作，为国产品牌的崛起不断努力着。(向阳)

越来越多的商家正在将注意力关注在渠道管理上，却忽视了消费者需求才是制胜关键。无论是零售商还是批发商，在全渠道“江湖时代”都将面对更多挑战。明白消费者想要什么，再根据消费者需求来设计产品和渠道已经成为商家成功的秘诀。消费者已经成为拉动销售的核心动力。

随着渠道的日益扁平化，批发商的利润空间正变得更为狭窄，不少处于产业链中间环节的批发商正将触角伸向下游零售业务以提升利润，而这一趋势正愈演愈烈。除此之外，零售商正不断通过加大直采比例以减少流通环节并降低成本，生产商也越来越多地采取直销模式，批发商的日子似乎变得越来越艰难。

那么，批发商应当如何实现突围?市场服务能力、物流能力将成为关键所在，快速响应客户需求、降低商品服务差错率、提高物流配送水平将成为制胜关键。对批发商而言，提高整合能力，加强物流配送能力，将帮助其快速响应零售终端的需求。

从供应链角度来说，产品永远是核心所在，在有库存的情况下产品却无法出售将影响业务。然而，对面临多重困境的批发商而言，及时性正变得比以往任何时候更重要，正如巧妇难为无米之炊，将军难打无兵之仗，若批发商无法及时满足零售客户的商品需求，后果将十分严重，因为如果客户对服务不满意，他们不会一直干等，而会直接向最近的竞争对手。结果就是，批发商若让客户不愉快，丢失的不仅是一个订单，很可能永久地失去这个客户。

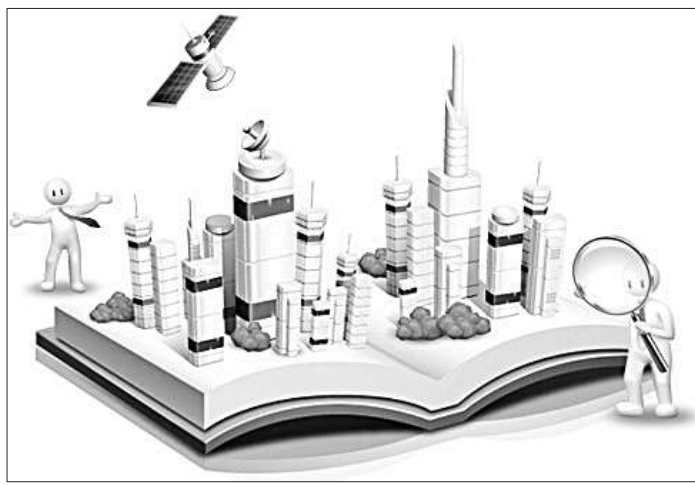
批发商如果能在分销的基础上构建业务，那么他们将拥有优于竞争对手的物流体系。他们能够在其各大配送中心、物流枢纽、仓库及批发柜中备有成千上万的存货，而且往往拥有成熟的物流网

络。他们需要保证存货，同时也重视客户“对速度的要求”。多年以前，正是批发商提出了“当天送达”这一理念。

然而，随着全渠道的不断发展，批发商的物流系统是否能够适应新的变化，满足不断上升的零售客户需求?多年来，批发商在批发配送方面的革新令人印象深刻，增值物流服务、双箱补给、预核对安装包等种种行业创新在降低成本的同时大幅加快发货速度。此外，批发商还要尽力应付日渐扩大且复杂化的产品范围，如易腐物品、大体积物品、高值存货及冷链产品等。

时库存的可见性和可用性将成为批发商物流体系的关键所在。如今，解决问题的秘诀不再仅仅是保持仓库内部的井井有条。批发商需要有一个下连产品生产、上接门店或商品柜台的完善存货管理系统。通过对整个物流系统的全方位了解，批发商将可以安排零售客户满意的发货选项。

订单管理系统对连接批发商网络中所有不同的节点有着至关重要的作用，它不仅可以有效并高效地生成订单，还能实现对批发商和零售客户都可行的货品交付。该系统可提供最新网络库存信息，以动态方式将各类订单分配至不同的存货地点，并不断监控订单处理状态。在订单管理系统的帮助



下，批发商能从附近仓库或配送中心发送客户渴望获得而最近仓库中却无存货的商品。如此一来，不仅提高了配送速度也有效降低了成本。

考虑到产品种类繁多多样以及各种不同渠道的存在，批发商不可能在所需的时间和地点保证每种商品的可获得性。但是，通过成熟的订单管理系统，批发商可以了解网上、店内及仓库后端的现有存货，从而在客户所需的时间和地点提供其所需的产品，商家也就可以得其所想。

全渠道转型是未来零售行业的发展方向，尽管渠道形态有变化，但商业本质却始终是通过低成本高效率给消费者提供更好的商品和服务。批发商的未来也必定是线上、线下共通的全渠道经营模式，因此如何利用互联网技术将线上线下打通，提高服务水平和能力，真正实现高效的全渠道经营已经成为批发商面临的重要课题。(哈文)

# 富通数普打造存储新品牌

□ 本报记者 刘燕

不久前，富通数普发布两款产品，一款是定位于高端集群NAS应用的富通数普NS8000存储系统，一款是富通数普云阵。通过不同的产品技术定位和市场趋势，富通数普将打造全新的品牌。

在2015年第二届中国云计算生态系统峰会上，发布了2015Cloud4500榜单。这500家公司被认为是国内最具实力的云计算公司的代表，富通数普位列八大云存储提供商之一。专家认为，此次富通数普发布的新品，不仅在技术上具备国际水平，还将凭借其在国内存储市场已深耕行业20年的优势，以安全、可靠为核心，进一步扩大国内存储市场。

此次推出的SUPOOL NS8000，针对高效数据共享产品的需求，具有灵活的横向及纵向可扩展性;面向设计和模拟、数字媒体、Web2.0业务分

析、大规模主目录、虚拟化基础架构环境、医疗保健、生命科学、数字媒体、电子设计自动化等应用领域，定位于金融、政府、广电、互联网、生命科学、制造业等行业。

应和云计算、虚拟化浪潮，富通数普发布的首款软件定义存储产品“富通数普云阵”将工业化标准服务器的存储能力按需统一地编排起来，通过软件控制层面实现了存储的自动化和池化。它能智能地管理、调度以及开放不同等级的存储资源给上层应用，为用户带来自动、弹性服务的存储资源供给力。给云基础架构提供高、中端存储市场以及大型企业存储市场带来颠覆性的革命。

目前，该产品已成功地在亚马逊云、微软azure等公有云上进行部署，近三年来已有超过上

万人次应用。

除了本次发布的NS8000及云阵产品外，还包括与Infnidat合作的高端SAN存储产品，面向中高端的SAN存储阵列DS3000及DS5000系列产品，低端IP SAN加NAS统一存储的US1000、备份一体机系列产品以及文档云系统等系列产品。

富通是国内最早做企业市场的集成商，去年的存储集成部分业绩大概是5亿人民币。据北京富通东方科技有限公司董事长陈健介绍，富通东方科技和中金数据系统有限公司、捷联克莱门特集团共同投资了存储产品，目前是中国企业级存储最大的分销商。在数据存储领域，代理包括IBM、EMC、NetApp、日立、Veritas等产品，在这个过程中积累了大量的经验、销售渠道和一定的口碑。

# 服务移动开发 Testin云测入驻青云应用中心

会收取任何费用。

Testin云测作为全球最大的手机游戏及手机应用云测平台，提供基于6000多款真实智能移动终端的自动化云测服务，目前向海内外超过40万的国内外移动游戏及应用开发者提供服务，累计评测超过1亿次。

据悉，QingCloud应用中心与Testin云测联手推出的“QingCloud & Testin云测”服务模式，涵盖了200余款主流手机热门测试机型和300款自定义机型，最大范围覆盖了中国智能手机用户。

青云QingCloud应用中心负责人罗夕表示，QingCloud & Testin云测两家合作，可以让众多

开发者从繁琐的重复测试中解放出来，有更多时间与空间为用户思考，实现开发者与用户的双赢。

业内专家认为，以计算机为核心的互联网时代已渐渐步入以智能移动设备为核心的移动互联网时代，大量成熟或半成熟的移动应用涌入移动端，不可避免的应用质量问题也就随之而来。用户高喊拒绝“闪退”、“安装失败”、“启动失败”等口号，目的是让移动开发者的应用让用户真正满意。

然而事与愿违，直至今仍有不少移动产品被用户严重吐槽。本次入驻青云应用中心，是为了保障移动开发者的产品质量，同时创建云生态平台，服务移动开发者。(李国敏)

# 硬件和软件威胁 五年来的演化态势

Vincent Weafer表示：“三大关键要素让我们印象深刻——不断扩展的攻击面、黑客攻击的行业化以及IT安全市场的复杂性和碎片化，这加速了威胁的演化以及攻击规模和频率的变化。为了跟上这种演化态势，网络安全界必须不断改进威胁智能信息共享、招募更多安全专业人员、加快安全技术创新、与政府部门保持合作使他们能够履行保护网络空间公民安全的职责。”

该报告还探讨了在攻击中利用GPU恶意软件的三个概念证明细节。现如今，几乎所有的恶意软件都被设计成从中央处理器(CPU)上的主系统内存运行。上述概念证明充分发挥了这些旨在加快图像创建以供输出显示的专用硬件组件的效率优势。黑客将尝试充分利用GPU的强大处理能力，通过在传统防御通常不会找寻恶意代码的地方运行代码和存储数据，以逃避传统的恶意软件防御手段。

通过审查这些概念证明，Intel Security认为，将一部分恶意代码从CPU和主机内存移走减少了基于主机的防御检测面。不过，研究人员证明，至少恶意活动的痕迹元素仍然保留在内存或CPU中，从而使终端安全产品能够检测威胁并及时加以补救。

在该报告中，迈克菲实验室还详细介绍了网络犯罪分子用来从企业网络窃取各类个人信息(姓名、出生日期、地址、电话号码、社保编号、信用卡和借记卡号、医疗保健信息、账户凭据甚至性取向)

的惯用技术。除了攻击者所使用的策略和技术，分析还涉及攻击者类型、动机以及企业为了更好地检测信息窃取行为而应采取的策略。

报告还公布了2015年第二季度其他的一些威胁发展态势:勒索软件继续保持快速增长，第二季度勒索软件样本数量增加58%。2014年第二季度至2015年第二季度，勒索软件样本总数增长127%。我们将这种增长态势归因于诸如CTB-Locker、CryptoWall和其他一些新恶意软件的快速增长。

移动恶意软件呈下降态势。二季度，移动恶意软件样本总数增长17%。而在该季度，除了北美和非洲地区外，其他地区移动恶意软件感染率则下降了约1%。北美地区几乎下降了4%，而非洲地区则保持不变。

由于Kelihos僵尸网络保持不活跃态势，在整个二季度，由僵尸网络生成的垃圾邮件量继续下降趋势。Slentbot再次拔得头筹，紧随其后的是Gamut、Cutwail勉强位居前三。

在第二季度，每小时有超过670万次通过电子邮件和浏览器搜索等方式诱骗迈克菲用户连接风险URL的企图。

第二季度，每小时有超过1920个被感染的文件在迈克菲用户的网络中传播。

在第二季度，每小时另有700万个潜在有害程序(PUP)企图在受迈克菲保护的网路中安装或启动。(李国敏)

## 大唐电信369云工厂获“大连市创业创新示范基地”称号

□ 本报记者 马爱平

9月8日，大唐电信移动互联(大连)孵化基地旗下369云工厂1号店举行“大连市创业创新示范基地”授牌仪式。

9月6日起，以“发出未来的声音”为主题的首届达沃斯青年论坛在大连市举办，涵盖经济新常态、青年创新创业、技术变革、互联网与未来等领域。在会议期间，大连市常务副市长曹爱华、中山区委书记郝明、共青团大连市委书记赵宏代表大连市政府授予369云工厂“大连市创业创新示范基地”、“中山区创业孵化示范基地”、“大连市青年创业就业示范基地”荣誉称号。

大连市人社局副局长邱树军表示，大唐电信移动互联369云工厂为传统企业的转型升级，为青年人创新创业提供了良好的发展机会，为创业者和传统企业搭建了技术支持与配套服务相结合的创业服务平台，对快速推动大连市“大众创业、万众创新”，激发人才潜能，人才开发等方面起到了积极的示范作用。

大唐电信总裁王鹏飞说，近年来，大唐电信紧紧围绕云计算、大数据、“互联网+”等产业热点，在互联网领域进行了一系列的探索 and 布局。目前大唐电信移动互联网产业将创业创新孵化作为产业发展的重要方式，依托“芯端云”产业链优势，充分整合政府、资本方、合作伙伴等各方优势资源。通过移动互联网孵化基地——369云工厂，以369Cloud云平台技术为核心，以创投基金服务和实体园区服务为两翼的“一体两翼”创育模式，结合央企不断探索的机制创新，面向“互联网+”领域以构建“众创空间”为载体，有效整合资源，集成落实政策，完善服务模式，积极践行“互联网+”和“大众创业、万众创新”国家战略。

大唐电信副总裁杨勇针对369云工厂的孵化模式以及技术核心——369Cloud云平台进行了介绍。杨勇介绍，369云工厂区别于其他孵化器的标志在于拥有369Cloud云平台，为创业者提供技术方面的重要支撑。使用369Cloud移动互联网云平台开发APP，能够调用成熟的移动应用组件和模板，实现3个月产品上线、6个月完成运营指标、9个月完成融资的孵化流程，大大缩短项目周期，对项目项目进行标准化、多元化的孵化支持和服务，为创客营造优质的创业环境，降低了创业成本和风险。

论坛上，“互联网+民生”的社区1号、“互联网+教育”的教育技术支持平台和“互联网+文娱”的葫芦手机作为人解项目代表进行了介绍。

据悉，大唐电信移动互联369云工厂以大连作为第一站，将逐步在全国各地生根发芽，借助各地独有的区位优势，结合369云工厂良好的孵化环境，为更多的转型企业及青年创业者提供平台。

## 互联网+ 造就智慧城市“黑马”

□ 本报记者 陈杰

“全国首款80K容量芯片市民卡”、“东北第一个市民融合服务平台”、“首个上线微信城市服务的三级城市”……在不久前结束的“2015中国信息惠民试点城市经验交流会”上，本溪市向全国近80个城市的高层管理者展示了大数据中心、市民融合服务平台、扁平化城市运行管理中心等一系列互联网建设成果。很多专家惊呼:本溪市搞了一次全方位的智慧城市“演习”，其阵容齐备、装备先进、实战能力过硬，让其一跃成为了互联网+浪潮中的一匹“城市级黑马”。

在本溪的城市运行管理中心，一张“城市千里眼”可以展示在参观者面前，包括交通、环境、卫生等近30个政府的静态和动态数据被统一到这个平台上来。本溪在全国率先建成了“公共安全平台”、“医疗卫生信息平台”、“优势教育信息共享平台”等，将全市近3000个公共摄像头、144所学校、140万份居民健康档案全部整合到一个平台上来，这些大数据将有利于本溪市解决城市服务中最棘手的安全、医疗和教育等问题。

对于市民最关心的城市公共服务问题，本溪市建成了东北第一个市民融合服务平台。在本溪市市民手机里，有一个名叫“本溪市民网”的APP，它集合了641项政府公共服务。线下，本溪市率先将居民健康卡等融入一张市民卡之中，这张卡片不仅可以就医，还聚合了金融、公交、图书借阅、保险、公积金等多方位的功能，预计年底前将发放60万张。据介绍，全市29个公立医院电子健康档案可以使用市民卡在终端进行查询，电子病例实现了跨院、跨区域漫游，持卡者还可在全市112个社区图书馆借阅图书。

为了让这些服务更加贴近百姓，本溪还将相关服务接入到微信、PC、自助终端机中，通过开放多个入口，做到了互联网的无缝连接。此外，本溪市敢于“借脑前行”，与神州数码以合资成立运营公司的方式，将本溪的云计算数据中心、城市运行管理中心、市民卡、市民网等工程交给公司来运营，并依此成立了传媒公司、投资公司、咨询公司等一系列的产业延伸，将企业与政府的利益高度统一。

同时，通过市民卡、市民网项目，本溪市政府还撬动了诸如本溪市城市商业银行、运营商等本地资源共同投资，目前吸引的投资总额超过亿元。此外，本溪市还通过多方投入牵头成立辽宁省互联网+方面的第一个投资基金。

由于减少重复建设，本溪市信息化专项建设费用也实现了大幅下降。本溪市的互联网+，不是简单的进行政务的数字化，也不是简单的把政务服务搬到网上，而是通过对大数据的挖掘，也就是对基于数据层的虚拟影像进行分析的过程，反过来对工作流程、产品设计、商业模式，甚至思维模式产生巨大的影响。

今年6月，国家发改委等11个部门组织专家，展开了全国信息惠民工程试点城市的中期评价工作，通过专家评审和实地考察，评选出十个城市分别获得信息惠民工程试点城市建设启动资金3000万，本溪荣登榜单，且名列前茅。目前，本溪市的智慧城市建设目前已经申报了辽宁省的地方标准，下一步将作为示范供全省其他城市借鉴参考。