

# 沪江完成D轮融资并披露未来战略

10月28日,互联网学习平台沪江在上海发布新战略。沪江创始人兼CEO伏彩瑞携多位高管向外界解读未来“大沪江”发展蓝图,披露最新融资进展,并正式启动了教育公益项目。

行业相关报告显示,2015年互联网教育市场已超千亿规模。创业投资领域目前面临一方面创业态势不断升温,另一方面投资热度却逐渐冷却,不少人宣称资本寒冬已经到来。伏彩瑞表示,用互联网改变教育一直是沪江的初心。不管是寒冬还是暖春,企业最重要的还是修炼好“内功”。作为一家有十四年历史的互联网教育企业,沪江在今年进行了品牌升级,并对业务体系进行梳理,最终确定了“平台化”和“移动化”两大战略方向。

沪江此番大动作也获资本肯定。伏彩瑞宣布沪江已完成总额超10亿元人民币的D轮融资,由汉能投资集团、软银赛富、皖新传媒、中民投、为顺基金、马赛资本、中汇金、磐石资本等主要投资者参与。本轮融资由汉能投资提供独家财务顾问服务。伏彩瑞表示,沪江目前已完成股改工作,并做好了在国内上市的充分准备。沪江事业的社会意义和商业价值均得到了业界认可,上市能使沪江在公司治理、资本运作、人才引进等方面收获更多的机会。而在员工激励方面,沪江于今年年初推出“梦想合伙人计划”,鼓励员工参与公司发展,做自己事业的主人。

沪江副总裁李骏介绍了沪江的产品战略,即集成沪江高质量的学习资讯、学习工具以及沪江网校和CC课堂两大课程平台,强化学习型社交关

系,打造满足用户多样化需求的学习系统。李骏表示,沪江会专注提升学习体验和效果,尤其是“教、学、练、测”各环节的基础工具和支持平台,吸引更多优质内容聚合。他还强调,沪江未来将基于自身用户产生的海量学习活动数据,运用深度学习等技术手段,不断优化沪江的在线学习模型,向用户推荐更精准与个性化的学习内容和流程,构建融合“知识图谱—学习模型—个性化模型—学习过程记录—学习效果确认”的自适应学习系统。

沪江高级副总裁唐红浙进一步介绍说,沪江的业务板块已涵盖中小幼、留学、语言、职场兴趣等领域,建立起了多终端、全年龄、全方位的服务体系。内容方面,沪江长期与出版业、传媒业开展内容合作,为用户带来优质正版的教育资源,近年来国际合作突飞猛进,已与麦格劳-希尔教育集团、柯林斯集团、牛津大学出版社、剑桥大学出版社、人民教



沪江创始人兼CEO伏彩瑞

育出版社等近百国家内外出版机构达成深度合作。唐红浙透露,一直以来,沪江都非常注重业务创新,以满足不同用户的学习需求。当前,沪江正在探索微课教学,推出了一系列迷你课程,以适应当下移动化碎片化的学习方式。此外,沪江也从未停止在学习模型和商业模型层面的探索和完善。沪江目前签约合作机构500余家,合作老师2000余人,注册用户超过9000万,其中超过7000万是移动端用户。(陈和利)

# 瑞星推大数据备份恢复系统

瑞星近日推出的备份恢复系统,是瑞星针对“互联网+”战略合作开发的大数据安全产品,旨在为用户提供系统整体应急保障、故障接管以及数据恢复服务。

该产品支持多种服务器品牌,操作系统类型及应用数据,为受保护的X86服务器物理机和虚拟机提供系统整体应急保障与运维支持。瑞星备份恢复系统几分钟内即可实现对受保护服务器业务应用的故障接管,实现与主机配置环境完全一致的故障应用故障应急。故障服务器修复后,短时间内可完成故障服务器的整机无缝恢复和整体异机迁移。

瑞星备份恢复系统备份速度远远超过传统文件备份模式,同时在实时备份过程中占用CPU资源不到1%,内存资源不超过8Mb;允许一对多数据备份及应急恢复,最多可支持5台服务器在同一台瑞星备份恢复系统中备份;支持物理机、虚拟机

之间的混合备份及恢复,同时还可支持将原服务器备份恢复至新服务器;一旦所备份的服务器出现问题,可立刻代替该服务器接管其上运行的所有业务,接管过程仅需几分钟。

瑞星备份恢复系统可一定程度代替双机热备或服务器集群对服务器进行备份及恢复,可支持异地、多级备份。机房运维方面可提供实时仿真系统配置功能,使IT运维人员迅速熟悉内网环境及业务系统操作。在机房搬迁设备转移期间完全替代原服务器,支持业务正常运行。服务器设备更新换代时可原服务器业务完整备份至新服务器中。

关于大数据的安全问题,瑞星市场部总经理唐威在接受记者采访时表示,以上企业级的产品有主机安全类的、终端安全类的、网络安全类的产品,唯独缺少数据安全类的产品。瑞星备份恢复系统为大数据安全的第一款产品。要保障数据和大数据

的安全,作为瑞星我们的第一步已经迈出来了,就是和数腾合作的这款瑞星备份恢复系统产品。关于如何利用大数据,提供更好的安全,从瑞星现有的产品来说,瑞星的终端安全管理系统、企业级的网络安全预警系统,这两个产品里面最典型地应用了大数据安全理念和技术。预警就是通过分析数据,通过对网络中的各种各样安全数据分析,然后实现实时展示以及病毒安全预测。另外,瑞星终端的核心技术,比如病毒追踪技术等,实际上都是在利用大数据安全。另外,主流的安全厂商都在用安全大数据技术来提供更好的安全,比如,云安全技术、云查杀技术。政府行业、金融行业、能源行业的用户由于本身特点不一样,所以在安全方面的需求也是有很大差别的。瑞星在研发、后台,有非常多不同产品线的,就是通过分析不同用户,面对不同的情况,提供不同的解决方案。(陈和利)

# 中国电信应急通信在武汉“擂台比武”

“报告,车载CDMA基站开通完毕。卫星链路正常,会议电视指挥系统现在可以使用。”来自中国电信新疆机动通信局的赵永宏,向裁判员示意。仅用10多分钟,中国电信应急通信人员就开通了为灾区指挥抢险的车载通信系统,这是近日中国电信举办2015年度应急通信保障技能竞赛决赛的决赛。

10月28日至30日,中国电信应急通信战线的高手们,云集武汉“擂台比武”,来自全国各省公

司的31支参赛队62名选手,50多台各类应急通信车辆登场亮相。

此次参赛选手,均从中国应急通信专业人员和各省级应急保障队员中海选产生。经过网上大学培训、认证考试,以华中、中南、西南、西北四大区域组织预选赛,层层选拔优秀选手组队参赛。每个代表队由3人组成,包括1名领队和专业队员、预备队员各1名。

“平时服务,急时应急,战时应变。”多年以来,

中国电信的应急通信保障部门,全力履行社会责任和义务,完成了国家历次重大活动和救灾抢险等应急通信保障任务。无论是汶川地震、舟曲泥石流灾害救援,还是西藏地震、四川康定地震救援等等,中国电信均率先开通“天地一体”的应急通信生命桥梁。仅2014年一年,中国电信就完成应急通信保障任务2962次,出动人员23905人次、车辆4577辆次,设备6037台次,行程车总里程125万公里。(陈和利)

# 京东阿里“互金”第一阵营分庭抗礼

近日,在京东金融两周年的内部分享会上,京东金融CEO陈生强所提出的“公司选择业务的做与不做,应该以能否创造长期价值和社会价值为标准”的观点引起了行业热议。随后,阿里通过蚂蚁金服战略投资36氪,也开始了一条同样的道路。

京东:社会价值为导向 生态圈构建核心金融能力 经过两年的发展,京东金融在扶持中小企业创新创业方面可谓内外兼修,已经探索出了一条以社会价值为导向的发展模式。内部资源整合方面,顶层发展脉络设计清晰,中间产品与服务不断迭代更新,后续数据分析与策略总结到位;外部资源开拓方面,京东的资源完全的向创业者开放,打破信息不对称,提升投融资效率,降低创业周期成本。

当前,在私募股权投资方面,京东“东家”一直稳坐第一把交椅,平台累计上线近60个项目,融资总额接近6个亿。“雏鹰计划”“京东众创基金”向创业企业提供投资,借助众创学院的GO窝、集中营、大师说等独具特色的培训课程提供个性化服务。

蚂蚁金服:服务小微企业生态 构想新金融升级 就在近期,蚂蚁金服通过战略投资36氪,在创业生态圈的搭建上推出了新的规划。蚂蚁金服将搭建开放生态平台,建立细分行业解决方案,整合

创业生态服务平台;另外推出“互联网推进器”计划,开放蚂蚁金融云,全面开放平台。

分析人士指出,蚂蚁金服这种开放生态平台建设以及降低运营成本谋求普惠共赢的模式与京东近两年一直推行的“社会价值论”导向发展模式极为相似。不过,私募股权投资不是支付宝旁边开个端口就能立竿见影涌入千亿元资金颠覆一个行业,半路出家的36氪能否快速融入蚂蚁金服乃至阿里的生态圈,还得通过大考。

互联网金融的第一阵营最终成为了JA之间的角逐。在私募股权投资方面,先发的京东“东家”若要保持领先优势,还需继续以“社会价值论”为导向;后发的蚂蚁金服如果想争得一席之地,发展模式上还需有自己的理解。(向阳)

# 腾讯应用宝首推开发者立体服务体系

在2015腾讯全球合作伙伴大会“互联网+游戏”论坛,腾讯应用宝推出“游戏+”立体服务体系,为开发者提供包含创业支持、游戏发行、后期运营、用户研究在内的定制化服务。腾讯开放平台总经理侯晓楠表示:“在人口红利消失、游戏市场竞争日趋激烈的环境下,腾讯希望通过定制化、多元化的扶持政策,帮助开发者成功突围,积极推动国内手游市场生态健康发展。”

中国移动游戏市场规模继续保持稳健增长,但伴随人口红利消失,进军游戏市场的开发者增速将远远超过游戏市场的整体增速,竞争者过度参与导致厂商试错机会有限,产品同质化现象严重,上游戏产品入围难度加大。

腾讯应用宝在垂直分发的基础上推出“游戏+”立体服务体系,对用户来说,“游戏+”立体服务体系能够为用户提供更多层次的游戏体验,除了游戏产品本身以外,用户能够获得游戏相关的

原画、视频、音乐、背景故事、福利礼包乃至电竞直播的内容延展,有利于用户获得更深入的沉浸式游戏体验。

“游戏+”以全方位立体服务和全流程闭环服务体系为基础,开发者从接单申请起最快两周能够完成审核上线,数据测试、评优调到正式首发的全部流程,并且应用宝将与开发者进行持续到深入运营配合,为开发者提供定制化多元化的服务,有效帮助游戏综合提升新增、收入、活跃、回流等核心数据。同时,“游戏+”服务体系以数据化、平台化能力作为支撑,为手游开发者提供更全面更准确的营销体系。应用宝能够针对游戏类型,进行海量用户画像分析,做到全平台精准推荐,参与深度运营提升用户留存;同时也能反向将游戏的衍生内容扩展到腾讯文学、腾讯视频、腾讯动漫等其他平台进行联动,扩大游戏品牌价值影响半径。同时,接入QQ钱包、微信支付等强支付渠

道,辅助提升用户付费比例。

与服务体系同时落地还有应用宝资金、流量扶持政策。作为腾讯布局手游生态的重要组件,应用宝在2015年继续保持高速增长,日分发量已突破1.8亿,覆盖率接近30%,已经跃居成为国内应用分发市场第一名。与此同时,在游戏收入规模及分发量两方面,应用宝自2014年Q4至今保持连续4季度高速增长,稳居安卓渠道游戏收入第一。腾讯的海量游戏用户具有高活跃、高付费的特征,已成为游戏行业的发动机。

据了解,在腾讯应用宝平台上收益超过1亿的开发已逾24家,收益超过千万的开发更达108家。侯晓楠表示,与合作伙伴实现共赢已成为腾讯的重要使命,应用宝将会继续加大力度升级优化开发者服务体系,帮助开发者将更多注意力投注于游戏产品本身的创意性和可玩性等游戏体验上,推动国内手游精品化发展和健康生态发展。(陈杰)

## 神州信息与冲电气在ATM领域达成合作

10月28日,神州数码信息服务股份有限公司(简称神州信息)与日本冲电气工业株式会社(以下简称冲电气)签署战略合作协议。双方为进一步加强合作关系,开拓中国ATM市场,将以共同投资设立合资公司为目标,开展全面战略合作。双方将通过利用冲电气拥有的世界高标准纸币循环型ATM的开发和生产技术,以及神州信息拥有的强大客户资源和遍布全国的服务网点,共同面向市场推出新的ATM产品。

神州信息是中国专业的整合IT服务商,在国内整体IT服务市场排名第一,在银行核心系统等业务解决方案及渠道管理解决方案市场连续多年排名第一。其旗下拥有24家子公司,8个区域平台及办事机构,资产总额64亿。神州信息在中国金融业界有近30年的IT服务经验,拥有专业的IT技能和行业积累。冲电气拥有业界顶级的高度机电一体化技术,在1982年推出世界首台纸币循环型ATM,并在2011年成功开发在一台机器上可同时处理128种币种的支持多国纸币的ATM等,同时高标准生产技术和质量管理技术实现了交货期短、高品质的服务。

双方在战略签约同时发布了合作的第一款新产品——新一代存取款循环一体机C9000。神州数码C9000能配合高精度的假钞识别技术和独特的双重钞门设计,并可选生物认证装置,有效防范银行卡和卡数据的非法窃取。神州信息金融自助产品均支持国密算法的应用,整机技术风险安全可控,全力满足金融企业的要求及标准。(向阳)

## 天猫荷兰国家馆双11前启动

10月29日,荷兰国王威廉·亚历山大造访阿里巴巴,与阿里巴巴集团董事局主席马云共同宣布天猫荷兰国家馆正式启动。

马云表示:“我们认为双11对于中国的消费者来讲是一个非常好的契机,对于荷兰的这些企业来讲也是非常好的机会,能够给中国消费者带来非常棒的产品。同时荷兰也是一个充满想象力和浪漫的国度,我们希望能够在荷兰进口更多的蓝色妖姬、更多的郁金香。我们希望在明年的双11,能够卖出更多的荷兰产品,让中国的消费者更加快乐、更加浪漫。”

荷兰国家馆集成了阿里集团旗下天猫国际、阿里旅行、菜鸟网络、支付宝等多个核心业务,为中国消费者提供特色进口商品、出境游、跨境物流、跨境支付等直达荷兰的一站式服务。荷兰国家馆日活动也同时上线,范围涵盖食品、母婴、小家电、日化、服饰等多个在中国最热门的荷兰进口商品品类。这是今年全球化双11进口商品预售主打活动“一日一国”系列的组成部分。

此外,荷兰最大食品零售商荷兰Royal Ahold、两家大型超市Albert Heijn和Attent,线上超市Holland at Home等荷兰零售商巨头集体与天猫国际签署了战略合作协议。

同时签署战略合作协议的还包括荷兰旅游局与阿里旅行。荷兰国家旅游局将在阿里旅行平台开设荷兰旅游馆,这是继英国、新加坡之后,阿里旅行平台建立的第三个国家旅游馆。(陈杰)

## 龙图信息与平安银行达成合作

10月27日,平安银行与大连龙图信息技术股份有限公司在大连正式签署战略合作协议,并宣布双方将结成战略合作伙伴关系,合作推广出口企业退税网络融资业务。

此次战略合作将以企业融资作为切入点,依托龙图信息出口退税平台与平安银行橙e平台合作,开展出口企业网络融资等相关业务。龙图信息出口退税平台与平安银行橙e网贷产品相对接,平安银行经过客户授权,通过龙图信息平台在线获取客户数据,及时做出授信决策并反馈授信结果,双方通过系统对接、价值叠加、客户增值等实现共享共赢。目前,该项目已获得平安银行总行10亿元授信额度支持,将在大连地区试点后向全国推广。据悉,未来双方还将在资金结算、大数据等领域深耕细作,为广大出口企业提供多元化的互联网金融创新服务。(月语)

## 周鸿祎携奇酷手机999元“射杀”行业暴利

日前,周鸿祎把手机发布会开在了360奇酷手机暴力评测射箭馆。前一陣也是在这里,周鸿祎曾用暴力射箭的方式,测试了多款手机的外壳硬度。

奇酷科技总裁李旺表示,现在的中国手机圈存在几大怪现象:假旗舰横行、换机潮成风、伪生态惑众、零售价虚高是其中最主要的特点。360奇酷手机旗舰版(双4G版)6英寸旗舰手机11月11日首发。

如果你想了解世界上的手机,不用了解复杂的技术参数,必用对比硬件性能。其实特别简单:

旗舰版全网通上市以来好评度高达97% 配置价格全面超过竞品。360拥有2500人以上的安全及底层研发团队,每天拦截6.04万个恶意程序,每天拦截恶意攻击944万次,每天拦截骚扰电话8802万次。

天猫数码家电事业部总裁印井表示,今年双11可以有一款这样非常有利的产品参与到天猫商城,感到非常荣幸。天猫与淘宝有4亿活跃用户,无线拥有1亿活跃用户。希望与奇酷,在明年有更深入合作。

360奇酷手机旗舰版最大的亮点在于全球首创的彩色+黑白Mono夜视智慧双摄技术。与其他双摄像头手机不同的是,其采用的2颗1300W摄像头分别为彩色和黑白镜头。彩色摄像头采用索尼IMX 278四色传感器,新增白色像素点,在高对比度环境亮度提升40%,低光环境噪点降低78%;而黑白摄像头采用定制的IMX Mono黑白全透光传感器,进光量为普通彩色传感器的4倍,进光量越大,成像越清晰细节越丰富。用双摄像头拍摄的照片,成像效果较普通手机照片有大幅度改善,尤其在弱光暗光环境下效果更明显,亮度可提升两倍,噪点降低95%。除智慧双摄技术外,拍照方面还具有单反模式、专业模式、长曝光模式、GIF动画等趣味拍照模式供用户自行探索拍照乐趣;采用FotoNation 4.0智能美颜、自拍测脸龄、手势自拍等,让拍照变得更更简单。(向阳)

## 一加手机发力小屏做行业逆行者

10月29日,一加手机发布了今年第二款手机产品一加X和金耳耳机。X系列定位与旗舰系列不同,主打精致轻薄,一加手机X厚度仅6.9mm,重138克,采用5.0英寸屏幕、高通骁龙801芯片、双面2.5D玻璃机身,一加CEO刘作虎称之为5.0英寸小屏手机的大好选择。

与目前绝大多数厂商都在做大屏、全金属的低价手机的市场策略相比,一加手机X反其道行之,并没有在配置和价格上盲目比拼,依然保持在1499元的定价区间。对此,刘作虎表示,一加手机不会跟随其他品牌的市场策略,只会专注的研究用户的实际需求,做符合自身不将就理念的好产品。

刘作虎表示:“对产品价值的判断跟市场经济发展程度有关,在不太发达的地方,对价值感的判断是简单粗暴,比如越大越值钱,项链越粗越好。但在一个成熟的市场上,用户的选择会更理性和差异,所以就有了品位的判断,有了生活方式的说法,而一加从创立之初,就希望能做一个用高科技改变大众生活方式的公司。”

正是因为始终秉承这种做产品的态度,一加手机才能在欧美及印度市场脱颖而出。一加手机1代150万台的出货量有65%销售到了海外,而在一众国产手机厂商争相抢占的印度市场,一加更是甩开所有国产品牌,独占了线上高端品牌30%的市场份额。

自从三星凭借大屏手机从苹果手中抢占了一大批市场份额之后,国内智能手机市场开始跟风出现大屏热,到苹果的人局更是将这股大屏金属热推向了极致,似乎不做大屏手机就会被市场淘汰。然而一加手机这个行业里的“奇葩”,又再次特立独行的发布了一款小屏手机。

刘作虎认为,目前厂商过分关注大屏手机市场,而忽视了很多用户单手操作的需求,而小屏手机则成为堆砌配置、做工粗糙、售价低廉的代名词。一加手机X就是为了能够给注重手机品质的用户们一个更好的选择。(陈杰)

## 华硕发布多款ZenFestival手机

日前,华硕在京发布手机ZenFestival, ZenFoneSelfie 神拍机、ZenFone2 Laser镭射系列、ZenFone Max电神系列,3款契合不同消费者需求,且各具风格的新品一同亮相。其中ZenFoneSelfie 神拍机以1699元的起售价在京东商城率先开启预约。

今年3月,华硕ZenFone 2手机凭借4GB超大运存抢尽市场眼球,至今半年时间,华硕手机无论是市场营销还是品牌建设,均已渐入佳境。在发布现场,华硕集团总裁兼CEO沈振来先生和大家分享了华硕手机以创新为驱动、追求科技与美学平衡的品牌追求,以及持续开发有创意、人性化且兼具实用性的产品,不断提升消费者使用体验的品牌发展目标。

华硕ZenFone2 Laser镭射系列,作为一款6英寸巨屏手机,沿袭华硕禅意之美的设计元素,获得了设计界的“奥斯卡”——iF DESIGN AWARD设计大奖,加入护眼蓝光技术。另一款新品ZenFone Max电神系列,搭载5000mAh超大容量电池,拥有超长的续航能力,反向充电技术让ZenFone Max可以变身移动电源,为其它数码设备提供充足电力。

此次发布最重磅的新品就是——ZenFoneSelfie 神拍机。该款手机主打拍照功能,前后都搭载1300万像素摄像头及Real Tone双色温LED闪光灯,后置摄像头F2.0超大光圈及0.03秒激光对焦技术,具有出色拍照表现。ZenFoneSelfie 神拍机搭载华硕独家PixelMaster影像技术,拥有17种拍照模式12种滤镜10级实时美颜调节,前置镜头88°超广角视野能实现140°全景自拍,超清画质模式成像像素可达5200万像素。(向阳)