

智能语音成电视标配 长虹有望普及家庭互联网

□ 何丹婵



用户在使用长虹语音控制浏览器

早在10年前,世界知名PC公司微软就对一新版Windows XP正式命名,使个人计算机成为家庭娱乐中心永久性部分。用户可以通过Windows媒体中心,消费者可以利用电视遥控器检索电视节目表,还可以编排歌曲、视频图像和图片。

随着PC产品的不断人性化、操作的简化以及普通家庭的智能化和数字化,高性能的PC正在像家电一样,试图成为未来家庭不可或缺的重要组成部分。截至目前,PC家庭互联网化方面,也还没有一款像样的能主导家庭娱乐中心地位的PC产品诞生。

正是这10年,我国传统彩电企业崛起,依靠自主创新能力和市场开拓能力,借助平板产业升级,占据着全球相当大的市场份额。国产彩电企业的水平已经到达了国际水平。中国的消费者使用的电视产品,已经达到了国际先进水平。我国彩电企业先后经历了各种挫折,现在已正式迈入互联网电视时代,占据着家庭娱乐中心重要的地位。彩电互联网化的趋势已非常明显。

目前,彩电的互联网优势已明显超越PC产品,彩电的家庭娱乐中心地位已毫无悬念,彩电才是未来真正的家庭娱乐中心。中国彩电企业的互联网能力牵引着整个国际水平。

技术专利。长虹智能语音浏览器将预装到今年“十一”上市的主流智能电视机上。

长虹集团公司技术中心数字电视技术研究所所长李瑞冬透露,超级语音浏览器有三个重要功能,即全语音操控、极简界面、社交分享,“反应速度快、语音识别率高、操作简单,要做就要将用户体验做到极致。”

长虹超级语音浏览器功能强大,操作简单便捷,处于全球行业领先水平,可以用语音控制上网的一系列功能。在打开网页、打开图片及页面控件、组合搜索、播放视频、中英文网址输入等8大功能应用上,这款语音浏览器均是全球行业第一款软件产品。

这些IT互联网企业推出的五花八门在电视产品方面的应用,将来都绕不开智能语音控制技术,都绕不开长虹公司提供的智能语音浏览器在电视上的应用。未来,智能语音控制功能,将会成为智能电视产品的标准配置。

绕不开的家庭互联网功能

早期,海尔就已经提出了智能e家佳互联技术,谷歌也提出了家电互联互通技术,并多次获得了国际专利。但截至目前,还没有一家能真正做到市场普及。家庭互联、家居互联、家电物联等确实也存在着相当大的难度。在智能家电时代,随着大屏电视的普及,家庭互联网的要求也被再次提升。

此时,家庭互联网带给长虹一个更深远的视野——以人为中心的连接、简洁的交互方式多终端协同。有别于互联网公司定义的智能电视,第三代形态——智能电视、智能冰箱、智能空调以及PC、PAD、手机等终端互连互通,实现多终端交互、连接、协同。比如智能空调、智能冰箱上面,可以风人联动、语音控制。

谈到长虹版本的家电互联网时,长虹技术中心基础研究所所长展华益表示,家庭互联网就是立足家庭这个体验环境,从以人为核心需求出发,重新定义电视等智能终端的功能和商业模式,产生一套全新的理念和技术架构。

事实上,家庭互联网的核心是从以产品为中心转向以用户为中心。

在实验室,展华益正在把人与人、人和设备、设备与设备关联起来,通过超级语音浏览器等简单易用的交互方式,让智能电视、冰箱、空调协同起来。包括电视、冰箱、空调等智能产品都会经历从孤岛向生态的转变,并会对产品结构、产品形态以及应用场景、商业模式都会产生很大的变化。

家庭互联网对新应用提出了新要求,这就需要更

多针对大屏幕的彩电产品的应用推出。长虹作为传统彩电首家企业,并且是唯一一家在安卓系统上自主研发了TV操作系统的企业,目前已开发了大量适合于彩电产品本身的应用。

他推荐了一个很有意思的云照片功能。小孩在外面风景区拍的照片,选择父亲的账号后传给家里的父母,父亲名下家庭互联网设备都会收到这张照片,电视会跳出一个消息提醒有好友发来一张图片,你可以在电视上欣赏这张照片。

展华益还表示,未来,我们可以预见家庭互联网未来在应用功能化上,围绕电视用户的核心需求规划和

开发电视功能,重点关注视频、游戏、交互、多屏互动、安全。未来,当我们看球赛的时候,电视机会智能地判断场景,并提示主人冰箱里有啤酒,是否需要。家里的智能终端高度协同,给人贴心的、智能的服务。

长虹集团将借助其自身优势,努力打造集竞争力的家庭互联网,深度把握家庭互联网新商机。

业内专业这么认为,长虹是这些家电企业当中,最有机会将家庭互联网功能作到普及的企业,凭借着长虹硬件、软件、服务的实力融合,长虹的普及难度也相对较小。在未来的家庭娱乐中心领域,长虹将会占据相当重要的位置,长虹的综合实力将得到有效体现。



资讯走廊

苏宁获“中国杰出营销奖”

7月28日,由《经济观察报》和香港管理专业协会共同评选的“2012—2013年度(第十一届)中国杰出营销奖”在京揭晓。苏宁、光大银行、腾讯、艺龙等15家企业获奖。

本届主题为“转型时代 跨界梦想”。奖项采用“香港管理专业协会”运作此奖项成熟的评选机制,选出杰出的市场营销方案,旨在推动具有中国本土特色的营销市场的进步。主办方认为,中国正处于经济转型以及产业结构调整的关键时期,对于企业来说,资源的整合能力愈加成为考验企业发展能力的一把利剑,企业的商业模式、发展路径必将随之发生全新的变革。

互联网技术不断运用到零售业的经营活动中,线上线下融合发展成为零售业转型升级的必然选择,而苏宁正走在行业转型升级的前列。2009年,苏宁开始进行营销转型变革;2010年正式推出电子商务平台苏宁易购;2011年以来,苏宁持续推进新十年“科技转型、智慧服务”的发展战略,逐步探索线上线下多渠道融合、全品类经营、开放平台服务的业务形态。今年2月,苏宁正式对外发布云战略,线上线下融合发展进入加速阶段。(晶晶)

暴风影音日均覆盖量行业第二

暴风影音对外宣布,其日均覆盖量连续一个多月排名全行业第二。据艾瑞公布的用户调查数据显示,暴风影音的日均覆盖量达到每日3113.2多万人,仅次于优酷的3440.1万人居行业第二位,搜狐视频日均覆盖量则居第三位。

暴风影音于2003年成立,此前是一家研发影音播放软件的公司,之后转型为一家基于客户端的视频网站公司。2010年开始推出在线播放产品。冯鑫表示,暴风影音由于决策层的失误错过了进军在线视频的最佳时机。尽管比竞争对手晚入场3年,但创新和产品体验一直是暴风坚持打的两张牌。这3年暴风相继推出了一百多项产品优化功能,包括“左眼键”“3D”“5.1立体环绕声”等特色功能。据冯鑫透露,暴风影音已连续3年盈利,现已向证监会提交了创业板上市申请。(王雨)

国内自主LED小间距显示应用前景广

拥有节能环保、使用寿命长等显著技术优点的LED产业可谓当之无愧的“朝阳产业”,本应拥有一片广阔的发展空间,但近两年以来却被扣上了“第二个光伏产业”的帽子。LED产业的发展也经历了从2009年初的前途似锦到2012年的举步维艰的坎坷命运。究其原因,除了LED上游投资过热造成的价格下降,下游企业同质化产品竞争激烈外,我国绝大多数LED企业缺乏核心技术,核心产品高度依赖进口的做法,才是造成LED产业发展困境的最大原因。

进入2013年,经历了跌宕命运的LED产业渐有起色。随着国家标准的逐步建立,领先企业技术研发成果的不断增多,LED产业产能过剩困局渐冰消融,LED产业迎来新一轮的爆发式发展。

未来LED产业将回归市场调节

今年三月,深圳市政府以《政府公报》的形式废止了实行4年多的《关于印发深圳市LED产业发展规划(2009—2015)的通知》,引发了媒体的广泛关注。时间跳回到2009年,深圳市政府出台规划提出将深圳“建成全国乃至全球重要的LED产业研发生产基地”,并预计到2015年深圳的LED产业规模将达1300亿元以上。彼时,该规划被视为全国许多城市制定相关规划的蓝本。面对时隔四年后截然不同的局面,业内人士表示,尽管政府文件未透露具体原因和细节,但无疑与LED产业目前的发展态势,尤其是产能过剩、投资过热有直接关系。

对此,国内LED企业利亚德光电有限公司董事长李军先生表示,深圳市政府退出政策的出台,表明了政

府将不再对LED生产企业及该产业发展进行财政补贴,这或许是一个信号,未来LED产业的发展或将依靠市场为主,从长远而言反倒有利于LED产业尤其是以中高端LED应用产品为主的企业发展。

LED电视时代有了“中国屏”

提起LED应用类产品,首先被大家想到的便是生活中最常见的LED显示屏。LED显示屏产品最早出现在上世纪80年代后期,因其使用寿命长、环境适应能力强、价格性能比高等特点迅速在大屏显示领域得到广泛应用。近年来,随着LED显示技术的显著提升及单位成本的大幅下降,LED显示应用行业呈现出爆发式的发展态势。

近日,利亚德光电有限公司在北京发布了多款拥有自主知识产权的LED面板电视产品,尺寸从288英寸、164英寸、144英寸到110英寸不等。在发布会上利亚德展示的LED小间距LED电视产品及全球首台微间距1.2mmLED电视面板,拥有无缝拼接、超轻薄、视角广、多画面任意缩放、3D立体显示、超高刷新速率无闪烁、使用寿命长等12项优势特性,无论从画质清晰度、画面流畅性等方面不仅能够与传统的LCD液晶和DLP背投、PDP等离子等显示屏相媲美,而且从显示屏的画面整体性、色彩、亮度等方面更胜一筹。

对此,LED行业专家表示,此次利亚德面向全球推出的LED大尺寸系列电视,尤其是在LED显示屏方面,拥有了自主知识产权和先发优势,打破了多年来液晶电视时代核心面板生产被日韩、中国台湾企业垄断的

局面,占据了产业的上游,使得中国自主研发的电视产品第一次有机会摆脱了核心技术受制于人、只能沦为国际品牌下游加工者的被动局面。

LED小间距显示应用前景广

从目前的产品技术和应用市场看,在大屏显示市场LED电视优势更为突出,尤其是机场车站银行等公共场所的显示屏、交通能源广电等行业应用显示屏和高端家庭影院等领域,小间距LED电视有望取代液晶、PDP等离子产品成为主流显示技术,例如利亚德LED屏在我国铁路系统的旅客引导系统LED显示屏中已占据超过50%的市场份额,而随着LED显示技术的进一步发展,小间距LED电视未来将逐步走进大尺寸(100英寸以上)电视市场也是指日可待。利亚德在LED电视方面通过全面的知识产权布局,逐渐拥有完备的知识产权体系。目前正在申请专利45项;已取得专利33项,其中发明专利7项。

对此,LED产业相关人士表示,随着小间距LED电视应用的日益普及,其对LED产业链上下游的拉动作用将凸显出来。以利亚德与亿光合作研发的LED灯珠来看,目前使用的LED灯体积的更小更亮,间距则从3.528mm×3.528mm飞跃到目前的0.8mm×0.8mm;这不仅使得整体画面画质更加清晰、色彩更加饱和,也使得单位面积LED面板上使用的LED灯珠数量大幅提升,以显示颗粒的间距为1.6mm的利亚德LED电视产品来看,一台288英寸的1.6mmLED电视产品所使用的LED灯将达到近830万个,其经济价值其对上游芯片及LED封装产业的促进力量的确不容小觑。(欣闻)

国美“海尔专场内购会”显成效

日前,国美在全国门店同时启动“海尔专场内购会”活动,各种功能卖点极具优势的畅销机型不限量供应。活动期间,海尔彩电、空调、冰洗品类产品在国美门店销量同比增长146%、135%、66%。

据国美大家电事业部负责人介绍,与以往在单一地区举办的各类内购会活动相比,此次“海尔专场内购会”在国美所有门店同时开展,促销范围遍及全国。为保证此次内购会活动的顺利开展,公司采购人员提前一个月就与海尔开始了针对各类畅销机型的价格洽谈,如海尔60英寸智能电视LE60A5000在本次活动中首次跌破6000元大关。

同时,为满足不同消费群体的购物需求,此次内购会涵盖了所有海尔空调的畅销和超人气型号及多款功能丰富、性价比出色的冰洗产品,用户可根据个人需要进行多样化选购。除此之外,针对此次内购会,国美还在各个门店设立了专门的休息区、咨询区、服务台等各种贴心服务区域,让消费者充分体验线下实体店带来的购物享受。

在专场内购会之前,国美与海尔就一直致力于围绕用户需求开展深度合作。在今年3月双方签署了150亿元的销售大单,一举创造了当时最大规模的单品品牌家电合作项目。除签订采购大单外,双方还进一步强调通过全方位信息无缝对接,全面挖掘用户需求,通过共同营销、会员营销等多种营销方式为消费者带来更多实惠。

“此次内购会活动,正是国美与海尔深化战略合作的一次重要体现。”国美高级副总裁李俊涛表示,在业内领先的ERP系统支撑下,国美为供应商提供精准的用户需求,提升其对市场需求的响应速度,有助于供应商推出适销对路的定制化产品,从而最大程度满足消费者需求。同时,基于这一系统,国美也在行业内首次实现了对物流能力、售后能力的实时管理,国美的服务能力、上游制造商的服务能力与消费需求最大限度的结合,形成零售商、供应商和用户三方共赢的零售生态。

进入2013年以来,国美与海尔、三星、夏普、微软、联想等国内外众多知名供应商达成了上百亿的采购大单,这使国美具备了独家、低价和可持续放量销售的能力。另外,国美还从旗舰店建设、二级市场覆盖、包销产品定制、ERP信息系统共享、供应链优化等重点项目着眼与供应商展开深度合作,共同打造全产业链跨界联盟。

在近日结束的内部高管会议上,国美总裁王俊洲宣布将重塑“价格杀手”形象,将国美打造为“线上线下最低价、最专业的标杆型零售商”。国美一系列低价促销活动将持续开展,掀起一场“价格革命”。

对此业内人士分析指出,国美近期各类举措,正预示着其“狼性精神”的回归。同时,国美通过降低运营成本、包销定制产品等方式,让利消费者,打造了用户、零售商和制造商交互共赢零售生态链,引导着整个零售产业的良性发展。(向阳)

力诺瑞特一机多能产品问世

山东力诺瑞特新能源有限公司“太阳能热泵·空气能热泵·一机多能能源中心”上市。该产品是力诺瑞特与上海交通大学专门针对长江流域的采暖、制冷、热水需求研制而成。

一机多能能源中心提供了更节能、更舒适、更方便的家庭能源应用模式,将有效解决我国南方冬季采暖的难题。“‘太阳能热泵·空气能热泵·一机多能能源中心’创新性地将家庭主要的耗能设备组合在一起,通过双核换热和Smart智能微感换热技术相结合,不仅在采暖和制冷的舒适性上有很大提升,并且产品投资明显低于家用空调器和热水器等的投资,节能效果非常显著,一机多用代表了未来家居节能设计的发展方向。粗略估算,接近70万平米的建筑节能改造蕴含着上万亿的市场空间。”力诺瑞特总经理申文明表示。

近年来,南方居民对冬季采暖的呼声越来越高。

传统的秦岭—淮河供暖分界线已经过时,南方冬季阴冷天气远胜北方,而且近年来屡屡“冷冬”,再加上生活条件和消费能力的提升,采暖已经成为南方区域的刚性需求。然而南方地区城镇居民居住较为分散,加之房屋建筑保温性差,冬季气候阴冷潮湿无孔不入,使得集中供热难以实现。业内专家认为,未来我国南部地区以家庭为单位、小规模住宅一体为单位实施分散式采暖将成为趋势。

“一机多能能源中心的设计初衷就是为了解决南方特别是长江流域七省二市的冬季采暖问题。”上海交通大学机械与动力工程学院制冷研究所所长、太阳能发电及制冷教育部工程中心主任王如竹表示,“经过反复调研和研究,我们发现提供采暖、制冷、热水的综合解决方案可以让产品更加节能高效,从而为用户带来最大利益,也更符合现代建筑的要求。”

“这主要归功于产品独特的双核换热和Smart智能

微感换热技术。”据王如竹介绍,双核换热技术是使用两套换热装置,在冷热水换热上可以根据需求交替,一机多能具备五种工作模式,提供24小时不间断热源,满足了室内冬季采暖、夏季空调制冷、一年四季可给生活热水水箱加热热水等多种情况下的稳定换热。而Smart智能微感换热技术,则是采用立体式换热末端,将主动换热与被动的对流换热相结合,通过适当增大换热面积实现了小温差、低流量、低噪音下的稳定换热,同时最大限度利用热源,告别“强吹风”式的采暖弊端,换热均匀,使得空气清新不干燥,大大增加了住宅的舒适性。

“实验证明,这种热泵能源中心与燃气类产品相比,节能率在20%以上,一家一户一套6匹机系统就可以保证节能、舒适的需求。随着上海青浦基地‘太阳能热泵·空气能热泵·一机多能能源中心’生产线的建成投产,公司将加快产业化推广,争取早日让广大南方家庭早日告别寒冬。”申文明表示。(杰文)