

新闻热线:010—58884107
E-mail:angela@vip.sina.com

■主编 刘燕 副主编 李国敏 责编 陈杰

用户移动搜索时的需求和体验痛点,就是创新土壤和基础

“神马”就是移动搜索!

□ 本报记者 刘燕

阿里投资优酷土豆

28日晚间,优酷土豆发布公告称已获得阿里巴巴和云峰基金的12.2亿美元战略投资,完成后阿里将持有优酷土豆16.5%的股份,同时阿里巴巴将派驻陆兆禧进入优酷土豆董事会。

据悉,此次谈判并非一帆风顺,甚至谈判中途双方多次将入董事事宜搁置了下来,但是将战火燃烧到腾讯后,院是阿里巴巴的未来战略,在这个战略指引下,没有什么不可以谈,最终在数次妥协后双方达成了这次交易。本次交易之所以能够达成,阿里巴巴管理层的妥协起到了至关重要的作用。双方的接触始于2013年年中,但是由于阿里巴巴提出的控股要求未得到优酷董事会的支持最终导致谈判陷入了数个多月的僵局,而在谈判搁置期间,PPTV出售给苏宁云商,而腾讯视频与某个视频网站正在洽谈合并的传闻也大大刺激了阿里巴巴管理层的神经。

虽然此事并不会对视频行业产生多大影响,重要的是阿里巴巴终于向视频领域出手了,算是补齐了视频入口这一短板。

北京公交卡可由支付宝充值

专门从事一卡通网络支付业务的亿阳汇智通与支付宝钱包就“e乐充公交卡”手机应用达成协议,即日起北京公交一卡通可以通过支付宝钱包充值。支付宝钱包也于当日发布8.1版,其强化了支付安全设置,并为用户推出NFC公交卡充值功能。

公交卡使用便捷,但是充值问题一直困扰着众多用户,前往特定充值点是最传统的充值方式。现在,用户无需其他硬件,0成本地做到随时随地使用NFC手机充公交卡,覆盖到了更大的用户群体。当用户把公交卡贴近具有NFC功能的安卓手机时,手机就会自动识别出公交卡的信息,点击支付宝钱包后,就可以使用支付宝里的余额、余额宝、快捷支付等资金给公交卡进行充值,过程与淘宝购物支付一样,轻松无门槛。

据业内人士介绍,当前北京公交卡也可以理解成一张NFC卡,刷卡机也是一个经过专门设置的NFC设备,乘客刷卡时双方在短距离内发生支付。而充值时,具备NFC功能模块的安卓手机也能识别到公交卡,经过支付宝与亿阳汇智通的合作,便可以使用支付宝钱包内的资金为公交卡充值。亿阳汇智通是亿阳信通旗下的移动NFC支付公司,为北京数千万张公交卡提供支付服务。本次引入支付宝钱包之后,为乘客带来了更好的使用体验,并进一步提高了公交卡的活跃度。

这是国内第一个与支付宝钱包达成合作的公交卡,这也是截至目前为止最环保、最便捷的充值方式。

百度进军4K超清硬件

4月29日,百度推出全新产品百度影棒3,以顶级的硬件配置、支持4K超清电视和丰富的游戏资源给用户带来全新的客厅娱乐体验。百度影棒3完美支持4K超清。4K超清分辨率所带来的数据量的增加,使得现有网络带宽普遍难以支持,百度影棒3支持最新的H.265编解码格式,可将视频的带宽消耗降低一半以上,使得4K、1080P超清视频的在线观看告别卡顿。百度影棒3具有全球首款支持4K超清的智能电视终端专用芯片Amlogic S802,4核CPU,8核GPU,还配有2G DDR内存、8G超大闪存。

作为一款志在颠覆客厅娱乐的智能硬件新产品,百度影棒3在打造“视频+游戏”的客厅娱乐体验上也有惊人之举。百度影棒3内置多款已适配TV大屏幕的热门游戏,并为用户提供适配的百度影棒3专属游戏手柄,让电视瞬间变身游戏机。得益于4核CPU、8核GPU的强大性能,大型3D游戏在百度影棒3上也能完美支持,让用户感受到真正的炫酷游戏体验。

百度影棒3可谓是不折不扣的“看片神器”。

UC优视董事长兼首席执行官俞永福说:“PC互联网时代,百度就是中文搜索引擎的代名词,百度在PC上取得的成绩值得我们尊敬。”4月28日,国内最大的移动浏览器服务厂商UC优视在十周年庆典上发布旗下移动搜索引擎新品神马(sm.cn),UC优视CTO梁捷将出任神马搜索业务总裁。

移动互联网反向融合传统互联网

近年来,移动互联网正在加速反向融合传统的PC互联网,用户对互联网的使用方式也逐渐从PC互联网时代的“按需上网”为主,转变为移动互联网时代的“永远在线”状态。

“全新的产业背景下,所有PC互联网产品在向移动互联网转型时,都需要进行自我颠覆。”俞永福认为,用户在向移动端迁移的过程中会产生各种新需求,互联网厂商们也应利用新技术,从全新视角设计互联网产品。俞永福强调:“用PC的旧思维做移动产品,必败。”

当前市面上大部分“移动搜索”,实质上就是“PC搜索的无线化”,但真正的移动搜索应该以手机为中心进行设计。“移动搜索绝不是PC搜索的无线化,不能背负PC搜索的包袱。”俞永福认为,手机和PC的使用场景、交互方式有很大不同,用PC思维做搜索,很难满足移动互联网时代用户的需求。“未来的互联网是以移动为中心的,PC只是移动的延伸。”

俞永福将产业趋势和市场现状比喻为神马诞生的“天时”,而UC优视在移动浏览器上近十年的积累则被称为“地利”。“浏览器与搜索是天生一对。”他表示,也是搜索引擎公司,例如Google、微软,国内这样的公司则以奇虎360为代表。

“信息服务的本质就是帮助用户最快到达自己需要的内容。浏览器、搜索引擎与开放的第三方内容之间能形成一个完整的信息服务闭环,带给用户最好的体验。”俞永福认为,浏览器和搜索分别代表了移动互联网最重要的“端”和“云”两极,彼此之间除了有流量层面的互动之外,未来还能够利用大数据技术,高效精准地向用户提供最符合当前使用场景的内容和服务。“移动浏览器是移动搜索的主要入口,移动搜索结果反

映移动浏览器用户的真实需求,两种能力缺一不可。”

UC浏览器目前的全球用户数已经突破5亿,艾瑞咨询《2013年中国手机浏览器行业分析报告》显示,UC浏览器月度覆盖人数占行业总数的65.9%,在市场中处于绝对领先地位。每个月在UC浏览器上产生的搜索量超过了60亿次。“用户移动端的搜索需求正在高速增长,预计今年年底移动搜索的请求量就会超过PC搜索。”

未来还将与阿里巴巴在产品、资源层面进行更深入的合作。俞永福说:“2014年,是整个集团重要变革的一年,我们将进入密集的产品发布的一年。”

神马定位全球移动搜索创新者

“与几年前的UC九游移动游戏平台类似,其实搜索业务已经在UC内部潜伏了4年。”据俞永福披露,UC去年秘密整合了阿里巴巴的“一搜”技术团队和业务,以及原百度的一支技术专家团队,并吸收了来自Google、微软、雅虎、360等公司的搜索引擎产品技术专家,完成团队融合。

阿里巴巴搜索前身,即是由奇虎360创始人周鸿祎在担任雅虎中国总裁时期打造的“一搜”,也就是后来的中国雅虎搜索。作为阿里系移动搜索,阿里如何整合自身内部包括神马搜索、一淘等搜索引擎的优势资源,更好地发挥自身搜索效益推动神马搜索的发展走向;“神马搜索”如何通过产品创新,在搜索方式、搜索结果等进行更好的创新是神马未来可持续发展的关键点。

俞永福强调,百度是一家值得尊敬的公司,是PC时代中文搜索引擎的王者。但移动搜索是一个新市场,神马对自身的定位是“全球移动搜索的创新者”。“过去十年,我们在产品层面与百度有很多开放性的合作,在移动搜索业务上始终遵循着ROBOTS协议,相



信未来神马和百度还能够继续良性互动。”

EnfoDesk易观智库分析认为,UC和阿里合力推出移动搜索,移动搜索市场未来竞争更加激烈。移动搜索市场尚不稳定,传统搜索引擎巨头纷纷将移动搜索作为今年的主要战略发力点。现阶段,移动搜索市场各家竞争主要是在引入流量的阶段,阿里和UC浏览器的合作也是为自身移动搜索流量的引入打下了坚实的基础。

据EnfoDesk易观智库监测数据,2013年UC浏览器月活跃用户市场份额34.5%,位居市场第二。“神马”搜索一经推出,就具有UC浏览器提供的大流量基础,对于“神马”搜索在未来的发展奠定了良好基础。

作为移动搜索市场的领先者,百度移动搜索一直位居市场第一位。百度在移动端主要依靠自身客户端下载、应用分发、手机地图以及其他多款自家应用进行流量的导入,其中UC浏览器是百度外围流量导入的一大来源。“神马”搜索的推出,一方面依托阿里巴巴淘宝、天猫等大流量应用进行内置搜索服务,另一方面依托UC浏览器进行流量导入,抢占了百度的部分移动流量。此外,移动搜索不是PC搜索的迁移,APP内置搜索会成为是移动搜索的主要发力点,百度在APP内置搜索服务方面将面临挑战。

虚拟运营商带不来资费猛降

□ 陈杰

IT江湖

虽然离各虚拟运营商170放号还有一段时间,但这并不影响近来虚拟运营商话题的继续升温。继虚拟运营商话机世界和蜗牛相继发布其品牌和套餐后,阿里通信也于日前宣布完成其计费系统的自建,强调为客户提供“互联网化的通信服务”。

从目前公布的虚拟运营商资费看,免语音话费、流量不清零、取消月租套餐等有别于传统运营商的业务,受到业界普遍关注。这也不由得让人们对那些还未公布资费标准的虚拟运营商满怀期待——让电信资费下降来得更猛烈些吧!

作为外界关注度颇高的改革破冰之举,工信部自去年年底已累计向民营企业发放了19张虚拟运营商牌照。于是乎,长期以来被质疑“垄断”的中国电信行业,逐步开始向民营资本开放。然而,我们的虚拟运营商是

不能自建网络的,充其量只能算是一些从三大基础运营商处先批发再转售的“二级批发商”,所以,不论当前的这把“火”烧得有多旺,虚拟运营商的创新空间能有多大,能为通信行业带来多少市场竞争,不仅取决于三大基础运营商以及电信监管部门对国内电信市场的开放程度,更取决于虚拟运营商自己所建立的商业模式。

从同为改革以破除金融垄断为目标的互联网金融看,以互联网企业为首的民营入局后,游戏细则怎么定、如何把握风险监管与业务创新,以及开放竞争之下触动的利益格局,是亟待解决的难题。

电信业引入民营的情况与金融业高度相似。与此同时,恐怕虚拟运营商自己也未想好怎么做,处于试错阶段。

蜗牛虽然在高调宣传其免月租和套餐的SIM卡,并称“流量不清零”。但对用户关注的套餐单价,以及半年免费期过后如何收费等问题,却只字不提。话机世界虽

然打出办理99.9元以上套餐,话费存多少送多少,后续存费还送不送,以及用户关心的套餐及资费也未提及。

很明显,如果单从价格为主的模式入局,虚拟运营商的空间不大,毕竟还是业务还是基础运营商对价格的态度决定了虚拟运营商的降程度,只能在有限的价格范围内提供优惠应该是一种必然。此外,随着竞争的展开,虚拟运营商语音以及短信业务的免费还是可期的。

当然,毕竟虚拟运营商还是可以拥有自由重新灵活组合短信、语音、流量等套餐并销售给用户,制定业务零售价格的权利,这将促使传统运营商在套餐设置上做出灵活调整,给通信行业带来新鲜血液。

其实,虚拟运营商真正的优势在于与互联网平台业务融合,推出创新的商业模式,在互联网市场竞争,刺激信息消费等方面将会有一定的发挥空间,所以别指望能在电信资费下降方面为用户带多大惊喜,“批发商”在“厂商”做零售的前提下是打不起真正的“价格战”的!

比重最大,达到了全部授信额度的45.2%。这些都是致富历史数据验证的结果,通过经济周期的检验。

据了解,所有投资人可以在网上或移动平台上为自己注册微理财账户,通过自己名下的第三方支付账户进行投资,资金投向特定的某行业优选后的小微债权,定期回收收益。所有资金往来都通过第三方支付公司。投资人可以根据自己的行业偏好和理财师分析,投向心仪的行业。

小微金融是国家倡导的普惠金融,小微金融因为小额单、风险分散、行业集中等原理,通过技术实现安全,而行业发展变化、自身特点对小微信贷评估提供了数据支撑。今后,更多行业的优选计划将加入行业宝中,行业宝也将保持安全、固定、高收益的三大特点。

债权投资行业属于风险投资,行业宝提供的优选行业的债权投资,因为行业聚焦,行业数据储备丰富,小额分散,严格的审核和风险管理机制,因此根据历史数据来看,优选后的行业债权投资预期年化收益率能在10%以上,安全性较高,资金投资去向完全透明。(安吉)

的需求,以便达成团购快速回笼资金。

其实,在吴波眼里,无论是国外还是国内,只要是电商领域,一直都存在着看不见的硝烟,激烈的竞争也让所有团购的从业者不得不施展浑身解数,以谋得市场的杀手锏。这一次,吴波则是以“反向团购”这一新的杀手锏,重新杀回国内市场。

当然,这个吴波还是当初拉手网的那个吴波,善于捕捉舶来品,驯化晦涩的概念,同时又不缺乏原创精神。在中国楼市变革的前夜,房价的走向也陷入迷雾重重中,开发商都在寻找一种更好的营销平台以突破当前的瓶颈,在互联网金融、互联网房产火热的当下,房地产充分利用互联网也势在必行,而吴波则凭借其敏锐的触觉占得先机,美澳居的反向团购,或将又一次成为行业效仿的榜样。(陈杰)

移动微金融快人一步

正如互联网在改变传统行业,移动互联网也在冲击传统互联网,互联网金融也不例外。阿里推出余额宝,以5%—6%的收益,T+0赎回的产品特性改变了用户体验,创造了5000多亿规模的盛况。虽然跟进者众多,纷纷对接的货币基金,但谁也没有跳出同质化状态,互联网金融之战愈演愈烈,谁将是下一个创新者?

2014年4月24日,中国最早的互联网金融服务平台之一的致富推出致富微理财“行业宝”。瞄准抗经济周期强与民生消费密切相关行业,寻找和甄别优质行业里供应链经销链里的优质资产,形成高质量的投资计划。

成立于2006年的致富一直专注小微及个人金融服务,长期为超过20家银行总行、8000多家分支行提供个人理财与小微信贷技术支持。基于移动互联网特性,

美澳居并购快地产推房产“反向团购”

4月25日,专注于房地产电商的美澳居全资并购快地产,再次升级快地产较为拿手的一二手房联动模式,意在开辟地产电商新的蓝海。美澳居创始人兼CEO吴波表示,将联合多家开发商以及中介公司进行一二手房联动,以反向团购模式推动国内房产互联网电商化销售。

近年来,团购在全球范围内迅速发展,通常情况下,团购是由商家来定价。美澳居“反向团购”的模式则是购房者看中了我们平台上的某楼盘房子,可以在线开出自己的心理价位;然后,对这一楼盘的价格,美

行业小微信贷常年数据积累,市场一线实践,致富战略引进美国FICO信用决策引擎,结合德国IPC小微信贷审核技术原理,独创3I(Internet+互联网+Industry+Individual个人)小微信用评估技术,业内技术领先。

安全理财需要优质投资标的,致富微理财“行业宝”,并非余额宝等的复制品,不是投资以协议存款收益为主的货币基金,也不是市场常见的P2P分散性借款,而是聚焦投资于某特定优选行业的小微优质债权,多数行业债权预期年化收益率10%以上。

“行业宝”目前基于五大行业开展优质债权选择,分别为:服务业、加工业、家具家装业、农业和大众消费品贸易行业,主要和民众衣食住行刚性需求息息相关。其中,家具家装行业、大众消费品的贸易行业所占

美澳居的团队则筛选出最符合价位区间的购房者,然后一对一谈定一个统一的理想价位;最后,按该理想价位,经纪人和开发商商议,确定最终的成交价,促成开发商与购房者的交易。吴波表示,如果“团购”的本质是广告,那么“反向团购”才是真正的电商模式。

这种“反向团购”模式,一方面让用户量体裁衣,根据楼盘市场开出可以接受的价格,让自己拥有博弈主动权得到实惠;另一方面打破了中介机构单向服务的屏障,既能帮开发商卖房子,又能帮消费者淘房;而对于开发商来说,则能通过团购平台了解到消费者真正

Marvell发布2014年战略愿景

4月25日,全球整合式芯片解决方案厂商Marvell(美满电子科技)在京发布了全球布局 and 战略规划。Marvell总裁戴伟立女士发布了Marvell全新的“Smart Life and Smart Lifestyle”(美满互联 品“智”生活)公司愿景,并全面阐释了其蕴含的理念,宣布了未来Marvell将继续把业务重点放在存储、网络、移动和无线等行业,并将延伸至物联网这一热门领域,帮助全球的消费者加速迈向智能生活和智能生活方式的步伐。在过去十年间,Marvell凭借其广泛的技术组合、全球化视野与前瞻性眼光,实现了21%的复合增长率,并且,在全球3G、4G智能手机热潮的推动下,其移动和无线连接业务的复合增长率高达49%。

作为唯一一家针对私有云、公共云、家庭云以及光纤和移动基础设施,提供端到端软件定义网络、存储、计算、移动性和Kinoma软件解决方案的公司,Marvell正致力于连接Smart Lifestyle的方方面面,包括出行在外、工作或家中各个场景。基于在全球半导体产业的广泛技术组合,Marvell大力推动美满互联生活。(陈杰)

天猫新策应对网购人口红利减弱

“品牌时尚化是我们的年度关键词,我们要在上新和潮流方面做出属于电子商务平台一场新的大型活动,”日前,天猫年度战略会上天猫总裁王煜磊说,“要将其打造成一个能够与‘双十一购物节’媲美的互联网全新业务,让电子商务成为未来商家发布新品、潮品的重要阵地。”会上,王煜磊还提出“两新一促一节”要持续做下去,同时还会推出“一日一品牌”。

电子商务发展到今天,瓶颈期已经开始出现,人口红利的巅峰时代也成为过去,只看新用户增长,不顾老用户流失的粗放增长方式并不健康。面对消费者对时尚的敏锐触觉和对服务品质的极致追求,天猫今年将在“两新一促一节”开足马力,两新就是春夏和秋冬的上新,一促是年中6月的大促,一节就是双十一购物节。“上新”概念将更突出,会做成地标性的时尚电商活动。今后,天猫不再是打折的战场,而是要成为真正新品的潮流发源地。

“以前是品牌们帮助天猫打造‘双十一购物节’这一深入人心的品牌”,王煜磊表示,“今天,我们希望让每位商家都能在天猫做出自己的‘双十一’,天猫包括阿里集团,会为之匹配相应的资源帮助大家一起做。”

天猫帮助商家做出自己跟消费者互动的节日,为商家搭建了“一日一品牌”这个平台,这里不仅有天猫、聚划算的资源,还将集合阿里其他力量,让商家在不同的时间段,不同的品牌里面都可以形成属于品牌和消费者一起狂欢的节日,打造商家自己的“双十一”。(杰闻)

迪普科技为广州超算中心提供网络优化

杭州迪普科技有限公司将以核心产品超万兆ADX3000应用交付设备、万兆IPS2000入侵防御设备及VPN设备等为国家超级计算广州中心(简称广州超算中心)提供一套完整的应用交付和安防防护解决方案。

广州超算中心于2013年11月由国家科技部正式授牌,总投资超过25亿元人民币,是国家“十二五”863计划重大科技项目。广州超算中心主机系统“天河二号”由国防科学技术大学计算机学院研制,计算能力多次位列世界TOP500排行榜第一,综合技术水平处于国际领先地位,是我国超级计算技术发展取得的重大进展。迪普科技根据广州超算中心的高要求为其量身定制了一套完整的应用交付和安防防护解决方案,在其网络出口、前导业务服务器机柜部署超万兆ADX3000应用交付设备、万兆IPS2000入侵防御设备及VPN设备,并采用网管对上述设备实现统一管理和监控。通过多层次、模块化的系统架构,迪普科技为广州超算中心搭建了一个融合网络安全及应用优化的基础架构,为业务稳定运行保驾护航。(陈杰)

LG积极应对新一轮电视更迭大戏

LG于日前在上海外滩开启了主题为“显示技术大革命——OLED有机电视”的OLED电视巡回品鉴会,发布了“OLED有机屏”中文名,并通过直观对比的方式,淋漓尽致地展示了OLED电视面对LCD电视的压倒性画质优势。

OLED电视以其全面超越LCD电视的完美性能正在吸引越来越多的人的目光并被接受。而正式拥有“OLED有机屏”这一中文名称可以让中国市场的消费者更好地认识和理解OLED技术。据了解,除了LG以外,创维、康佳、长虹等国内彩电厂商也纷纷推出了采用LG Display自主研发的OLED面板的OLED电视产品。之所以OLED被如此看好,是它所具有的独特优势所决定的,在此次品鉴会上更是通过一系列有趣的现场测试环节进行了对比测试。

由于使用的是有机自发光材料,OLED有机屏完全杜绝了曲面LCD电视漏光、混色以及色彩失真等现象,其“柔性基因”也从根本上保证了OLED电视是真正的曲面电视。而LCD电视由于需要通过背光源才能发光,无论是在色彩均匀度还是可视角度方面都不能与OLED电视相提并论。OLED电视在曲面中还能呈现无缺点的完美画面画质,因此,只有OLED电视才能称为真正的曲面电视。

作为“电视中的电视”,凭借OLED有机电视的优越性,它将成为越来越多家庭的选择,彩电行业的更迭大戏再一次上演。而这一次,OLED有机屏所代表的具有革命性的屏幕显示技术,带来的不仅是彩电行业内部的革命,其他用到显示技术的行业在不久的将来也有可能受到巨大的影响乃至进行产品革新。(科文)