

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

## 中国移动尝试与互联网企业合作新途径

□ 本报记者 刘燕

### 618电商降价商品超327万件

近日,帮5买发布《2014年618电商价格数据分析报告》(以下简称《报告》)。《报告》显示,618期间电商降价商品总数超过327万件。有超过175万件商品达到历史最低价。在电商降价的同时,也存在借机涨价的情况。《报告》显示共有94万余件商品达到历史最高价,其中,图书音像类商品达到历史最高价商品数量最多。

据悉,《报告》所用数据全部基于帮5买6月覆盖的过亿条商品价格数据,数据覆盖天猫、京东商城、亚马逊、当当网、国美在线、易迅网、苏宁易购、1号店等八大主流B2C电商网站。其中,降价商品数指的是相比上月价格下降的商品数量。

在本次618价格战中,虽然各家电商都在宣称低价,但是当网和亚马逊的降价最有诚意。不但降价商品数量多,而且降价商品数量和商品总数的比值非常高。

报告显示,借机涨价现象618价格战期间依然存在,达到历史最高价的商品数量超过94万件。其中,天猫达到历史最高价的商品数量最多,占历史最高价商品总数62%;当当网占比17%,排在第二位;京东商城排在第三位,占比11%。(孙文)

### 航天全电驱动运动平台研制顺利

结合航天产品特点,满足大载荷、高精度、多自由度等特定下的定位调姿、装配对接等应用需求,中国航天科工集团公司三院8359所,开展了“全电驱动多自由度运动平台”的研制并取得阶段性成功。平台台体的生产、控制柜的硬件设计和生产,并初步完成了控制软件的设计。该平台的成功研制将为未来我国航天设备制造提供有力保证。(慧子)

中国移动广东分公司与腾讯,联合微信正式推出流量红包业务,至8月20日,用户可通过微信公众平台关注“广东移动10086”官方微信服务号,参与“抢流量红包”,超低价批量购买小额流量包,并以微信红包的方式,向朋友圈、群组或好友派发。这是OTT与运营商之间的一次深度流量经营的合作,一向严防死守的中国移动在继校园卡、流量800之后,首度在公众市场撕开了一个口子。

### 流量红包也疯狂

广东移动与微信的牵手,再一次证明了运营商与OTT之间不会是零和游戏,而是可以互相促进的共生关系。

“本次推出的‘流量红包’包括1元10M的红包(10个整售)以及3元50M的红包(5个整售)两种,用户可自由选择。”广东移动该项目负责人介绍了“流量红包”的具体玩法,以50M流量红包为例,用户需用15元一次性购得5个50M流量红包(可多次购买),购买后可将红包派发到微信朋友圈以及好友群组让好友进行抢流量红包活动;当然,也可以把流量红包直接派发给指定的好友。收到红包的好友,并关注“广东移动10086”,可直接在领取页面上点击红包完成领取。同时输入使用流量的广东移动手机号码,即可完成兑换。

值得一提的是,本次活动的每一份流量红包使用期限为自兑换之日起30天,并与其他流量套餐无互斥关系,可叠加使用,而且是2G/3G/4G通用。

按照计划,今年3月广东移动的4G在广东全省范围内正式商用。预计到今年底,移动4G将覆盖全省所有乡镇和相当部分的农村,明年实现全省人口覆盖率99%,成为全国、乃至全球最大的一张省级4G移动通信网。此次移动之所以选择微信,是想依托微信在移动端的庞大用户基础和社交优势,推动移动4G业务快速落地。“微信流量红包”作为双方创新合作的初次尝试,将为未来开展更深更广的合作模式奠定基础

### 开启三方共赢

当前新一代信息技术发展演进步伐明显加快,云计算、大数据、移动互联网等新兴业态不断创新,新技术、新产品、新模式不断涌现,不仅催生了一批新的经济增长点,而且对传统产业发展方式、发展模式产生了日益深刻的影响。

“大力发展新一代信息技术,促进新旧产业体系融合发展,不仅能带来1+1>2的成效,提升消费者消费体验,更是加快产业结构调整、抢占未来发展制高点、夺取发展先机 and 主导权的战略选择。”业内人士认为,在这种大趋势下,移动与微信的合作成为必然,微信流量红包整合双方的用户和资源,为4G时代

的流量经营打开了新局面。

广东移动相关负责人表示,此次合作是双方整合优势资源,从用户体验入手,社交模式助力传播运营,为广大消费者提供更优质的移动通信服务的一次积极尝试。他强调,广东移动高度重视移动互联网,希望抓住4G带来的移动互联网发展机会,与微信携手,抓住客户最关键的入口,以及大家所熟悉的通讯号码本、信息服务等基本服务,来构建运营商向互联网企业、向互联网模式转换的新优势,同时促进4G时代信息消费服务的产业升级。

腾讯微信相关负责人也认为,此次微信与移动的合作再创造运营商与互联网企业跨界合作的新玩法。移动作为国内最大的运营商,开放合作对整个移动通信行业意义重大,经营思路也出现巨大变化,希望未来双方能有更深入的合作,利用移动的4G网络优势,共同在移动互联网时代为用户创新更多差异化优质服务,并将模式推广至全国。

业界认为,广东移动此次与微信的合作,除了开辟出一条运营商与互联网企业共同发展的新路径,更为4G流量业务的发展提供了更广阔的空间,加快潜在4G用户的转化进程。此前,虽然广东联通首开与OTT合作先河,定向、后向、流量红包早已尝试,但广东移动的跟进,却因其庞大的用户基础,放大了十倍的市场效能。

## 创新助天能拓展市场蓝海

师、8名博士、21名硕士组成,是天能引以为傲的技术创新“能量池”。集大成者方能成大器,天能拥有国家级的企业技术中心、行业内首家国家级博士后科研工作站、院士专家工作站等科研平台,为天能科研团队提供施展才华的大舞台,也在于“筑巢引凤”,让企业“才”气大增。同时天能还与国内外著名高校建立联合实验室,已先后与浙江工业大学、华南师范大学、哈尔滨工业大学、南京大学、德国柏林大学等数十所国内外著名高校建立产学研合作关系,不断为企业创新“输血”。

创新既包括技术创新,也包括理念、制度、机制创新。对此,天能集团都勇于先人一步,一路领先。特

别在投入上,集团每年投入到科技创新研发中的资金,达到年销售收入的5%以上,仅在2013年,天能在电池项目上的研发投入就增长了21%。

从推出国内第一只长寿命铅碳动力电池,到第2代稀土硅酸电池、纳米改性6-DM-12电池,再到“铅碳超级电池”、“磷酸铁锂电池”等开创性新产品的闪耀问世,核心技术才是核心竞争力。业内专家指出,我国蓄电池行业经过多年的发展,已渐趋成熟,不过要推动产业从大而不强向强而优、从无序竞争向健康有序的跃迁,离不开自主核心技术的驱动力。天能集团则凭借自主核心技术创新这把“金钥匙”不断打开了一片市场新蓝海。(科闻)

# 三星 GALAXY S5 软硬兼备仍无敌手

□ 本报记者 刘燕



三星电子IT&移动通信业务部总裁申宗铉在发布会上展示三星Galaxy S5

三星Galaxy S5不辱年度旗舰产品的定位,凭借一系列人性化功能和创意设计,亮相之初就如潮好评。伴随着Galaxy S5进入销售渠道,这款产品继续为三星赢得庞大的消费群,巩固了其在手机市场的霸主地位。

### 手机业难得众口一词的赞美

就像权威IT媒体The Verge在评论文章中所说:“在本年度世界移动通信大会(MWC)上,各大产商发布了一批手机,但到最后,所有的目光都聚焦到三星,大家都在期待Galaxy S5的正式亮相。”

Galaxy S5赢得了国外一批颇有影响力的IT科技媒体(如LAP TOP、Expert Review、Computer Build等)的赞赏,IT界专业媒体LAP TOP编辑部认为:“如果2014 MWC有一件事能被后人记住的话,那毫无疑问就是三星Galaxy S5的发布。”

权威IT网站Ubergizmo这样评价Galaxy S5:“三星在新产品中加入一系列新功能,但它不只是增添功能,三星的设计哲学在于通过这些人性化功能为消费者每天的工作生活带去更积极的影响。”

这个评价实际上道出了Galaxy S5一鸣惊人的原因,Galaxy S5的几项独特功能使它在众多手机中脱颖而出。

(Download Booster),可以通过同时使用WiFi与LTE网络,达到最佳网络速率。

三星一直热衷于将一些有趣的想法变为现实,它对未来产品形态有明晰的规划,什么时候做什么,做到何种程度都有提前规划。Galaxy S5在三星稳步的产品更迭和配置升级战略之下,其为满足消费者多样化需求所做的努力也收到了回报。

据韩国媒体报道显示,Galaxy S5首发销售情况非常可观,再次刷新了Galaxy S4所创造的纪录,部分欧洲地区的销量甚至翻了一番;Galaxy S5在25天的时间里出货1000万台,打破了过去所有Galaxy系列手机的记录。这表明,Galaxy S5获得了渠道商的认可。

市场调查公司iQmetrix的数据显示,Galaxy S5在美国和加拿大的首周销量表现不俗,分别占当地市场该周智能手机销量的25%和18%,高于苹果iPhone 5s去年在两地的首周销量比例。

国外旧换新服务商Gazelle提供的数据称,三星Galaxy S5在正式登陆美国市场后,以旧换新的成交量比Galaxy S4高出69%,相比更早之前的Galaxy S3更是达到了209%。

### 差异化功能令其脱颖而出

Galaxy S5最大的特色就在于IP67级防尘防水的设计。根据IP-67标准,三星Galaxy S5甚至可以泡入1米深到水里30分钟内而安然无恙,也就是说泳池的浅水区、浴缸等常见需要使用手机的区域,都可以放心的带着S5过去随时使用。

以往我们见到的三防手机基本都是一体机身,或通过多个螺丝与橡胶圈提升后盖的密封性,三星Galaxy S5既不是一体化机身,也没有难拆的后盖,它怎么实现防水?

与我们想象的不同,三星Galaxy S5机身并未因防水而牺牲它的外形美观度,它在MicroUSB接口处设计了一个防水塞,3.5mm耳机插孔则直接裸露在外。

其中的奥秘在于,Galaxy S5在电池盖内配备了一套精密的硅橡胶膜,合上手机后盖后,硅橡胶膜会自动填充电池外部的空隙,防止水流入电池仓内。同时,它的触控屏幕表层粘贴了一层防水胶膜,而暴露在外的耳机插孔、扬声器和充电槽均采用了防水元件,缝隙处也通过防水胶膜进行了加固,为防尘防水提供了保障。

防水性能结合Galaxy S5的超强拍摄能力,它就是潜水时最好的拍摄工具,快速自动对焦功能可以瞬间抓拍快速游动的海洋生物。

防尘顾名思义就是可以防止灰尘侵入,Galaxy S5通过紧密到电池盖和microUSB口保护盖避免灰尘的侵入,整机只有耳机接口裸露在外。

相比于手机本身,更宝贵的还是里面的数据,短信、照片、视频甚至银行账号等已经将人们锁定在智能设备上,重要数据直接与手机相关。Galaxy S5的防尘防水功能无疑给手机和数据都加了一层保险,减少了因疏忽大意或不可避免的“水尘伤害”。

IP-67级防尘防水能力,加上S健康功能,让三星Galaxy S5具有了贴心随行的健康与锻炼功能和全天候防护能力。总体来说,三星Galaxy S5除了具有着更时尚的外观设计、更强劲的硬件性能、更安全的隐私保护等特点之外,贴心细致、专业精准的健康管理功能同样值得称道。

心率监测感应器是三星Galaxy S5最受关注的硬件之一。这款智能手机将S健康与心率监测传感器结合,用户在运动健身过程中就能随时查看自己的心率情况。此外,计步器是三星Galaxy S5内置S健康的基本功能,并将此汇集为详细健身数据以供用户随时查看。

相机发展到现在,手机越做越薄,仅提高像素数量已经没有意义,增加镜头的感光元件面积也不太现实,拍照的乐趣越来越多的来自于拍照的体验。三星Galaxy S5摄像头将像素提升至1600万,在对焦速度上三星使用一个“单反相机对焦”动画模式,让人直观感受对焦速度提高,在出游时或者拍摄宠物足够应付了。Galaxy S5增加的“虚拟旅程”

### 天猫日销百万台手机

618年中促,天猫电器城再次用手机引爆了消费者的购机热情,同时创下中国手机行业销售记录。100万多台手机,全国所有零售渠道一天销售量,天猫仅用了24小时不到售罄。

市场研究公司Canalys的最新数据显示,2014年第一季度全球智能手机出货量为2.794亿部,中国占比高达35%,相当于日均销售100万台左右。也就是说,天猫用了1天不到的时间,销售了全国智能手机所有渠道一天销售的总和。天猫电器城总经理张军表示,电器城在手机销售迈出的一小步,推动整个手机行业发展的一大步,这也是年初手机品牌商、通讯运营商等合作伙伴建立的手机电商生态圈的一次考验。

此次天猫电器城刷新手机行业销售纪录,是包括手机厂商、天猫等在内的整个中国手机生态圈在互联网渠道的重要创新,也会改变未来中国手机行业的未来的生产、渠道、售后等生态格局。(陈杰)

### 钱宝网解除世界杯看球尴尬

看球还是上班?对于中国球迷来说这是每届世界杯无法回避的难题。为了能够让全国上班族球迷安心看球,“中国首家注意力价值经营者”钱宝网6月16日推出“钱宝雷假条”,身体力行的为广大球迷谋取福利。

“主要是白天还要上班,没有哪个老板喜欢看员工萎靡不振的样子。真想请假,可惜年假早休完了,也不可能总是调休。让我把工作辞了,安心在家看球,又狠不下心。真纠结啊!”白领小张在朋友圈中如此抱怨。

钱宝网雷假条活动应运而生,解决了这一难以平衡的难题。6月16日—7月14日,钱宝网会员每天登录并签到(或参与钱宝网推出的世界杯竞猜活动),均可参与抽奖活动,并有机会获得“雷假条”,每日限额50名。中奖会员届时收到的“雷假条”将是钱宝网盖章、钱宝网总裁张小雷亲笔签字的公函,该公函以钱宝网的名义替中奖人向所在单位进行事假申请,并授予中奖人300元(30000钱宝币)工资补偿。

“网上叫卖的世界杯病假条已然证明是假的,也不是每个人都是珠江新城那个科技公司的员工。钱宝网的‘雷假条’真让人心动,要是老板很有娱乐精神,能认‘雷假条’就好了,要是心动不了老板,能拿300元工资也不错啊!”钱宝网会员、资深球迷小赵表示。

作为优活理念的倡导者,钱宝网通过移动互联网技术,发掘并归还了属于用户的注意力价值,第一次让广大用户看广告就可以产生收益,优化了广大消费者的生活。此次“雷假条”大抽奖活动,让用户安心看世界杯,是钱宝网优活理念的又一次升级体现。(杰闻)

