

乐视生态聚变效应显现

——访乐视CEO贾跃亭

□ 本报记者 李国敏



“中国互联网对传统行业变革的方面,已经走到了世界的前列,包括乐视垂直整合的生态模式。我们希望将乐视生态模式复制到全球,建立一个生态的标杆。”乐视CEO贾跃亭说。他认为,互联网时代将是中国互联网硬件企业在全球范围内引领变革的时代,而具有垂直整合能力的生态模式将会战胜传统模式的专业分工。

今年是乐视全球化战略的启动年,乐视要将独有的垂直整合的“平台+内容+终端+应用”生态模式复制到海外,将乐视打造成为全球化品牌。“全球化是大势所趋,也是乐视能够改变中国企业在全球企业当中竞争格局和竞争地位的一个非常好的方式。”贾跃亭说。

乐视生态聚变效应显现

从去年7月3日超级电视X60上市至今,超级电视一年销量已接近100万台,这标志着乐视生态的产业链垂直整合,正全面颠覆电视行业。

过去一年,乐视从最初推出超级电视X60、S40,到S50、Max70、X50 Air、S40 Air、S50 Air,不断丰富产品线,现已形成完整的超级电视家族。第

三方市场研究机构中怡康和奥维咨询发布的多个监测报告显示,超级电视全线产品曾持续保持同尺寸、同型号电视的月度销量冠军。

贾跃亭介绍,在过去的一年里,超级电视依靠“平台+内容+终端+应用”的乐视生态,通过“硬件收入+内容收入+广告收入+应用分成”四重收入,最大化利用用户,始终保持两倍性能、一半价格,击穿行业价格底线,获得了众多用户的认可。凭借千万乐迷的支持,通过产业链垂直整合,乐视生态的聚变效应正持续显现。“销量从零到近百万台,超级电视从最初业界的不看起看不到不懂再到现在的追不上,已经初具规模,这是市场对乐视TV超级电视品牌的认可。”贾跃亭说。

那么,超级电视是如何做到年销量近百万台呢?贾跃亭认为主要是两大方面:第一是乐视用互联网模式颠覆传统模式的5大利器,用户参与、前瞻、快速、协同、极致,由“乐视生态”打造的乐迷生活圈,这5大利器,是互联网模式颠覆传统模式的本质原因,但是能够去实践成功的互联网企业却不多。第二是乐视开创性的采用“CP2C”模式(“众筹营销”),超级电视全流程直达用户。更加注重用户价值的发挥,使得用户的意愿能更多反映到产品的研发、生产、销售和使用过程中,形成不断扩充、无限循环、正向生长的良性发展。

巨头模仿乐视生态有门槛

“平台+内容+终端+应用”的生态模式可谓乐

视的王牌。因为超级电视的成功,国内目前一些巨头公司开始模仿乐视生态,如去年苏宁入股PPTV,今年小米投资迅雷,阿里参股华数。海外,近期苹果公司传出自建内容发布网(CDN),亚马逊发布Fire TV机顶盒……

对此,这些入股、牵手、新产品出现,在贾跃亭看到都是对乐视生态局部的模仿和追赶。“乐视生态是独一无二的,连美国也没有的。在当时我们创立的时候,做这个模式也有一个过程。从不被认可,被看不起,到看不懂,到最后,很多公司开始纷纷效仿,到现在追赶得吃力。”贾跃亭说,互联网和硬件结合的这个领域,乐视在战略上又会领先一到两年。

对于目前一些巨头公司模仿乐视生态,贾跃亭说,乐视生态,构建了一个从上游内容生产,到内容平台式集纳,到CDN传输,再到终端设备覆盖和外部应用输入的完整生态。“乐视生态的门槛很高,很难被复制,比如:时间门槛,乐视持续的战略领先及先发优势,其他硬件厂商至少落后超级电视的研发水平半年以上,而如果其他互联网公司要做智能电视,目前乐视的研发能力至少比它们领先3年以上;团队门槛,乐视有横跨多个专业领域的顶尖人才团队,并形成了密切的战略协同能力;产品及技术门槛,强大的软硬件研发团队用领先的互联网研发模式所打造的持续领先的产品,也不是其他公司所想像就能模仿的;还有用户门槛,乐视生态各个版块有着很好的化学反应,可以促进用户数量成倍增长,反过来,用户巨量的增长,又给乐视生态的各个版块的化学效应提供更强动力,这种滚雪球效应在乐视非常明显。”贾跃亭说,此外,互联网领域有众所周知的马太效应和社群效应,容易形成领跑者一家独大并占据市场大部分份额的局面,乐视正在领跑,将来会将门槛抬得越来越高。

困扰IT部门的新难题

□ 邹铮

IT消费领域的下一个趋势将是携带自己的云办公。而面对这一新的趋势,很多IT企业对个人云的限制却越来越多。随着个人云和企业云逐渐融合,负责提高生产力同时保护企业应用和数据的数据IT部门的工作变得越来越艰难。

企业通常采用的方法是“用那个,别用那个”的方法,即禁止使用个人云应用程序用于商业用途,应该使用企业提供的替代应用程序。

同时,企业会为企业文件分隔出云存储工作区,以便对这些文件进行独立保存、管理和审计。但企业很难控制个人云服务,如果个人云中的生产力工具能够帮助他们更容易、更快、更好地完成工作的话,用户会想办法绕过IT。一方面IT部门想要对消费类和专业云应用程序及存储采用两种管理办法,另一方面用户并不会屈服于此。

在企业无法提供一个可行的解决方案来满足其需求后,某公司终端用户计算首席技术官开始使用个人云应用程序。他的工作需要与世界各地的人员进行交流,以及共享大型多媒体演示文件,当他向其公司申请大容量电子邮件附件的特例时,IT部门首先建议他缩小共享的文件,随后建议他购买“大容量USB驱动器”来邮寄文件。他说:“IT面临很大的竞争,人们总会找到使用它的理由。”

一位分析师说:“IT不仅需要应对携带自己设备到工作场所,而且还要应对携带自己的服务到工作场所。”如果企业提供专业的云产品不能提供更好的服务,或者他们更喜欢个人云应用,他们将会绕过可行的替代方案。“如果这是一个数字化应用,同时又是消费类应用,用户总会有办法把它弄进办公室,人们总会找到使用它的理由。”

企业需要针对内部部署、外部部署和云计算制定一个三管齐下的策略。有些文件不应该放在主流云存储服务中。谁拥有业务应用程序,以及这些应用程序如何获得许可的问题正越来越模糊。个人和专业文件在不同的资料库,但可通过统一的视图查看。

我们正在看到这样的过渡,从两个完全不同的世界过渡到个人和业务界限模糊的世界。企业对这种模式知之甚少,但我认为这种模式将会产生深远的影响。

随着个人和专业世界越来越模糊,IT部门必须适应这种局面。用户想要使用一些他们自己的个人云生产力工具,那么无论是好是坏,IT部门都需要支持这些主流个人云应用程序,包括Dropbox。展望未来,你将需要整合员工的个人云应用程序,以及数据。正如你正在与业务合作伙伴的连接一样。

最终IT部门都将不应该再担心如何控制用户正在使用的应用程序,或者文档的存储位置,而应该专注于保护文件本身。消费类技术领域的这些趋势来势汹汹,并且受到很多用户的支持,现在已经是驱动IT,而不是业务驱动IT的时代,我们需要听取用户的意见。

2014年十大信息安全技术

企业正投入越来越多的资源以应对信息安全与风险。尽管如此,攻击的频率与精确度却越来越高。高阶锁定目标的攻击与软件中的安全漏洞,让移动化、云端、社交与大数据所产生的“力量连结”在创造全新商机同时也带来了更多令人头痛的破坏性问题。伴随着力量连结商机而来的是风险。负责信息安全与风险的领导者们必须全面掌握最新的科技趋势,才能规划、达成以及维护有效的信息安全与风险管理项目,同时实现商机并管理好风险。

Gartner近日公布了2014年十大信息安全技术,同时指出了这些技术对信息安全部门的意义。

云端访问安全代理服务

云端访问安全代理服务是部署在企业内部或云端的安全策略执行点,位于云服务消费者与云端服务供应商之间,负责在云端资源被访问时调用企业安全策略。在许多案例中,初期所采用的云端服务都处于IT掌控之外,而云端访问安全代理服务则能让企业在用户访问云端资源时加以掌握及管控。

适应性访问管控

适应性访问管控一种情境感知的访问管控,目的是为了在访问时达到信任与风险之间的平衡,结合了提升信任度与动态降低风险等技巧。情境感知(Context awareness)是指访问的决策反映了当下的状况,而动态降低风险则是指原本可能被封锁的访问可以安全的开放。采用适应性访问管理架构可让企业提供不限设备、不限地点的访问,并允许社交账号访问一系列风险程度不一的企业资产。

全面沙盒分析(内容引爆)与入侵指标(IOC)确认

无可避免地,某些攻击将越过传统的封锁与安全防护机制,在这种情况下,最重要的就是要尽可能在最短的时间内迅速察觉入侵,将黑客可能造成的损害或泄露的敏感信息降至最低。许多信息安全平台现在都具备在虚拟机(VM)当中运行(亦即“引爆”)执行档案和内容的功能,并且能够观察VM当中的一些入侵指标。这一功能已迅速融入一些较强大的平台当中,不再属于独立的产品或市场。一旦侦测到可疑的攻击,必须再通过其他不同层面的

入侵指标进一步确认,例如:比较网络威胁侦测系统在沙盒环境中所看到的,以及实际端点装置所观察到的状况(包括:活动进程、操作行为以及注册表项等)。

端点侦测及回应解决方案

端点侦测及回应(EDR)市场是一个新兴市场,目的是为了满足不同终端设备(台式机、服务器、平板与笔记本电脑)对高阶威胁的持续防护需求,最主要是大幅提升安全监控、威胁侦测及应急响应能力。这些工具记录了数量可观的端点与网络事件,并将这些信息储存在一个集中地数据库内。接着利用分析工具来不断搜寻数据库,寻找可提升安全状态并防范一般攻击的工作,即早发现持续攻击(包括内部威胁),并快速响应这些攻击。这些工具还有助于迅速调查攻击范围,并提供补救能力。

新一代安全平台核心:大数据信息安全分析

未来,所有有效的信息安全防护平台都将包含特定领域嵌入式分析核心能力。一个企业持续监控所有运算单元及运算层,将产生比传统SIEM系统所能有效分析的更多、更快、更多元的数据。Gartner预测,至2020年,40%的企业都将建立一套“安全数据仓库”来存放这类监控数据以支持回溯分析。藉由长期的数据储存于分析,并且引入情境背景、结合外部威胁与社群情报,就能建立起“正常”的行为模式,进而利用数据分析来发觉真正偏离正常的情况。

机器可判读威胁智能化,包含信誉评定服务

与外界情境与情报来源整合是新一代信息安全平台最关键的特点。市场上机器可判读威胁智能化的第三方资源越来越多,其中包括许多信誉评定类的选择。信誉评定服务提供了一种动态、即时的“可信度”评定,可作为信息安全决策的参考因素。例如,用户与设备以及URL和IP地址的信誉评定得分就可以用来判断是否允许终端用户进行访问。

以遏制和隔离为基础的信息安全策略

在特征码(Signatures)越来越无法阻挡攻击的情况下,另一种策略就是将所有未知的都当成不可信的,然后在隔离的环境下加以处理并运行,如此

智能手机或将进入“攒”时代

2014年的I/O开发者大会上,Google展示了Project Ara模块化手机。所谓模块化手机,就是用户可以自己选择处理器、显示屏、传感器、电池、键盘等零部件进行组装的手机。

自己买模块 自己拼装

Project Ara手机的模块支持即插即用,随时替换。这就意味着,如果市场上出现了更高像素的摄像头或者更大容量的电池,用户都可以随时去换一个安装上。Project Ara就像一块主板的机框,用户自己去购买其他模块,并将它们组装到机框上,拼装成一部完整的手机。

可拼装的功能模块,包括电池、传感器、摄像头、处理器、无线通信模块等现在手机中各种功能的零部件。这些功能模块,Google将向第三方商家和开发者开放。同时,Google将成立一个专门的电子商务网站,让用户可以在上面选购各种模块。

可简便更换零部件使用寿命长

以往,用户如果想体验最新功能,需要购买整部新手机。可是,往往又舍不得。所以,大多用户通常每两年换一部手机。而Project Ara以模块为单位,可以简便添加新的功能、升级新的硬件,使得用户随时可以体验最新的技术和最新的功能。

Google研发Project Ara的初衷在于提升硬件开发的速度与效率。Google希望用户能像升级软件一样,升级硬件,第一时间体验新技术。由于升级换代只要能更新最新模块就行,所以不再需要换掉整台手机。此外,Project Ara的使用寿命也将达到五、六年。

智能手机厂商何去何从?

Project Ara出现之后,将智能手机的构成要素分解成为各个模块,通过应用软件与各个模块组合成模块化的手机。Project Ara的模块化销售模式也让Google摆脱了对代工厂的依赖,因为有许多企业生产摄像头、电池、传感器等各种模块,所以用户在拿到手机之后可以直接向索尼、东芝等厂商进行采购。

正因为如此,Project Ara如果得到普及,智能手机的种类将接近无限多。同时,这也意味着智能手机厂商也许将告别历史舞台,智能手机进入“攒”时代。

目前的智能手机主要是由手机厂商与电信运营商来定义封装的功能,生产完成之后提供给用户。Project Ara则将这些功能的选项权交还给了用户。

可以说,Project Ara是一个非常具有野心的项目,或将引发智能手机行业的巨变。

也许,Project Ara或将一改由手机厂商与电信运营商来统领的智能手机行业生态系统,使得智能手机的硬件体系环境将被彻底打破。(李炜)

互联网“四大挑战”

最近,在美国麻省理工学院计算机科学和人工智能实验室主办的一项活动中,Akamai Technologies首席执行官Tom Leighton就互联网发展及其未来挑战的话题进行了畅谈。在过去50年中,计算机科学与人工智能取得了巨大进步,而互联网的诞生当属首位。Leighton认为,历史学家可能在若干年后会将互联网对人类的影响与电视、收音机、甚至印刷机对于人类的影响进行对比。他说道:“最值得注意的是,我们才刚刚跨进超级互联世界的大门。”

今天,全世界40%的人(约30亿人)都在畅游网络世界,而这为互联网的未来带来了固有的挑战。

大规模优质视频的制作

Leighton表示,尽管我们在优质互联网视频方面还有很长的一段路要走,而消费者越来越青睐更优质的电视节目(如:HD、4K与8K电视)。他认为:“我们需要大幅提高每秒传输的比特数,让公众可以像看电视一样流畅地在网收看喜爱的电影和电视节目。”

适用于任何设备、任何地点的即时网络性能

希望在智能手机上快速连网、享受无缓冲的优质流媒体?至少目前还无法实现。曾是麻省理工学院应用数学教授以及计算机科学和人工智能实验室成员之一的Akamai首席执行官Leighton表示:“移动互联网接入之所以缓慢,是因为移动网络架构并非为上网而设计。蜂窝基础设施的设计只针对于语音通话。”

互联网安全

帮助客户网站抵御网络攻击是Akamai的一大业务。例如,在Akamai为全球观众提供2014索契冬奥会直播加速服务时,我们发现播放网站在比赛期间遭到了大量的网络攻击。这些针对客户网站的攻击来自世界各地,且数量“惊人”。

在办公场所与分支机构实现快速、经济的IP访问

尽管全球的互联网用户已达数十亿人,但网络连接和内容访问的质量仍然无法满足企业与商家的需求。(李炜)

阿里云获首批可信云服务认证

7月15日,在2014可信云服务大会上公布的我国首批通过可信云认证的云服务名单中,阿里云计算的三项云服务率先通过认证。

可信云服务认证由数据中心联盟和云计算发展与政策论坛联合组织,是我国唯一针对云服务可信性的权威认证体系。2013年5月,“可信云服务工作组”正式成立,工作组由工信部电信研究院、三大运营商、主要互联网企业和设备提供商组成。

阿里云的三款核心产品——云服务器ECS、云数据库RDS和云存储OSS,均在首批名单之列。在评估过程中,阿里云多项服务标准在业界领先。云数据库是云端部署中最关键的模块,阿里云对此做了大量技术探索,成为国内应用开源数据库MySQL最好的公司,自研数据库Ocean-Base也走在业界最前沿。此外,阿里云的云存储OSS,数据持久性公开承诺为10个9(99.99999999%),达到行业最高标准。

阿里云总裁王文彬在会上表示,可信云认证是对阿里云投下了信任的一票。阿里云的可信性,经过了大规模商业实践的验证,超过98万客户,支撑每年万亿元级别的交易额和千万中小企业进行网上交易……这些活生生的案例,使更多用户能够逐渐信任阿里云、接纳云计算。(陈杰)

尼克尔镜头用户特惠活动启动

尼康映像仪器销售(中国)有限公司(以下简称尼康公司)自2014年7月15日起启动尼克尔镜头用户特惠活动,活动时间:2014年7月15日-2014年8月20日。此次特惠活动几乎覆盖了尼克尔镜头的全线产品,随活动送出的满含诚意的豪华大礼将为您摄影活动提供更贴心的服务。

活动期间,凡购买指定尼克尔镜头即可获赠轻便充电宝一个或尼康单肩斜挎镜头包一个。礼品数量有限送完即止。

(陈杰)