

4G 发展突飞猛进 通用标准是关键

我国目前正全面开展LTE TDD/FDD混合组网试验。工信部于6月27日宣布,批准中国电信、中国联通开展LTE混合组网试验。早在2012年6月18日,中国移动香港公司即实现了LTE FDD与LTE TDD双向、双制式的国际漫游。

近日,工信部总工程师张峰表示,“TD-LTE(即LTE TDD)和LTE FDD是新一代移动通信的国际标准,两者相互融合,共同发展,已经成为全球移动通信产业未来发展趋势。目前全球有36个TD-LTE商用网络,已经有13个采用混合组网的模式。我国一样也分别规划了TDD和FDD的频率,可同时满足我国的TDD和FDD制式的移动通信系统的发展需要。”

得益于通用标准 4G飞速发展

在FDD/TDD混合组网,且与3G网络长期共存的大背景下,今年上半年中国手机市场4G手机出货量达到4034.9万部;上半年国内4G手机新机已经逼近3G新机型的一半左右,这个差量会很快被抹平——在6月份,国内上市3G新机型67款,4G为128款。这一数据也强有力地证明4G将是智能手机产业的提速引擎。按照工信部的统计,截至今年6月,中国4G用户达到1397万户,考虑到电信、联通的混合组网测试开始大规模展开,下半年的4G用户增长斜率会更陡。

业界普遍认为,4G发展快,“通用标准是关键”。从技术角度,LTE作为一个全球通用标准,特别有助于全球打造统一的产业链。3G时代各种通讯制式互不兼容,4G时代不存在这个问题——LTE是基于3GPP发布的技术规范的全球通用标准,上行使用单载波FDMA,下行使用OFDMA,同时适用成对和非成对频道的部署。基于管理3G网络的经验,为了避开市场碎片化,全球运营商从一开始就推动LTE作为一个通用标准支持FDD和TDD模式,两个模式间只有非常小的必要差异。全球移动设备供应商协会主席Alan Hadden先生曾表示,“由于LTE是全球统

一、通用标准,LTE FDD与TDD的网络部署和用户终端制造都可以受益于LTE的全球规模经济。”

对于手机厂商而言,利用一个处理器平台打造4G多模多频手机,从而满足全球运营商需求,是未来发展趋势之一。

稍早前,努比亚发布Z7系列智能手机,采用骁龙801处理器,支持LTE TDD/LTE FDD/TD-SCDMA/WCDMA/CDMA2000/GSM全球3G/4G多模制式,支持双卡双待。努比亚总经理倪飞称,“消费者需要,我们就做!”他从另外一个角度举了例子:用户购买手机的时候,往往需要考虑、甄别自己的卡是否能用,绝大多数消费者在购买手机的时候难以区分各种通讯制式,经常出现中国移动用户购买联通手机、电信用户购买中国移动手机的情况,“以降低消费者选择难度为出发点,努比亚做‘全网通’手机的想法迅速成型”。

LTE统一标准,FDD/TDD混合运营可帮助运营商充分利用两种频谱资源;手机厂商可以不再受标准差异的限制,快速进入国际市场,还可在一定程度上压缩研发成本;而用户可实现一机在手走遍全球。据媒体报道,目前中国移动的系统已经实现了LTE TDD和FDD两个模式的高度融合,可以实现两个业务的无缝切换,并已推出5模10频、5模13频,甚至6模多频等终端。全球手机制造商和芯片提供商正在推出一系列面向不同价格区间的5模终端。从处理器商用化角度,Qualcomm的多模LTE调制解调器从2010年第一代开始就同时支持FDD和TDD,如今已经发展到第四代,目前所有面向不同价格区间的Qualcomm LTE调制解调器芯片组不仅支持LTE TDD和FDD,还支持全球所有主要移动网络之间的无缝互通。

数据传输速度更快技术正在全球部署

消费者对于高速无线连接的需求越来越大,为满足网络的未来需求,LTE Advanced(LTE-A)

应运而生。LTE-A数据速度更快,天线技术得到增强,其他许多方面也都有了改进。最终产生了一个为更多用户提供支持、并提供更快数据速度的LTE标准。而最新一代Advanced Category 6还基于宽频载波聚合技术。

稍早前,三星和LG分别发布Galaxy S5 Broad-band LTE-A和LG G3 Cat.6,支持LTE Cat.6,峰值下行速度可达225Mbps(处理理论值为300Mbps)。这两款手机均采用骁龙805处理器和第四代3G/LTE Gobi调制解调器,支持最先进的载波聚合技术。从本质上看,支持Category 6载波聚合的终端将着眼于大范围的可用频谱(或载波),并把两个不同的频段合成一个更宽(最高达40 MHz)、更快的连接。Qualcomm于去年11月份推出第四代3G/LTE多模解决方案,包括调制解调器芯片Gobi 9x35和射频收发芯片WTR3925。其中,WTR3925是Qualcomm首个支持3GPP认证的所有载波聚合频段组合的单芯片载波聚合射频解决方案。

此外另一项LTE技术正在全球部署,即LTE Broadcast。LTE Broadcast利用标准的LTE网络架构和调制解调器,简化部署的同时节约成本。Qualcomm LTE Broadcast解决方案目前正在部分骁龙芯片组中可用,由Qualcomm可选的LTE Broadcast中间件支持,在过去三年里通过主要基础设施厂商的测试,带来高水平的互操作性和产品成熟度。利用Qualcomm方案,LTE Broadcast目前已在韩国商用,而稍早前,Qualcomm联合搜狐在中国进行了LTE-TDD Broadcast首次公开演示;更新的消息是,BBC采用Qualcomm技术演示LTE Broadcast,为英联邦运动会服务,该服务向移动终端提供无需缓冲的高质量、不间断实时流媒体。该演示基于采用骁龙800处理器的智能终端,并基于Qualcomm针对增强型多媒体广播多播业务平台开发的LTE Broadcast解决方案。(博学)

蜗牛移动率先开启170号商用

经过联通集团两周左右的试商用评估,蜗牛移动具备正式开启虚拟运营商业务商用条件,于8月5日晚24时放开34城市放号。

此次获批正式开启商用的虚商仅有两家,蜗牛是其中之一,其他与中国联通合作的虚拟运营商目前基本都在正式商用前的审核期。

自从今年年初获得虚拟运营商牌照后,蜗牛移动就一直快马加鞭地推动着相关业务的发展。3月19日,蜗牛公司CEO石海第一个拨通内测170号码;4月24日,蜗牛成为首批通过联通集团IT系统准入测试申请审核的虚商之一;5月9日,蜗牛

通过中国联通IT系统准入测试……

在虚商业务的推进上,蜗牛不遗余力,试商用开启后,在170号段产品的创新上,蜗牛第一个推出移动语音免费卡(999免卡);第一个实践无套餐、零月租、余量不清零;第一个推出0元抢购(399免卡);第一个推出游戏主题SIM卡……免卡系列产品受到了消费者和行业的好评。

“蜗牛移动虚拟运营业务一直都是‘跑的最快的’,”蜗牛CEO石海说,“这次也是因为业务商用准备最成熟,具备正式商用的条件,所以中国联通基于‘先准备好先商业’的原则,通知蜗牛可以开

顺丰优选冷链三倍速扩张

8月11日起,顺丰优选冷链配送城市从11个拓展到了48个,将生鲜商品通过自建的一站式全程冷链带到了三线城市。

目前三线城市消费潜力已经爆发,却还是片尚未被开垦的生鲜网购处女地。据尼尔森(中国消费者信心指数报告)显示,自2013年第四季度以来,三线城市消费者信心指数领跑全国,从一季度的111点上升到了113点。“由于三线城市的线下渠道对于中高端食品、尤其是进口食品的覆盖

有限,使得当地拥有一定消费能力,对优质美食有追求的消费者网购需求十分强烈”。顺丰优选相关负责人说。

冷链一直被视为生鲜电商的核心竞争力,在如今生鲜电商进入精细化运营阶段后,冷链的后发优势也越发显著。目前业内的冷链配送模式主要分为自建冷链宅配、第三方冷链干线运输与落地宅配、一段式全程冷链、二段式半程冷链几种。顺丰优选依托顺丰速运的物流网络,采用的是“全部

锐捷整体解决方案助企业O2O战略落地

锐捷网络发布的锐捷睿易商业O2O营销云平台方案主要面向商超、服装百货、专营专卖、休闲娱乐等连锁经营用户,在提供极速无线上网体验的同时,进行顾客信息收集和精准广告营销,并利用大数据技术开展消费者行为及客流分析,将企业O2O战略落地。这是业界首个专门针对连锁经营业推出的O2O营销云平台解决方案,能够针对连锁商家所属不同行业及不同规模提出有针对性的解决方案。

锐捷睿易商业O2O营销云平台方案,由无线网络、商业云路由、WMC营销云平台及RBIS商业智能云系统共同组成。其中,小微店铺专用无线路由RG-BCR800W,以及由RG-AP220-L无线AP和RG-SAC无线网络软件管理系统组成大中型店铺专用无线网络解决方案,为连锁商家提供高质量无线网络。特别是,锐捷睿易此次最新发布的RBIS商业

智能云系统能够提供基于WiFi的客流分析,通过监测客流量、进店率及顾客驻店时长等数据,帮助连锁商家不断提升营销有效性及店铺运营能力。

对于一向专注于硬件的锐捷网络而言,此次的睿易商业O2O营销云平台方案是软硬兼施,而基于云计算的软件则是其不小的亮点。锐捷网络SMB事业部营销总监杨涛表示,“其实作为产品,我们的定位还是很明确的,虽然我们现在的产品看起来是一个软件的产品,实际上每一个功能都是和硬件密切相关的,而且它是没有办法和硬件剥离的,它并不是一套纯粹的软件产品,而是基于硬件的呈现平台,实际上我们还是在做自己最擅长的事情,只是我们把它的呈现更加客户化,让客户更容易理解,成为客户可以直接使用的一个平台。同时我们这个产品只是一步而已,我们还希望能够跟更多的合作伙伴合作,

360手机助手成为媒体APP首选

作为国内权威媒体,人民日报、新华社、央视新闻、解放军报等近期纷纷推出自己的新闻客户端,而这些“国字号”媒体不约而同地将独家首发合作方案选定了360手机助手。原因显而易见,360手机助手是国内第一应用分发平台,拥有超过4亿用户量,以及国内总下载量40%的市场份额,强大的分发能力为权威媒体所看重。

面对新媒体、社交媒体和自媒体的兴起,“国字号媒体”在压力之下纷纷进军移动互联网。作为国内最大的第三方应用市场,360手机助手的强大分发能力显然最为合适。

据中国互联网信息中心(CNNIC)近期发布的第34次调查报告数据,截至2014年6月,我国手机网民达5.27亿人。其中360手机助手占了其中4亿用户量,对手机网民覆盖率达到75.9%以上,已然成为最大最贴近老百姓的国内第三方应用市

场,因而也成为各大新闻媒体官方APP在移动互联网领域分发的第一窗口。

与其他手机应用不同,人民日报、新华社等国内权威媒体和机构已经在电视、纸媒、PC领域聚集了一大批忠实读者,知名度较高。移动领域的官方APP,一经推出便受到很大关注。这也是几乎所有权威媒体首发,主动会选择360手机助手进行第一时间发布的重要原因。

据数据显示,《新华社发布》在360手机助手首发24小时时,下载量即突破19万次,《人民日报》客户端的这个数字是41万。《央视新闻》推出的时间较长,目前更是直接突破了1200万,人气直追始终占据头条的热门游戏。新闻类应用在本身在移动领域仅次于游戏下载,对于背后拥有4亿用户数和400亿次累计下载量的第一应用市场360手机助手,这些“国字号媒体”们未来发展的道路会更加畅通。

决胜网“创业训练营”培训课程将开始

由决胜网和新东方联合主办的决胜东方教育创业大赛——“创业训练营”培训课程即将开始,课程将面向所有大赛参赛者开放。8个领域12名讲师,2天18个小时12节课程,决胜东方教育创业大赛——“创业训练营”培训课程是中国首个大型创业培训课程,第一次齐聚了各行业大佬为创业者们进行创业培训。培训内容主要集中成功企业经验分享、风投项目选择、教育行业分析、创业公司所应该注意的问题、互联网运营及商业计划书如何制作等。此次培训课程内容的安排主要是源于目前大赛参赛者们所遇到的问题,决胜网工作人员表示。

“决胜东方教育创业大赛”组委会统计显示,目前,参赛项目中互联网教育、移动互联网教育、传统线下教育分别占比:55%、18%和27%。幼儿、国际教育参赛项目集中在移动互联网领域。这其中,90%的创业参赛者目前所面临的最大困难是缺少风投投资,另外,80%的参赛者表示遇到了创业期间企业管理、团队招募及发展规划等问题。对此,有投资人表示,创业者一定要选择适合自己的商业模式,要明确自己的创业战略,千万不可以人云亦云。有的企业对于互联网和教育的了解一知半解,却因为在线教育今年火爆,资本集中,所以盲目进入了互联网教育,这对于企业日后的发展是非常不利的。一个成功的企业,首先必须具备成熟的商业模式。而此次培训课程将通过对参赛者的培训,解决参赛创业公司目前所具有的问题等,来帮助参赛创业公司打造最适合自己的商业模式。

决胜网CEO戴政表示,决胜网作为国内首家国际教育搜索匹配平台,连接了数十万的商家用户和海量的高校。此次与新东方联合主办“决胜东方教育创业大赛”,就是希望能够帮助更多具有创业梦想的人创业成功,为中国教育行业的发展贡献一份力量。而“创业训练营”培训课程则是希望通过已成功的企业家们给初创企业一些指导建议,解决他们现有问题,为初创企业的管理发展提供宝贵的意见建议。决胜网创业公司目前最缺少的是资金,而是经验的传授,创业初期发展的规划等。(向阳)

华硕推出紫色版智能手机

华硕推出了ZenFone5智能手机紫色版,其拥有边缘薄至5.5mm弧形背面设计,采用十分考验制造工艺的超高难度配色,配备5英寸IPS视网膜高清大屏,第三代康宁大猩猩 Gorilla 强化玻璃,有着更强的抗冲击以及耐磨性,外观选用黄金比例涂层配方,能带来陶瓷般的极致手感。

在配置上,华硕ZenFone5搭载了Intel凌动桌面级处理器,性能可媲美8核智能手机,加上其内置的PowerVR SGX 544 MP2图形处理芯片,支持DirectX 10标准,能流畅运行各种大型3D游戏,性能表现十分强悍。此外,华硕ZenFone5的屏幕触控响应速度达到了极致的60毫秒,支持独家手套模式,即便用户戴手套时也能正常使用。(向曼)

阿里推婚伴进入婚庆O2O领域

8月11日 阿里巴巴旗下本地生活事业部进军婚庆垂直领域,推出品质婚庆平台婚伴,旨在为消费提供个性化、品质化以及透明化的婚纱摄影及其周边服务。

据悉,婚伴主推本地婚纱摄影和旅游婚纱摄影服务,并且进行差异化运营。目前本地婚纱摄影已经开通了北京、杭州、三亚、青岛、丽江5个城市的服务;而旅游婚纱摄影已经开通了毛里求斯、巴厘岛、马尔代夫、泰国等几十个国家的旅游婚纱摄影路线。本地生活事业部相关负责人表示,婚伴是平台化的B2C模式,吸引全国和地方性的婚纱摄影机构和工作室入驻,规范入驻品牌和商家的服务,为消费者提供品质保障的同时,还会推出个性化的解决方案。

数据显示,中国婚庆市场进入增长爆发期,预计2014年中国的婚庆市场规模高达8000亿。调查结果显示,结婚人群中近九成需要婚纱摄影的服务,行业需求上来说,存在广阔的市场前景。

业内人士分析,婚庆是典型的品质服务大于价格敏感的行业。阿里的人局可以加速行业服务的透明化和标准化,规范全国线下众多婚庆商家的同时,提升消费者的服务。此外,阿里的人局也使得资本蜂拥而至,众多婚庆产业链的创业者和商家因此获益。(杰闻)

中国三星向云南鲁甸捐赠3000万

云南省昭通市鲁甸县8月3日发生6.5级地震,给当地居民带来了巨大的伤害。带着对灾区人民的祈祷和祝福,中国三星决定向地震灾区捐赠价值3000万元的现金与物资,并派遣维修团队赴震区提供免费维修服务。

三星大中华区总裁张元基表示:“中国三星全体员工对云南鲁甸地震所造成的生命及财产损失深表悲痛,希望失踪者早日获救,受伤人员早日康复。中国三星永远与中国人民同甘共苦,共渡难关。”

中国三星此次向地震灾区捐赠2000万元的现金和价值1000万元的超声医疗设备等物资。这些物品将助力医疗人员更准确地诊断伤情,挽救生命。除此之外,中国三星派遣的维修团队已赶往灾区设立免费维修中心,现场为灾区人民提供免费家电维修服务,为灾后重建提供力所能及的帮助。(东环)

中国联通在鲁甸震区通信能力超震前水平

8月9日,在鲁甸震区通往八宝尖山的道路尚有10处中断的情况下,中国联通一线抢险救灾人员通过摩托车、身背肩扛应急物资,积极抢修,使八宝尖山基站设备已恢复,集客专线已全部恢复。至此,中国联通鲁甸震区受损网络已全部恢复正常通信。为保障震区通信畅通,中国联通在震区已完成11个基站扩容和1个新建3G基站的开通,联通通信能力已超震前水平。

中国联通在鲁甸震区已累计出动人员913人次,应急车辆191辆次,应急设备29台次,油机305台次。中国联通10010客服热线为24万用户提供免费停机服务,同时为用户提供免费寻亲热线服务,发送公益短信814万条,同时为灾区群众减免8月份话费。(复兴)

海能达持续捐助灾区通信救援



海能达工程师到达鲁甸地震现场指挥部,连夜调试通信设备

8月3日,云南省昭通市鲁甸县地震发生后,海能达捐助数百台PDT通信设备服务昭通公安局救援任务,并于8月7日,为地震现场指挥部捐助新一批对讲机,持续支援灾区通信。

8月6日中午,海能达工程师携带近百部手持对讲机从省地震局出发,当晚到达鲁甸地震现场指挥部,并连夜调试设备。第二天,该批通信设备交由现场指挥部,分发到公路巡逻的执勤、道路抢修人员、现场消防及搜救人员手中,立即发挥其救援通信保障作用。

同时,海能达工程师也随队前往震中位置,随时待命,力求为现场救援提供更多通信技术服务支持。(岳明)

三星电子推出全新高性能SAS固态硬盘

三星电子日前表示,已开始量产基于10纳米级MLC NAND闪存的全新高性能SAS固态硬盘。

三星电子通过持续不断的创新和探索,凭借在电视、智能手机、平板电脑、个人电脑、相机、家电、打印机、LTE通信设备、医疗设备、半导体和LED解决方案等领域的深厚积累,正在引领全球智能化发展。

三星电子存储芯片市场营销部负责人白智霖常务说:“随着SAS固态硬盘的推出,我们在企业级存储固态硬盘市场上的竞争力得到了大幅提升。今后,我们将致力于为存储客户提供多种多样的新一代大容量固态硬盘,推动高速增长的企业级存储固态硬盘市场进一步发展。”

为满足全球众多客户对高性价比、大容量固态硬盘的热切需求,三星电子针对企业级用户,推出了全新的SAS固态硬盘SM1623,使其企业级固态硬盘产品线覆盖了包括NVMe、PCIe、SATA以及SAS在内的所有主要接口标准。

在2012年推出SAS固态硬盘SM1625系列产品之后,此次发布的SM1623容量为800GB,与20纳米级的SM1625相比,10纳米级的SM1623不仅在性能上达到了同样的水平,生产效率更提升了30%以上。此外,SM1623还支持一次以上的DW-PD(每日整盘写入次数),适合追求高耐用性、高性能和优化总成本的企业级存储客户使用。SM1623的随机读写速度最高分别可达120000IOPS和260000IOPS,而连续读写速度则分别最高为950MB/s和520MB/s。

今后,三星电子计划继续推出新一代SAS固态硬盘,以进一步充实SAS固态硬盘产品线,并大幅度提升其在企业级固态硬盘市场的影响力。(蔚雨)

中国移动支付交易额达到16353亿

据Enfodesk易观智库《中国第三方支付市场季度监测报告2014年第2季度》数据显示,2014年第2季度中国第三方支付市场移动支付(不包含短交通)交易规模达到16353亿,由于余额宝和理财通等交易规模的下滑,本季度移动支付交易规模的环比增长为0.2%,呈现出微小增长。

2014年第2季度中国第三方支付市场移动支付业市场格局发生较大变化,支付宝、拉卡拉和财付通位居市场前三位,其中支付宝钱包的份额已经接近80%。(安吉)