

# 三星连续十年支援大学生西部支教

## 搜狗号码通与极客公园举办O2O沙龙

8月6日,搜狗号码通联合极客公园举办主题为“一场本地生活革命的O2O沙龙”。

搜狗桌面事业部总监司天歌发表主题为“从聚合到撮合——搜狗号码通连接服务与用户”的演讲。他认为,生活黄页从最早的电话本模式到互联网、移动互联网时代,更多服务价值被衍生出来,转为O2O服务聚合平台是行业发展和用户习惯的自然延展;另一方面,O2O应用的垂直属性注定了其碎片化的属性。因此,聚合类服务平台为移动端用户所需,黄页恰好可以集合生活服务项目。

药给力创始人任斌认为O2O在医药方面最直接的体现是用户体验和厂商效率双提升,我们要提供尊重生命的用药服务。指尖快递联合创始人陈利华称,快递主要成本集中在“派收成本”和“管理成本”,仅做线下利润甚至低至1%,此外用户体验也不好,这就需要基于云和大数据技术打造快速业务线上人口和线下业务入口,解决最后100米痛点。

据了解,上线至今,搜狗号码通的平台已经聚合了5000万商家,服务覆盖了全国502个城市。(向阳)

## 淘宝电影锁定互联网发行

日前,艺恩网对外发布的《小时代4开启互联网发行2.0时代研读报告》显示,在刚刚过去的7月,中国内地票房因互联网的助力再创新高,《小时代4》以高排片引领7月影市首次观影高潮。淘宝电影“保排片”“保票房”能力凸显。

利用创新宣发、预售和大数据实时指导策略等手段,《小时代4》上映初期在拉大盘的同时确保排片人次稳定。据了解,《小时代4》次日票房衰减指数达34.1%,而《小时代4》该指标仅为14.2%,远远优于前作,保证了总票房产出。

在《小时代4》的发行中,除借助大数据进行多渠道多平台合作外,淘宝电影还开创了线上线下并行的互联网发行新思路。淘宝电影在电影上映前20天开始针对电影上映后3天的超前预售,并联合多家受用户关注的渠道联动售票,最终通过微博、支付宝、聚划算等多平台创造了三天内50万张的销售成绩。

锁定互联网发行,淘宝电影借助阿里巴巴集团的多平台资源,进行跨平台联动,最终打造出一个以资讯+营销+票务+社区等多功能的在线票务平台。(陈杰)

## WO+自媒体平台发布

中国联通日前发布WO+自媒体平台。中国联通一直以来都积极部署运营商资源与移动互联网产业生态的融合创新,“WO+自媒体平台”正是这种理念的集中体现;融创天下作为技术支撑方,负责视频能力平台的建设和维护,为用户提供功能完善的视频产业价值链。

融创天下自主知识产权的TIVC7视频编解码技术,相比现今压缩性能比H.264高出60%—80%,比H.265最高高出35%,且无需向H.265联盟支付高额的专利费用,大大降低了流量成本;支持4G、WiFi等各种无线接入和智能终端匹配。融创天下独创的全业务视频能力平台,成为互联网+时代各类智慧应用的底层核心。视频内容创作者使用WO+自媒体平台能够零代码、可视化创建自己的视频网站,并具有丰富的模板选择和智能的操控界面,使用者通过上传、拖拽、选择等极简的操作就能快速生成属于自己的前端页面和视频小站。

每个视频页面都可以在后台生成独立二维码和短链接,直接用微信、微博等客户端扫一扫,或复制内容短链接,可直接分享。(向阳)

## 易果生鲜牵手果酷扩展战略版图

近日,中国生鲜电商易果生鲜与“鲜果切品牌”果酷达成全面战略合作,联手推出了“百万果粉兼职计划”,共同致力于为100万家中小企业每日配备鲜果以及衍生创意鲜果产品。果酷将共享易果生鲜强大的供应链资源,同时果酷将用其在北京的渠道服务优势助力易果生鲜进一步拓展华北市场。

对于与果酷进行战略合作的初衷,易果生鲜联合创始人金光磊表示,果酷创立之初以关爱白领健康为核心诉求,以北京为中心专注于垂直细分市场5年如一日,堪称鲜果切第一品牌。共同的价值观和企业理念是双方达成战略合作的一个重要原因,易果通过十余年市场积累,拥有庞大的供应链数据系统。我们愿意拿出来与所有的合作伙伴共享大数据,打造一个围绕生鲜电商的生态体系,并可以帮助果酷将北京市场的成功经验复制到其他区域市场。

借用果酷的渠道下沉资源开展“最后一公里”服务体验,易果生鲜将进一步加大在北京和整个华北市场的推广力度。事实上,易果生鲜早已在华北、华西、华南、华中区域实现“战略落子”,加上其华东市场的绝对领先优势,已形成“全国一盘棋”的战略大布局。(陈杰)

“曾家宝第一次在课堂上举手发言了!”曾家宝是四川省平昌县高峰村一个典型的留守儿童,平时很少与同学交流。他的第一次主动发言,让暑假前来支教的北京邮电大学的大学生志愿者们欣喜不已。

今年暑假,共有420余名大学生来到贵州、四川、陕西、河南、云南、广西、青海、黑龙江等省的山区小学进行支教。这种被称作“西部阳光”的行动,是中国三星和西部阳光发展基金会从2004年起携手开展的。中国三星每年在各大高校选拔大学生,资助他们来到西部山区,与那些最偏远地区的留守儿童朝夕相处。

### 留守儿童迎来大伙伴

高峰村位于四川省平昌县,地理位置偏僻。这里居住着1000余位村民,其中绝大部分都是老人和孩子。

与其他孩子一样,由于父母长期在外打工,7岁的曾家宝和两个10岁刚出头的姐姐每天自己做饭、洗衣服。爷爷奶奶则住在另外一个房子里,奶奶不能说话,爷爷经常外出打工贴补家用。

家宝的性格内向,在学校里也很少和同龄的孩子们交流。北京邮电大学的大学生志愿者团队“青苗队”到来之后,尝试过很多办法想让他参与到课堂的互动之中。终于有一天,家宝第一次在课堂上举手发言,并且回答错了也会再尝试回答,与大家的沟通慢慢变多。

“这边很多孩子听到‘父母’两个字就会秒哭,假期里也没有人陪他们玩。”一位志愿者说,“我们想用21天的时间带给他们最大的快乐,一种真正的乐观情绪。”

“青苗队”本次暑期支教的主题是“健康成长”,包括“生命教育”“我们都是好孩子”“我的未来不是梦”等课程,帮助孩子们树立自己的理想。此外,这次支教活动还设置了一些兴趣类课程,比如有创意的绘画、手工课,武术课,趣味数学,故事圈等。

“希望可以教会孩子们如何做一个人,再学其他东西。我们希望能成为他们心灵上的辅导和陪伴。”一位志愿者说。

### 志愿者的十年陪伴

“青苗队”的队长揭硕不是第一次参加这样的支教。去年到贵州支教时,当地的水源都是雨水,



图为世纪青苗志愿队队员在课堂上与孩子们互动。

里面滋生很多细菌。用这些水洗漱、做饭,他的脸就起了很多痤疮,医生说只能用药养着。他没有后悔,今年还带着大家继续支教。“在给孩子们上课的时候,会发现他们的眼睛特别漂亮,能从他们的眼睛里看出自己。”揭硕说。

与一般支教不同的是,参与西部支教的每个志愿者团队都尽量把支教点保留,“下个学期,不管是个也好,团队也好,他们来我们就会把这里的情况告诉他们,这样每年都会有人陪伴着他们。”

与大城市的孩子相比,这些西部的留守儿童,不仅渴望爱和陪伴,也希望更多了解外面的世界,而大学生志愿者的陪伴则为孩子们打开了一扇通往外界的窗。

北大中文系教授钱理群表示:“农村的孩子,也需要健康、快乐、有意义和合理的生活,‘西部阳光’行动有助于孩子找到这样一个价值观和幸福观。”

一位早年受益三星“西部阳光行动”的学生,在考上大学之后,参与到“西部阳光行动”的支教活动中。“西部阳光”行动从2004年开始一直到2014年,共有2600余名大学生志愿者参与。

### 员工积极参与西部阳光

每年的西部阳光活动,中国三星不是简单地出钱出物,还鼓励各法人员工亲自参与。据了解,今年百余名员工奔赴全国各地参与西部阳光支教活动。

除了帮助大学生志愿者解决一些生活困难外,三星员工志愿者团队还充当着公益导师的角色,他们会结合自身的公益经验给学生们一些实际的建议,并通过做培训的朋友对大学生们进行培训。

贵州省黔南惠水县董上村董上小学位于山区,生活条件落后。天津三星的志愿者去年为没有电的学校布好了电线,给每个教室安上电灯和电风扇,用水泥修补教室墙上的裂缝并补刷油漆。今年,他们还募捐资金,帮助此地的孤儿。

三星员工的投入,来自于中国三星常年投入公益的文化。在“分享经营”的理念指导下,中国三星一直在青少年教育、社会福利、农村支援、环境保护等方面开展各种社会公益活动,有的坚持了数十年。

三星集团大中华区总裁张元基表示:“中国三星将更加努力做优秀的企业社会公民,致力于实现‘做中国人民喜爱的企业,贡献于中国社会的企业’的目标。”(陈和利)

# 征信市场将迎来爆发式增长

□ 本报记者 陈和利

随着国家《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》的正式发布,互联网金融作为互联网金融体系重要一环迎来新的发展契机。就腾讯征信三大产品,以及它们会对腾讯金融业务及中国个人征信市场发展产生什么样的影响,8月7日,腾讯征信总经理吴丹、腾讯优图研发中心总监黄飞跃接受了记者的采访。

有观点预测,一旦发展成熟,中国个人征信市场空间未来可达千亿元规模,随着腾讯征信等个人机构进入征信市场,中国个人征信市场将开启蓝海模式。吴丹表示,腾讯征信拥有庞大的社交数据,包括优秀的网络信息安全记录,可以帮助5亿没有信贷和征信记录的人群建立个人信用。吴丹称,腾讯征信产品通过领先的大数据挖掘分析和风险控制服务,提高整个金融行业的风险控制水平。秉承腾讯一贯的开放平台思路,希望通过与金融机构及其他行业的开放合作,把腾讯的优势带给大家,帮助合作伙伴在互联网金融新时代下实现各类普惠金融服务,获得更多创新价值。

市场分析人士认为,对于整个中国征信市场来说,腾讯征信将背靠腾讯QQ的8亿活跃用户,把个人信用与商业、生活、住房、消费等领域相结合,彻底打破以往个人征信涉及面广、应用范围狭窄的格局。

腾讯征信是在腾讯整个互联网金融布局里非常重要的一项业务与能力。它是借由过去多年来积累的大数据和风控技术上投入了大量的精力,通过多年来的数据积累和研发的技术研发,推出独具特点的互联网征信系统,这种特色是在腾讯生态圈下衍生出的数据优势、技术优势和规模优势,对于行业来说也具有标杆性的示范作用。

目前防范信用风险、防范欺诈风险是互联网金融发展最迫切的需求,腾讯征信推出的人脸识别服务、反欺诈产品和信用评级报告三大产品,给

予个人征信市场巨大的想象空间。

人脸识别技术能够应用的关键核心在于三点:图像识别核心技术能力、足够庞大丰富权威的图像样本数据库和广泛灵活便捷的应用场景。“腾讯的人脸识别技术利用业内最专业的人脸识别、匹配技术,权威的用户身份信息库和专业、完备的人脸数据搜集流程,准确率达到99.65%,刷新了人脸识别世界纪录。目前人脸识别服务已经进入实际应用阶段,根据实际互联网金融场景测试,自拍身份证对比可以达到万分之一错误率以下,通过率95%以上。”腾讯优图研发中心总监黄飞跃介绍道。

吴丹称,腾讯征信的反欺诈产品是国内首个利用互联网数据鉴别欺诈客户的产品,主要服务对象包括银行、证券、保险、消费金融、p2p等商业机构。它能帮助企业识别用户身份,防范涉黑账户或有组织欺诈,避免资金损失。通过市场应用验证反欺诈产品查得率和查全率是行业的数倍,成为普惠金融政策的有力臂助。

# 别谈颠覆 移动医疗还是先做好服务

□ 本报记者 陈杰

随着移动互联网的快速发展,移动医疗已然成为当前发展最快、投资最活跃的产业之一。数据显示,目前上线的医疗APP已超过2000款,如此热潮之下,一股移动互联网颠覆传统产业的自信也充斥于医疗行业。

“由于政策、技术等种种壁垒以及发展时间尚短等原因,我国的移动医疗仍处于初级阶段,整个行业目前主要还是靠投资生存,离行业全面盈利还有太多的路要走,别动不动就谈颠覆。”刚刚上线专注于医患关系服务的移动医疗平台医患帮CEO阮盛铁接受科技日报记者采访时表示,移动互联网对于医疗行业而言,先期能做的还是优化整体医疗资源配置,改善患者体验,提高医生的工作效率等方面,是传统医疗行业践行互联网+的良好补充。

据了解,作为专业的服务于医生的平台,医患帮要做的是通过门诊预约、图文咨询、电话咨询等

功能,帮助医生筛选优质病人,有效提升工作效率,实现患者的管理和优选,改变患者就医习惯,实现医患价值最大化,全方位地从诊前、诊中、诊后做好医生与患者间的服务。

作为一个进入医疗行业的互联网行业人士,阮盛铁身上已没有移动互联网行业特有的激进和戾气,有的是一种低调和沉稳。“我们的先期目标并没有多宏伟,只是希望通过医患帮这一APP,能有效的把医生和患者通过诊前、诊中、诊后有效的连接在一起,做到诊疗全过程高效和有序,从而改变目前患者的就医习惯,让有限的医疗资源得到更充分和合理的利用。”

要实现这种医疗资源的合理利用,医生和医院是关键所在。为此,医患帮启动了其互联网+医院计划,先期与北京安定门中医医院、北京精诚博爱康复医院等签约。阮盛铁认为,医患帮互联网+医院标志着医患帮O2O协同平台的全面贯通。未

来,医生将是从事工具向自由人转变的一个过程。随着多点执业政策的进一步放开,医生将脱离体制束缚,自由执业,建立医生的个人品牌,释放医生价值的最大化。医患帮互联网+医院将为医生提供了线上线多点执业的平台,充分释放了医务人员的生产力,放大了优质医疗服务资源,最终实现合理分配社会资源,缓解就医难问题。

当然,医患帮的务实并不代表其没有移动互联网企业该有的野心。未来,医患帮将建立医生自媒体平台,助医生利用互联网碎片化的时间合理增加收入,建立医患自由服务关系链;连接一切医疗服务,实现医生未来通过医患帮平台为患者开电子处方,并努力建成第三方医药平台;充分利用自身拥有的大数据以及分析能力,助力医疗产业链上的企业实现药物研发、营销的精准化,并将积极引入第三方支付和互联网金融,探索贷款看病的可能性。

# 全球首家氧化铝电子交易平台面世

8月6日,由阿拉丁中营网主办的“2015中国铝业峰会”在北京举办,作为全球第一家氧化铝电子交易平台,“阿拉丁氧化铝交易中心”正式亮相本次峰会,将为铝业客户提供现货电子交易、物流、仓储、质押融资、信息咨询及技术服务。

阿拉丁氧化铝交易中心将构建标准化的交易大厅和商品展示大厅,现代化物流体系,配备国际一流的软硬件系统、网络和安全设施,为会员提供全方位的电子化交易、交收和信息资讯服务。同时配置专业运营团队、权威的经济学家、有色金属学料带头

人组成顾问团队;而且以主流媒体、国家及地方政府主管部门为主组成监管机构,旨在搭建公平、公正、公开、严谨、高效于一体的现代化的氧化铝交易新模式。

项目正式启动后,该平台在交易模式上将采取连续现货交易与现货订单交易两种交易模式,真正实现每日氧化铝现货交易,商品价格具有权威性和影响力。在满足上下游客户的实物交割需求、投资需求及保值需求的同时,该平台通过与银行合作为会员开展商品质押业务、开通网上银行服务、规范交易资金管理、建立交易双方信用评

体系,增加交易资金的流量、加快流转速度,解决供应链资金流问题。而通过在全国氧化铝生产基地设立物流仓储中心,将有效地帮助铝行业企业降低购销成本,提升铝行业的流通效率。

据“阿拉丁氧化铝交易中心”负责人郑新均介绍,中国氧化铝的产量和消费量已位居世界前列,成为世界最大的氧化铝生产和消费国,在世界铝工业生产格局中占据重要地位,阿拉丁氧化铝交易中心的建立将使中国企业自主掌握行业定价权。(向阳)

## 决胜网完成VIE拆分

当下创业阶段的教育公司很多,基本都是VIE结构。最近决胜网完成了VIE拆分,瞄准国内A股已毋庸置疑,为众多举棋不定的教育类创业公司上了一课。

VIE(Variable Interest Entity)的直接翻译是可变利益实体,也可以叫做协议控制模式,是指境外公司通过其在境内的全资子公司以协议控制境内公司。境外公司以此涉足中国禁止外资持牌的行业,如教育行业,而持牌公司可以借此在境外融资或上市。过去15年,VIE曾是互联网、教育类公司在境外上市的常规方法,无数企业趋之若鹜,而现在境外上市的企业深陷估值偏低的泥潭,市盈率均值在40倍左右。

其实,采用VIE模式是在无奈之下的选择。当时,中国资本市场发展极不完善,境内资本对新商业模式的接受程度较低,导致境内资本稀缺,海外直接上市的财务门槛又太高,拟上市企业必须满足“四五六条款”,这一要求适用于大型国有企业,大多数民营企业难以满足该条件。VIE大大缩短了海外上市的进程,时间的提前和资金的充足让领头羊赢家通吃,如果上市晚了一步,极有可能令行业重新洗牌。

随着中国资本市场正不断完善,从去年7月并购重组新规的修订,到今年融资比例的放开,注册制落地只是时间问题,在注册制下,审核机制只对注册文件进行形式审查,上市门槛随之降低,VIE企业的回归迎来了良好契机。

目前国内A股市场拥有高市盈率、利好政策等种种优势,所以决胜网拆分VIE原因。与此同时,高估值依然是教育企业回归A股的原因之一,但更重要的原因在于,教育行业的主要业务集中在国内,用户群也集中在国内,只有借助国内资本才能获得更好的发展。(向阳)

## 广点通有效缩短广告转化路径

8月5日,腾讯营销中国行系列活动——腾讯广点通媒体Social Day在北京落幕。

在移动电商爆发式增长的今天,用户在移动购物时,面临着入口分散、时间有限、决策快变的问题。在此背景下,如何把分散的用户注意力抓住,并在有限的关注时间内影响用户的购买决策,移动营销起到关键性的作用。

腾讯广点通移动联盟商业产品总监翟家欢表示,越来越多的广告主不仅关注点击、激活的效果实现,也开始追寻用户的转化。腾讯广点通在这股移动营销的浪潮中,持续不断对移动广告进行研究和探索,打造了原生广告、应用直达广告。

腾讯广点通高级产品经理吴京表示,针对移动端用户决策变快,广点通现已借助DeepLink技术推出应用直达广告,在App激活、新客获取与下单方面,有明显的效果,实现了转化的直达。

据吴京介绍,所谓“应用直达”,是指用户点击广告后可以直接到达App内指定的页面。当用户点击了感兴趣商品的应用直达广告后,如果用户的手机中安装了此款App,App会自动打开并跳转至广告商品的页面,让用户能直接了解商品详情和购买;如果用户没有安装App,它会先指导用户安装App,用户安装完成后打开App看到的依然是具体商品的页面。

应用直达广告的出现,一方面帮助广告主有效地缩短了转化路径,降低广告主的转化成本,实现转化效果跟踪,另一方面,也提升了用户的浏览体验和操作体验,让广告成为需求与供应的桥梁。(向阳)

## 亚信数据预投5亿建设海南

亚信数据为推动大数据技术在海南各领域的应用,与海南省工业和信息化厅(以下简称“海南省工信厅”),在建设智慧海南城市运营体系、互联网创新创业、行业智慧化等方面签署战略合作框架协议。

亚信数据承诺在海南成立具有独立法人资格的独资或合资子公司(以下简称“亚信子公司”),负责开展基于大数据的智慧城市建设和运营,负责“两平台一中心”(即智慧海南城市综合服务平台、海南诚信服务平台、大数据管理中心,下同)的建设和运营,开展云计算、大数据、互联网+产学研一体化研究和产品推广,开展信息惠民、信息消费、创业扶持服务等业务。

据了解,亚信数据公司计划5年内海南投资不少于5亿元人民币,在智慧海南城市建设和运营中采用大数据、云计算、移动互联网方面的最新技术和成熟产品,带动海南信息产业发展,将海南打造成全国智慧城市典范。(晓荷)

## 三星仍占智能手机最大市场份额

IDC数据显示,第二季度全球智能手机出货量排名中,三星出货量为7320万部,占全球出货量市场份额21.7%。这一数字超过了位居次席的苹果7.6个百分点,也超过华为、小米和联想三家的总和(以上厂商分列三到五位),三星继续领跑全球智能手机市场。

近年来,全球智能手机市场已由“红海”变成“血海”。在高端市场,三星与苹果之间的PK从未停止。中低端市场,以华为、小米等为代表的国产厂商相继加入战局,让智能手机市场的竞争变得异常激烈。尽管竞争超越以往,但三星的营收却创下新高。财报显示,三星Q2总营收48.54万亿韩元,环比增长3%(与第一季度财报相比);运营利润为6.9万亿韩元,环比增长15.38%,达2014年第二季度以来最高利润水平。

分析人士认为,通过市场数据来看,三星手机在全球智能手机行业的龙头地位依旧无法撼动。随着三星曲面屏手机产能的大幅提升,以及三星在产业链方面的绝对优势逐渐发挥出来,三星下半年盈利有望再次大幅提升。

为获得更好的市场业绩,三星已经完成了对全球智能手机市场的布局。在高端市场,三星将推出最新的旗舰机型Galaxy S6 edge plus和Galaxy note5,两款产品将全面阻击苹果最新一代的iPhone 6S。值得注意的是,三星日前还宣布对此前热销市场的Galaxy S6/S6 edge进行全球价格调整,更亲民的价格也将帮助三星在销量方面更进一步。

面对中端市场的竞争,三星则是推出更符合年轻群体的精品机型进行出击。三星Galaxy A8和Galaxy J7/J5等中端产品,主打时尚的设计外观和年轻人的喜好,它们将成为三星抢占全球中端市场的最好武器。

对于三星下半年的市场布局,业内人士表示看好,并称“不同于擅长性价比和营销价格战的国产厂商,三星更注重对于产品的创新及用户体验,这样的市场策略也更具有可持续性。借助清晰的策略,三星手机下半年的市场表现非常值得期待。”(思雨)