

回归智能,建立智能家居行业统一连接标准

华为发布智能家居战略

□ 本报记者 刘燕



己的力量,与合作伙伴共建开放的智能家居生态。在智能家居领域,华为和荣耀会有所作为,有所不为。聚焦做连接,是华为技术能力擅长的部分,与合作伙伴一起共建各品类控制模型和统一协议标准,让家电之间可以互相对话,这才是我们要做的事,我们不考虑进入传统家电的垂直领域抢夺合作伙伴的市场。”

目前,华为和荣耀已经与包括海尔、BroadLink等在内的40多家企业合作,打造“HiLink inside”模式。华为智能家居战略的三款新品:售价328元的“双千兆时代旗舰路由”荣耀路由 Pro、228元的“智能语音4K盒子”荣耀盒子 voice 及268元/组的荣耀 Wi-Fi 穿墙宝将分别于2016年1月12日、14日、19日登陆华为商城、京东商城。

■ 资讯走廊

海尔10款产品入高效冰箱榜单

12月11日,中怡康在由中国电子报主办的2015(第八届)中国冰箱产业年会上发布的《2015年中国冰箱产业趋势报告》提到,多门、风冷、大容量、高端化已成为市场结构切换的主要方向。同时,瑞士 TOP 10 节能中心与中国电子报社联合发布了《2015 中国高效冰箱 TOP10 榜单》。该榜单通过独立第三方评选而出,旨在进一步提升消费节能环保意识,促进社会可持续消费,引领冰箱行业朝更高能效方向发展。

据了解,《2015中国高效冰箱 TOP10 榜单》是基于产品型号的能效技术榜单,并未和销量等市场因子挂钩。上榜产品全部为能效1级,按照容积分为6类,每类再按照单位容积耗电量评选出前10名共计60个型号,分别来自20个不同品牌。本次上榜品牌几乎都是国内品牌,国外大牌悉数落选,一些二三线品牌表现出色。其中海尔以10个型号成为入选榜单最多的品牌。(肖何)

2016将成激光影院电视市场发展元年

日前,海信集团总裁刘洪新预言:未来5年电视将进入影院时代,2016年将成为激光影院电视市场快速发展的元年,激光电视也将以此与70英寸以上超大屏电视展开正面竞争。

海信激光显示代表彩电显示技术的未来,中国品牌有能力在激光电视时代得到领先优势。海信2007年就已开始布局激光显示技术的研发,目前已取得141项核心技术突破,激光光学引擎100%自主研发设计,整机设计、研发、制造完全自主运营,70%的制造成本掌握在自己手中。今年8月份,海信推动国际电工委员会成立了激光显示标准组(TC110WG10),并成为组长单位。本月,海信又邀请德州仪器、DNP、日亚、华数、CNTV未来电视、爱奇艺、腾讯视频等上下游合作伙伴代表共同成立行业首个激光影院电视产业生态联盟,建立起一条真正可以实现用户价值最大化和推动产业快速发展的生态链。(何丹焯)

TCL引入乐视投资再造互联网基因

近日,TCL多媒体和乐视网同时发布公告,乐视网出资近19亿人民币认购TCL多媒体新股,通过资本联姻,双方将在战略资源和商业模式方面形成多维度的深度合作,不断改善全球家庭的互联网生活方式。公告显示,TCL多媒体与乐视致新签订了《股份认购协议》。乐视网通过乐视致新在香港设立的全资子公司投资约18.71亿人民币,以6.5港元/股的价格认购TCL多媒体新股3.49亿股。本次投资完成后,乐视网将通过乐视致新持有TCL多媒体约20%的股份,并向TCL多媒体提名2名董事。

乐视网作为国内互联网龙头企业,围绕“平台+内容+终端+应用”建立其生态模式,布局全产业链,构建出领先于市场的盈利模式。而TCL多媒体是全球最大的LCD电视机生产及分销企业之一,依托TCL集团智能硬件产业链的垂直整合优势,TCL多媒体围绕视频、教育、游戏、生活四大垂直生态,建设面向用户的服务业务体系,已与业内领先的互联网内容及牌照方建立起优质的客厅经济生态,智能电视平台运营能力快速提升,快速转变为全球化的多媒体娱乐科技公司。(何丹焯)

志高与国美在线签约大合作

12月9日,志高集团董事局主席兼总裁李兴浩亲自造访北京国美在线总部,与国美在线CEO李俊涛就2016年战略合作进行磋商,双方达成10亿元合作。这是志高在渠道布局上的又一重大动作,也是重量级合作伙伴对于李兴浩“重返三甲战略”的强烈支持。此次与国美在线达成10亿元战略合作,将为志高重返三甲增添新的砝码。

在接盘国内营销后,李兴浩发出了“重返行业前三甲”的最强音,表示至2020年集团销售规模将实现1000亿目标。为此,李兴浩迅速实现营销体系结构的扁平化,并先后合纵连横整合了苏宁、国美、五星等大客户渠道商力量,全面开启重返行业前三甲的预备战役。同行容量就这么大,要实现增长就必须要在同行的盘子里面抢夺竞争对手的市场份额。”李兴浩坦言。

作为智能云空调的升级迭代产品,智能王空调是志高独创的智能云+生态系统下的产品落地。在世界纪录协会高级认证官的现场见证下,志高智能王空调以拥有58项智能云空调功能,创下了“世界最智能的空调”的世界纪录。过硬的产品力,也让志高顺利斩获“中国出品质安全示范企业”。在海外市场上,志高在行业出口持续下滑的大环境下,实现出口“六连增”。(子珍)

12月12日,在荣耀周年庆时,华为发布HiLink计划,并将其评价为影响中国未来十年的计划。该计划在战略体系中,HiLink连接协议和Liteos物联网操作系统将成为华为与伙伴共享的两大核心能力。

封闭的生态、破碎的场景、复杂的操作,目前,智能家居行业各品牌厂商各自为阵,市场上充斥着眼花缭乱的APP,缺乏联动的设备以及封闭的生态系统,呈现给用户的使用体验非常割裂,冠以“智能”之名,却不能给消费者带来更加快捷而便利的生活体验。

与当前有些厂商试图以封闭的生态系统和产品,通吃整条产业链,导致不同厂商无法相互连接不同,“华为HiLink计划”也就是华为智能家居战略,强调开放能力、设备连接控制能力及云服务整合等三大核心竞争力,强调以连接为核心,与众多垂直行业领导品牌一起,共建开放的智能家居生态,为用户提供简单、连动、舒适的智能家居体验,致力于成为开放、互联、高效的智能家居生活的技术枢纽。

海尔智能家电科技公司总经理李莉表示,智能家居产业非常需要这样的协议,相信HiLink计划将让智能家居市场更加有序,更加广阔。

“我们只做自己擅长的事。”在谈到智能家居市场现状时,荣耀总裁赵明说,“华为愿意贡献自

高通骁龙820处理器亚洲发布

近日,高通公司发布了最新的骁龙820处理器。据高通副总裁罗杰夫称,目前将采用高通骁龙820处理器方案的终端已超过70款,截至今年9月底高通芯片出货量已经达到9.32亿。

骁龙820是首款使用64位Kryo定制架构的处理器,采用14纳米工艺,配备最新的Adreno 530 GPU以及更新的图像处理ISP。调制解调器升级到了X12 LTE,下行速度最快可以达到600Mbps,上行150Mbps。

高通骁龙820处理器在设计之初最看重的是

降低这颗芯片的功耗。X12 LTE调制解调器具备了更快的4G LTE连接速度以及WiFi连接速度,同时能更好的让LTE与WiFi数据连接相互融合。同时高通放弃公版架构回归到了2.2GHz主频Kryo定制架构,在提高性能的同时降低了功耗。GPU方面,骁龙820搭载最新的Adreno 530 GPU,性能提升40%,功耗降低40%。同时针对移动UI、游戏、网页以及虚拟现实提供最新的图形与计算API。ISP图像处理上,骁龙820依靠双图像信号处理器来提升拍摄体验,在弱光和细节上

有所提升。此外,在充电方面,骁龙820支持高通Quick Charge 3.0技术,比2.0版本效率提升35%,而且不受限于充电线的接口类型。现场公布的数据来看,骁龙820的耗电要比之前的骁龙处理器降低30%。安全方面,高通骁龙820则提供了Haven安全解决方案,支持针对内容、防盗、生物验证、服务四个层面的安全保护,还支持3D超声波图像指纹,可以替代现有的指纹技术,通过触屏控制模块也能增强触屏的准确度。(王晓琳)

互联网平台赋能旅游业是行业终局

12月13日,在中国旅行社协会理事会年会上,阿里旅行总裁李少华分享了互联网平台如何赋能旅游业,同时也指出这是阿里旅行近来屡遭OTA封杀的原因。

2014年10月28日,阿里旅行正式从淘宝、天猫平台体系独立,至今已一年,这一年恰也是中国“互联网+”拥抱各个传统行业的一年。这一年里,阿里旅行平台用各种创新势能赋能旅游业,通过“互联网+”拥抱旅游。

“互联网和旅游行业相辅相成,阿里旅行从赋

能平台到赋能商家”,李少华表示,也正因为如此,阿里旅行最近在酒店、机票领域前遭到了OTA的封杀。因为传统OTA最担心的就是旅行社拥抱互联网,阿里旅行把互联网的势能赋予了传统旅行社。互联网赋能旅游业才是行业终局,以后将有线下和线上之分,传统和非传统之分,旅行社一定是线上和线下一体化,阿里旅行践行让天下没有难做的旅游生意,促进互联网和旅游业的融合,为旅游行业升级换代提供互联网基础设施。过去一年,阿里旅行一直立足于支撑产业转

型和创新的开放平台,未来一年,阿里旅行继续走真正开放平台的道路。基于开放平台的建设,阿里旅行过去一年吸引了超过1亿的会员。2015年阿里旅行服务超1亿人次,超过1万家传统商家在阿里旅行平台上尝试拥抱互联网,其中100个商家交易量过亿。

“2016年,阿里旅行把会员目标定位在2.5亿。2016年,阿里旅行将启动10万合作伙伴计划,希望接下来的一年可以帮助100个合作伙伴在平台交易规模上超过5亿。”李少华说。(杰闻)

ZUK携手黄渤推定制手机

12月12日,“50亿影帝”黄渤在其主演的热门电影《寻龙诀》首映前夕,举办“黄渤十年·感恩家宴”,并宣布与近来在海外手机行业声名鹊起的新晋品牌ZUK合作,推出HB+ZUK黄渤定制手机,以感谢从影10年来朋友和粉丝们的支持和陪伴。

据了解,HB+ZUK定制手机从开机、相册到铃声,每一个小细节都深深的烙上了黄渤从影10年路。定制手机中的10份独具特色的卡通形象均为粉丝绘制,取材这10年来的经典作品角色,这些素材统统收录进手机中,并在俄罗斯拍戏间隙,为定制手机录制了来电、信息提醒、闹钟等语音铃声,让用户无论是清晨起床,还是日常电话沟通时,都能听到来自偶像的“暖心而乐趣十足”嗓音。ZUK的CEO常程就是黄渤粉丝,在带领团队定制手机的过程中,听到花样百出的铃声时,为其敬业感动,大赞“快乐影帝的定制铃声简直就是耳朵的盛宴”。

此外,HB+ZUK定制手机周边产品上也有黄渤卡通形象露出,包括特别定制设计的包装盒、手机皮套、纹身贴纸等。据悉,这款为粉丝定制的手机从包装盒到手机内置的很多黄渤卡通形象都是出自粉丝手笔。

在谈到此次与黄渤携手合作推出定制版手机时,ZUK掌门人常程表示,黄渤是一位接地气但是很有厚度的实力派明星,10年来身上的那种质朴和真实一直没变。从他演活了的那些“小人物”身上,可以看出黄渤的热情和坚持,他总是挑战很

有难度的角色并且通过不计代价的努力演绎出新的高度,ZUK做手机的态度也是如此。此外黄渤在圈中的口碑及正能量形象也与ZUK一直坚持的“让选择简单点”的理念高度契合。

此次推出HB+ZUK黄渤定制手机的ZUK是今年国产手机行业新入局的玩家之一,但与以往其他品牌不同,这个行业新兵在战略和做事风格上总是特立独行,要以真正的互联网思维做手机。在常程看来,国内手机市场已经不再是增量市场,而是换机市场,这是ZUK手机的机会。ZUK已经靠过硬的产品在行业上崭露头角,接下来的任务是要把更多用户的眼球吸引过来,这或许是ZUK做明星定制手机的原因之一。(陈杰)

谁是三网融合的最大赢家?

“十三五”规划要求,“十三五”期间,全国县级(含)以上广播电视台实现数字化网络化;全国有线电视网络全面完成数字整体转换,县级(含)以上城市有线电视网络基本完成双向化。

在转型的过程中,广播影视技术势必与云计算、大数据等新一代信息技术加速融合,使广电的节目制作、广告传输、终端服务向智能化、跨屏互动、全媒体发展,同时也面临着在传播模式、运营模式、服务模式方面的全面转型。而能为广电运营商提供相关技术与解决方案的厂商,将从中受益,率先成为三网融合领域最大的赢家。

作为广电支撑系统的领导者,大唐融合通信股份有限公司(以下简称“大唐融合”)就是此类厂商的典型代表,它为广电运营商提供了全套业务运营支撑系统整体解决方案。该公司认为,广电的战略转型,特别是服务模式的转型,必然带来运营支撑平台系统的升级改造。事实上,伴随着电信运营商全面的数字化转型,IT系统已经在支撑系统的角色向生产系统转变。毋庸置疑,IT系统也将在广电运营商的转型中扮演至关重要的角色,而这正是大唐融合最擅长的领域。

目前,大唐融合建立了覆盖广电网络公司运营

支撑领域的六大类全线产品,包括渠道类客服系统、电子营业厅产品、OSS域的资源管理、综合网管、电子运维等和BSS域的经营分析、大数据应用、CRM以及相关的激活,可以满足广电运营商前端业务受理、后端开通激活、全程运维保障和决策分析等多项需求,为客户带来更积极的营销主动性、更高效的管理精细化,以及更全面的端到端服务体系。

大唐融合自成立以来,一直深耕广电行业,不仅与国家广电总局合作,还与20多家省级网络公司、80多家地市级网络公司合作,先后服务了全国27个省级(含国家级)广电用户,未来在广电运营支撑领域的占有率将达90%。不仅如此,大唐融合还在2015年7月登陆新三板,成为广电运营服务商新三板上市第一股。

未来,围绕三网融合的纵深发展,大唐融合还制定了“一体两翼三板块”的发展战略,即以“统一公司品牌、统一资源平台、统一运营管控体系”为一体化支撑,以“创新中心”和“研发中心”为两翼,以“三网融合业务板块”、“联络中心业务板块”、“互联网+业务板块”为重点专注领域,在推进公司业务转型的同时,协助广电运营商加快转型步伐,在三网融合的大潮中抢占先机。(王文)

全国青少年科技创意大赛落幕

12月12日至13日,“2015年全国青少年科技创意大赛”颁奖典礼暨作品成果展示活动在京举办。来自全国的百余位参赛选手齐聚北京,240件获奖作品在中国科学技术馆进行了公开展览,太阳能虚拟窗、环境能量收集器、桌面彩色3D打印机等多件创意作品成为了现场最吸睛的展品,吸引了诸多关注科技未来的观众驻足参观。同时,获得本次赛事一等奖的30件作品通过现场展示、专家问辩、辩论交流等形式逐出了全场大奖——十佳创意之星。

据了解,“2015年全国青少年科技创意大赛”是由中国科学技术协会主办、中国科协青少年科技中心承办、互动百科独家推广的、科普信息化建设工程项目中唯一面向青少年开展的公益竞赛。大赛以“探索、创新、创造”为宗旨,面向广大青少年征集科技创意想法和作品,搭建起展示青少年创意思想的“众创空间”。大赛自7月15日启动以来,共有11161人参与报名,提交作品10406件,这些作品既有对现有问题的优化方案,也有对未来生活的创意展望。由于参赛的人群涵盖了从10岁的小学生到35岁的社会青年各个年龄层,为保证比赛的公平进行,大赛分设儿童组、少年组和青年组,各组别呈现出的创意特点也不尽相同。

除了创意十足和充满科技感的作品成果展,“十佳之星”的角逐战也是活动一大亮点。30支来自全国的一等奖队伍按照儿童组、少年组及青年组进行分组角逐,由来自不同领域的学科专家、NGO代表、媒体代表以及企业高管担任评委,对选手进行现场打分,最终评出10名“十佳创意之星”。(陈杰)

遥望网络公司登陆新三板

12月14日,杭州遥望网络股份有限公司在全国中小企业股份转让系统挂牌,股票代码“834448”。遥望网络此次将发行1470120股人民币普通股,每股人民币16.66元,发行后公司总股本数为41470120股。

作为国内领先的互联网增值服务提供商,遥望网络主要从事大数据平台、互联网增值服务平台和应用软件的设计、开发、运营,致力于打造基于YWDB大数据平台的垂直性“平台+应用+精准营销”的良性生态模式,深度整合互联网流量资源,为个人与企业提供优质的互联网增值服务,目前业务涵盖互联网广告分发业务、手游推广与联运业务。

2015年,遥望网络的手游联运和发行业务发展迅速,已与百度、腾讯、阿里巴巴、网易等国内上百家知名企业建立了良好稳固的合作关系,目前联运手游已达到800款,9月份公司手游流水已达1.4亿,预计2015年全年公司营业收入可达6亿元。

为了进一步深入布局手游领域,由遥望网络新发展的“遥望中国手游基地”日前也在杭州正式启动,通过整合技术力量、行业资源、产业资本,充分发挥游戏公会垂直辐射效应,将打造出中国最大的手游应用研发运营全产业链生态基地。

此次登陆新三板,也成为遥望网络新的发展起点。对于公司未来的发展,遥望网络创始人、董事长兼总裁谢如栋表示,遥望网络主要会围绕中国手游基地的建立,充分利用自身在游戏公会的优势,进一步向产业链上下游发展,同时进军海外市场,结合海外当地的实际情况,将国内一些成功的经验进行引入,最终能够从技术研发、IP资源运营、CP合作、产业资本运作等方面深度布局手游行业。(陈杰)

易信Win10 UWP版优化视觉体验

为了满足更多WP用户的节日社交需求,易信官方近日表示,易信WP版上线了首个Win10 UWP通用版本。UWP即Universal Windows Platform的简称,该版本的最大特点是可以跨越Win10 PC和移动设备,实现一个版本在多终端使用体验的一致性。此外,该版本还对手机、平板、PC的产品界面设计进行了全面优化,适配Win10手机、平板和PC端,在产品体验和界面设计上达成一致。目前,易信Win10 UWP通用版本已经在应用商店全面上线。

“易信WP在上线3.0版本后就开始了UWP通用版紧锣密鼓的筹备工作,终于在2016年节前提前上架。”易信相关负责人介绍,在匹配UWP架构的基础上,为了给用户更好的使用体验,易信Win10 UWP通用版本对界面设计进行了全面优化。用户在使用该版本时一个重要的感受就是界面更加精致了,而这一感受来源于很多细节设计。

在Win10 PC端,易信UWP通用版的设计和功与Windows版本一致。用户用Win10 PC或平板登录易信后可以享受在线对话、添加好友、发送短信、浏览朋友圈、免费通话及视频通话等功能。此外,易信UWP通用版继续沿袭了WP3.0版本的优势,不仅具有易信专线电话功能,还具有2—7人多人通话及国际漫游功能。而在操作的灵活性上,易信UWP通用版的操作体验比以往的WP版本也更流畅。(晓晨)

传播易获百度信誉V认证

日前,传播易广告投放平台通过百度官方信誉V3等级认证,是首批百度信誉V3认证诚信网站。作为国内首家一站式广告投放平台,传播易打造以低价为特色,以全媒体资源为经营范围的广告品牌服务,自2013年上线以来,不断在网站技术、信息安全、系统等级进行更新升级。

百度信誉V认证自推出以来,就承担着帮助网民快速识别权威优质网站,防止山寨、钓鱼网站侵害的重要责任,也正是因此,百度对加V认证申请企业的要求十分严格。除了要经过长时间测评,确认网站的信誉度及安全性外,百度专业认证团队还要对网站在运行中备案情况,主体经营机构等资质进行审核,百度信誉V认证在确认网站主体真实有效的基础上,还保证了其发布信息真实可信,作为百度认可的网站,权威性和公信力也更加可靠。

目前获得百度V3认证的有苏宁、新浪、唯品会、京东等知名企业,传播易此次获得百度V3信誉认证,不仅代表了传播易优良信誉积累,更表明业界对传播易的认可。(科闻)