

“3G”何时才能真正走入百姓生活?

在中国三大移动网络运营商铺天盖地的广告宣传攻势下,中国百姓对3G这个概念已不再陌生。“3G”意味着手机使用的移动网络速度接近甚至超过电脑使用的有线网络速度,而3G产业对百姓生活的影响也将远远超出通话从座机到手机的转变。在天津举行的第八届国际手机产业展览会,为您揭开3G生活的秘密面纱。



3G让生活真正走入数据时代

3G网络与目前广泛使用的2G网络相比,速度有了很大提升。中国科学院教授、电信专家侯自强说,3G网络全部完成之后,可以支持4000万至5000万人以200K的速度同时上网。

中国移动展台的工作人员介绍说,有了3G网速的保障,通过手机就可以实时观看电视节目,比方说如果来不及回家看球赛,就可以通过手机随时随地收看节目。

当然3G生活的内涵并不仅是让手机成为移动电视,3G关键是让物联网成为现实。比如家庭视频监控功能,通过在家中安装一个与3G网络相连的摄像头,就可以通过手机远程控制摄像头,这样一来即便出门在外也可对家中情况进行了如指掌,能起到照顾老人小孩以及珍贵财物的作用。

在3G网络的支持下,人们可以使用手机收发邮件、在线观看视频、在线听音乐、联网游戏、定位导航,今后还可以利用手机远程控制电器。

3G普及仍面临诸多挑战

3G生活似乎已经触手可及,但在展会现场调查发现,很多人还没有使用3G手机,有些人即便使用了3G手机也没有使用3G网络。

一位使用3G手机的观众说,虽然我有3G网络,但我的朋友很多还是使用2G网络,我还是没法与他们进行视频通话,3G功能不能充分发挥出来。

3G用户群扩大遇到的瓶颈是3G网络资费,3G手机终端价格太高。记者在展会上了解到,3G业务月租费最少也要60元,而如果想要充分体验各种3G业务,每月花费就要超过100元。

一位从事手机终端销售的观众表示,现在3G网络速度已经很快了,但手机的处理速度还是太慢,另外价格还是偏贵,如果想真正普及,手机终端在具备各项3G功能的同时,价格应保持在1000元至1500元之间。

展会上的3G手机大多来自外国厂商,诺基亚、黑莓、摩托罗拉、LG等外国厂商推出了多款3G手机,展台前挤满了参观的人,但由于手机价格基本都在3000元以上,因此真正购买的人并不多。

除了手机终端,提供各种数据服务的“云计算”服务器速度也有待提升。“手机电视”展台的工作人员介绍,手机电视的画面还是有点“卡”,这不是因为3G网络速度不够,而是电视数据信息的后台服务器较慢。

3G普及还有多远?

侯自强在展会论坛上表示,目前有2.3亿网民使用手机上网,但基本靠2G

网络。由此可见,3G上网拥有庞大客户基础,未来发展空间广阔。

随着用户数的增加,3G的基站建设也在大张旗鼓地进行。按照工信部的数据,到2010年年底3G上网要建设40万至50万的基站,可以支持4000万人同时在线,服务2亿多3G用户。

2G由于速度较慢,因此主要是满足通话和短信等最基本的功能,而步入3G时代之后,网络运营商不但要提供广泛的网络覆盖和良好的信号,更要看重增值服务。

中国联通天津公司市场销售部经理陈斌说,未来3G要想大发展,关键是有丰富的应用程序。

天宇明通总裁荣秀说,从3G牌照发放到现在,2G手机销量增长放缓,3G手机增长加快,已经占到手机市场10%左右,到今年年底,中国将有20%以上的手机是3G手机。

根据赛诺市场调研公司的数据,中国2G的手机单款的销量目前是2G的2倍,就是说同样一款手机,3G会比2G卖得快得多。

3G产业巨头美国苹果公司2010财年第二季度净利润达到30.7亿美元,比上年同期增长约90%,是美国成长最快的公司之一。这也预示着3G行业未来前景光明。中国企业能否抓住机遇实现弯道超车,值得期待。

格力空调“盛惠”惠动全省 清凉世界杯省电又省钱 最高可获4888元电费

本报讯“粽”横四海,“格”定天下。世界名牌格力空调,连续5年荣登世界销量冠军,凭借卓越的品牌实力,闪耀入驻南非世界杯主场馆及配套项目,世界杯期间南非昼夜温差达10多度,格力运用核心技术,攻克了一个又一个技术难点,保证所有场馆的空调精确控制、运行稳定,勇夺中国家电企业“大力神杯”。

节能变频 超低价格 先到先得

据悉,此次优惠活动是6月1日国家能效标准实施以来格力最大的感恩回馈活动,推出了超低价格、超值礼品、返还电费、一年包换等优惠政策。其中小1匹空调绿满园1780元,大1匹空调绿满园1980元,2匹柜机御景风6100元,本次活动格力还将推出多款变频空调,均采用格力最新推出的G-10变频引擎技术,运行稳定、舒适、安全、省电。其中大1匹变频冷暖空调2880元,2匹变频柜机蓝海湾7000元。对球迷来说,在世界杯到来时选购一台变频空调是个不错的选择。

购机送电费100%抽中 最高送终身电费

除了超低价格优惠活动外,格力还特别推出了免费送电费活动,凡购买格力任何机型均可参加免费送电费活动,全部机型参与,绝对100%抽中中奖,最高可获4888元电费,按照空调使用年限8年计算,相当于空调终身使用电费,最低也可免费获得1个月电费100元。除此,消费者购机还可获得空调会员服务卡、刀具、浴巾、电风扇、电磁炉等超值礼品,超值豪礼送不停,活动期间购买格力空调(除绿满园、玉堂春)即可加送价值368元足浴按摩器一个,真正实惠到家。本次活动6月20日结束,更多惊喜尽在活动现场!

一年包换承诺 购机有保障

海南格力郑重承诺:所有套购机型可享受一年包换,到格力专卖店购机,更可以享受购机三大保障服务(价格保障、质量保证、服务保障)。格力负责人表示:格力将不断加大终端促销力度,不遗余力地为节能产品的推广和普及贡献力量。让广大球迷看球更舒适,让幸福、温馨、清凉的韵味在端午节传递。

空调旺季渐近 苏宁全国售后力量增容逾50%

本报讯按照惯例,端午节过后,全国平均气温将普遍呈每日攀升的趋势,随着气温的逐步攀升,夏季家用电器尤其是空调产品的销量,也将迎来今年真正的旺季。昨日,苏宁电器正式对外宣称,2010年空调旺季期间,苏宁全国日最高配送量将达20万套,日安装量15万套,日维修能力4万台,空调售后服务能力。据悉,这一数据与去年同期相比增幅达50%。

记者从苏宁电器服务总部了解到,截止目前,苏宁在物流配送能力上,物流基地仓储面积逾62万平米,仓储总量达到180万台/套。苏宁电器服务总部执行副总裁赵晋告诉记者,目前此力量可满足全国日配送量高达20万台/套,尤其是在即将到来的空调井喷旺季期间,按照送货和安装间的比例测算,苏宁全国空调日最高安装量将可达到15万套,可满足高峰时期安装的基本需求。

赵晋告诉记者,20万台套日最高配送量、15万台套日最高安装量的全国售后能力保证,是基于苏宁先进的信息系统技术上实现的。记者了解到,借助先进的设备高位叉车及WMS、TMS等管理系统对全国物流配送及安装维修派工进行上线化管理,可确保顾客所购货物在最短

和最准的时间内送达到位。据悉,WMS仓库管理系统不仅能够减少消费者所购产品的外包装损坏率,更可减少商品识别错误的几率,货物出库的精准度近100%。而TMS运输管理系统,则通过合理排程优化配送路线,减少配送里程,基本实现全国24小时准时配送服务。

为保证即将全面来临的空调销售高峰,苏宁目前已全国拥有30000名售后服务技师,同时还提前储备了10000名熟练的售后服务技师用于各地区市场的临时性增援调派。该批服务人员均拥有国家职业技能鉴定资质,全面保障实际作业中的质量。

此外,苏宁全国24小时服务热线4008365365将遵循“一个电话解决一切”的原则,24小时为顾客提供咨询、预约、投诉和回访、电销、专家坐席等一系列服务,2小时内提供解决方案。链接:空调高峰期期间苏宁电器全国四大服务受理渠道:全国24小时客服热线:4008-365-365官方网站受理渠道:www.suning.cn电子邮箱受理渠道:service@cnsuning.com短信平台受理渠道:编辑短信“城市名#服务内容#手机号”发送至106988365365006

黑莓手机明起入华销售 消费者没有购机话费补贴

本报讯全球第二大智能手机品牌黑莓终于将进入国内市场。昨天记者从黑莓制造商RIM公司了解到,6月18日,两款黑莓手机将在国内上市,苏宁获得了家电连锁渠道的独家销售权,而手机卖场等其他渠道则由神州数码在国内进行总代理。

此次上市的两款黑莓手机型号为8310和8910,支持GSM/GPRS和EDGE网络,属于2G产品。由于这两款黑莓手机没有与国内运营商进行绑定合作,因此也没有购机话费补贴,单机销售价格分别为3680元和4880元。

据介绍,北京、沈阳、南京、上海、广州等22个城市的苏宁电器重点门店将开设黑莓手机体验店,苏宁电器北京四季青店、广州正佳店还将开设黑莓旗舰店。同时,黑莓还向苏宁电器派驻了100名专业销售工程师,向消费者提供专业的产品咨询和技术支持服务。此外,全新触摸模式的黑莓9530随后也将在苏宁电器首发。

从市场占有率看,黑莓在全球仅次于诺基亚的第二大智能手机品牌,领先于苹果的iPhone。在国内市场,中国移动和中国电信都引入过黑莓手机,但都只提供给政企用户。

3G手机大彩电 这个假期卖得火

学生成为数码产品消费主力军?

本报讯世界杯开赛、端午到来、高考结束……对于2010年的端午节来说,家电商家有太多的热门题材可以做文章。这不,今年端午节期间,各大卖场的电器销量同比都实现较大增长,其中又以大屏幕彩电和3G手机卖得最火。

端午节期间的家电卖场内,“满额送液晶电视”、“买手机激情精彩”、“彩电直降千元”等标语吸引着消费者的眼球,卖场的一部分区域还挂上了世界杯元素营造气氛,场区里人流如织。

记者从国美相关负责人处了解到,今年端午节,在众多利好因素的共同作用下,销售额有了大幅提升。其数据显示,去年端午,卖得最好的是空调和小家电。而今年端午,彩电当仁不让拔得头筹,比去年同期增幅超过200%,主要是高清大屏幕、LED彩电的销售占了主角。

国美负责人表示,今年端午彩电销售旺,最主要的原因是很多人端午想换个大电视看世界杯。这个商机同样受到各大彩电厂家的重视,据悉,夏普、索尼、海信、三星、创维、三星、LG、海尔等彩电厂家,都在端午期间对全线产品进行大规模降价促销。其中,42英寸以上LED平板成为促销主力,最高降幅达30%以上。

在苏宁,一款不到2500元的32寸平板彩电14日当天就卖断了货。除了彩电,1499元的空调、冰箱也成为市民抢购的主力产品。据统计,苏宁彩电、空调、冰洗销售较去年端午期间同比都翻倍增长。另外,由于恰逢高考、中考结束,学生对手机、电脑、数码产品的需求量放大,这类产品也出现近200%的同比增幅。

国美相关负责人表示,端午期间,准大学生消费群体成为3G手机消费的生力军。尤其是具备在线视频播放功能的3G手机,掌上随时看球、看球是这类消费群体最关注的话题。

厨卫家电 搭配有妙招

俗话说“穷比厅堂,富比厨房”。随着人们生活水平的提高,厨房在家居生活中所占的分量越来越重。有调查显示,城市居民用于厨房装修的费用已占到其整个装修费用的1/4以上。厨房已被人们赋予更多期望和要求,成为打造情感空间、让备餐劳作变成一件“赏心悦目”的生活乐事、提升生活品质的一项重要内容。那么厨卫家电怎么搭配才能既好看又实用?燃气灶、油烟机、热水器,是我们常说的厨卫三大件,这三件买好了,厨卫的整体档次就上去了。买的时候,各家的标准不一样,但从产品的销量来选择参考,还是比较有说服力的。比如万家乐的燃气热水器到今年已经连续20年获得全国销量冠军了,它的电热水器、燃气灶、油烟机去年销量在全国也排在前三名。类似这样的品牌买起来还是比较放心的。

以销量排名为评价基础,我们可以根据自己心目中的要求设计几种搭配方案。方案一:经济型厨卫

从厨卫家电的基本功能的质量来考虑购买选择是经济实用的一种方式。选择那些能满足基本生活需求,而价格又能比较容易接受的家电,正如买打折的牌子衣服一样,达到物美价廉的效果。这就需要你多逛逛家电卖场,多参加促销活动,为选择提供更多空间。

方案二:功能型厨卫

随着人们生活水平的不断提高,越来越多的家庭选择家电的标准从基本需求过渡到了品牌比较。热水器选择那些节省空间、方便快捷、使用舒适而又节能环保的产品;燃气灶则讲究省气节能,安全方便;抽油烟机在选择的时候则看眼在吸力、排烟、美观等方面。

方案三:美观型厨卫

外形精美的家电可以让厨房看起来干净整洁,美观上档次,达到赏心悦目的效果。美观型厨卫搭配有两个要求:一是厨卫家电自身设计要精美,另一个就是家电设计和房子色彩要协调。一般品牌的厨卫家电,设计都很中规中矩,但有些产品线定位在时尚、美观,倒是可以选择。

父亲节送给父亲最好的礼物:

汉王电纸书



上图即为汉王电纸书 N618,可随时登陆汉王书城下载最新报纸。

6月20日就是父亲节了,在这个专属父亲的节日,给父亲买什么礼物呢?

我搜集了很多养生的资料,发现很多老年人的长寿秘诀竟然是——读书!“书犹药也”,读书是医治老年人抑郁、孤寂等不良心理情绪的良药。看到这个信息后,我立刻就知道要给爸爸买什么礼物了。对,就是电纸书!

汉王电纸书显示效果就像纸一样,看着十分舒适,不伤眼睛;而且仅有一两百克的重量,它的屏幕比手机大多了;功耗超低,充一次电可连看15天。父亲节,送爸爸一本电纸书再合适不过了。比较了几款,我选择了商务版汉王电纸书。

这款电纸书预装了《老年健康益寿食谱》、《健康与养生百科全书》等养生类及《三国演义》、《水浒传》……经典及

畅销小说近4000部呢;汉王电纸书有查找和批注功能,方便老爸在电纸书上边看边记;而且汉王电纸书字体可以放大、缩小,老爸不用带老花镜也可看得清,看累了还可以听书!除了预装图书,汉王还重金打造了汉王书城,书城现有图书数万册,可以随心所欲下载;同时汉王书城还提供二百多种期刊、报纸,老爸可以每天读到最新的报纸资讯!

汉王电纸书还可以提供定制服务,可以定制一个颇有特色的开机画面,我把我和老爸的一张合照作为开机画面,相信他看了肯定乐得合不拢嘴。(咨询电话:400-810-8816)



联通资费调整的 深度解析

本报 2010年5月初,联通在原3G套餐基础上,又推出了满足更广泛用户需求的新套餐。无论您是经常用3G上网、数据使用量高的用户,还是偶尔上网享受高速3G乐趣的用户;亦或经常出差、通话时间很长的用户,还是通话量不是如此多的用户,都能在联通沃3G丰富的套餐家族里,找到与自身需求相匹配的一员。

自2009年联通3G业务试商用以来,联通凭借WCDMA技术优势,不断加大网络覆盖,吸引了一大批喜欢体验3G高速上网乐趣的用户上网。但是,随着3G需求不断普及,3G业务的不断推广,3G需求不断扩大,越来越多的用户希望体验和享受联通沃3G业务。为此,中国联通通过对3G业务用户群体进行深入分析,根据用户需求设计了丰富的沃3G套餐体系,

让用户在享受3G极速上网、全球轻松漫游的同时,灵活选择适合自己的套餐。同样的费用,可以有不同选择,而且既能高速上网,又能畅快聊天,不仅用得痛快,还能让花费最省。

新推出的套餐有两种,数据业务为主的A计划与语音业务为主的B计划,分别适合以下用户需求:

- 1.对数据、语音需求不高的3G尝鲜或短期使用用户
如果想先尝试沃3G高速上网带来的全新体验,如果语言、数据需求不是很高,或是国外有人短期到中国出差旅游(比如到上海参观世博展览),可选择36元档套餐。
- 2.喜欢高速上网,又有一定语音需求的用户(主要以学生、年轻白领为主)

此类手机用户可选择A套餐中66-186元的套餐,有更多的数据流量,用户可以随心下载喜欢的视频、图片、文件。而且,对爱上网的用户最方便的是数据全球漫游,走到哪都能享受沃3G高速网络提供的便利服务。在享受上网乐趣的同时,也能按需选择沃3G优惠、实惠的语音服务。

3.语音通话量大(尤其是长途、漫游语音通话多)、又有一定高速3G上网需求的用户
此类手机用户可选择B套餐,共有66、96、126、156、186五档选择,有更多通话时长满足用户高语音通话量的需求。而且,长、市、漫三费合一的实惠价格,让用户在尽情享受通话乐趣的同时,不用再担心费用,而且特别适用经常出差或经常打

长途电话的用户。尤其值得一提的是,B套餐超出套餐外通话费每分钟只要一毛五,打多了也不心疼。

享受通话乐趣的同时,当然不能放过沃3G高速数据上网、全球漫游的体验。每档套餐都包含一定的数据流量,足够上网、聊QQ、发邮件、下载歌曲等等。

4.对3G高速上网、语音通话时长都有很高需求的用户(主要以商务客户为主)

对于这些对沃3G有着深深情怀、对语音通话数据流量都有很高的需求用户,联通特别为其量身定制了沃3G A套餐96-886元多档套餐可供选择,想长时间在网,想长时间聊天,都能满足!

无论是适合那一类用户群需求的套餐,都赠送一定数量的M、T。沃3G用户用

3G手机登陆“沃”门户网站,可使用M、T下载相应的视频与文本。而且还赠送10分钟以上的可视电话,可以和远方亲人面对面聊天。超出后的可视电话费用也降到了0.6元/分钟,而且目前用户还能享受到打一分钟送一分钟的更大优惠,相当于0.3元/分钟。如此实惠,还不赶快和亲人用可视电话尽情聊?!

总之,联通时刻考虑用户需求,不仅依托于全球最主流、速度最快的WCDMA网络为用户提供上网速度快、语音数据全球漫游的优质语音服务,还为用户提供各类满足需求的套餐,而且上网费、语音通话费都非常实惠,数据流量超出部分按0.0003/kb计费,全国长市漫三费合一每分钟0.15元。实惠资费套餐就在中国联通沃3G,一起来体验吧!

创建幸福企业

用友 企业管理软件

用友软件海南分公司 海口市国贸路1号景瑞大厦A座9楼 咨询热线:0898-66517099

金蝶企业管理软件

金蝶是香港上市公司(股票代码:0268)、中国软件产业领导厂商。为全球超过80万家企业和政府组织成功提供了管理咨询和信息化服务,连续5年被IDC评为中国中小企业ERP市场占有率第一名!

Kingdee 金蝶海口分公司 海口市大同路38号财富中心703 咨询热线:0898-66502285

IT·家电周刊

IT·家电业界最佳载体

专刊热线 66810510 66810282
电子邮箱 812549160@qq.com