

## 通信业十年

就通信行业而言,十年的发展更像是一场电影,跨越、沉浮、两强相争、壮士断腕,这些好莱坞要素都在通信圈不断上演着。

## 一场好莱坞大片 中国力量崛起



2002年,通信业从模拟通信技术向数字通信技术跨越,2G来临,“大哥大”退出舞台。随后通信业的发展可以用“峰回路转、柳暗花明”来形容,2G创造了一个打上诺基亚标记的繁荣时代。

到了2008年,挑战与机遇同时来临,向3G跨越成为关键词。3G时代的来临使得智能手机在短的时间内迅速普及,人们不再仅仅满足于用手机发短信打电话了,上网、玩游戏、收发邮件、甚至移动办公,这些都可以在智能机上实现。原有的巨头沉迷于手机功能的逐项添加,却看不到这是一个彻底的生活方式移动化变革,苹果以独特的理念和创新产品横空出世,崛起速度和巨头们陨落的速度一样迅速。那些2G时代的巨头诺基亚、摩托罗拉等则因为保守逐渐流失市场份额,开始了自救之路。

## 关键词:3G

## 移动生活改变世界

2002年,通信行业进入了一个大变革时期。模拟通信网络被数字通信网络替代,2G时代来临。以往砖头似的大哥大退出舞台,功能机开始大放异彩。

诺基亚、摩托罗拉、松下、索尼、西门子,包括步步高、长虹等国产品牌在功能机市场上相争相抗。

不过,到了2008年,变革再次发生。2G网络已经无法满足人们对移动生活的要求。3G适时出现。

2009年初,三张3G牌照发放,我国正式进入3G时代。虽然3G在国内仅仅发展了两三年,但移动办公、电子商务、物联网、手机游戏、微博社交……相关的应用也越来越丰富,用户对宽带的需求也被点燃。

在3G时代,三大运营商之间的战火也燃烧起来。

与2G时代中国移动占据着绝大部分市场份额不同,3G时代,三大运营商之间的差距变小。

为了黏住旧客户,开拓更多的新用户,三大运营商都对智能机进行补贴,其中中国联通和中国电信引进了iPhone,力图扭转2G时代的格局。

## 关键词:智能手机

## 智能机突破10亿大关

智能机的普及也使得一些有心人抓住了机会,谁都不会想到,互联网业的谷歌在智能手机业大放异彩。

微软则想尽一切办法,依靠软件加硬件的创新要在这个新圈子打开局面。

3G时代的来临使得智能机在短短两年迅速普及。与功能机相比,智能机不仅能发短信打电话,还可以高速上网、应用丰富、移动办公,不仅仅是一个工具,更是一个玩具,充分满足了现代人对移动生活的要求。

智能机的更新换代速度也超乎想象地快,屏幕越来越大,35寸屏、4英寸屏、43英寸屏、5英寸屏;配置越来越高,单核、双核到四核;价格也不断被拉下,智能机已经进入“百元”时代。

定位也越走越细化,商务人群、时尚人群、学生等,高中低端的全覆盖也使得消费者有了更多的选择。

渠道也多样化,运营商定制渠道、社会化渠道,自有渠道、电子商务渠道。新功能层出不穷,视频通话、地图导航、语音对讲功能……

功能机依然有着很大的市场空间,但智能机的增长势头却远远超过功能机。

工信部电信研究院日前公布的8月份全国手机出货量数据显示,2G手机出货量达到1927.1万部,比上年同期下降30.4%;3G手机出货量达到21645万部,比上年同期增长68.5%。

而在全球,智能机保有量已经突破10亿大关。美国市场研究公司Strategy Analytics日前发布的最新数据显示,今年第三季度全球智能手机保有量达到10.38亿部。该机构还预测,第二个10亿用户,预计用不了三年,在2015年就可实现。

## 关键词:没落

## 诺基亚艰难转型

诺基亚在3G时代的没落正如摩托罗拉在2G时代的没落一样。

当摩托罗拉还沉浸在大哥大的辉煌中时,靠着橡胶制品起家的芬兰厂商诺基亚与CDMA运营商合作,一步步走到全球手机老大的位子。

不过,当诺基亚还沉浸在2G时代的辉煌中时,苹果的一部iPhone横空出世。

过于轻敌的诺基亚没有料到这部手机给智能机市场带来的翻天覆地变化。随着iPhone逐渐成为街机,诺基亚的市场份额由此前的近40%跌落到了现在的不足20%。

埃洛普在上任诺基亚CEO后做了一个决定,放弃塞班系统,和微软结盟打造WP系统的Lumia智能机,同时继续研发搭载S40系统的ASHA系列手机,做到两条腿走路。

不过,诺基亚的转变在短时间内并没有改变自己的困境,业绩连续亏损,裁员、关闭工厂、发行融资债券,诺基亚的复苏道路还在继续。

而同样深陷亏损裁员泥潭的摩托罗拉虽然不复当年“大哥大”时期的风采,但刀锋手机的推出还是让摩托罗拉有了一段“回光返照”时期。

被谷歌收购后,摩托罗拉新任CEO选择放弃曾经的机海战术,和HTC一样,走“精品路线”。伴随着这一决定的是大裁员。

## 关键词:新秀

## 中国力量的崛起

与没落贵族对应的是新秀的出现。在智能机市场,除苹果和三星外,新秀的面孔并不少,如华为、中兴通讯、HTC。

作为电信设备商,华为中兴凭借着和运营商的关系从千元智能机起步,并迅速站稳脚跟,其中,中兴一度成为全球第四大手机厂商。不过,千元智能机稀薄的利润使得它们开始向高端进军,如今,华为中兴都推出了自己的高端系列手机。华为也研发了自己的处理器。

HTC则是一个不折不扣的新秀,与华为中兴在通信行业的积累不同,HTC一开始只是一个手机代工厂,后借着微软的MCE操作系统,HTC开始转型自主研发手机,并迅速在欧美打开市场。

HTC董事长王雪红也因此被评为2005年度亚洲之星”。

2008年,当谷歌的安卓系统推出后,HTC再次抓住了机会,选择和谷歌合作。当索尼和立信分手、诺基亚和摩托罗拉亦步亦趋之时,HTC则异军突起。

但专利的缺乏使得它不断面临竞争对手的诉讼,并因此受阻。不过,当苹果和三星在欧美市场因专利战打得不可开交之时,HTC转变了策略,将重心放在中国市场,试图扭转业绩下滑局面。

苏宁感恩四天四夜连续促销  
年终家电旺季提前到来

来的信号,购置家电,正当时!

## 苏宁力度

实惠为民才是促销之本

纵观人琼5年来的发展,海南苏宁始终致力于联合全球厂商为消费者提供最优惠的产品和更好的服务。无论节假日或是重大促销活动,苏宁联合各大厂商,大幅让利广大市民,让老百姓享受到实实在在的优惠。苏宁表示,苏宁打造百年品牌,消费者是企业发展的支柱,只有得到消费者的认可和支持,企业发展才能获得强大的动力源泉,因此海南苏宁以消费者为中心,一如既往地将实惠进行到底。

多重活动促家电旺销  
年底购置家电正当时

据苏宁海南分公司总经理陈浩介绍,往年十一大促后,一年中的最后大型促销活动往往都安排在圣诞节至元旦期间,而今年苏宁接续“双十一”强力打造海南五周年感恩节四天四夜的连续促销活动,作为年终收官大促的引爆点,后期还将有一系列颇具促销力度的活动将让利的热度一直延续至圣诞节。除了有满千返百,有针对运营商产品的0元购、大家电套餐满额送豪礼以及老发票加送礼等精彩纷呈的促销活动。这样的安排不仅让许多年轻人搭乘感恩节快车以最节省的方式向父母家人及时感恩,同时对于那些家装接近尾声的“刚需族”更是发出了买家电不必等,年终家电旺季提前到

## 家电下乡倒计时

## 苏宁力保政策收官

家电下乡补贴政策即将结束,在政策进入倒计时之际,苏宁借感恩促销活动力度,针对家电下乡产品开展专项促销。联合各品牌针对中标商品做多重补贴促销,力保政策完美收官。

## 家门口的“直销店”

“顾客是上帝”已经成为销售奉行的金句,在此金句的指引下,销售已经越来越主动走近消费者,网购让销售走进消费者的家里,而小区直销则让品牌实体店走到了消费者家门口。

## “直销店”开到家门口

小区活动已经不是新鲜事,拉横幅、贴海报、发宣传,再一敲门登堂入室的风潮一扫而过遭人排斥之后,一张桌子+两把椅子的驻点成为最低成本的选择,而更花心思的商家——格力,已经把“店”开到了小区里。

“这阵势真是下足了功夫啊,产品这么多,大到空调小到电饭煲,统统都有,不用去商场就能买齐想要的生活电器了。”家住亚洲豪苑的李女士下班回家便看见格力“直销店”在做活动,现场布置得就像开了一家格力专卖店在广场上一样。

“去商场的时候,那么多电器看得我眼花缭乱,都没注意到有这么好的空气净化器和除湿机。”孙阿姨家房子刚装修完,甲醛味很重,他一眼就看重了格力空气净化器除甲醛,工作人又给孙阿姨介绍了一款除湿机,适合目前的潮湿天气使用,可以干衣服和干空气,孙阿姨很快接受了工作人员的推荐,工作人员也很贴心地帮孙阿姨把产品送回了家。

## 选购支招

“直销店”开到家门口已经成为一种趋势,时尚的消费者享受着品牌服务升级带来的便利,也有部分消费者抱着一些疑虑不敢尝试,一些热心的读者便把顾虑告知了我们。笔者带着这些问题也来到了格力“直销店”的现场,针对消费者关心的问题作了深入调查。

点评一:“在这边展示销售的产品是格力的全部产品吗?会不会没有商场那么齐全?”张先生看着部分产品产生了一丝疑惑。

我们的产品很多,肯定不能全

## 248元可升级

## Windows 8专业版

本报综合消息微软中国在线商店官网信息显示,用户目前已经可以升级Windows 8系统,用户支付248元便可以升级到Windows 8专业版。

此促销从2012年10月26日起,至2013年1月13日止,每台电脑只能升级一次,每个客户仅限五个升级许可证,并且只能在安装了有效基本许可证和下列操作系统之一的电脑上安装:Windows 7、Windows Vista或Windows XP (SP3)。

微软Windows系统研发代理

董朱莉拉尔森·格林表示,Windows 8可以对基于Windows 7系统的PC进行良好支持,触控等新特性可以全部得以体现。

Windows 8最大的特色在于支持屏幕触控,但目前有很多基于Windows 7系统的笔记本是不支持屏幕触控的,基于Windows 7的电脑升级Windows 8之后,即便未配备触控屏幕,也可以通过触控板来实现触控的功能,包括屏幕滑动、从边缘滑出唤醒系统菜单等功能均可实现。

新品·热卖

## 主板唱主角



本报综合消息现在不管是办公还是学习对电脑的要求越来越高,各各电脑的厂商也是在不断地提高自己品牌电脑的性能,拥有一台性能强悍的电脑必须要有一块性能强悍的主板,主板就像人的大脑指导着电脑的各各部分。

双敏UG41MX

【参考价格】:300元

双敏UG41MX主板采用小板Micro-ATX设计,Intel G41+ICH7芯片组。前端总线支持1333MHz,支持Intel酷睿2至尊/酷睿2双核/酷睿2四核/奔腾双核/赛扬双核/奔腾E/赛扬D处理器。该主板板载X4500显示核心,支持DX10特效。

供电方面,双敏UG41MX主板采用扎实的三相供电,供电部分配以全封闭电感和全固态电容,足以满足正常运行时的稳定要求。内存方面,该主板提供了2条DDR2内存插槽,支持双通道DDR2 800/667内存,最大支持容量为4GB。

扩展插槽部分,该主板提供了一条PCI-Ex16显卡插槽,随时升级高端独立显卡。另外提供了1条PCI-Ex1插槽和2条

PCI插槽。存储部分,该主板提供了4个SATA接口和1个IDE接口。

接口方面,双敏UG41MX主板提供了PS/2鼠标和键盘接口,1个VGA视频输出接口,1个网卡接口。4个USB接口和音频接口,满足于日常需求。

点评:该主板功能齐全,对于低端用户选取一款好的G41主板,可以有助于长时间的使用。

华硕P8B75-M LE

【参考价格】:569元

华硕P8B75-M LE主板基于Intel最新的B75单芯片设计,支持LGA 1155接口的第三代智能酷睿i3处理器以及奔腾G处理器。主板提供了DVI/VGA视频输出接口,原生4个USB3.0输出接口。虽然采用了M-ATX板型设计,不过主板提供了PCI-E x16插槽,方便用户升级独立显卡。

配备了多项独特技术,其中,Net-work iControl网络智能管理功能能够即时调配当前应用程序网络带宽资源,让你获得更流畅的在线体验;而GPU

Boost集显提速功能可以实现提升集显性能的目的;LucidLogix Virtu MVP混合图形加速技术的运用,将整合独显和集显的性能优势,整体显示性能提升幅度达到60%。

华硕P8B75-M LE主板提供2条DDR3内存插槽,属于小板型主流配置。它支持DDR3双通道1600/1333/1066MHz等多种内存规格,最大容量32GB。

点评:华硕P8B75-M LE主板具备USB 3.0加速特性,支持最快的UASP(USB Attached SCSI)传输协议,能发挥出更多板载USB 3.0接口的性能优势,为用户提供最佳的使用体验。

技嘉GA-B75M-D3V

【参考价格】:500元

针对中低端市场,技嘉新推出一款B75主板GA-B75M-D3V,基于Micro ATX规格,采用最新B75芯片组设计。

技嘉GA-B75M-D3V主板基于B75芯片设计,搭载LGA 1155接口,支持Core i7/Core i5/Core i3/Pentium/Celeron处理器,支持PCI-E 3.0,

SATA 3.0以及USB 3.0。具有防潮湿、防雷击、防静电、防高温功能。供电方面,技嘉GA-B75M-D3V主板采用日系全固态电容及超低电阻式MOS管,具有耐高温的效果,保证处理器供电的持久稳定。

内存方面,技嘉GA-B75M-D3V主板配备了2条DDR3插槽,支持1600/1333/1066MHz规格组建双通道,最大支持16GB内存容量。磁盘接口方面,技嘉GA-B75M-D3V主板提供了1个SATA3.0接口,能有效提升存储界面频宽至6Gbps,以及5个SATA2.0接口,支持组建磁盘阵列功能,保证用户对大容量和高传输率的需求。

接口方面,技嘉GA-B75M-D3V主板提供了1个PS/2键鼠接口,4个USB2.0接口,2个USB3.0接口,1个DVI接口,1个VGA接口,1个并行接口,1个千兆网接口,1组多声道音频接口,完全满足用户日常需求。

点评:最大的亮点在于2个USB3.0接口,同时采用全固态电容设计,稳定性较强,拥有技嘉超耐久技术,稳定之余兼具性价比,值得入手。

## IT·家电周刊

## IT·家电业界最佳载体

专刊热线 66810282 66810510

电子邮箱 hkwy2003@tom.com

咨询·软件·IT服务

用友

企业信息化新模式

用友企业云

海口市国贸路2号时代广场20楼A室

咨询热线:0898-66517099

## 金蝶,企业管理专家

铸就80万家中国企业成功管理模式

Kingdee 金蝶海口分公司 咨询热线: 4008-830-830

0898-66502285