



互联网篇:

跨界多创新强



通信篇:

4G火手机狂



家电篇:

转型快拼性能



2015年,互联网对人们生活的渗透无疑将更深入、影响更深远。只不过在热点基本已经被全覆盖的情况下,各路互联网大佬们可能在“跨界”和专业化方面采取更加深耕细作的“玩法”。

O2O模式向纵深发展

O2O是互联网行业看得到摸得

着的“大蛋糕”,值得企业在2015年向纵深挖掘。在打车软件领域,对于广大普通消费者的市场开拓已告一段落,如今“一号专车”就表示将发布企业版,提供差旅解决方案,这意味着该领域竞争正从C端蔓延到B端。

据介绍,用户使用企业版“一号专车”时,可以使用对公账户月结,无需

自行支付和报销。除了省去报销流程,对于企业而言,还能通过“一号专车”的大数据系统进行员工交通行为分析,进一步优化差旅方案。

智能硬件继续“小而美”

智能手环、无线WIFI等智能硬件在2015年会更火,“小而美”的切入点

也将继续成为智能硬件的主要方向,并向更多的行业和领域延伸。目前,在颇受关注的打车软件领域,快滴打车就推出了打车软件行业首款硬件司机端抢单硬件,命名为“抢单神器F1”。该设备安装在出租车的方向盘上,可通过蓝牙与快滴司机端APP相连,司机可实现一键抢单、一键拨打电

话等功能,抢单更加便捷。

上周,在2014年中国移动全球合作伙伴大会上,传闻已久的中国移动融合通信产品“新通话·新消息·新联系”正式亮相,并确定将于2015年启动商用。与此同时,中国移动也公布了其4G终端新政,中国移动董事长奚国华豪言明年将会卖出2亿部4G终端。无独有偶,近日,中国电信也宣布2015年投入160亿元巨资,为消费者打造100款精品4G手机,拉动全年销售手机突破1亿台。加上此前中国联通已经公布的2015年1亿部4G手机销售计划,2015年仅运营商渠道的4G终端蛋糕就高达4亿部之多。

5模4G必成主流

根据中国移动发布的2015年终端定制白皮书显示,除了支持“三新”的融合通信功能之外,还会将终端补贴向5模多频的4G手机倾斜。至于中国联通、中国电信由于要大力发展

FDD/TDD LTE的混合组网,更是对于5模4G产品有着强烈的需求。鉴于此,上游芯片厂商也纷纷加快了产品转型的速度。

千元机争夺将更惨烈

而作为发展4G用户的利器,千元以下的中低端入门级手机市场仍然是各路厂商竞争的焦点。就在本周二,一向主打中端市场的魅族也发布了全

新的子品牌——魅蓝Note,推出了首款定价在千元以下的4G手机。实际上,酷派大神、小米旗下的红米以及华为旗下的荣耀,也都在近期酝酿或者已经展开了新的产品攻势。产品全面更新到5模4G标准,正在成为各路互联网手机品牌的共同方向。不仅如此,据了解,红米、荣耀、大神等品牌还有可能在明年一季度掀起新一轮的价格攻势,对目前市场上千元4G手机的599元的最低价位发起新一轮的冲击。

2015年,家电企业将积极拥抱互联网,探索智能转型。从家电厂商近期的动作来看,在产品方面厂商更注重核心性能,在外观设计上更努力创新,而在营销手段上也积极展开新的尝试。

核心性能比拼成焦点

近年来家电产品各种新概念、新功能层出不穷,不过也有业内人士指出,概念炒作、过度营销等现象普遍存在,很多所谓“创新”并未真正触及消

费者痛点,到最后消费者往往要为一些并不必要的功能“买单”,因此近来越来越多的家电厂商在产品的核心性能方面做更多的文章。

外形设计更时尚

家电产品在日益关注核心性能的同时,也在外观设计方面下更多的功夫,以满足消费者不断提升的审美需求,也更适合现代家居风格。日前创维和康佳发布的电视新品都强调了超轻薄的概念,创维GLED互联网电视

Air G9200、康佳易TV·Slim2外观纤薄,厚度只有7.5mm。TCL量子点电视则采用了独具一格的北欧印象All in One极简机身设计,搭配17键钢琴遥控器,操作体验效果更好。本周志高在北京展示的2015冷年V系列新品,从外观设计来看充分展现了温情、柔美、性感等时尚格调,实现了空间、产品和人的完美融合。

娱乐营销仍将延续

自从互联网企业“插足”家电领域

以来,“酷炫”的营销方式震撼住传统家电厂商之后,家电营销更体现出娱乐化、注重粉丝经济的“开关”效应。继苏宁易购全国“彩虹跑”取得热烈反响后,苏宁帮客作为苏宁旗下又一服务品牌再度发力,在全国首批14个城市举办“苏宁帮客杯”全民广场舞大赛。而国美则玩起了送货的“速度与激情”,圣诞节期间国美携手SCC超跑俱乐部,以北京地区为试点,推出线下门店小件商品送货服务,并出动了兰博基尼、法拉利等豪车,还有美丽的“圣诞宝贝”亲自送货上门。娱乐营销依然书写进行时……

海南移动4G建设人物故事(二)

宝岛上, 编织通信梦想的人

韩孟奋:
我的未来不是梦

1988年,初登歌坛的张雨生尚未发行个人音乐专辑,却凭借电影《菜刀和六个朋友》原声带中的一首歌,受到台湾年轻歌迷的喜爱。

这首歌就是堪称华语音乐经典的《我的未来不是梦》,深刻感染和激励着一代代年轻人要为梦想而奋斗。

1988年,韩孟奋只有四岁,还只是海南东部一个滨海小镇上整天光着脚丫、迎着海风奔跑的小男孩。然后在未来的某个时候,他会遇上这首歌,然后迷上张雨生的音乐,并在此

有一种奉献,叫暗夜割接;有一种勇气,叫高塔作业;有一种情怀,叫铁肩挑重担;有一种责任,叫风雨中坚守。在大海之南的绿色宝岛上,有这样一群通信卫士,他们或者埋首于网络后台,以技术专家的视野,为4G基站建设殚精竭虑,献计献策;或者俯身于建设一线,以项目管理的专注,为4G网络布局奔走忙碌,任劳任怨。在轰轰烈烈的4G网络建设大潮中,以非凡的劳动精神和忘我的工作热情,为这座美丽的岛屿编织出一个伟大的通信梦想。

他们,就是海南移动的4G网络建设团队。在他们的身上,最直接、最真实地体现着中国移动人建设优质通信网络的使命和高品质服务亿万通信客户的追求……

陪伴下,念完初中,考上高中,而后在千里之外的北京城完成信息工程专业的四年学业。再然后回到家乡海南,继续追逐自己的梦想。

韩孟奋加入海南移动是在2011年5月,作为公司工程建设中心无线组的一员,韩孟奋到公司后的头两年,主要负责无线设计以及设备扩容搬迁。“2G、3G时期,无线设计方面通常每周有40到50个任务,一年下来大概要完成500个站点。”回顾这两年的工作经历,韩孟奋的感觉是顺风顺水,“压力不算大,收获不算小。”

像溪流一样流淌的时间,在2013年下半年陡转直下,突然变得浩莽湍急。“感觉自己时间仿佛瞬间汇入到一条江河里,几时缓慢几时匆忙,完全不由自己决定。”带来这种变化的,正是海南移动4G网络建设的开启。

“2013年10月份,公司全面启动4G建设,我主要负责新建站点无线设计的执行跟踪管理,侧重点是无线设备安装。”据韩孟奋讲,进入2014年后,工作的强度和压力开始有了“质的飞跃”。“以往两三个月才开200个站点,现在一个月就新建了400多个站点;过去一年的建站任务最多1000多个,而现在却翻了3倍还多。”虽然在4G建设启动之初,韩孟奋就已经意识到接下来的工作不会轻松,但在4G建设的大战役中,还是遭遇了这样那样的考验。

2013年下半年以来,由于4G网络建设的速度加快,导致所需的通信设备供不应求,出现了短缺现象。作为肩负无线设备安装流程监管职责的项目经理,韩孟奋一方面要密切跟踪站点建设人员的施工进度,另一方面又要保证施工所需设备物资及时到位,避免因设备短缺影响建站计划。“为此,我们必须做到未雨绸

缪。”韩孟奋进口中的“未雨绸缪”,指的是需要根据采购中心的设备库存情况,提前确定具体的开站计划。“在设备有限的情况下,哪些站先开,哪些站暂缓;在建站计划既定的情况下,哪些设备需要加紧调拨,哪些设备需要督促采购。所有这些,必须全盘考虑,要有一分一厘的计算,不能有一丝一毫的马虎。”韩孟奋说道。

4G网络建设给韩孟奋带来的不仅仅是繁重的工作任务,每天千头万绪的沟通事务所加诸的压力,丝毫不逊于几百上千个开站计划所涉及的挑战。“对任务流程的跟踪管控,是项目经理的重要职责,具体到我身上,就是要同任务流程所涉及的各个部门保持密切沟通,确保每一个环节都不会影响工作的进度。”于是,韩孟奋每天都要跟不同部门、单位的不同人员进行沟通协调,从各个方面保障工程建设的进度。“以往一天顶多打十几二十个电话,现在动辄百八十,除此之外,还得收发几十封邮件、几百条飞信。”作为一个曾经不太善于主动沟通的人,韩孟奋笑言自己已经有向“话痨”发展的趋势。

下班晚了,假期短了,和朋友聚在一起吃饭唱K的机会也少了。聊到这些,韩孟奋的脸上没有任何遗憾的神情,反而露出甚为爽快的笑容。他说,一个人在年轻的时候,总应该有一点奋斗的情怀,总应该有一些拼搏的回忆,如火如荼的4G建设,恰好给了他这样一个机会。“我感觉这场4G建设的战役就像是一针兴奋剂,让我和我的战友们,找到工作的动力和乐趣,收获了前所未有的使命感和事业意识。”韩孟奋说,作为一个年轻的通信工作者,他还是头一次在工作中感受到“事业”这个词的力量。



梁振东: 暗夜里的通信人

在国内某个IT论坛上,流传过一首根据萧敬腾的《王妃》改编的歌曲,名字叫《暗夜割接》:摇晃的console线,头顶像扛着颤雷,那沉重的机柜,伤你的是谁,背后的热风吹,脚下的冷风吹,吹出了我的泪,擦干眼泪继续调配……夜太美,还要去割接,扛着那电脑一直熬整夜……

对外行人来说,网络割接是一个不需要费力去理解的词汇,而对于像梁振东这样的通信工程人员来说,却意味着一项项和时间赛跑的工作和每个月三五次的熬夜。

42岁的梁振东是海南移动的一名工程建设管理员,日常的主要工作是移动无线通信基站的传输网络的设备安装、跳纤、上载,以及传输网络的优化割接。入职十三年,梁振东一直都处在通信网络维护和建设的第一线,参与建设的移动通信基站不下1000个,足迹遍布全岛大大小小的村镇,行车里程超过50万公里。

“基站修到哪里,你就得跟到哪里,不管是山区田野,还是刮风下雨,特别是面对险恶的台风等自然灾害,你都不能够缺位。”在这个男

人黝黑的皮肤底下,透露着长期烈日暴晒和风雨洗礼后的厚重和坚毅。

2013年8月,随着全省高校4G网络建设攻坚战的打响,早已习惯了高强度奔波作业的梁振东更是停不下来了,日常的设备安装任务一下子就翻了一倍多。梁振东把整个身心都投入到争分夺秒的高度紧张状态中,平均每天要完成2~3个无线基站传输设备安装上载任务,“而且是安装-跳纤-上载-三个环节一步到位”。据梁振东介绍,他带领的施工队最高记录是一天完成五个站的安装任务,“记得是今年3月份,在文昌,

我们四个人从早上六点开始干,一直干到夜里十二点,等到收工的时候才发现不经意间刷新一项记录。”

对梁振东来说,无线基站传输设备安装还不是他唯一的工作,每当有网络割接任务时,他还需要奔赴每一个站点,在机房为后台网络工程师的操作提供现场支撑与协助。“差不多每个星期都有,4G建设启动后,这样的工作变得更频繁了。”为不影响用户网络使用感知,割接工作很多都是安排在夜里12点之后进行。于是,在一个进行割接的夜晚,梁振东就如同一个蝙蝠侠一样,在深夜的城市街道上寂然前行,辗转一个又一个站点,直至晨曦初现的拂晓。

聊到因工作耽误的个人娱乐和休息时,梁振东没有丝毫的遗憾,他说:干好这份工,比什么都重要。如果要问为什么,梁振东的回答是,他深爱着海南岛这片多情的土地,作为一个移动通信人,他的最大梦想就是和同仁们一起,为海南岛的通信网络建设贡献出一份光和热。

“佳能新年促销季”
盛大启动
好礼出击送不停

2014年12月24日至2015年2月15日,“佳能新年促销季”活动将在全国范围盛大启动。佳能精心准备了多款送人、自用两相宜的佳能产品,还有精美礼盒相赠!您将有机会获得以萌萌怪为主题的EOS单肩摄影包、PowerShot相机软包、IXUS手提袋以及EOS专业和中级双肩摄影包、EOS M系列酷炫相机包和LEGRIA出游亲子包等佳礼,在您出行的同时,也给您的爱机带来全方位的呵护。

凡在2014年12月24日至2015年2月15日期间,购买佳能指定机型即可获得精美礼品。本次活动中,佳能为购买EOS-1D X、EOS 5D Mark III/6D标配套机或机身中任意一款的消费者,准备了EOS专业双肩摄影背包;活动期间购买EOS 7D Mark II/70D标配套机或机身中任意一款的消费者,将有机会获赠绿色或粉色佳能EOS中双肩摄影背包;选择EOS 700D/600D/1200D/100D(黑色)标配套机或机身中任意一款的消费者,将有机会随机获得红、绿或紫色萌萌怪EOS单肩摄影包中的一款。

除了EOS系列产品外,购买佳能小型数码相机在本次“佳能新年促销季”活动中也会有大量精美礼物相赠。佳能为大家准备了16款小型数码相机,其中包括配备了大尺寸1.0 CMOS图像感应器的PowerShot G7 X。

心动不如行动,除了要用佳能相机将新年的美好时光记录下来外,也要记得把这些逗趣可爱的萌萌怪EOS单肩摄影包、PowerShot相机软包、IXUS手提袋和EOS专业和中级双肩摄影包、EOS M系列酷炫相机包、LEGRIA出游亲子包等新年大礼带回家!



电话:0898+66810659

网址:www.coastallife.cn