

虚拟现实技术VR加速“闯入”现实 看房玩游戏 海南人开启VR生活

H1 本地调查

随着阿里巴巴、腾讯等行业巨头的进入，虚拟现实(Virtual Reality)概念近期明显升温。

然而，什么是虚拟现实？它能做什么？海南的市场运用如何？

例说虚拟现实：

马云帮你VR购物

让你愉快地

买买买

科技的进步，正让线上购物进一步蚕食实体店生意。4月开始，淘宝推出全新购物方式Buy+，使用了Virtual Reality(虚拟现实)技术，生成可交互的三维购物环境。简单说，戴上一副连接传感系统的“眼镜”，就能“看到”3D真实场景中的商铺和商品，实现各地商场随便逛，各类商品随便试。

“这真的不是败家吗？”网友表示。据说Buy+可以100%还原真实场景，也就是说，使用Buy+，身在广州的家中，戴上VR眼镜，进入VR版淘宝，可以选择去逛纽约第五大道，也可以选择英国复古集市，全世界去买买买。

据说，这一技术最大的挑战是如何快速地把淘宝10亿商品在虚拟环境中1:1复原。比如在选择一款沙发的时候，你再也不用因为不太确定沙发的尺寸而纠结。戴上VR眼镜，直接将这款沙发放在家里，尺寸颜色是否合适，一目了然。真有这么神吗？网友们不妨拭目以待。(据北京日报)

什么是VR，专业地讲，它是指利用电脑模拟产生一个三维空间的虚拟现实世界，提供视觉、听觉、触觉等感官的模拟，让使用者如同身临其境一般。

业内人士介绍，VR虚拟技术主要应用在电子游戏、现场直播、影视娱乐、医疗健康、房地产、零售业、教育、工程和军事等领域，不久前阿里也宣布4个月后将推出Bye+虚拟现实网购模式。总之，VR将会使你生活的方方面面发生翻天覆地的变化，而很多变化你以前可能从未想到过。

VR虽已开始渗入海南生活，但记者走访发现，在海南亮相的VR应用层面仍有些简单，大多存在于房地产行业和游戏行业。

■本报记者 王玉洁

VR看房受追捧

“海口首个VR虚拟现实体验馆落户！”“五一”小长假期间，海口西海岸一家房地产项目的这一动作吸引了近千人体验VR看房。记者在现场看到，该房地产项目的VR体验间配套不复杂，市民只需戴上眼镜就可以获得真实的看房体验。

“我只要戴上眼镜，调控手柄，就能开灯、开冰箱，感觉像真的在样板间看房！”海口市民周小姐一下就被VR虚拟技术吸引，喜欢新事物的她虽不是第一次接触VR产品，但却是初次体验VR虚拟看房。

“目前项目新一期实体样板间还没做出来，采用VR看房不仅能让客户提前看到样板间，又能增加科技感。”该项目企划经理余甜甜告诉记者，在海南VR看房还是很新鲜，吸引了近千人体验，大多是20岁到40岁的人。

余甜甜介绍，因为海南本土没有开发VR产品的公司，他们目前与广州一家软件公司合作，“我们将样板间的户型

模型、装修风格设计稿等材料发给对方，半个多月时间对方就能做出配套软件，真实还原样板间室内装修风格、材质、大小等。”

另外，看房同时推出的冲上云霄、切水果等虚拟游戏也吸引不少市民眼球。

最近一段时间，海南大学“Oculus VR”(虚拟现实眼镜)学生研发团队收到了一些房地产项目抛来的合作橄榄枝，这也印证了余甜甜的话，“在房产推介会上，房地产项目方更愿意通过VR看房拓展客源，客户远在千里就能参观样板间，玩转科技。”

虽说已是一比一真实还原的实体样板间，但仍具有市民心存疑虑，“感受一下还是可以的，但依照虚拟的样板间来买房还是需要考虑，眼见为实，我们还是希望看到实实在在的东西。”

VR缺技术支撑

“研发眼镜属于硬件配套研发，最近我们也陆续收到有关旅游项目的合作意向。”海南大学虚拟眼镜研发成员廖望说，为了可以达到VR观赏景区的目的，一些摄影团队有意识地拍摄海南旅游景区的3D全景视频。“这其实也算AR技术的应用，虚拟与现实相结合，考虑到了与人的互动性。”

“VR很时髦也很有前景，就目前来看，VR在海南行业应用不深，海南也缺乏VR技术性企业。”已在海南拓展诸多项目的用友新道科技有限公司相关负责人赖建乐认为，VR核心技术在于芯片研

究，而国内厂商大多在原有的基础上进行研发，核心技术的掌握仍有待提高，可以预见，未来几年VR在海南的应用也将加深，这是大势所趋。

赖建乐举例说，在AR(增强现实技术)方面，很多研发虚拟技术的公司已经通过调整指标改变房间设计和摆件，通过展示不同的光线和视野，给用户更好的体验和互动。接下来，用友新道公司将进军VR教育领域，与技术性企业合作打造VR教育产品。“我们的研发中心将设在北京，因为海南目前仍缺乏VR研发的政策、人才等外部条件。”赖建乐说。

比资费 赛网速 竞服务

三大运营商4G争锋

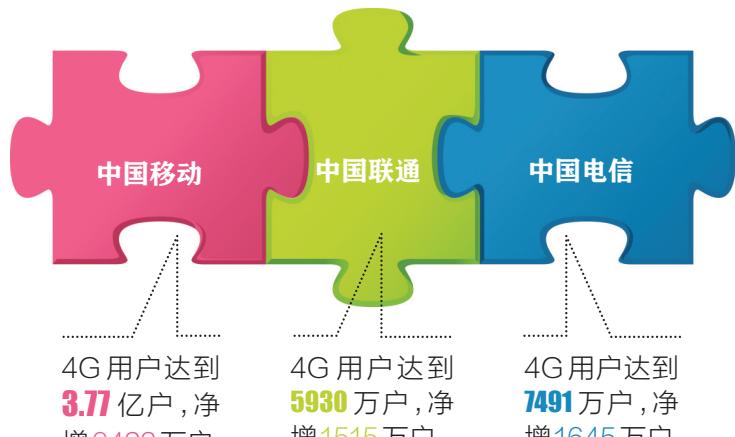
近日，中国移动、中国联通、中国电信先后发布了2016年第一季度财务报表。其中，4G业务方面，经过了一年的基础铺垫，三大运营商都步入了快车道。

据统计，截至今年一季度，中国移动4G用户达到3.77亿户，净增6423万户；中国联通4G用户达到5930万户，净增1515万户；中国电信4G用户达到7491万户，净增1645万户。

自2014年海南4G商用正式启动以来，三大运营商纷纷加大投入和研发力度，随着4G网络的全面建成，4G手机的普及和流量资费的不断下调，三大运营商比资费、赛网速、竞服务，争相为用户创造质优价廉“畅享4G”的商业环境。

■本报记者 杨艺华

截至目前



海南移动

“流量降费”八大举措

海南移动在4G领域行动最早，早在2013年4月29日，中国移动海南公司宣布正式启动4G网络商用。数据显示，截至2016年4月底，海南移动的4G客户占比已经超过4成，达到200万户。

截至目前，海南移动城区4G覆盖率已达到99%，行政村4G覆盖率已达到87%。

海南移动自2015年陆续推出流量安心包、语音短信不限量套餐、假日流量套餐、4G流量卡、夜间流量套餐、夜间流量促销、4G流量大派送、国际及港澳台流量包天不限量“流量降费”八大举措。

海南移动自2015年10月1日起向所有手机客户默认开通固定包月套餐内流量当月不清零服务，套餐内当月剩余流量可以结转至次月使用。截至2016年4月，超过600万客户开通流量当月不清零服务，其中，约380万客户享受到该服务。

海南联通

“4G+”流量王套餐

在中国联通“4G+”战略部署下，海南联通4G网络建设取得成效，从2016年1月开始，海南联通在4G基础上基本完成了“4G+”网络规划和建设，全新的“4G+”网络峰值速率超过300Mbps，比现在的4G网速提高了两到三倍。

5月1日，海南联通推出“4G+”流量王套餐。该套餐每月50元含5GB流量或100元含10GB流量，优惠力度大，“4G+”流量王套餐，解决了用户的“后顾之忧”。

据海南联通相关负责人介绍，联通“4G+”流量王有四大优势：一是套餐流量大，能充分满足用户上网需求；二是流量资费低，该套餐流量资费低至0.15元/MB，同时还有流量放心用功能；三是不强制捆绑语音，“4G+”流量王既可上网又可拨打固定电话，用户打多少算多少；四是不捆绑任何“包”，“4G+”流量王每月除了月租，不再强制捆绑其他功能包，用什么、怎么用，完全由用户说了算。

海南电信

4G套餐“长市漫”价格一体化

2016年上半年，海南电信加大光网建设和4G精品网络建设的投入和推进力度。据统计，截至今年第一季度，在4G精品网络建设上，4G网络已覆盖全省城区、乡镇和农场场部及主要景区，城区覆盖率达到97%。

2015年以来，中国电信针对不同的用户群体，推出三款4G套餐，即新乐享4G套餐、新飞乐享4G套餐以及4G易通卡业务。值得一提的是，这三款套餐都在全国范围内实行长途、市话及漫游价格一体化的资费标准，来电接听也全部免费。

近期，海南电信又推出天翼4G+极速300M的新业务应用，1秒钟即可下载300张高清图片、100首歌曲，下载一部高清电影仅需27秒，比4G更流畅，如套餐基本费89档的套餐产品，可拥有1000M省内上网流量和2000分钟的国内通话时间，真正“资费省，流量足，上网快”，让用户随心享受信息下载和轻松娱乐的体验。

国家工商总局：
网店必须实名

国家工商总局近日公布了《2016网络市场监管专项行动方案》，落实网店实名制，规范网络经营主体，是此次专项行动的重点任务之一。不少网民对此纷纷叫好，并表示落实网店实名制，网店违法的机会少了、成本高了，从而倒逼网店遵纪守法，净化网购环境。网店规范经营，消费者的权益才有保障。

对此，舆论呼吁相关部门严格执法，将网店实名制全面落实，并进一步加强对销售假冒伪劣商品和虚假刷单等行为的监管和处罚力度，为消费者创造一个良好的消费环境。

网民“乔美眉”表示，网店实名制后，网店店主的违法动作就会暴露在阳光下，为治理假货、防范刷单行为打下了坚实的基础。

近年来，网络购物投诉呈现爆发式增长。销售假冒伪劣商品、虚假宣传、刷单炒信等违法行为是网购市场的主要顽疾。网民“倪恒虎”表示，落实网店实名制，是攻克这些顽疾的重要一环。网店无法帮助“马甲”隐身，也就不敢公然违法。

网民认为，网店实名限制的是那些违规经营者的自由，而对大多数网店来说是更好的保护。当然，净化网络购物环境，仅仅依靠网店实名制还不够。在加快对平台内经营者的经营资格审核的同时，监管部门应严厉打击销售假冒伪劣商品和虚假刷单等行为，对其进行依法问责，为消费者与商家创造一个良好的交易环境。

(据经济参考报)

智能家电看起来很美
三大问题待解

在三大白电巨头的2015年年度报告中，发展智能家电成今年的重头戏之一。但与智能电视等产品相比，智能白电的渗透率很低，价格也较高。

记者采访发现，目前，白电市场存在价格高、渗透率低，又欠缺标准化的现状。

问题1：价格高但功能少用

记者看到，某品牌的冰箱中，凡是提供“智能”操作键的，规格差不多的情况下，一般比普通冰箱价格要高五成左右。

有产品经理说，智能家电只是增加了一个无线通信模块，目前以wifi为主，技术上并不难做到。不过由于市场策略原因，智能家电第一阶段上市的都是高端机型，未来才会在终端和低端产品上体现，所以目前价格较贵。

问题2：噱头多致渗透率低

目前，格力、美的、海尔等白电巨头都看上了智能家电这块蛋糕，但至今智能白电的业绩仍不够理想。三大巨头的2015年年度报告中，只有海尔提到了去年白电智能化的销量。

该人士认为，目前市面上“空冰洗”的智能产品仍然停留在噱头多一些，新增的功能并不能真正改变消费者的生活，所以消费者并不买账。

问题3：智能化无统一标准

“真正的智能化是所有家电在一个系统里协同工作，单个家电智能没有意义。”家电人士如此表示。

各个品牌平台各自为政，最终无法让消费者感受到便捷，智能家居能够互联互通非常关键，没有一个统一的接口标准，再智能化也是徒劳，但标准制定是一个漫长过程。

(据广州日报)

“五一”黄金周家电促销影响力正在弱化

据奥维云网(AVC)推总数据显示，“五一”当周彩电市场零售量规模为121万台，同比下降27%，零售额规模达42亿元，同比下降39%。造成“五一”当周彩电市场规模大幅下降的主要原因在于：随着家装市场回暖以及婚庆高峰再现，4月促销热点多，乐视414、国美415、苏宁天猫418的大规模促销，提前截流消费者对传统家电的购买需求。

奥维云网分析认为，“五一”的促销节奏正在发生改变，促销高峰前移至4月中旬，“五一”当周的促销影响力正在弱化。未来彩电市场的“五一”、“十一”两大传统促销节点将逐渐演变成技术产品孵化与升级的舞台。

目前，在日益严峻的市场环境下彩电企业正试图通过硬件的创新寻求一线生机，HDR技术、OLED电视、8K电视和激光电视作为电视未来发展的方向，成为“五一”促销彩电企业和消费者关注的焦点。

(据人民网)