

· 动态 ·

北京电信家庭宽带速率提至2M以上

商报讯(记者 吴辰光)近日完成首批家庭宽带免费提速工程后,中国电信北京公司(以下简称“北京电信”)家庭宽带的速率已全部达到2M及以上水平。同时,4M以上家庭宽带用户的提速也将于近期启动,并逐步提升整体速率至4M及以上水平。

自去年下半年以来,中国宽带被认为与欧美水平差距拉大,宽带已成为用户和业界关注的焦点。工信部为此提出将推动实施“宽带中国”战略,争取到“十二五”末,城市家庭带宽达到20M以上。同时,北京电信提出了今年的宽带计划:“2M起步,4M主流,8M领跑,最高20M。”也就是说,今后,北京电信提供的宽带速率最低也能够达到2M,新入网用户2M起步。

豌豆荚安装总量超2500万

商报讯(记者 吴辰光)豌豆荚实验室日前在京发布全新的基于PC客户端的豌豆荚手机精灵2.0版本,并宣称年内将推出与之相关的部分开源项目。

豌豆荚2.0版本的开发时间共计10个月,几乎占据该公司整个创业历程近一半的时间。在新版本的开发中,豌豆荚没有继续依赖传统的Windows开发框架,而是基于Webkit技术开发非浏览器软件。此外,利用离线缓存提升加载速度,豌豆荚2.0能够更快地读取手机通讯录,并且大量使用CDN加速自动挑选最快的内容下载。豌豆荚创始人王俊昱表示,目前豌豆荚的Windows版(PC端)总安装量已经超过2503.9万。这款软件自2010年4月发布后,达到百万安装量用时10个月,此后8个月达到千万安装量。目前,豌豆荚的日活跃用户规模超过百万。

ADP通过收购扩展服务团队

商报讯(记者 金朝力)人力资源服务提供商ADP日前宣布,收购Randstad控股公司的印度分支——Ma Foi Randstad 公司的薪酬管理服务业务。交易细节尚未公布。据悉,Ma Foi Randstad 公司利用高度定制的薪酬服务引擎向印度境内的企业提供薪酬管理服务以及社会福利管理,主要包括大约350家跨国公司和本地品牌公司。通过这次收购,ADP 将获得一支由200名新的管理顾问构成的服务梯队。

从2009年开始,Ma Foi Randstad公司就和ADP 一起推广实施ADP Streamline 服务。这是ADP向成长型的跨国公司客户提供的主要服务组合。在多个国家拥有分支机构的中小企业都可以使用该服务。此次收购表明,ADP正在向大型成长型市场中的人力资源商务流程外包业务方向扩展。

微信成“3·15”晚会投诉新平台

商报讯(记者 金朝力)中央电视台与腾讯公司日前在京举行了2012年“3·15”晚会网络筑“诚”行动启动仪式。这是今年“3·15”晚会主题传播活动的第二站。“3·15”晚会将通过腾讯平台,实现传统媒体与新媒体的无缝合作,共同维护消费者权益。

今年“3·15”网络筑“诚”行动最大的特点就是与时下网络最新应用工具的广泛合作,微信就是其中之一。据腾讯微信产品人员介绍,消费者可通过添加“3·15”晚会的官方微信账号 CCTVQQ12315或扫描二维码与“3·15”成为好友,并可通过文字、图片和视频等多种形式向“3·15”晚会直接报料或建言。只要拿起手机,消费者就可以发现,其实“3·15”就在你的身边,无论是“查找附近的人”还是“摇一摇”都可以轻松获知“3·15”晚会官方微信账号,随时参与互动。

九城与上海申花联合推广新游戏

商报讯(记者 金朝力)近日,国内知名的游戏公司九城宣布,法国球星阿内尔卡正式出任九城旗下子公司Red5 Studios的旗舰产品《FireFall》的代言人。

今年1月,九城发布公告,宣布与阿内尔卡达成合作协议,阿内尔卡成为九城旗下子公司Red5开发的《FireFall》的全球代言人。阿内尔卡将配合参加《Fire-Fall》的各项推广和代言活动,同时授权九城在《Fire-Fall》的推广活动中使用其姓名、肖像和其他身份信息。公告还显示,九城与上海申花达成为期两年的《Fire-Fall》联合推广合约。根据合约规定,《FireFall》将成为上海申花球衣的品牌广告赞助商。第九城市副总裁Tony Park认为,通过九城与上海申花、阿内尔卡的合作,将进一步提升《FireFall》在全球的品牌价值和媒体关注度。

联合CEO首次亮相

网秦将加大海外扩张战略

刚刚上市不久,国内最大移动安全公司网秦就显示了自己的野心。日前,网秦创始人兼CEO林宇和刚刚上任的联合CEO奥马尔·汗首次亮相,同时宣布正在加大海外市场投入力度,以实现在全球范围内快速扩张的目标。

“网秦要在3年内成为全美最大的移动安全公司;在未来5年,要让全球60亿用户人人都有一朵‘云’。”网秦CEO林宇说:“网秦拥有全球最大的移动安全‘云’,能够收集到最全面的手机病毒样本及垃圾信息样本,通过服务器云处理后,再更新产品客户端至最新的策略库,为用户提供及时有效的安全防护。”

作为国内第一家海外上市的移动互联网公司,目前,网秦全球用户达到1.2亿,拥有近30项具有国



际领先水平的自主知识产权核心技术和移动信息安全相关专利,是国内首家提供全天候手机安全服务的企业。

调查显示,网秦占中国手机安全市场份额的61%,海外市场的份额超过43%。目前,网秦不仅在北京设立了总部,还在香港、台北、硅谷、达拉斯、伦敦设有分公司。在无线产业链的合作方面,高通和

联发科是网秦的战略投资者,全球五大运营商已经有3家与网秦合作,全球十大手机厂商大部分是网秦的合作伙伴。

在公布了业绩后,网秦两位联席CEO将分别负责网秦在国内和国外的业务。林宇负责以中国区为主的业务,而奥马尔·汗将负责海外发达国家市场,如北美、西欧、日本、韩国等,而海外市场也成为

网秦新的目标。

今年1月,前三星移动高管奥马尔·汗加盟网秦,出任联席CEO职务,其主导过三星Galaxy的研发,并成功入围全球“安卓人物”评选的三强。奥马尔·汗也透露了对网秦海外市场战略布局的信心。未来网秦将以北美分公司为核心,借助网秦美国安全研究中心乃至硅谷的技术团队,提供更加贴近美国用户使用习惯的产品和服务。

业内人士指出,移动终端的爆炸性增长催生了移动安全的需求,人们不止用手机打电话、发短信,更多的人用它取代电脑,手机上网的安全问题也日益严重,而网秦的双核模式无疑将提升该公司在全球范围的竞争力。

商报记者 吴辰光/文
企业/供图

欲借鉴移动社交模式

前程无忧年收入达到13.7亿元

近日,前程无忧发布了2011年财务报告。该财报显示,前程无忧在去年收入达到13.7亿元,利润3.9亿元,均创下公司成立以来的最高纪录。在此基础上,未来前程无忧也将探寻新的发展模式。

前程无忧去年的收入增长了25.7%。公司将此首先归功于雇主强劲的用人需求。该公司在2011年向24多万名独立雇主提供了招聘服务,客户数量增长了14%。而前程无忧的一份调查报告说,2011年企业员工的离职率达到19%,也为历年之最。其次,在过去一年,前程无忧打破了建立分公司开拓新市场的方式,通过Call Center和区域业务中心,业务覆盖区域超过80个城市。

值得注意的还有,前

程无忧2011年四季度其他人力资源相关收入增长33%。这是指雇主们对人力资源外包、校园招聘以及培训服务需求的提升。这也显示出作为惟一一家上市的中国人力资源服务公司,多方面获取收入的能力正在加强。

此外,前程无忧在春节后发布的职位数比2011年同期增长了10%。中国人才市场在今年初呈现出供需两旺的局面。由于业绩出色,前程无忧在发布财报后的第二天股价上涨12%。

虽然全球经济不振,特别是欧洲经济陷入衰退,但是中国企业的用人需求未受明显影响,相反,中国在欧洲市场的多起收购甚至加大了人才之需。前程无忧在中国春节后发布了人才需求的

数据,职位总量增长了10%。数据显示,大多数行业加大了招聘力度,甚至受到宏观调控的房地产企业也没有减少招聘的迹象。最新的一则消息说,房地产企业恒大地产集团有限公司,今年春季计划招聘员工5300人,比往年的平均招聘规模增加了一倍以上。不过,贸易和电子行业还是受到全球经济的拖累,职位数量比去年同期下降了2%以上。

同时,招聘的服务方式正在悄然发生变化。这家目前惟一上市的中国人力资源服务公司在过去一年经常会被问到“社交网站对人才招聘的影响”。前程无忧CEO甄荣辉表示,至今还没看到较为清晰的社交网站收费模式,同时社交网站需要有

较大的规模,才能运转起来并产生作用。中国目前的社交网站不下10家,用户分散。要有耐心给其一定的成长时间。

不过,前程无忧在对4500万的个人用户服务中,增加了一些类似社交网站的功能。比如一项名为“加入粉丝团”功能,可以让人团的用户及时了解该雇主的用人需求,并可以和同一个粉丝团的用户聊天沟通,受到用户的喜爱。甄荣辉表示,在新模式还没成熟的时候,前程无忧更愿意借鉴社交网站中的一些功能加入到现有的产品和服务中。前程无忧始终将“看准时机”作为一贯策略。未来,当移动通讯和社交网络成熟时,前程无忧也将是受益者。

商报记者 吴辰光

爱普生打印机促销主打服务牌

近日,爱普生热销机型——原装墨仓式打印机L101/L201推出买就送两年保修的活动。用户只要在3月31日前购买爱普生原装墨仓式打印机L101/L201,就可以享受到两年保修。这也让用户在畅快打印的同时,告别“售后”之忧。

据悉,爱普生L101/L201在业内首次采用原装

墨仓系统,稳定可靠,故障率低,让用户兼顾成本控制 and 高质量打印的同时,确保安心使用。

首先,L101/L201采用恒压墨仓结构,可以精准控制供墨压力,确保持续稳定的供墨,用户无需自行调节墨仓高度,即可实现打印输出畅通无阻。其次,整个系统采用准密封隔光设计,避免了

尘埃的进入,极大降低了堵头率。双分子材质导墨管,可防止水分挥发,确保墨水长久保存,呈现高质量的打印品质。特别配置了超大容量墨水,四色墨水每色容量高达70ml,黑色可实现4000页打印,彩色可实现6500页打印,无需频繁更换墨盒,是小型商务用户的理想选择。

按照爱普生官方提供的数据,两款产品每瓶黑墨的价格仅为60元,而彩墨的售价也大致为每瓶60元。按此算来,打印覆盖率为10%的ISO文档,黑色单张成本不到2分钱,彩色不足5分钱,单纯计算打印成本就已经与改装连供机持平,成为小型商务用户的“专属”之选。

商报记者 金朝力