

海内外市场均有突破

联想剑指智能机头把交椅



继成为国内第二大智能手机厂商后,联想手机在海外市场也寻得重大突破。近日,据IDC发布的去年四季度全球智能手机市场报告显示,联想以940万部的销量,跻身为全球第五大智能手机厂商。这也意味着联想与苹果、三星之间的差距越来越小。

一直以来,联想始终从定位、设计、价格、渠道等方面满足不同消费人群的需求,并依据运营商给予的政策指引,开发更适合中国用户的智能手机产品。此次发布的联想智能手机S868t,无论在产品外观、整体性能还是用户体验方面都有了进一步提升。

据悉,该手机是中国移动TD首款5.0英寸双通智能机。屏幕的升级符合时下智能机发展趋势,分辨率达到了960×540的qHD级别,单位像素解析度非常高。

同时,S868t可以支持TD-SCDMA和GSM双卡同时工作,拥有真正的双通路机制,两个手机卡独立工作,并可同时实现通

话功能。尤其对于业务繁忙的商务人士来说,相比双卡双待产品,双通手机则可以真正实现省去了多带一部手机的麻烦。

此外,联想智能手机S868t采用的1.2GHz双核CPU和Android4.0系统,已经成为了主流智能机的标准配置。而手机整体性能的提升,则不只体现于某一项重要参数,更多体现在产品细节的表现。

联想智能手机S868t即是如此,其RAM内存已经扩展到1GB,这与市场中大部分智能手机搭载的512MB RAM内存相比,容量更大,读取速度也更快。此外,800万像素+30万像素的双摄像头配置也为手机增色不少,相比于

绝大多数主流智能机采用的500万像素摄像头,联想智能手机S868t的拍摄画面更加细腻、清晰。

“联想手机取得如此辉煌的成绩,既是意料之外,又是情理之中。此前,我们从没想过能用一年多的时间就攀升到国内市场份额第二,成为仅次于三星的国产手机龙头。这不仅体现了联想手机在产品创新、客户体验、渠道拓展等方面的努力,还少不了运营商的大力支持。”冯幸说道,“今年智能手机领域的竞争将会更加激烈,多核和大屏将成为趋势。接下来,联想将坚定不移地深挖定制市场,根据运营商定制需求,推出丰富的产品组合。”

据Gartner预测,在攀升为中国第二大智能手机厂商后,联想是中国本土惟一可以与顶级国际品牌竞争的智能手机制造商,并有望在今年取代三星,成为中国第一大智能手机厂商。

北京商报记者 吴辰光

· 资讯 ·

联发科技 四核SoC支持联想IdeaTab平板

联发科技近日在移动世界大会上宣布,联想全系列四核平板电脑IdeaTab S6000采用其四核SoC,以抢占全球快速增长的平板电脑商机。联想IdeaTab S6000采用10英寸大屏,搭载安卓4.2果冻豆系统,机身重量仅560克,具有高性能、超流畅性以及轻巧便携的特点。联想在过去的两年中积极扩大其移动产品市场份额,而联发科技则助力联想在移动终端领域的竞争优势渗透至中高端市场。去年底,联发科技推出的首款商用量产四核智能机系SoC,大幅缩短了产品上市时间。

尼康 发布eLIFE Series系列新品

尼康eLIFE Series新型高端眼镜镜片近日在上海举行了产品发布会。尼康作为光学领域的领导品牌,其eLIFE Series新型镜片在传统镜片基础功能上,添加了减缓疲劳的技术,更有针对频繁用眼的青少年的特别设计,让使用者在长时间用眼的环境下依然不会产生疲劳感。另外,其Digi-life的多层次渐进设计让视觉更容易进入到移动设备的“小”文本模式,而无需时间上的适应,由大到小,由远至近的无缝式视觉感观,使用户在面对手机、电脑屏幕时获得更好的画面感。

IBM 新兴技术大学正式成立

IBM软件集团上周五在北京正式成立了IBM新兴技术大学。据IBM大中华区战略及市场总监吴立东介绍,IBM新兴技术大学由IBM软件管理高层出任管理层,设立六大学院,聚焦大数据、移动应用、云计算、社交协作、敏捷开发、应用集成等热门技术趋势及IBM核心技术,面向从开发人员、运维人员、数据库管理员、架构师到IT主管和CIO等国内数百万的IT专业人士。在软件技术为主导的产业中,具备掌握领先技术的IT专业人士将成为企业获取成功的核心竞争力。

爱立信 联手SAP发布机对机云解决方案

爱立信和SAP近日签署协议,将共同推广和销售基于云的机对机(M2M)解决方案和服务,并通过全球运营商面向企业用户提供。该机对机解决方案将基于爱立信和SAP的“软件即服务”(SaaS)组合产品。企业借此不仅能有效克服多行业端到端解决方案缺乏的障碍,还将享受包括前期投资小、能更快地将产品推向市场等额外利好。此外,该解决方案也将有助于提高企业在维护、远程服务、库存、物流、道路运输管理、销售和客户体验管理等关键业务流程的效率。

网宿科技 上年净利润同比增长近九成

网宿科技于近日发布了最新年度业绩快报。快报显示,该公司在2012年实现营业利润约1.12亿元,同比增长109.43%;净利润约1.03亿元,同比增长88.03%。业绩增长的主要原因在于该公司加强了传统互联网市场以及企业及运营商市场的产品开拓力度。另一方面,该公司的产品结构进一步优化,包括WSA和CTM产品在内的高利润产品占比增加。2012年网宿科技各项经营指标保持稳定增长,在视频、门户网站、游戏以及电子商务等领域,市场占有率大幅增长。北京商报记者 曲忠芳/整理

魔幻“双用”SIM卡来袭

北京移动助您玩转智能手机

当下,随着智能手机的普及使用,换用Micro-SIM卡智能机需要裁剪原SIM卡或更换Micro-SIM卡,之后就只能使用Micro-SIM卡智能机,而无法使用普通SIM卡手机,这给部分用户带来了小小的困扰。

全球通客户张先生是一个典型的“国际商务飞人”,在国内张先生使用中国移动的G3定制版三星Galaxy Note II手机,出差

时需使用公司配发的黑莓手机更加快捷地收发EMAIL。

之前张先生自己把普通SIM卡剪成了Micro-SIM卡大小,在三星Galaxy Note II里使用正常,但是换黑莓使用时,只能通过加上“卡托”来还原成普通SIM卡,张先生在网上买的卡托并不能“严丝合缝”地和剪卡匹配,每次换机使用时都得小心翼翼地拼接。

对此,北京移动在2013年新春推出了中国移动“双用”SIM卡,可实现普通SIM卡手机和Micro-SIM卡智能机同时兼容。此卡外形采用卡托套Micro-SIM卡的形式,对于普通SIM卡手机的用户,直接抠下此SIM卡外层的大卡,安装即可使用;而对于iPhone4/4S、HTC One X、三星Galaxy Note II、Nokia 920t等高端智能机的用户,则只需

抠下里面的小卡,就可摇身一变成为Micro-SIM卡使用。

据了解,从即日起至2013年6月30日,北京移动用户发送TYWLAN至100860140862,即可参与WLAN每月20小时免费体验(仅限在北京地区“CMCC”标识下的北京移动WLAN网络下使用),轻松畅享移动新生活!详情请查询10086。

北京商报记者 吴辰光

爱奇艺“台网联动”平台优势凸显

东方卫视、爱奇艺日前在北京共同举办“三月映像会”,活动现场,众多媒体与观众共同见证了两部3月重磅大戏——《青春期撞上更年期2》与《娘要嫁人》的开播。

这也在2013年的短短两个月里,东方卫视、爱奇艺的第五度联手。两大强势平台之间的“台网联动”已经完成了从尝试性、个案化向无缝化、全平台的关键转变。

“三月映像会”旨在增

强视频网站、电视台以及观众与优质大剧之间的互动。由东方卫视、爱奇艺携手举办的此次“三月映像会”则针对即将热播的两部都市现实题材电视剧《青春期撞上更年期2》、《娘要嫁人》,展开预热式大剧互动与前期播出推广。

2013年,东方卫视、爱奇艺在《顶级厨师》等多个项目上“台网联动”效果显著,从热播大剧到多档大型综艺节目,均取得收视与口碑双丰收。

此前在双方平台同步播出的《青春期撞上更年期》轻松在爱奇艺创下点击超2亿的收视成绩;深度联动的《顶级厨师》及其衍生节目“顶级美食三部曲”则大胆打破常规,无缝化对接双方资源,共同开发系列衍生内容并联动播出。从节目开发到后期推广全程协作,成功打造热点内容的网络影响力,也为观众带来了更为完整的全媒体视频服务。

北京商报记者 金朝力

