

· 动态 ·

中国电信面向74个地区推天翼MiFi

北京商报讯(记者 曲忠芳)近日,中国电信宣布面向74个最热门的出访国家和地区推出天翼MiFi产品,用户可以每天最低48元至最高128元的资费无限量使用移动上网国际漫游服务。

据介绍,中国电信此次推出的天翼MiFi产品分为三个资费区域:中国香港、澳门为48元/天;大部分东南亚国家和地区为88元/天;欧洲、美洲、非洲的主要国家为128元/天。天翼MiFi的资费不但透明、查询便捷,且为不限流量使用,若配合MiFi终端或手机的移动热点功能,还可以实现多人共享。本次中国电信将率先在上海、北京、江苏等10个省区市推出天翼MiFi产品,并陆续在其他地区推出,凡中国电信后付费用户均可在指定营业厅办理。

亚马逊独家首发戴尔超极本XPS11

北京商报讯(记者 吴辰光)近日,亚马逊中国宣布,戴尔最新XPS11二合一变形超极本在亚马逊中国平台独家首发,此前已启动了预售活动,这是亚马逊拓展PC产品线的又一项举措。

戴尔XPS11变形超极本采用360度旋转多点触控屏幕,触控式按键键盘具有背光功能,能满足用户在低光照环境下的键盘操作,外观设计具有时尚感。该款产品搭载了英特尔最新的Haswell处理器,内置40Wh锂电池,续航时间能达到8小时以上。

除了此次首发的XPS11,戴尔的灵越、Vostro等系列产品均在亚马逊平台热销,未来亚马逊还将与戴尔达成直供合作,实现资源平台互换。在此之前,亚马逊已与微软、苹果、三星等多个品牌建立了直供合作关系。

富士通多款高速扫描仪新品面世

北京商报讯(记者 吴辰光)近日,富士通在京推出多款高速扫描仪新品。至此,富士通的扫描仪产品已经被运用在金融、政府、教育等多个行业中。除了推出面向企业用户的fi系列外,富士通还专为专业用户推出ScanSnap系列产品。

此次新品包含四款fi系列产品,分别是fi-7180/7280、fi-7160/7260,这四款产品在同类别扫描仪中扫描速度最快,采用全新的扫描驱动软件和图像扫描软件,并且具备多种“智能功能”,包含确保混合纸张扫描时进纸稳定,支持对多台扫描仪进行安装和操作的集中管理功能,减少人力成本和时间。

此外,还有专门为中小企业量身定制的ScanSnap ix500,可以通过WiFi与移动设备连接,将扫描的数据通过WiFi发送到移动设备中。

亿美软通“微智通”启动微信营销

北京商报讯(记者 曲忠芳)近日,国内移动商务平台服务提供商亿美软通宣布,旗下“微智通”整合微信公众平台,其具备的微网站、微营销、微订单、微统计等模块化功能,能够帮助企业用户在微信公众账号基础上快速建立自身专属“轻App”,解决传统企业App用户入口安装的尴尬。

据悉,“微智通”是亿美软通顺应移动互联网趋势打造的微信营销服务平台。早在今年年初,亿美软通就已推出了“掌客通微信版”初步试水企业微信营销领域,并获得良好的市场反响。随着微信将更多功能接口进行开放,微智能也进行了全面升级,对接微信接口功能,同时为企业提供营销订单与统计功能。

云设计工具正成企业新竞争力

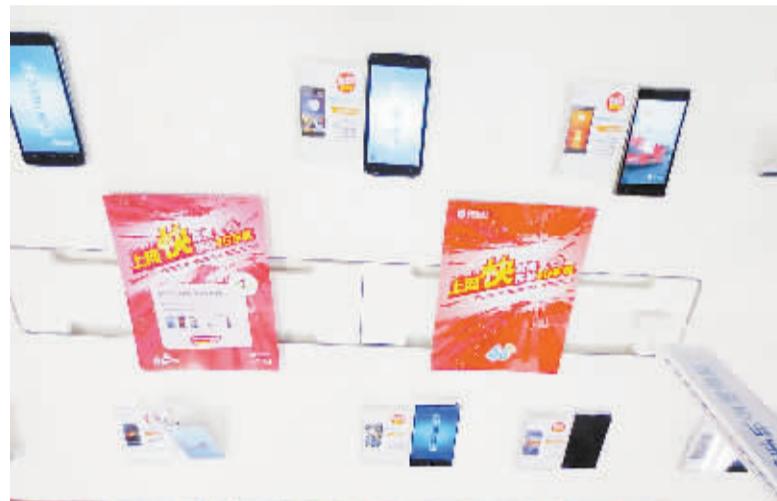
北京商报讯(记者 曲忠芳)近日,国际软件公司欧特克制造业PLM/PDM全球行业高级经理理查德·布拉切表示,如今各个领域的公司正利用基于云技术的设计工具,分析各种设计、进行大量模拟以及更好地管理它们的数据和业务流程。云技术为其在市场中取得一席之地提供了技术保障。

理查德认为,更好的协作等于更好的产品,敏捷性和定制化服务必不可少,开放性也很关键。利用云设计工具的企业能够令产品较之其竞争对手更快地进入市场,并且比竞争对手更接近客户。此外,云技术的发展会造就一批“不寻常企业”。例如个人能够得到集体融资平台的支持并利用云技术进行设计、建造和生产产品,然后成为全球市场领导者。

移动推广4G 联通赠送流量 电信主打合约机

运营商岁末掀用户争夺战

临近2013年岁末,中国移动、中国联通和中国电信陆续启动了年底用户回馈及优惠活动,涵盖话费、合约机、流量等多方面,意在保持老用户品牌忠诚度的同时争夺新入网用户。



与往年不同的是,12月4日工信部向三大运营商发放了TD-LTE(4G)牌照,因此中国移动在今年底的营销活动将4G推广作为重点。而中国联通则以赠送流量为主,中国电信主打合约机优惠促销。

中国移动宣布,用户可免费至营业厅更换4G专用的USIM卡,同时提供包括三星、索尼、华为、酷派等多品牌的8款4G手机。与此同时,中国移动还在包括北京、广州、青岛在内的六个4G试商用城市推出了4G资费套餐,分为600元到6万元不等,搭配一定的套餐额度,可享受到赠送预存额度一半的话费赠送。一直以来,预存话费是运营商捆绑用户在网的最常用策略。

此外,中国移动一贯针对全球通用用户推出的预存话费赠送话费的

活动,也搭配了4G体验抽奖活动,由此可见中国移动对4G业务的推广力度。全球通用用户预存活动内容从600元到6万元不等,搭配一定的套餐额度,可享受到赠送预存额度一半的话费赠送。一直以来,预存话费是运营商捆绑用户在网的最常用策略。

不同于中国移动在4G业务发力,目前发放的TD-LTE牌照,中国联通和中国电信在这一领域投入比例较小,因此两家的年底圈抢用户仍以3G为主。具体来说,中国联通以流量赠送为主,中国电信则主打3G合约手机促销。

中国联通日前宣布,即日起截至2013年底,3G VIP用户根据不同的在网年限可获得不同的流量赠

送,如六月至一年内在线用户可获赠500MB数据流量,1-2年在线用户获得1GB流量,其他根据年限每年累加1GB流量,最高赠送4GB流量。

据中国联通客服人员介绍,赠送流量次月,即2014年1月到账,规定期内使用不完不能叠加到下月。另外,中国联通还从月初开始对包括苹果iPhone 5C,三星S4、Note 3等在内的旗舰级高端机型进行降价促销,最高降幅达到800元。

合约机降价策略也成为中国电信年底重要的促销手段,与中国联通不同的是,中国电信主打的是中低端机型。电信用户预存1399元可获得包括华为C8815、酷派5891等多款四核大屏智能手机一部,享受在网两年的每月最低69元套餐;或预存999元可获得4.5英寸双网双待手机,享受两年49元套餐,这相当于用户两年期间基本无需再交话费。

此外,中国电信北京公司还在维修服务上下足了功夫。针对市场热销的旗舰手机三星Note 3(GT-N9009),北京电信联手三星电子共同宣布,凡是在12月31日之前购买电信版Note 3的用户,自服务生效日起90个自然日,用户原因导致手机主机破损,由三星免费承担维修手机所产生的零部件重置费用和维修人工费用。

对于运营商来说,年底回馈用户以及促销是稳定用户数、增加新增用户群的重要环节。由于今年的岁末赶上了4G发牌的时间节点,因此使得一直处于4G抢跑状态的中国移动增加了4G推广的元素,而中国联通和中国电信在TD-LTE市场比重较小,因此这两家运营商基本延续了以往的优惠活动内容,即仍以推广3G为主。

北京商报记者 曲忠芳

避免3G时代碎片化难题

双4G标准融合打造全球统一产业链

随着工信部发放4G牌照,国内LTE用户即将呈现出爆炸式增长态势。据GSA数据显示,目前全球已有超过1.44亿的LTE/3G多模连接,83个国家部署了222个LTE商用网络。

与3G时代各种通讯制式互不兼容最大的不同在于,LTE作为一个全球通用标准,有助于全球打造统一的产业链。基于管理3G网络的经验,为了避免市场碎片化,全球运营商从一开始就推动LTE作为一个通用标准支持FDD和TDD模式,两个模式间只有非常小的必要差异。

目前看来,因为LTE FDD在全球部署较早,已经获得了终端规模上的成熟和成功,由于技术和产品的共通性,TDD将受益于FDD部署的规模。目前全球23个LTE TDD商用网络中有11个由已经部署了LTE FDD网络的运营商推出,也有超过百款终端同时支持LTE FDD和TDD,以满足运营

商的自身网络需求和用户的全球漫游需求。

全球移动设备供应商协会(GSA)主席Alan Hadden认为,由于LTE是全球统一、通用标准,LTE FDD与TDD的网络部署和用户终端制造都可以极大地受益于LTE的全球规模经济。

国内方面,工信部表示,TD-LTE和LTE FDD相互融合并共同发展已成为未来全球移动通信产业的趋势。目前,我国已规划了TDD和FDD制式的无线电频率,为充分利用频率资源,方便用户在国内外都能很好地使用移动通信业务,我国需统筹发展TD-LTE和LTE FDD。

一直以来,中国移动等已经在各地建设了LTE试验网,据了解,中国移动去年已在15个城市建设了2万个基站。中国移动董事长奚国华今年曾提出“双百”目标,今年年底LTE TDD将覆盖100多个城市,建

设20万个基站,LTE终端采购量超过100万部。

博思咨询国际有限公司董事总经理龚斌认为,从用户发展和营收来看,4G发展速度远高于3G网络部署之初的记录,未来三年国内4G市场将呈现爆炸式增长态势,而非3G初期渐进式增长。

值得注意的是,2G时代,国产手机很难在高端领域有所建树;3G/LTE则“大不同”,目前中兴通讯、联想、华为等在国内外已发布多款LTE手机及数据卡,均采用骁龙处理器,支持LTE/3G多模连接。

终端厂商关注的是,从入门级到中高端,是否可以利用同一个芯片平台推出满足完整市场需求的4G产品系列。目前,高通正在出货的所有LTE芯片组都支持LTE FDD/TDD和3G多模,能以一个平台满足国内三大运营商的4G LTE部署要求。

北京商报记者 吴辰光