

厂商大力推广换不来用户热情

触控类笔记本难当PC救世主

PC厂商想借触控类笔记本救市的愿望恐怕要落空了。近日,北京商报记者在走访主流电子卖场时发现,尽管PC厂商不遗余力地加大推广,但消费者热度并不高。业内人士指出,触控类笔记本或将与传统笔记本电脑一同步入消亡命运。

厂商卖力吆喝

连日来,北京商报记者走访了中关村鼎好电子商城、朝阳门外百脑汇、顺电等京城主流电子卖场,发现联想、华硕、宏碁等各大品牌均有多款配备触控屏的笔记本电脑在售,价格从3500元到近万元不等,销售人员竭力向路过的消费者推荐此类产品。

一位长期从事PC经销工作的人士介绍,触控类笔记本电脑已成为厂商营销推广的重点品类,目前在售的触控本以超极本为主,大约近七成的超极本配备了触控屏,而触控笔记本又包括了一些混合型的变形超极本,即号称平板与PC二合一。另

外,非超极本中也有部分产品支持触控操作,但数量不多。

数据显示,在各大PC厂商中,尤以华硕对触控类笔记本的推广力度最大,其出货的笔记本电脑中有20%都配备了触控屏。在今年10月时,华硕曾一口气推出多款触控类笔记本新品,将宝押在了可变形的触控类混合笔记本电脑上。

同样,联想、惠普、戴尔、宏碁等其他厂商也因看好触控类笔记本电脑的市场前景,不断加大触控类笔记本电脑的比重,甚至不惜花重金砸广告扩大营销规模。

通信世界网总编辑刘启诚指出,传统笔记本电



脑的销量持续下滑成为常态,PC厂商开始添加了触控、变形等新元素到笔记本电脑上,来作为营销的噱头。从一定意义上说,厂商推触控笔记本电脑实属无奈之举。

用户反应冷淡

与厂商卖力吆喝形成鲜明对比的是,用户对笔记本的触控功能并不“感冒”,大多数用户保持观望态度,甚至怀着一种“可有可无”的态度。

在朝阳门外大街的百

脑汇电子卖场内,一位宏碁电脑经销商透露,触控类的笔记本电脑销量并不理想,往往一天内卖出十台普通笔记本,触控笔记本最多能卖出一两台。

随后,北京商报记者随机采访了十几位普通消费者,获悉触控对用户来说并无太大的吸引力。其中,一位前来问询的张先生坦言称:“笔记本电脑能触摸屏幕操作,用起来感觉怪怪的,不太习惯。”而另一位李小姐则质疑:“我并没有从新添加的触控功

能上感受到明显的好处。”

对此,华硕电脑CEO许先越此前在接受媒体采访时也承认,触控笔记本成长的速度并不快,国内用户大部分处于观望状态,他将这一问题归咎于微软Windows 8系统在视窗界面等改变过大,影响了用户习惯。

然而,业内专家指出,微软Windows 8系统的“不给力”是一方面原因,但更重要的原因在于,智能手机和平板电脑在娱乐功能上已基本替代了笔记本电脑,消费者对笔记本的功能需求越来越受到局限。在这种情况下,是否触控对消费者来说已成为一个非必要条件。

难挽PC颓势

由于消费者的冷淡反应,触控类笔记本电脑正陷入尴尬境地。一方面,消费者对触控操作的需求更多地停留在智能手机与平板电脑端,如娱乐、通讯、社交等领域,相反对笔记

本的触控需求并不高,另一方面,随着平板电脑添加更多创新的功能,以及配合外接键盘等,对笔记本的替代作用越来越大。因此,触控类笔记本也很难担纲起挽救PC颓势的重任。

除此之外,目前大多数PC厂商只是简单地将触控屏移植到笔记本电脑上,而并未深挖触控操作的细分市场,产品创新不足,造成触控类笔记本电脑难以对用户产生足够的吸引力,甚至不敌传统类笔记本。

更有悲观人士提出,未来笔记本电脑将先于台式机消亡。笔记本电脑最初兴起之时,主要优势便是方便携带和移动办公,但是随着大屏智能手机、平板电脑等移动新设备的兴起,笔记本的便携优势已不复存在,未来笔记本电脑这种产品形式或将消亡,而平板电脑将全面取代笔记本电脑。

北京商报记者 曲忠芳

北京移动开通“业务扣费主动提醒”业务

如今,清楚地明白地掌握自己所开通数据业务的内容及扣费情况,已成为用户的“必修课”之一。近日,北京移动推出“业务扣费,主动提醒”服务举措。

上周,为了使手机中存储的电话号码更安全,移动用户张先生开通了北京移动的号簿管家业务,发送短信KTPIM到10086后,马上收到回复:“欢迎订购中国移动号簿管家业务,您将收到由10086发送的订购

确认短信,请注意查收。”片刻,张先生就收到了北京移动的订购确认提醒短信:“您好!您将订购中国移动的号簿管家服务,标准资费3元/月,请在24小时内回复‘是’确认订购,回复其他内容和不回复则不订购。”

这就是北京移动推出的“业务扣费,主动提醒”服务举措。当移动用户订购中国移动增值业务时,在扣取费用前,会收到10086开头号码发送的扣费提醒短信,明确告知用

户业务收费情况,如果用户对业务有疑问,也可直接根据短信内容提示,取消该业务。

所以,这项服务可以有效防止未经用户确认违规订制、山寨机内置功能恶意订制等违规现象,最大限度地保护用户利益。北京移动“业务扣费,主动提醒”服务从用户角度出发,用最贴心、最诚挚的服务态度提供全新的服务体验。

北京商报记者 吴辰光

避免意外损失发生

网秦手机保障服务解决维修难题

北京商报记者日前从网秦获悉,自8月网秦推出手机保障服务以来,包括天津、福建、广州等在内的6个省市的用户率先用上了“手机保”,并获得理赔,成功换得新机。

天津南开区的付女士不久前刚购买了一部Note 3,为了防止手机发生意外,便购买了一年的网秦“手机保”服务。几天前手机意外掉进了水中,无法使用。随后付女士在电话联系客服确认情况后就由专门的快递取走手机,经过维修部门检测后,因为进水而造成了主板烧坏,决定为其更换一部新手机。付女士凭借网秦的“手机保”服务,避免了近5000元的损失。

网秦相关负责人表示,除了付女士以外还有五个城市的部分用户通过“手机保”完成了理赔,更换了

新的手机。

福建、广州、河北、河南、山西五个城市的一些用户均是由于意外手机掉落,造成手机摔坏而不能使用。在致电客服确认受理后,均在第一天就开启了理赔程序,经过检测后确定为无法维修,第一时间为用户更换新机。整个过程均是快递上门取走和送回手机,用户无需出门一步即完成了手机维修。

据了解,网秦“手机保”是网秦推出的手机硬件维修保障服务,分为包月、半年、全年的保期。日常中因意外造成的进水、损坏等情况,“手机保”全部负责进行免费维修。维修步骤也很简单,只需拨打客服热线:400-686-7616即可完成理赔申请,成功理赔后会有快递上门取走和送还维修的手机,用户完全无

需出门。如果手机无法维修好,会为用户更换一个与原手机同样的或者略好于原手机的新机。

数据显示,手机损坏后41%的手机用户表示以往都是自费修理,在手机维修方面,手机配件以次充好、维修价格昂贵、偷换配件是用户最关注的三个问题。67%用户表示愿意为手机购买类似网秦“手机保”的服务,其中男性手机用户对于手机保障服务的关注度和接受度更高,更愿意购买。

业内专家表示,手机保障服务可以在一定程度上帮助用户解决维修难的问题,但推广还需要加强力度。年轻男性用户的手机安全意识较强,同时也更为理性,更容易接受“手机保障服务”的概念。

北京商报记者 吴辰光

· 资讯 ·

高通 推LTE全球模骁龙410芯片组

近日,高通正式推出了集成4G LTE全球模的高通骁龙410芯片组,集成WiFi、蓝牙、FM和NFC功能,并支持所有主要的卫星导航系统,包括GPS、格洛纳斯和中国最新的北斗系统。该处理器的高通参考设计版本也即将推出。骁龙410处理器预计将于2014年上半年出样,并有望于2014年下半年应用于商用终端。高通还首次宣布计划将4G LTE拓展到骁龙所有产品系列中,此次推出的骁龙410处理器是针对大众市场移动终端的骁龙400系列中第三款支持LTE的解决方案。

爱立信 助力澳洲电信LTE-A 300M商用

近日,爱立信助力澳洲电信进一步提升LTE Advanced (LTE-A)商用网络,在现网中成功实现了300 Mbps下行数据传输速率。此次演示项目采用了爱立信商用LTE A软件,将1800 MHz频段的20 MHz带宽与2600 MHz频段的20 MHz带宽聚合在一起。演示包括下载视频内容并同步测量了下载吞吐量。LTE Advanced使运营商能够提供性能更高的移动数据传输,服务于高级用户需求,在全网为用户提供两倍的数据速率。理想情况下,数据传输速率将高达300 Mbps,用户下载800 MB的大型文件仅需大约21秒。

英特尔 发布中国企业社会责任报告

近日,英特尔在京发布2012-2013中国企业社会责任报告。截至2013年10月底,英特尔未来教育在中国累计培训逾220万中小学教师,占全国中小学教师总数的15%,并纳入教育部2013年10月启动的“全国中小学教师信息技术应用能力提升工程”。英特尔求知计划截至2013年9月底,已在中国29个省市开展,培训学生超过50万名,占全球青少年培训总数的25%。英特尔国际科学与工程大奖赛截至2013年,有373名中国学生的230个项目入选Intel ISEF,并赢得了242个奖项。

北京商报记者 曲忠芳/整理