

# 网秦拿下中移动百万级订单

## 深挖企业移动业务

时下,通过移动互联网管理企业客户的移动终端和应用已经成为一个极具潜力的市场。相比“企业移动化”这样太过行业性的词汇,通过平板电脑、智能手机等终端设备在餐馆点菜或者在银行网点购买理财产品早已成为人们熟悉的方式。而在这些背后,企业级移动管理(EMM)服务商正在帮助这些企业打理数以万计的终端设备及应用。

近日,网秦国信灵通成功中标中国移动集团公司的MDM“云平台”项目,仅一期就将覆盖100万台移动设备,用于满足中国移动的集团客户对移动终端安全管控及应用管理的需求,同时重点为中移动的教育云、医疗云、车联网等服务提供移动化的能力支撑。

这已经是网秦在一年内第二次打破全球行业纪录。今年初,网秦国信灵通曾与国家统计局合作,为全国第三次经济人口普查提供移动解决方案,对70万台移动终端设备进行了一次性部署,成为当时世界上最大的MDM项目。

对于网秦国信灵通来说,拿下中移动订单的意义不仅在于数量。通过巨大的设备覆盖量,网秦国信灵通将获得宝贵的部署经验,进一步提高对大规模项目解决方案的

把控能力,同时积累难得的运营商资源。

此次合作中,网秦国信灵通此次为中移动设计的方案横向分为管理平台和客户端两个部分,管理平台部署在中移动的“公众云”系统上,各管理员通过管理平台的管理界面对移动设备进行安全管理;客户端则安装在移动终端上,负责接收管理指令并执行,同时具备恶意软件查杀等基础安全功能。

纵向上则分为云化承载层、业务逻辑层、用户交互层三个层面,其中业务逻辑层又分别由运营管理子系统、客户端子系统、服务子系统、接口子系统四个子系统构成,各系统之间通过统一的客户端与管理门户进行管理,以保证对移动终端与应用的整体管理。

而在MDM之外,企业移动开发

平台(MEAP)将成为网秦国信灵通新的开发重点。借由这套系统,每个移动应用之间的数据可以共通,在开发下一个应用时,开放量最多降低到60%。

数据显示,今年全球EMM市场收入将达到14亿美元,到2018年将超过57亿美元,而中国将成为增长最快的市场。

另据网秦的数据显示,2013财年,网秦来自企业移动化业务的收入超过5300万美元,环比增幅超过320%,占到网秦全年营收的26%左右。

“未来5-10年,中国的企业软件服务市场很可能超过美国,成为全球最大的市场,”网秦创始人兼CEO林宇表示,“借助移动互联网,中国的企业移动化服务企业有机会替代IBM在PC时代的地位。”

早在2012年5月网秦首次入股国信灵通之后,包括移动设备管理(MDM)、移动应用管理(MAM)、移动内容管理(MCM)等在内的网秦EMM系统NQSky正式上马。去年7月,网秦就完成了对企业移动化服务提供商国信灵通的全资收购,企业移动化业务也逐步成为该公司的核心业务之一。

北京商报记者 吴辰光

# 北京移动“和4G”套餐五大特色解析

正值4G牌照发放一周年之际,截至今年10月,我国4G用户规模超过5750万户,其中,中国移动的4G用户累计超过了5000万户大关,占全国4G用户量的95%,提前两个月完成全年目标。北京移动就4G打造门槛低、网速快、流量实、勤提醒、双封顶五大特色做出解析。

北京移动“和4G”套餐最低档套餐58元“低门槛入网”,经济划算、够用实惠,移动4G虽然“高大上”,但它绝对不专属于“高富帅”;“和4G”套餐最顶配“888元套餐”独一无二,如果是个“4G铁杆咖”,3600分钟通话和20GB流量也绝对可以

成为超级大土豪;除了“低门槛”和“巨豪华”,北京移动的158元、188元套餐量多还省钱,让用户有更多种的选择。

全国网络4G基站数近50万,北京移动4G网络已覆盖18条北京地铁线路,站台覆盖率100%,也已完成京津、京沪、京广3条高铁4G信号的全线覆盖;移动4G峰值下载速率超过100Mbps,平均下载速度超过60Mbps,下载一部高清的2G电影仅需要8分钟。

北京移动“和4G”套餐超套餐部分流量便宜又实用,超出套餐外流量0.29元/MB,用100MB再送400MB

流量,只需花29元就可以享用500MB流量,不仅量多,超低资费使用户在上网时更加安心。

每月6次提醒,就是为了帮助客户少超支,确保用户放心畅享4G。当月套餐余量剩余50%、10%、0,超套餐流量费用达到5元、30元、100元时,北京移动针对流量使用情况进行多重提醒,避免多花钱,还可以自行设定提醒档位及频次,每月两次封顶,确保用户安心畅享4G流量,当套餐外流量费用达500元、套餐外流量达15GB后,自动关闭流量功能确保用户使用安心。

北京商报记者 吴辰光

# 三星推中端智能手机力保市场份额

在获得入网许可后,三星电子酝酿多时的Galaxy A系列中端智能手机新品在中国亮相,这是三星电子在运营利润连续四个季度同比下滑之后为自己开出的药方,欲借此保住其在中国这个全球最大智能手机市场的“老大”宝座。

据了解,三星此次新发布的Galaxy A5和Galaxy A3智能手机,目标定位为年轻时尚人群。其中,A5最大的特点是一改三星电子往常的塑料机身,采用全金属设计,配备5英寸屏幕、四核骁龙处理器和1300万像素摄像头,A5也是三星安卓智能手机中最薄的一款,售价

2599元。

除了硬件配置,三星电子还在软件方面进行了提升。三星与阿里巴巴酷盘联手打造专有个人云存储——三星云,照片存储量无上限,另有10TB超大空间存储其他格式文档。同时,通过Galaxy A5和A3预置的三星礼包客户端下载相关应用,到星美影城、COSTA咖啡等指定实体商户消费即可立享折扣,还能在诸多热门应用中领取VIP会员资格、代金券、游戏金币等优惠。

自去年底以来,三星电子业绩增长敲响警钟,尤其是担纲营收第一主力的手机业务销量增长放缓,

拖累了三星电子的整体业绩,截至今年三季度,三星电子运营利润已连续四个季度呈现同比下滑,尤其是近一个季度,净利同比降幅近60%。内忧之外尚有外患,华为、小米、OPPO、联想等中国厂商奋起直追,部分旗舰级产品的指标甚至已经超过了三星。

在这种情况下,为了保住在中 国这个大市场的优势地位,三星为自己开出了向中端市场探路的药方。向市场妥协,凭借较高的品牌影响力,再加上较低的售价,或许能够帮助三星重新扳回自己在中国市场的优势。

北京商报记者 吴辰光

## · 动态 ·

### 中国电信与OPPO达成战略合作

北京商报讯(记者 吴辰光 曲忠芳)近日,中国电信与OPPO宣布达成全面战略合作。本月底,OPPO将推出两款中国电信产品R1C和3005,此次合作将覆盖超5万家销售网点。

OPPO副总裁吴强透露,2015年OPPO将会有多少款电信制式的新品,其中也将包括OPPO年度旗舰机型的电信版本,总销售量预计将接近千万量级。

在4G时代,对于运营商和手机厂商来说,都面临着挑战和机遇。据工信部的统计数据显示,目前中国的手机用户数量已接近13亿人,因此用户增长带来的收入增长时机已经过去。对于运营商和手机厂商来说,4G手机用户都是业务增长重要的驱动力。OPPO与电信、移动、联通三大运营商的合作均在近两年才开始,但都已达成了战略合作。

### 微博完善移动支付体系

北京商报讯(记者 吴辰光)近日,微博支付整合原有接口推出“统一收银台”,所有应用只需接入该统一接口,即可在不同场景下提供微博支付服务。“统一收银台”将根据商户业务情况自动适配支付场景,判断客户端版本并自行分配支付通路。

“统一收银台”的上线,是微博完善支付体系的重要举措,进一步降低了企业商户接入微博支付的门槛。目前,微商铺已率先接入“统一收银台”,其他应用将于近期陆续接入。

今年7月,微博全面开放支付申请,在完成基本信息审核后,企业商户可以选择自行开发应用,中小商户则可在应用广场选择微商铺、商宝、微卖等由第三方开发的交易类应用。

### 家庭游戏之父去世

北京商报讯(记者 吴辰光)家庭主机成为目前最普遍的视频游戏娱乐设备。近日,世界首个家庭游戏机制作人、被称为“电子游戏机之父”的拉尔夫·贝尔去世。

据了解,拉尔夫·贝尔是美国发明家、工程师、电子游戏先驱。他在上世纪60年代末开发了游戏机的原型机Brown Box,后来他授权米罗华公司在1972年发布了世界上第一款游戏主机奥德赛。

除此之外,拉尔夫·贝尔还是首个电子游戏周边——光枪的负责人,电子记忆游戏《Simon》也是出自他之手。他推动了电子游戏产业的大规模发展,2004年因此被授予美国国家技术勋章,2010年4月入选美国发明家名人堂,在游戏机领域有着较强的影响力。

### 高德发布三季度报告

北京商报讯(记者 吴辰光)近日,高德发布《2014年第三季度中国主要城市交通分析报告》。报告显示,全国重点城市拥堵排名北京居首,其次为杭州、上海、福州等城市。

三季度,北京全天拥堵延时指数1.74,高峰期拥堵延时指数达2.12,这意味着北京采用私家车出行的上班族需花费非拥堵状态下2.12倍的时间才能到达目的地,拥堵时间成本全国最高。9月开学季以及下雨天气多发是主要原因。

上季度拥堵榜首上海因本季拥堵延时指数略微下降,拥堵排名降至第三位。而本季拥堵城市TOP10排名新入榜大连、温州、郑州三个城市。其中,大连、温州拥堵排名超越广州,大连挤进前五,在通勤高峰期严重拥堵。

### 百脑汇深耕校园市场

北京商报讯(记者 吴辰光)近日,由百脑汇举办的高校学生舞蹈邀请赛在百脑汇北京旗舰店落下帷幕。

本次高校舞蹈邀请赛由深圳魅族科技有限公司冠名,由桔子树艺术教育集团协办。在北京10所高校同时展开海选。百脑汇北京旗舰店特别设万元现金奖励鼓励参赛选手,具体奖项为:北京赛区以万元奖金作为奖励,冠、亚、季军分别获得5000-2000元价值不等的现金或礼品,最佳人气奖获得2000元奖金或等值礼品。

作为连锁IT商场,百脑汇多年来一直致力于青少年校园活动,每年都花费数百万元举行全国高校大赛。此次大赛自9月底招募以来,历经两个多月的角逐,走进了第二外国语学院、中国传媒大学、北京工业大学等10所高校。