

·看台·

中兴通讯5G战略浮出水面

北京商报讯(记者 金朝力)中兴通讯日前公布了“技术、商用、规模效益”三大领先5G战略。据介绍,中兴通讯每年投入30亿元,已组成4500余名技术专家团队全力投入5G标准制定、产品研发和商用验证等。中兴通讯高级副总裁樊晓兵表示,2017财年中兴通讯研发投入高达120亿元,未来几年将投入467亿元用于5G产品开发。

截至目前,全球各国政府和运营商均已规划在2020年规模商用5G。中国已规划在2020年建成全球规模最大的5G商用网络。得益于5G在中国市场大规模部署带来的经济效益,中兴通讯5G系统产品过去一年表现可圈可点。面向5G网络海量接入的需求,中兴通讯提出了MUSA候选方案,可以使系统在相同时频资源下支持3-6倍的用户接入数,极大降低了终端功耗。

志高上榜广东百强民营企业

北京商报讯(记者 石飞月)2月5日,广东省工商业联合会(总商会)十二届执行委员会第二次会议召开。志高空调凭借出色的业绩表现和雄厚的综合实力,上榜“2017广东省百强民营企业”,成为在经济新常态下在智能制造、提质增效、互联网+、科技创新等方面走在前列的标杆企业。

自1994年成立以来,一贯重视产品质量管理的志高空调,秉承工匠精神、将产品做精做细,努力打造极致的用户体验。近年来,志高积极应对经济发展新常态,以智能制造、互联网+的转型引领了空调制造行业新一轮升级。从产品力打造、高端品牌战略布局、服务体系建设等维度入手,志高相继推出全球首创智能云空调、智能王空调等新品,不断强化内生动力,加速企业发展。

格兰仕首度亮相大国品牌

北京商报讯(记者 金朝力)2月12日,格兰仕首度亮相CCTV-1《大国品牌养成记》,展现中国品牌厚重的家国情怀和格兰仕人的改革创新精神,见证中国产品向中国品牌的转变。

回顾微波炉初入中国时,其高昂的价格令很多消费者望而却步,1992年,格兰仕注意到这一状况,花费百万美元引进当时具有先进水平的微波炉自动生产线,采用国际先进、质量卓越的部件和原材料,成功研制出第一台以“格兰仕”命名的微波炉。亲民的价格、不亚于外资品牌的功能,让微波炉这件当时的奢侈品走入寻常百姓家。

近年来,格兰仕对于创新研发的投入更可见一斑,据统计,格兰仕在人才培养和装备升级上的总投资超过30亿元,还先后打造了洗碗机、洗衣机、微波炉、电蒸炉自动化产业链,近五年的投资力度远超过去20年投入的总和。

方太发布2018年新企业使命

北京商报讯(记者 石飞月)在刚刚结束的2018年方太年会上,方太董事长兼总裁茅忠群发布了新的企业使命:为了亿万家庭的幸福。据悉,2017年,方太发展进入新阶段,全年销售额突破100亿元,但这显然不是方太的终点。

方太还肩负中国制造业转型升级示范的使命,致力于向世界展现真正具有全球实力和国际领先水平的中国制造。未来,方太还将创新性地打造厨电行业“1+5+N”。

茅忠群强调,品牌是人品、企品、产品的综合体现,是消费者心智中的综合认知。未来要继续从人品、企品、产品上下功夫,强化正能量的品牌宣传。

遗失声明

杭州厨意科技有限公司不慎遗失海运提单,提单号:NBLEH1801032、船名船次:MSC KALINA V.FL803W,起始港/目的港:NINGBO/LE HAVRE,提单签发日期:2018年1月22日,声明作废。

2018年2月13日

科技网事

西门子 鱼和熊掌焉能兼得

金朝力

近日,西门子再次祭出价格战,在日前举办的苏宁易购年货节大出风头:2298元的滚筒洗衣机,2898元的大容量冰箱……各种让利让人十分心动。

用“昔日王谢堂前燕,飞入寻常百姓家”来形容今天的西门子家电,恐怕并非完全准确。但短短三年多,被认为是中国家电市场高端品牌标杆的西门子家电,如今被贴上“没落贵族”的标签,却是不争的事实。

“开奔驰坐宝马,家用电器西门子”。曾几何时,西门子家电可谓是“洋贵族”里的“贵族”。但自2014年西门子集团决定彻底退出家电行业,由合作多年的老伙伴博世集团全盘接手博世西门子家电公司股权后,如今却因为品质、服务、口碑等因素的下降,高端形象透支严重。让人记忆犹新的是,早在2011年,锤子科技创始人罗永浩就因冰箱门不易关闭而在北京西门子总部怒砸了3台冰箱,并希望西门子召回有问题的冰箱。一时间,西门

子冰箱成为社会各界关注的风口浪尖。而近年来,西门子家电(包括吸油烟机、电磁灶等产品)更是成为各地工商局不合格黑名单上的常客。

鱼和熊掌是否能兼得?过去几年来,为在中国一线市场上赢得不错的市场份额,保持冰洗、厨电两大业务的稳步增长。西门子家电在国内市场也就变得越来越现实:那就是高端赚钱卖高端,低端赚钱卖低端,于是原本定位高端的西门子家电,无论是冰箱、洗衣机,还是油烟机、洗碗机等产品,竟然出现从二三千元到二三万元不等的价格区间,而且据媒体报道,其价格管控十分混乱,不同区域市场的商家、渠道、电商自主定价的情况十分严重:一个型号的冰洗竟然有五六甚至更多的报价。

从低端向高端不容易,从高端往下走却很简单。更让人捉摸不透的是,无论是已经宣布退出的西门子,还是继续接盘博世这样的企

业,早已不将战略重心放到家电业务上,更多的是希望依赖品牌拉动来滚动发展。最近十多年来,全球家电市场上,西门子家电无论是冰洗,还是厨电,都没有推出一款真正引发行业追捧、同行抄袭甚至模仿的新科技、新产品。

在西门子沉浸高端的十年时间里,国产家电品牌却不断崛起。如今在品牌识别度方面,外资品牌和中国本土品牌的差异性逐渐模糊,在生产、制造、研发、服务、渠道、终端等方面,外资品牌并没有占据太多优势,消费者主动选择外资品牌的意愿降低。西门子家电在中国市场已无太多资本可以炫耀。

可以说,西门子如今在中国家电市场上,不仅连高端品牌的重担都无法肩负起,更重要的是品牌定位、产品迭代,以及市场推广陷入了新一轮“迷失”自我的通道中。鱼和熊掌本不可兼得,西门子家电自己不能取舍,那也只能等待消费者去取舍了。

京城首届机器人嘉年华将举办

北京商报讯(记者 金朝力)据记者获悉,京城首届机器人嘉年华将在春节期间在园博园举办。据了解,本次参与嘉年华活动的机器人达上百种,包含人形机器人、服务机器人、格斗机器人、机械战甲、机械臂、无人机等多个种类,组成20多个竞赛游戏和体验项目以及多场机器人主题表演秀,同时有专业级RC赛车和无人机飞行大咖

玩家现场秀操作。项目十分适合小朋友,孩子可以在这里和各种机器人互动、猜拳、聊天,可以参加一场紧张刺激的机器人三国杀比赛或足球比赛,可以自己动手制作积木机器人并用编程给它们命令……丰富的科技体验。

“人工智能是未来,孩子也是未来。他们需要一个体验最新科技、感受未来世界的一个地方。通过游戏

的形式引发自身兴趣、学习前沿知识、锻炼综合能力,准备好迎接更多元、更复杂、更精彩的全新未来。”北京园博园慧营机器人营地负责人刘飞表示。据主办方透露,本次嘉年华活动将从大年初三(2018年2月18日)开始,至正月十五(2018年3月2日)结束,为期12天。每天两场:上午场9:00-13:00;下午场14:00-18:00,每场限流300人。

本金利息随时播报
中信银行推出国内首款能计息的智能存钱罐

2018年春节前夕,中信银行推出国内首款能算利息的智能存钱罐产品,成为春节长辈送给孩子的最好礼物。

通过中信银行智能存钱罐,孩子可以随时了解到自己到底有多少压岁钱或成长资金,以及每天能产生多少利息。智能存钱罐还可以储存为孩子精选的财富语音故事,用故事和实践操作,开启孩子的财商教育。

随着时代的发展,孩子对于财富的理解越来越需要引导。生活中,最常见的情况是孩子把压岁钱随意乱花,父母无法帮助管理;或者交由父母管理,孩子只能通过父母了解自己的钱到底有多少,甚至还有些家长把孩子的钱

直接花掉了。这些都不利于孩子的财商教育。

“儿童需要亲自了解、直接参与,才能对‘钱’有足够的认识,这是中信银行推出智能存钱罐的初衷。”中信银行零售银行部负责人表示,通过智能存钱罐,中信银行可以帮助家长和孩子科学管理压岁钱、奖金,还能让孩子了解到钱能生钱、财富需要打理、花钱需要规划、如何管理才能实现钱的保值增值等基本财富理念,用实践操作开启孩子的第一次财商教育。

智能存钱罐可以通过中信银行微信服务号与客户的中信银行借记账户进行绑定,儿童把压岁钱、奖学金等存入银行后,可选择活期存款、定期存款、大额存单、月

月息、增利煲等产品。通过WiFi联网后,每天点击设备上的按钮,账户余额、当日收益等存款信息就会在存钱罐屏幕上显示,并可语音播报。用户也可以通过微信银行入口,对智能存钱罐进行设备配置、音乐故事播放等操作。

据了解,在产品推广期间,只要在中信银行新增20万元以上6个月定期存款,即可免费获得一个智能存钱罐(每名客户只能获得一个)。在智能存钱罐关联的借记卡账户中,可以办理增利煲、月月息等中信银行明星理财产品。孩子通过智能存钱罐查询到的已得利息,为系统实时匡息计算的利息,即:活期、定期、大额存单、月月息、增利煲等存款产品已得利息之和。