



定位全球 领航3C

四川出现首个光纤入户小区 百兆宽带进入成都家庭

日前,记者从四川电信获悉,2010年成都将正式迈入光纤之城。据四川电信市场部总经理傅强透露,四川电信已与中信未来城签约,未来城将成为四川地区首个光纤入户小区,小区内的每个住户将从目前的4M带宽直接跨入到100M甚至1000M的高速网络环境。

百兆宽带今年入户

“6月份天翼宽带创了一个新高。”谈及天翼宽带,傅强面带笑容。他表示,如今四川电信已在全省实现了4M的宽带覆盖,并推出了多项新举措,提升服务水平和网络品质。

据傅强介绍,目前电信已在全省范围内推出了“无条件装机”服务,只要是县级以上的城市居民,提出宽带安装申请,电信都会想办法满足用户的需求。如果用户所在区域因客观原因暂时不具备装机条件,电信会为用户提供天翼的无线上网卡进行过渡。此外,电信还进一步完善了宽带的售后服务。比如今年推出的“宽心服务”,该服务包含两方面内容:为用户优化操作系统。比如杀毒、修复操作系统。帮助用户重装操作系统,杀毒软件等。而城区的宽带用户还可享受8:00-24:00的“夜间服务”。

据傅强透露:“目前电信正在规划全省的‘光纤入户’工程。届时光纤将直接铺入小区进入每个家庭,这样小区内的每个住户都能独享100M甚至1000M的带宽。”据悉,该项目的各项准备工作已基本就绪,很快将在全省范围内推广。

前四川电信已经与中信未来城签约,未来城将成为电信在四川省内的首个光纤入户小区。

天翼黑莓将在本月面世

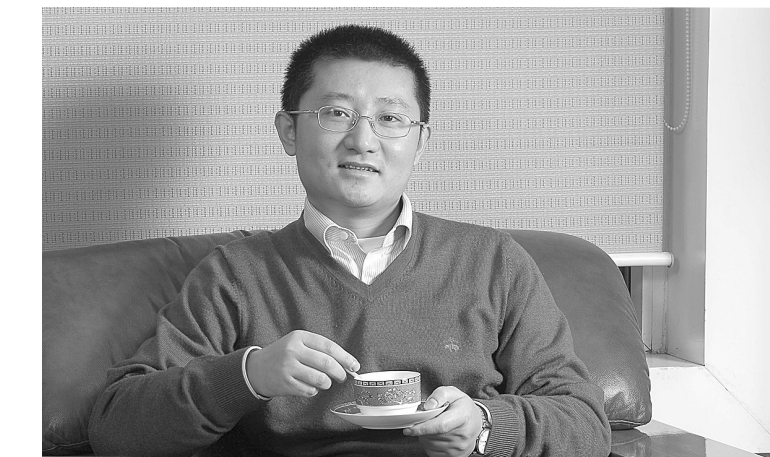
今年六月,中国电信在东莞举行的3G手机交易会圆满落幕。数百家手机厂商、芯片公司、设计公司齐聚一堂,与会人数达到7000多人,电信天翼C网的产业链空前繁荣。

据傅强透露,如今天翼在超高端和高端用户市场优势非常明显,已占据较大份额。今年,电信还推出了4款加密天翼手机,一上市就受到了诸多高端用户追捧,有不少用户到电信营业厅直接团购加密手机。

据不完全统计,目前电信已储备17个品牌60余款机型的700万部3G手机。备受关注的天翼黑莓也将在本月面世。在巩固高端用户的同时,四川电信也加大了对中低端用户的开拓力度。傅强告诉记者:“如今市面的天翼终端中,800-1800元的占了较大的份额,包括我们推出的0元手机,话费补贴等都是为了吸引更多的中低端用户。”

“天翼快销点”以快取胜

今年,四川电信还推出了一项惠民举措“天翼快销点”。选择用户可以在家门口



四川电信市场部总经理傅强接受记者采访

延伸阅读

从4M到“光宽带”生活有什么变化?

如今,四川省内已基本实现了4M的宽带覆盖。基于这样的带宽,你可以用IPTV快速下载最新影片,完全可以实现观看和下载同步进行。

而光纤入户,则让我们迈入“光宽带”时代。百兆、千兆的带宽直接到电脑桌面。借助于光纤的无限带宽,只需几分钟时间即可下载一部蓝光大片;病人足不出户,通过一根光纤连接医生,远程听诊、远程治病、远程处方,完全没有了医院门诊排队的烦恼;亲人远隔千里,通过一根光纤进行可视通话;数字电视通过光纤进入家庭,寻常百姓人家也能享受高品质生活;光纤远程视频监控安防网络,带给人们安全和谐的智能社区……

记者 且菲

审美疲劳? 冰箱也可以换门

随着家电消费进入享受时代,传统家电冰箱也能玩出个性与品位,今年夏天,就来玩一场冰箱“换门”游戏吧。16日,博世在苏宁蜀汉店启动“幻彩玻璃门冰箱个性化定制活动”,即日起至10月7日,成都市消费者购买三门幻彩玻璃门冰箱,均可享受免费更换冰箱中门的服务。

此次博世“换门”活动以5款博世红、流沙金、冰蓝、尚黑、皓白外观的三门幻彩玻璃门冰箱为基础,通过更换中门可变换出25种不同的配色方案,消费者可根据家装风格、色彩偏好甚至心情来自由选择。

记者 王霖

华硕笔记本暑期好车相送

从即日起到8月31日,华硕笔记本电脑和易PC产品全线出击,用最前沿的科技产品,最实惠的价格和最贴心的大礼包回馈消费者,凡在成都各大卖场活动期间购买华硕笔记本或易PC的个人用户,均可获得抽奖机会,100%中奖。除了每周常规抽出的5折购机、swatch手表、苹果mp3等大奖外,更有机会获得7月、8月底华硕送出的特等奖——捷安特时尚电动自行车共2台。

记者 吕莉

电信推出广场视频联播网

上周,中国电信携手旗下“电信传媒”宣布在川内推出“四川”广场视频联播网。目前,电信传媒在省内18个地州市,集合38块占据黄金口岸的广场大视频(LED),展开同步联播,帮助企业宣传。会上,四川四号副总经理周全表示,未来,电信传媒还将依托网站媒体、手机媒体、IPTV(网络电视)媒体,进一步实现广告信息的三屏联动发布。所谓“三屏”指:电脑屏、手机屏、网络电视屏,电信传媒将利用中国电信宽带网络资源和用户数据资源的优势进行广告的精准发布,为企业提供更立体的宣传解决方案。

记者 且菲

传统报刊试水3D立体报

戴上一副红蓝镜片的眼镜,就能在报纸上看到充满立体感的3D(三维)立体场景:梅西正带球向你跑来,足球宝贝们仍立于纸面之上,南非世界杯用球“普天同庆”似乎触手可及……7月9日,《长沙晚报》推出3D报纸《南非历险记》;12日,《潇湘晨报》推出3D特刊《世界博览》。

据悉,目前国内的3D报纸主要依靠图片呈现3D效果,3D照片的制作方法有三种:第一是使用软件,将一张普通的2D图片分离成不同角度的红蓝两张图片,然后把这两张图片不完全套印在一起,合成一张“模糊的图片”,即为3D图片;第二种是采用特定的拍摄技术进行拍摄,通过3D摄影器材进行拍摄。

专业人士认为,3D报纸制作成本高,戴着红蓝眼镜看比较累,不符合读者阅读习惯,因此不可能常态化,不能代表报纸未来的发展方向。

据《北京晨报》

病毒播报

“虎虎生威”变种多种手段搞破坏

本周一“虎虎生威”病毒的最新变种被发现。该病毒集木马下载器、感染型病毒、黑客后门等病毒于一体,利用驱动技术躲避安全软件查杀,隐蔽性强,破坏性大,用户电脑一旦中毒将导致致命性破坏。该病毒是一个具有感染型病毒、后门病毒、下载器病毒等综合性的病毒。病毒运行后,会释放病毒驱动程序,通过注册表将该驱动程序写入系统注册表,从而躲避杀毒软件的查杀。病毒会替换系统服务并结束杀毒软件,最后病毒会感染电脑中的exe文件,并通过局域网和U盘进行传播。电脑中毒后还会被开设后门,成为黑客肉鸡,不断下载盗号木马。

记者 吕莉



瑞星 2010版 智能杀毒 www.rising.com.cn

大灵通不退市 服务更优质

联通公司大灵通运用中国拥有自主知识产权的3G(TD-SCDMA)核心技术,能不断地自主改进升级。根据国家工信部相关部门对专用频段的管理,于2009年1月9日发出关于清频退网的有关通知,即要求相关企业于2011年底前完成1900-1920MHz频段的清频退网工作。而在大灵通使用频段不在此范围之内,它所使用的频段1785-1805MHz是国家批准给CDMA设备专用频段(俗称大灵通)。因此大灵通将继续为广大客户提供服务,请放心使用。

它有6大功能特点:信号超强;信号覆盖广,无论身处何地均能接听自如。健康环保:大灵通电磁辐射低,符合国家环保标准。不易掉线:大灵通在高速移动状态下,也能保证良好的通话质量,不易掉线。

资费实惠:大灵通均按市内固定电话标准收费,单向收费,市话低至6分钱,长话低至0.15分钱,0月租0保底,话费充多少送多少,资费灵活实惠。保密性强:大灵通实现了全基站系统及手机的加密,解决了无线通信和应急通信的保密问题。

一呼双响:可以让大灵通在被拨打时,与大灵通捆绑的手机同时响起,随意接听。目前,大灵通终端不断丰富,普天折叠机、彩屏机等应有尽有,并且推出悦铃、天天Q吧等个性化增值服务,为客户提供更方便更贴心的服务。大灵通拥有高质量的通话质量和收费标准,彩屏等服务效果,因此非常符合大众需要,比如:城市双号一族,用大灵通和手机实现了通信费用的互惠互补;用大灵通环保又健康。销售人员经常打电话,大灵通市话只需6分钟/分钟;大灵通作为办公电话,可移动接听,提高了办公效率。

2008年10月中国联通和中国网通合并成新联通,实体服务渠道增多,营业网点更密集,营业服务更便捷。同时,网上营业厅、手机营业厅、全国“一卡通”等电子服务渠道的补充构成了完善的服务网络体系。新联通秉承“以客户为中心,用服务促发展”的理念,将继续为包括大灵通在内的所有客户服务,满足客户多元化的通信需求。

市场热点 酷暑来临 无明火厨电销量猛增

酷暑来临,微波炉、电饭煲、豆浆机等无明火厨电销量猛增。记者从国美了解到,目前“无明火厨电”销量同比增长30%,尤其世博小家电最受消费者青睐。

随着天气进入酷暑,厨房里温度升高,如同“桑拿房”一般,而且满屋油烟气,因此夏季做饭对大多数人来说就成了一件痛苦的事情。伴随着厨卫小家电生产技术的提高,微波炉、电饭煲、豆浆机、面包机等小家电逐渐摆脱了传统的明火烹饪方式,有效降低了油烟污染,加上操作简便,功能多样而且符合节能环保的标准,满足了时下消费者的需求,所以无明火厨电很受消费者尤其是年轻消费群体的青睐,成为夏季热销的家电品类之一。

从国美销售数据来看,近期电磁炉、烤箱、微波炉、电饼铛、面包机、冰激凌机、电烤箱等“无明火无烟烹饪”的小家电销售一路猛增,同比增长30%。据国美相关负责人介绍,在国美这些小家电价格便宜,通常在几十元到几百元之间;而且功能多样,非常人性化,如多功能电饭煲,不但能煮饭、煲汤,还具有压力锅的功能,同时也能烤蛋糕以及烹制各种菜肴。这些小家电给消费者带来了一种“无明火、无油烟”的新烹饪生活方式。

iPhone4 深陷“天线门” 乔布斯向用户送手机套

苹果日前否认第四代iPhone手机天线设计存在缺陷,但承认“机无完机”,就部分顾客投诉这款手机信号不稳定宣布向用户免费提供保护机套。

由教顾客拿手机姿势,到送修正软件,再到送机套,如此功能能否助第四代iPhone手机继续畅销?苹果首席执行官(CEO)乔布斯16日宣布,凡9月30日前购买第四代iPhone手机的顾客将免费得到一个有助稳定手机信号的橡胶机套,已购买机套者将得到29美元全额退款。

苹果公司于6月推出第四代iPhone手机以来,部分用户投诉说,手握手机外圈金属条下角的

暑假出游装备谁最in? 汉王电纸书!

随着暑假的到来及中高考分数线陆续划定,外出旅游成为许多考生及家长放松心情的一大选择,火热的7月因此成为学生出游的旺季。你还会带几本纸质书去旅行?out了!电纸书成为了热销品。

一位准备出游的学生对记者说:“我这次出游就带了一本电纸书。我会把景点资料装进去,这样我就可以给自己做导游了!而且电纸书不会像psp、mp3和手机那样耗电,它充一次电,够我看半个月,连翻7000多页,足够打发整个行程中的空闲时间了。汉王电纸书用的这种显示屏很人性化,阅读效果舒适不伤眼。现在谁能拿着上千本书去旅行呢?有了电纸书,我可以随身带一万本书旅行!电纸书还有手写功能,我还可以随时写旅行笔记,记录我旅途中的所见所闻,这是它最令我满意的地方。”

据介绍,近日汉王专门推出了一款针对学生用户的电纸书D21状态版。这款产品是专为学

业界动态

《三国演义》

里边有一句话是这么说的:“天下大事,分久必合,合久必分”,在这分分合合之中,就蕴藏着法则。日前,在通讯圈里就出现了一分一合两件大事,摩托罗拉中国区一分为二:在天津注册成立摩托罗拉移动技术(中国)有限公司,移动设备和宽带业务将会转移到该公司,而位于同一开发区的摩托罗拉(中国)电子有限公司将主攻企业移动解决方案和网络系统业务。此前一直被作为是HTC子公司的多普却与达HTC合并成了一家。

摩托罗拉成立移动设备公司

6月21日,摩托罗拉中国公司全体员工收到了一封来自总裁高瑞彬的通知邮件,在这封名为《摩托罗拉中国拆分公司重组最近计划》的邮件中,高瑞彬表示,作为摩托罗拉全球分拆计划的一部分,摩托罗拉中国公司将于7月底对分拆出的两个独立公司——原有的“摩托罗拉(中国)电子有限公司”与全新的“摩托罗拉移动技术(中国)有限公司”。

据记者了解,目前,摩托罗拉已在天津注册成立摩托罗拉移动技术(中国)公司,未来移动设备和宽带业务将会转移到该公司,而位于同一开发区的摩托罗拉(中国)电子有限公司将继续主攻企业移动解决方案和网络系统业务。生产方面,摩托罗拉天津生产基地也将分拆成两个部分,手机生产业务将归属摩托罗拉移动技术(中国)有限公司,企业移动解决方案和网络系统业务将继续留在摩托罗拉(中国)电子有限公司。

记者观察:摩托罗拉分拆手机

摩托罗拉一分为二 HTC与多普达合并



HTC与多普达合二为一

就在上周陆续有媒体曝出多普达将退出中国市场,取而代之的是在国际上享有盛誉的HTC(宏达)据记者了解,事实上并非如此。HTC旗下有两家多普达,一家是“多普达国际股份有限公司”,一家是“多普达国际股份有限公司”,多普达国际股份有限公司总部在台湾,工厂在台湾新竹;而多普达国际股份有限公司总部在上海,工厂在武汉。尽管对于合并一事多普达公司目前不愿对此说法作出回应,但接近多普达的业内人士透

国际化步伐加快 联想两年排名俄罗斯前四

联想笔记本已占据俄罗斯市场份额的8%

6月23日,俄罗斯圣彼得堡。一家联想专卖店的店员们正在接待一个重要客户。

和其他早在十多年前就开拓俄罗斯市场的品牌相比,联想还只是个在俄罗斯市场仅只有两周岁的新兵。然而,这个新兴品牌在俄罗斯市场却成长得非常快,目前,它已经在俄罗斯市场成为排名第四的电脑品牌。联想集团2009/10财年报告的数据显示,其在俄罗斯市场的销售额同比增长了258%,在俄罗斯个人电脑市场中占到了5.5%的份额,笔记本市场的份额达到了8%。

质量和信用

事实上,俄罗斯人只是联想2005年后收购IBM电脑部门后国际化战略的一个缩影。最新的财报显示,联想集团PC市场占有率达到了历史最高的8.8%,而这—数值在今年第二季度继续上升,已经突破10%。“联想的每一个成功的背后都有很多经验和教训,在中国现在制造过剩的情况下,很多中国企业想走出去,联想有很多经验是可以供分享。”对联想国际化之路,曾主管过联想全国零售的店面总监,首批派到海外去的俄罗斯区渠道销售及渠道建设总监毛柏林感慨很深。

在俄罗斯联想在市场上获得了成功,毛柏林说,之前有部分中国人会给客户留下生意不踏实、信用、质量不稳定、政策不稳定的负面印象,因此,中国产品要在市场胜出必须付出更多。“事实上,中国企业在海外的成功没有捷径,你自己要做很多东西”。毛柏林说,在俄罗斯,人们对电脑的外观并没有太大要求,但是质量却被消费者看得最重要,“俄罗斯人很挑剔,夏季时二十度,冬季时则零下三四十度,你的产品任何质量的瑕疵在这个环境下都会被放大。”因此,产量质量如果不过硬,不

新兴国外市场成焦点

据悉,为了保证联想中、西执行层的协调,联想集团成立了LEC集体决策的机制。LEC的所有成员每个月都会就战略、执行计划等进行深入研讨。目前这一机制共有八位执委会成员,其中,外国人与中国人的比例是4:4。LEC定期前往全球各市场进行考察,与当地客户、合作伙伴与团队进行交流,使集团可以更好地了解当地市场环境,制定更有针对性的策略。会议一般选择在与中国或美国总部召开,但随着新兴市场的兴起,这个会议也选择在巴西、俄罗斯这样的新兴国外市场进行。

刚在圣彼得堡LEC参加完会议的联想新兴市场总裁陈绍鹏说,“近年来,LEC讨论最多的问题就是如何快速抢夺市场份额,把市场份额做到两位数以上,是我们最核心的话题。”据透露,由于联想战略的越来越清晰,这个中西合璧的高层很容易就能达成共识。

记者 吕莉

