

复制一张手机卡,便可随时监听原卡通话? 业内专家表示

“克隆”手机卡监听?

资讯速递

移动 开展“预存有礼”活动

本报讯 日前,记者从郑州移动了解到,为了更好地回馈广大移动用户,让更多的移动用户得以轻松体验移动新业务,郑州移动特推出了“短信传情,预存有礼”活动。

即日起至12月31日,移动客户只需前往移动营业厅开通指定新业务并预存相关业务的月功能使用费,即可获得赠品一份。具体而言,预存5个月神州行5元短信包或4个月动感地带6元短信派可获赠电影票一张,预存4个月神州行10元短信包或4个月动感地带10元短信派则可获赠电影票两张。数量有限,送完为止。(韩津)

联通 拨114订票赠古装摄影

本报讯 昨日,记者从郑州联通获悉,郑州联通114为回馈广大客户,特推出了拨114预订演出票送价值498元易秀古装摄影卡活动。

据了解,114演出票预订实行票到付款、免费配送,使广大市民足不出户即可享受到114的便捷、贴心服务,受到了社会各界的广泛赞誉。为答谢广大客户一直以来的支持,郑州联通114与易秀古装摄影联合推出预订演出票即送摄影卡活动。即日起凡拨打114成功预订演出票均有机会获得。

郑州联通的工作人员也向记者介绍道,近期,114将推出《撒娇女王》、《关系》、《七月与安生》等一系列舞台剧目的订票业务。而今年郑州最后一场万人演唱会——12月17日香港巨星谭咏麟国际会议中心演唱会的电话订票工作也即将开始。(孟晓丽)

电信 明年在美推自有品牌

本报讯 11月9日,中国电信美洲分公司总裁唐纳德·谭表示,中国电信计划在明年年初开始向美国消费者推出自有品牌移动服务,目标用户群为美国华人、留学生和经常来往两国的游客。

唐纳德·谭在接受采访时称,中国电信将向这些用户提供双网手机,一个网络可以在中国使用,另一个在美国使用。对于价格问题,他也表示,价格“具有竞争力”。

据了解,中国电信已与多家潜在合作伙伴进行了网络测试,并将于近期敲定一家作为服务的网络运营商。

唐纳德·谭同时表示,如果这种移动服务获得成功,中国电信可能会考虑在美国建设或购买移动网络。“如果该服务快速增长,也许我们可以建立自己的基础设施。钱对我们来说不是大问题。”(韩津)

“想第一时间掌握对方的行踪,监听他、她的电话吗?只要给我对方电话号码,高科技克隆手机卡可帮助你做到这一切!”前天下午,市民孙女士收到了这样一条短信。

出于好奇,孙女士按该短信所留联系方式拨打了电话。一通电话过后,不仅没有减少孙女士心中的疑惑,反而让她更加不敢相信。“手机SIM卡上保存了我的个人信息,相当于手机的‘身份证’,要是能‘克隆’SIM卡,手机岂不成了‘定时炸弹’?”

如何克隆? “有对方手机号码就行”

“对方告诉我,不用原卡就能复制手机卡,还告诉我支持验货,能是真的吗?”昨天一大早,孙女士就找到记者,将她与对方联系的情况反映给了记者。按照孙女士收到的短信,记者拨通了对方的手机号码。

手机显示,该号码为外地号码,随后,一名自称“张经理”的工作人员接听了电话,与孙女士所说的一致,“张经理”表示,所谓办理一样号码的手机卡,就是复制手机卡,且不需要手机卡原件,只需提供对方的手机号码即可。复制后就可以在手机上随意监听对方的通话、短信且不会被对方察觉。

当记者询问如何收费时,“张经理”说,“做好的是一张卡和一套软件,一共1200元。”当记者表示“价格太贵,无法承受”后,“张经理”赶紧解释,该公司制作卡的价钱非常合理,因为是“高科技智能卡”。据介绍,该复制卡需要将软件安装到手机上,然后放上卡就可使用。看到记者仍“无法承受昂贵的价格”,“张经理”表示,“看你实在想办,就给你个会员价,1000元。”



本报记者 韩津

果有此事? 这是电信诈骗新手法

听“张经理”的解释,此事好像确实可行。

带着疑问,记者在中原路营业厅采访到了郑州联通的技术人员。他告诉记者:“从目前的技术层面上讲,提供号码就能克隆卡的说法完全是个骗局。目前的手机卡号都是一号对一卡,除非持有原卡进行复制,否则很难实现。而3G的卡,即使拿到卡也复制不出来,因为加密数据不仅手机卡里有,联通的服务器里也同样备份了一份,是需要互相验证的。所谓‘无卡复制’,其实是通过在网络电话软件上加装黑客软件,将网络电话主叫号码显示成任意手机号码再拨打出去,造成该手机号码SIM卡被复制的假象。最常见的就是利用这种黑客软件模拟用户手机号码,模拟公安机关、法院、银行等号码进行欺诈。”

记者又进一步了解到,即便原卡被复制后,也不可能实现监听。和银行卡一样,每张SIM卡都具有一个独立卡号和独立密码,存放在SIM卡的不可读区域,具有极高的安全性。在网络中,只能给一个手机卡发送信号,所以,能同步听到对方

怕被复制? 增强防范意识很重要

被监听的可能性不存在,但万一被不法分子“克隆”了手机卡,电话被盗打的隐患还是有的。记者向郑州移动和郑州联通的客服询问此事,对方均表示,用户可定期查询话费清单,如发现自己的手机号码被盗,可办理补号业务,即把现用的手机卡取消,在补号后,还可以保留原号码,这样,盗号者的手机卡也随之作废。

同时,郑州联通的客服人员也提醒大家,当手机送去维修或陌生人借手机用等情况的时候,一定要增强防范意识,把手机卡和手机分离,不要轻易将手机卡离开自己的视线。如果您发现手机话费突然莫名其妙增加了的话,也要多留意下是什么原因增加的。

另外,根据《电信条例》的相关规定,只有取得移动通信经营许可的电信企业才能制作并销售SIM卡。私自复制他人电话号码者,已构成盗窃罪。而且如果涉及金额超过1000元,除赔偿受害人相应损失外,还将视情节承担相应的刑事责任。

手机讲堂

冬季手机常见问题

立冬已过,如同人们在天气冷的时候容易生病一样,手机遇到冷也会遇到这样那样的问题,但手机还是要用的。天气冷了,打电话发短信关心问候在所难免,而且使用频率也会大增。对于冬季使用手机应该注意哪些问题,哪些因素致使手机无法使用,下面,记者列举了一些冬季手机经常出现的故障,希望对您有帮助。

问:我的手机冬天在外面一冷就死机是手机毛病还是电池有问题?

答:应该是电池的问题,部分手机电池在温度低于5度时,性能会急剧下降,有时会掉到20%的电量。所以会导致手机供电不足而自动关机。解决办法,买块好一点的电池,最好是耐低温设计的;然后手机不用时要记得放在贴身的口袋里保暖。

问:是不是手机冬天反应比平时反应慢?

答:慢的主要原因是液晶屏幕的显示问题,和机器反应无关,因为天冷了会降低液晶的反应速度,实际速度并没变。也可能是心理因素。只要使用功能都正常就没关系。

问:冬天手机为什么会花屏?

答:如果你在北方,冬天天气干燥,手上的静电比较大,有部分小家电电器防静电能力差,容易被手上的静电导致不开机、花屏、死机等问题,尤其是手机和MP3、MP4。在南方相对来说出现花屏的几率比较小。

问:为什么手机电池在冬天打电话时会显示电量急剧减少,甚至会突然关机?

答:和汽车一样,手机的某些部件也必须达到一定的温度才能正常运行。所以说电能转化为热能消耗肯定快了。

问:冬天哪些手机因素会影响使用?

答:冬天天气比较寒冷,手也会冻得发麻,特别在北方,多数时候都会戴上手套。因此,金属外观的手机、触控操作的手机、键盘过小的手机,都会影响手机的操作。

问:冬天的手机电池充电后为什么使用时间这么短?

答:是因为电池在低温条件下的耗电量要大于室内温度的耗电量,并非充电问题。最好尽量少在室外打电话。

邵聪



时尚消费

巧搭外套 打破冬季沉闷

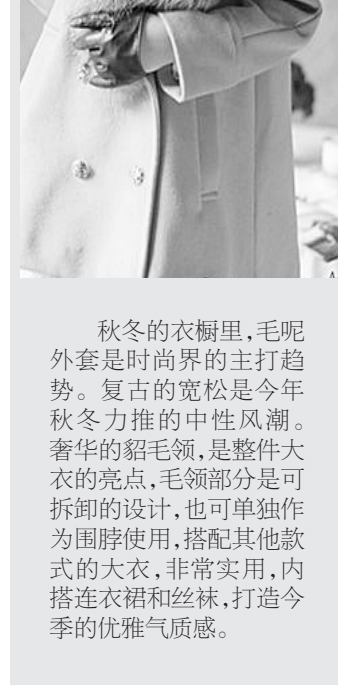
即便是冬季来临了,也要穿出很甜美淑女的装扮。要怎么穿衣搭配才能打破冬季的沉闷感,只有细心搭配才能抓住男友的目光,让他无法抗拒你的迷人魅力。这里为大家推荐几款外套大衣,不仅时尚百搭,还能给人很温暖的感觉。



极具品质感的粗花呢外套,复古西装的版型,是今年秋冬时尚服饰的重点。经典的格子风格,突显优雅复古的味道,内搭针织衫和小短裙都是很显高的穿法。不挑身型穿着,也不必担心穿着会显得很臃肿,适当的宽松,很有欧美范儿。



这个冬天当属裙式大衣为时髦新宠,这款裙式毛呢大衣是你不容错过的时髦单品,修身的剪裁做工,流畅的线条感,让你在这个冬季做个浪漫小女人,很有复古lady的气质。经典的翻领,肩部到腰部的合体设计,下摆就像连衣裙,搭配腰带穿着,让整体上身效果更赞了。



秋冬的衣橱里,毛呢外套是时尚界的主打趋势。复古的宽松是今年秋冬力推的中性风潮。奢华的貂毛领,是整件大衣的亮点,毛领部分是可拆卸的设计,也可单独作为围脖使用,搭配其他款式的大衣,非常实用,内搭连衣裙和丝袜,打造今季的优雅气质感。



很有个性范儿的一款大披肩毛呢外套,不规则的下摆,带有慵懒随性的造型感。经典的北欧雪花图案,是今冬的流行元素。棒针织法,柔软的手感,穿着很舒服。想要更修身效果,可以系上宽腰带,前长后短的设计,帮你打造时尚大牌的形象。



大商新玛特郑州总店 品牌深度营销策略成果显著

自2010年下半年以来,大商新玛特郑州总店一直致力于单品牌促销,特别是在品牌深度营销和品牌精度营销上,取得了骄人的成绩。

EIN12天销售1100万 再创品牌深度营销新高 10月27日至11月7日,女装品牌EIN在新玛特郑州总店分四个层面举行“全国独家、震撼回馈”活动,“这是EIN首次在河南市场做如此大规模的营销活动,公司不仅调集了全国各地的畅销款,并且为郑州市场专门订做了独有新款。”EIN品牌河南区域负责人表示。为此,还特意在1楼中厅展示羽绒新品独家发布会。

在品牌商和总店共同努力

下,EIN最终以1100万的销售数字完美收官,再创总店单品牌深度营销纪录。

接下来,大商新玛特郑州总店将有更多女装品牌陆续推出精度营销、深度营销计划,以提升单品牌阶段性销售业绩。

销售倍增计划成绩显著 沃森旗下品牌增幅逾400% 今年初,大商新玛特郑州总店开创性地与近百家品牌签订销售倍增协议,并全年对倍增品牌进行全方位支持,以保证倍增目标达成。截至10月30日,已有80%的品牌完成全年倍增目标,其中沃森公司旗下品牌表现尤为突出,销售同比提升高达400%以上,成为千万柜记录上的又一传奇。

品牌销售倍增协议旨在销售中帮助供应商成长,帮助供应商盈利,同时也已然成为大商新玛特郑州总店在经营上的又一有力保障。

店庆首日48个品牌日售百万 9个品牌创全国之最 大商新玛特郑州总店今年全年始终致力于提升单品牌销售业绩,更精选部分重点品牌进行千万柜打造,仅今年店庆日当天,就有48个品牌单日单柜销售100万以上。其中,谢瑞麟550万,爱是唯一420万,路卡迪龙400万,威可多400万,鄂尔多斯350万,爱步280万,兆亮200万……而威可多、路卡迪龙、爱是唯一、兆亮等9个品牌更是刷新了全国单日单柜销售纪录。 赵佳

大商新玛特金博大店 17周年庆奏响初冬促销乐章

近日,大商集团17周年庆火热进行中,新玛特金博大店携手商场近600个品牌,为消费者提供更多优惠,同时与部分品牌供应商进行深度合作,为广大消费者提供了一个购物、体验、文化、娱乐的场所。

即日起至11月20日,李宁品牌独家支持新玛特金博大店,将在该店北门外广场做“冬暖动更暖”深度品牌推广。据该店负责人介绍,就此次活动,商场4个月之前就与品牌供应商进行了深层次的沟通,对品牌也做了大力度的支持和配合。全场2-7折,棉服、运动装、运动鞋百万货品一降到底,部分衣服、运动鞋200元3件,新玛特金博大店与李宁品牌力求在严寒寒冬为消费者提供更实惠的“温暖”。

现正值初冬季节,内衣销售旺季已经来临。11月11日~20日新玛特金博大店与浩沙品牌共同打造视觉盛宴,将在商场北门广场举办大型浩沙品牌推广及促销活动。届时,秋冬新品8.8折,促销货品全场2-5折,特价产品39元起。浩沙品牌还特意把本次的活动打造成一个购物加T台秀的时尚活动现场,11月12日,浩沙品牌特邀邀请了世界比基尼小姐助阵大商新玛特金博大店,打造浩沙·国际比基尼小姐温暖中国行,让广大顾客与世界最美小姐“零距离”接触。

同时,即日起至11月13日,新玛特金博大店将携手宜庭在一楼中厅举行展销活动,全场新品8折起,羽绒寝具99元起,羽

绒冬被299元起,全场商品任意消费即赠VIP卡一张,还有更多的超值优惠。

11月11日~13日为周年庆活动第二波,此次活动不仅回馈品牌,同时也让利消费者,提供更多的优惠活动,活动期间,一楼女鞋50换100,四楼运动现金购物满600元即赠电影票两张;全场购物满2000元,特例满6000元即赠时尚好礼,80个重磅品牌,折后购物满800元起即可获赠周年庆奢华级数赠;单张小票购物满5万,特例满15万加100元即赠苹果IPAD2一台(全场满额礼,重磅品牌满额及单张小票满额为三选一活动);顾客消费满额即可办理会员卡,获赠精美礼品,日限200份,赠完为止。 赵佳