

3G 四周年 智能通信触手可及

本报记者 苏立萌

2009年1月7日,工信部给中国移动、中国电信、中国联通分别颁发了3G牌照,我国正式进入3G移动通信时代,截至本周一,时间已过去了整整四年。目前,我国3G用户已超过2.2亿,成为仅次于美国的第二大3G用户国家。

如今,在商场里,在公交车上,甚至在大街上,手机发微博、聊QQ、看视频、搜周边信息、看新闻的随处可见,手机办公、移动定位、视频通话、玩网游、手机支付也不再是梦想,而四年前,手机只能满足日常的通信功能。

四年间,运营商构筑的3G网络不仅让用户可以随时畅享“指尖精彩”,还拉动了通信设备产业的发展,同时,3G的快速发展,也激发了运营商对4G网络的建设热情。



四年发展 打造智能生活

虽然我国3G正式商用比较晚,但经过四年的发展,3G用户量跃然成为全球第二。据工信部表示,2013年我国新增3G用户目标将超过1亿户,并预计年内将成为全球第一3G用户国家。3G到底有何魅力,引致数亿用户为之疯狂?

“最直观的感受,应该就是网速快。”在采访中,市民李小姐表示,“现在上网聊天、购物,方便多了,而且还有很多热门应用,以前用电脑才能操作,现在用手机就能进行。”

平时开车上下班的梁先生告诉记者:“我可以随时查询实时路况,选择最佳路线,不仅节约时间,还省了不少油费呢。”

其实,3G给生活带来的变化是全方位的,就如诺基亚曾经对3G时代的描述:“3G就是出租车里的视频会议;3G就是你坐火车也不会错过的肥皂剧;3G就是从现场发回总部供分析用的图像;3G就是与你的朋友共享你在摩洛哥的美妙假期。”如今,移动办公、视频直播、视频会议、日常交费等生活中的很多环节都能通过3G完成,丰富的3G应用更是让人享用不尽,智能生活已经成为时尚。

智能终端 呈现3G精彩

3G发展之势迅猛,智能手机功不可没。想体验3G网络的精彩,没有一部智能终端肯定不行,这就给国内终端厂商带来了机遇,加快3G智能手机的生产步伐,打造优质智能终端,成为多家终端厂商的发展方向。

与此同时,运营商也意识到质优价廉的智能终端的上市对3G的普及至关重要,随即携手国内终端厂商,渠道供应商推出了千元智能机,并借助自身优势,纷纷以“0元购机”、“购机送话费”等优惠活动吸引用户。

据了解,2012年我国已成为全球最大的智能手机市场,国产手机厂商市场份额超过七成,改变了之前国际厂商独大的局面。

“我用惯了2G手机,后来发现在营业厅购买3G手机送话费,价格便宜,手机功能多,操作也并不复杂,就买了一部。”从事经营管理多年的杨先生告诉记者,“上网看新闻方便及时。”

有业界人士认为,运营商和国内终端厂商针对3G作出的优惠政策和举措,在一定程度上激发了用户的购买欲望,促使智能手机迅速在国内普及,使3G得以在短时间内融入百姓生活中,把3G的精彩呈现给用户。

网络升级 4G呼之欲出

在不少用户还未能踏上3G这条“高速公路”,奔向智能生活的时候,号称“磁悬浮”的4G已经悄然来到,2G、3G、4G三网共存的局面也将正式上演。

早在去年3月份,移动在浙江省率先启动TD-LTE(4G网络)扩大规模试验,通过原有的3G网络平滑升级至4G网络。杭州市民带4G上网伴侣MIFI就可随身享受4G极速网络。2012年8月份,移动正式启动了在北

京、上海、杭州、南京、广州、深圳等13个城市进行TD-LTE扩大规模试验网络建设工作。

紧随其后,中国联通也于去年7月份对3G网络实施了HSPA+提速升级,为3G用户提供下行速率最高达21.6Mbps/秒的高速上网服务,据了解,此次的技术升级有利于其未来4G发展。由此可见,联通也开始为4G的发展做准备工作了。

目前,3G趋于成熟,建设4G网络似乎是必然趋势。据了解,4G在速率方面,更胜于3G网络,能带给用户更好的体验,但也有不少业界人士认为,现在发展4G操之过急,夯实3G网络才是关键。

据悉,2012年9月份,工信部部长苗圩表示,工信部已决定于1年左右的时间后发放TD-LTE牌照,这意味着4G时代已近在咫尺。

时尚消费

责编 张涵秋 电话 67655118 18638929288

河南酒业特产联盟 “团购一卡通”平台启动

本报讯1月6日,“豫商卡”放心酒(茶、特产)阳光团购一卡通平台在郑宣布正式启动。这是豫商卡在河南酒业联盟行业自律诚信监督系统的支持下首次服务于酒茶特产等零售行业,并授权郑州煮酒阁商贸公司在全省代理运营。

另外,由河南省酒业协会零售联盟与河南省农副产品流通协会豫特500联盟联合主办的迎新年名酒特产百店联盟团购节活动也在同期开幕,团购节推出“买100送100”百万大回馈活动和新年酒水定制、特产大礼包定制等集团采购服务项目,活动持续到2013年2月28日。

据悉,豫商卡是经中国人民银行批准的河南唯一预付卡系统,是为满足集团企事业单位福利和礼品采购需求,而推出一种能在多行业消费的预付卡,可在郑州大型超市百货、数码电器、餐饮娱乐等12个行业的数千商户刷卡消费。(李策)

金三角酒业 构建中高端白酒保真平台

本报讯近日,河南金三角酒业在郑州举行品鉴会,活动现场,美酒香醇,情意浓浓,大家对所品鉴的52度浓香型“中国白酒金三角·珍藏级剑南春”赞不绝口。据介绍,品鉴会活动期间到“中国白酒金三角”连锁专卖店可享受买三赠一特别优惠。

河南金三角酒业董事长向金龙表示,河南金三角酒业有限公司是“中国白酒金三角”在河南整体区域的独家运营商。公司将凝聚名酒精粹,与五粮液等名酒企业共同推出的以“六朵金花”加上“中国白酒金三角”等78种“双品牌保真防伪”系列产品为主的高端白酒运营平台。

向金龙介绍说,河南金三角酒业有限公司将把顾客的关怀厚爱化为前进的强大动力,努力打造最具代表性、先进性和持久性的河南省区域酒类产业发展平台。(齐亚婷)

海内外业内人士聚郑 研讨进口食品安全文化

本报讯(记者成燕)近日,首届中外食品安全文化交流会在郑举行,来自欧盟、美国、韩国等国家的众多食品经销商和国内100多位进口食品经销商就中外食品安全文化进行广泛交流。

该交流会由商务部进口食品安全协会、欧中关系发展协会等单位主办。会上,中国土畜进出口商会进口食品分会、郑州万多商贸有限公司等多家机构和单位负责人就建立符合国际惯例的进口食品安全监管体系等展开深入交流和探讨。随后,部分业界代表联合发出承诺,他们将更加关注食品安全,崇尚健康文化,用实际行动践行食品安全宗旨,为消费者提供健康安全的进口食品而努力。

杜康跃居豫酒军团领头羊

本报记者 张涵秋

1月8日上午,杜康控股战略合作伙伴年终恳谈会暨2013年度媒介投放签约仪式在郑州举行,来自全国各地的100多位年销售额千万元以上的核心经销商,以及国内强势媒体的广告代理商出席活动。

洛阳杜康控股有限公司总经理吴青在会上表示,2012年杜康的销售收入在2011年基础上再度翻一番,攀升为豫酒“六朵金花”的第一位,而进军白酒电子商务、启动微博、微电影、微电影等微营销、举办酒祖杜康·名仕封坛大典、推出白酒理财产品等,均是中原白酒行业史无前例的营销创新,赢得了行业内外人士的颇多关注和好评。

尽管白酒行业在2012年先后遭遇散酒门、塑化剂等危机事件,但吴青分析认为,白酒行业未来将从高速增长转

为平稳增长,市场占有率将向文化底蕴深厚、知名度高而且坚持营销创新的品牌集中,再加上中原经济区建设带来的发展机遇,杜康预计在2013年将再次实现至少翻一番的销售业绩,奠定其在豫酒军团的龙头地位。

据了解,洛阳杜康控股有限公司2013年将在全国和重点市场投入4亿元广告,覆盖中央电视台1套综合频道和13套新闻频道、天津卫视、深圳卫视等热点栏目,从郑州出发到北京、武汉、广州、西安等高铁线路,以及重点市场的报纸、广播、户外等,力争实现2013年的既定销售目标,并为杜康五年百亿的梦想铺路。

对于杜康未来的发展,见证了豫酒数十年沉浮的河南省酒业协会会长熊玉亮也颇为看好,他说杜康自2009年



洛阳杜康控股总经理吴青(右)与央视广告代理商签署合作协议

底整合以后,每年以翻一番的速度持续增长,如今销售收入已经跃居河南白酒行业的领头羊,并成为豫酒军团省外销量最多的白酒品牌。

在熊玉亮看来,作为豫酒第一品牌,杜康拥有无可比拟的品牌基因,以及不逊色于国内其他名酒的良好品质,因此,责无旁贷地担负着引领豫酒复兴的重任,也只有杜康能够扛起豫酒复兴的大旗,让豫酒早日走向全国。

茅台葡萄酒联手名庄国际 打造进口葡萄酒供应链



名庄国际董事长朱永良(右)与茅台葡萄酒公司总经理钟怀利展示合作书

本报讯(记者武斌)近日,茅台葡萄酒与名庄国际在中州国际饭店召开新闻发布会,正式签约茅台葡萄酒名庄国际供应链,以“中国品牌,世界制造”的全新理念,联手打造中国精品进口葡萄酒的采购与销售平台。

记者了解到,经多次洽谈及双方的深入了解,实地考察、市场分析,茅台葡萄酒与名庄国际最终达成合作协议,成立“茅台葡萄酒名庄国际供应链”。

“茅台葡萄酒与我们合作,就是要强强联合,为广大经销商和消费者提供具有公信力、有质量保障的进口葡萄酒。”河南名庄国际贸易有限公司董事长朱永良表示,并强调茅台葡萄酒名庄国际供应链殚精竭虑为投

资者着想,面向经销商,定期举办茅台葡萄酒的先进科学营销理念、营销模式培训,保证产品的销售顺利;在产品定价方面,为经销商留下丰厚的利润空间。

据介绍,茅台葡萄酒已是中国的重点葡萄酒品牌之一,有着强大的品牌影响力和很高的品牌公信力,而名庄国际葡萄酒有限公司则是国内专业从事高端精品进口葡萄酒的品牌运营机构,经过十多年的发展,已成为集批发和零售于一体的专业性进口葡萄酒经销商。河南省酒业协会会长熊玉亮称,茅台葡萄酒与名庄国际签约是河南省进口酒行业的一件盛事,同时也为酒行业的发展提供了新的模式。

柯兰库尔 品牌上市发布会举办



本报讯1月6日,柯兰库尔酒业有限公司在郑州成功举办“纯正原瓶装 品味波尔多”柯兰库尔品牌上市新闻发布会。据悉,柯兰库尔酒业有限公司已于1月9日正式开业。

发布会上,柯兰库尔与众多嘉宾分享了包括拉菲、巴顿庄园、迪仙等法国波尔多顶级酒庄佳酿。柯兰库尔酒业有限公司总经理李晖表示:“我们不是在做一个产品,是在运营一个品牌,成立宗旨是让国人品味到法国列级酒庄红葡萄酒的纯正口感,传递源自波尔多纯正的红酒文化。”

据悉,柯兰库尔酒业有限公司作为金伯利钻石旗下全资子公司,依托于金伯利钻石强大的市场实力与近二十年的市场品牌运作经验,秉承着保真、保价以及信誉为先的理念与原则,对进口红酒尤其是一级酒庄红葡萄酒的供应链进行整合,拟在河南郑州建立大型酒窖、展厅以及品牌运营中心。(齐亚婷)

通信快讯

联通 今年新增宽带用户或破1000万

本报讯日前,在“中国通信产业大会暨第七届中国通信技术年会”上,中国联通研究院总工程师唐雄燕表示,2013年联通新增宽带用户可能突破1000万,其中60%或为FTTH/B用户,FTTH/B将成为未来新的主流方向。

截至去年11月份,我国宽带接入用户新增2400万户,超过2012年初确定的2000万户目标。早在2012年宽带提速会议上,工信部曾确定2012年新增FTTH覆盖3500万户的目标。

截至去年11月份,联通新增宽带用户已超过800万,其宽带业务在固网业务中占比不断攀升,较2011年约提升了5个百分点。宽带业务已成为联通固网业务的第一大收入支撑。

“2013年中国联通新增宽带用户可能突破1000万,而过去联通平均每年新增800万户宽带用户。”唐雄燕表示,移动业务领先发展与宽带快速发展,将是两个主要的业务发展方向。

对于万众期盼的宽带中国战略,唐雄燕认为这一战略今年应该会出台,并称“2013年的FTTH发展可能会更快速,即带宽在2012年4M为主的基础上,向10M迈进。”(万南君)

移动 试水互联网电视业务

本报讯日前,中国移动宣布2013年1月开始试点互联网电视业务,作为国内最大的通信运营商,中国移动此举给如火如荼的互联网电视市场又添了一把火。

不管是互联网电视牌照企业、互联网电视服务提供商,内容提供商,还是终端厂商或通信运营商,对于互联网电视这一发展最早、发展速度最快、商业模式已经出现的OTT业务,均表现出极大的兴趣。中国移动此番宣布试点,势必会推波助澜互联网电视产业。

对此,业内有专家指出,中国移动尝试互联网电视业务,受益于中国移动庞大的用户群体和先进的客户服务体系,势必对互联网电视产业的发展起到强大的推波助澜作用。同时专家建议,中国移动应与先进的互联网电视服务提供商联手,以便在互联网电视业务上快速推进。

由于我国在互联网电视业务方面有明确的牌照制度,因此能够提供互联网电视服务的企业并不多。我国自2010年开始先后发放了7张互联网电视牌照之后,市场虽然出现了快速发展势头,但至今真正能够提供优质互联网电视业务的企业屈指可数。(康钊)

武汉大学经管学院 河南总裁年会举办

本报讯日前,武汉大学经管学院河南总裁年会在郑州成功举办。虽是隆冬时节,但年会现场却是暖意融融,武汉大学河南总裁班近200名校友欢聚一堂,畅叙友情,共话未来。武汉大学经济与管理学院河南教学点自2004年成立以来,一直以提供高端管理培训为核心,以提升企业家综合能力及行业竞争力为己任,也正是因为有这样的机遇让大家走在一起,共同学习与成长。

武汉大学河南总裁班,汇集了河南各行业的精英人才。当此中原经济区建设成为国家战略的大好时机,借助校友会平台,在学习中进步,在进步中整合,在整合中提升,合力找机会,抱团谋发展,最终实现个人、企业、事业的成长、成熟、成功,为中原经济区建设贡献力量。

武汉大学河南总裁年会是武汉大学河南总裁班为中原商业精英搭建的一个深入沟通的公共平台,至今已举办四届,四年来共邀请百余位国内富有影响力的学者参与,是目前中原地区最具影响力的商业年会活动之一。(张泽疆)

汉王e典笔 全面上市



日前,一款办公、学习助手汉王e典笔A10B全面上市,凭借资料摘抄、英语翻译、专业录音、移动U盘、MP3播放五大功能,一笔全能,与笔记本和手机被称为新时代领导干部的办公学习三件宝。

据悉,汉王e典笔A10B具有强大的资料摘抄功能。值得一提的是,汉王e典笔A10B全球首创扫描查询,彻底颠覆了传统电子词典的按键查询方式,是普通电子词典查询词义的数十倍,生词一划就翻译,真人美式同步发音,让英语阅读就像读中文一样顺畅,有效激发阅读兴趣。汉王e典笔A10B内置目前最新的《牛津高阶英汉双解词典》第7版,其收词量达到80000条,较原文版增加多达2500条新词,成为最能反映最新语言动态的词典之一。(齐墨)