

## 通信微话题

栏目记者 李冬生

明星定制机  
你会买吗

崔健的“蓝色骨头”、芙蓉姐姐的“女神GO N1”、韩庚的“庚phone”、汪峰的“100+怒放”、周杰伦的“uGate U1”……最近突然爆发一阵明星定制手机的狂潮。不少市民不禁发出了疑问：明星定制机有何特别之处？明星为何热衷参与手机定制？明星定制机质量到底怎么样呢？

## 定制机有何特别之处

以韩庚的“庚Phone”为例，除主流硬件配置，后盖上印有韩庚的LOGO，并且特别设置韩庚的专属APP，用户可以第一时间了解韩庚的最新动态。此外，手机的闹铃、提醒等，全都是来自韩庚本人的声音，韩庚的独家写真，也都会出现在手机图库里。

明星定制手机和以前的定制机差别不大，所谓的明星定制服务，在技术上依然停留在内置APP这样的浅层次。

## 明星为何热衷定制手机

众所周知，智能手机已经成为市民日常生活中的必需品，一个人同时拥有两部以上的手机，也不是什么新鲜事儿。此外，智能手机本身已经足以形成自己的粉丝团体。

明星们正是看准了这一趋势，通过与智能手机厂商的合作，将智能手机打上自己的标签，喊出“专属定制服务”、“全程参与研发”的口号，吸引粉丝的目光，激发购买欲望，从而获得更多的收入。

## 定制机质量如何

崔健的一位“粉丝”曾抱怨，自己买了定制手机，结果刚用一个月就频繁死机，打电话无法接通。另一位购买了“庚Phone”的粉丝，也感叹定制机价格比市场价高得离谱。

业内人士表示，推出性价比高的硬件配置，不断提升增值服务，考虑粉丝需求，这才是明星定制机的长远之计。

从双核、4核到虚拟八核，从1300万像素、1600万像素到4100万像素，从7.2Mbps、21Mbps到100Mbps……随着技术不断升级，智能手机的硬件配置越来越高端，拍照功能越来越强大；随着4G时代的来临，移动网络的上网速度越来越快；随着手机配件可穿戴设备的现身，智能手机越来越人性化。

智能手机逐渐“全球化”，为用户带来各种便捷的同时，也对其它行业造成了不可磨灭的深远影响，诸如：相机行业、PC行业、有线电视行业、游戏机行业等。

智能手机“全能化”  
多种行业受冲击

本报记者 李冬生

## 抢占市场 手机配套升级

曾几何时，苹果手机风靡一时；而后，苹果、三星两家独大，HTC、摩托罗拉、魅族、中兴、华为、酷派等国内外手机厂商在手机市场所占份额极小。为扩展市场，国内外手机厂商使出浑身解数，相继升级手机硬件、配套设施，致使智能手机配置堪比电脑。

3G时代，安卓系统悄然诞生，安卓智能手机成为手机厂商抢占市场份额的载体。双核、四核、虚拟八核……直至三星 GALAXY S4 开始销售，成为核数最多的智能手机。核数越多意味着运行速度越快，越能得到消费者的青睐。

此外，在硬件配置、配件上，手机厂商也开展了一场没有硝烟的斗争。仅以手机摄像头为例，金立 E7 配备 1600

万像素，OPPO N1 拥有 201 度旋转摄像头，诺基亚 Lumia 1020 搭载 4100 万像素的蔡司镜头，这些只是众多装备高像素智能手机中的一部分。

“我如果要买手机的话，要不就选择像素高一点的，或者选择像 OPPO N1 一样有特殊照相功能的。”记者问及买什么类型的手机时，时尚潮女李小姐给出了这样的答案：“但是，我男朋友就比较喜欢配备智能手表的手机，像三星 GALAXY NOTE2。”

## 4G 来临 手机功能强化

3G 时代，为抢占市场，智能手机的硬件以及配套设施进行了一次翻天覆地的升级。昨日，在广东召开的 2013 全球合作大会上，中国移动率先发布新品牌“和”，并且提出了 2014 年的 4G 推广计划——50 万个基站；1 亿部 4G 手机。无疑，4G 时代即将来临。

众所周知，4G 最大的特点就是快，网速相当于 3G 的 10 倍之余。然而，市民若要步入 4G 时代，必须更换 4G 手机，

这为智能手机的再次升级打下了基础。

“智能手机若要配套 4G，必须拥有更加高端的硬件配置，毕竟 4G 的网速不落于宽带。”郑州移动相关负责人说。

“由于智能手机硬件配置愈加高端，4G 网速极快，现在多种功能皆可通过智能手机来实现，诸如相机、视频、实时监控等，而智能手机又具备携带方便的优点，很显然，不少行业会受到智能手机的威胁。”业内人士表示。



## 功能强大 威胁多种行业

智能手机不断升级，致使智能手机功能日益强大，无意间，对其它行业产生了严重的影响。

如今，智能手机像素堪比相机，使相机厂商销售额大跌。据日本成像制造协会发布的 2013 年上半年数码相机全球生产和出货报告显示，包括佳能、尼康、索尼、奥林巴斯等在内的日本所有相机厂商总出货量为 2970 万台，相比去年同期下降幅度达 43% 之多。

一位从事摄影事业的资深人士指出，智能手机不仅携带方便，可随时随地拍摄，它还具备数码相机无法实现的功能。举例来说，用户在使用智能手机拍照后，可即时传送到微信、微博等社交圈分享。也是由于这个原因，PC 销量也随之下降，通过 PC 可以完成的工作，手机也可以完成，而手机携带更方便。

受到冲击的不只是相机制造商。业内人士表示，智能手机还配有 GPS、音乐播放器等，而且用户可以下载大量的应用，其多功能性对单一用途的产品造成的压力与日俱增。未来，因为 4G 时代的来临，有线电视、家电产业等更多行业或将因为智能手机而受到影响。

## 通信快讯

中国移动  
发布 2014 数据业务策略

本报讯（记者 李冬生）昨日，2013 年中国移动全球合作伙伴大会在广东召开。中国移动秉承“开放合作、竞争发展”的理念，现场发布了 2014 年的数据业务产品与合作策略。

中国移动建立了全网和九大基地的两级合作服务窗口，依托企业门户网站、400 服务热线、邮箱客服和实体客服团队等沟通界面，和近期上线的“业务合作伙伴信息服务平台”，为合作伙伴提供统一入口和便捷通路。

会上，中国移动还发布了与共青团中央合作的“百万青年创业就业计划”2013-2015 年的实施方向和重点内容。2010 年至 2013 年，该项目已为 172 万余人提供了移动互联网培训和产品实践，并在全国 100 所高等院校试点了线下创业孵化基地建设。

此外，中国移动依托 NFC 技术推出的“和包”产品，实现涵盖银联、银行、公交、旅游等多行业领域，已与 100 多家全国及地方性银行建立合作。同时，中国移动还正式对外发布了“和·家庭”。

郑州联通  
考评积分管理系统上线

本报讯（记者 李冬生 通讯员 薛曼曼）为进一步加强员工日常工作行为评价管理，完善员工激励机制并使之更规范化、系统化与制度化，近日，郑州联通自行研发的“员工行为考评积分管理系统”正式上线运行。

据介绍，该考评系统采用账户积分制，为每位员工开设一个考评账户，将员工日常工作行为划分为竞赛比武类、形象提升类、营销业绩类、荣誉称号类等七大类进行考评积分，根据注重过程、客观公正、奖罚分明原则，运用行为考评积分量化工具日常工作。

该系统通过积分申报、审核、累积、修正等环节对员工积分行为评价工作实现全电子化，节约了大量人力物力，同时确保了积分的准确性、及时性和严谨性。年末，郑州联通将根据员工积分评价结果统一组织兑现激励，有效激发员工工作潜力和热情，提升企业凝聚力。

## 消费·名酒

责编 张涵秋 电话 67655118 18638929288

名庄国际供应链  
打造诚信购酒平台

本报记者 任志伟

格局定天下  
供应链成就逆势上扬

“选择在 12 月 12 日、13 日、14 日这三天时间举行本次‘名庄国际供应链 2014 财富峰会’，既寓意着名庄国际供应链对社会各界‘要爱一生一世’。这也是名庄国际对所有人的一种期许和承诺，要与所有合作伙伴风雨同舟，共创美好未来。”

在峰会现场，上海衡良实业发展有限公司总经理、名庄国际品牌创始人朱永良以简短而有魅力的致辞，博得现场热烈的掌声。

成立于 1997 年的河南名庄国际葡萄酒业有限公司，是国内专业从事高端精品进口葡萄酒的品牌运营机构。名庄国际于去年 12 月联手茅台葡萄酒，共同打造“茅台葡萄酒名庄国际供应链”，启程全国战略布局。以实体店联合直销、网购、电话服务及移动客户端等渠道设置，解决传统渠道和网络渠道单一结合的冲突。

一年的时间里，依托供应链优势，名庄国际在市场相对低迷的当下，经营业绩却一路飘红。截至目前，已经顺利并超额完成全年的既定目标。

对于葡萄酒行业来说，2013 年面临着非常严峻的经济形势和市场考验。从年初的中央八项规定的实施，到我国商务部对欧盟葡萄酒发起的双反调查，行业本身正在发生深刻的变化。如何克服市场诸多方面的不利影响，在危机中寻找商机、创造商机？论坛上，业内专家展开了深入研究和讨论。

作为此次峰会主办方的代表，河南酒业协会会长熊玉亮认为，茅台葡萄酒名庄国际供应链逆势飞扬，展示了葡萄酒市场美好的发展前景，也代表了进口酒的运营格局。广大厂商要



坚持信念，适应寒冬，等待葡萄酒的春天到来。

携手看未来  
国际化战略前景可期

国际葡萄酒与烈酒展览会组织（Vinexpo）预测，到 2015 年，中国将成为世界第二大葡萄酒消费国。虽然近期葡萄酒市场遭遇“寒流”，但随着城市化进程的推进和县域经济的发展，未来葡萄酒在中国老百姓中的普及程度会逐渐提高，市场前景不可估量。

面对如此良好的行业趋势，市场现状却令人堪忧，部分经营者为争夺份额，滥用营销手法，致使市场鱼龙混杂，不仅损害了消费者的利益，更严重影响了葡萄酒行业的长期健康发展。

“名庄国际一直在思考怎么转变自己的运营模式，以适应消费者日趋理性的消费方式。”朱永良表示，依托茅台葡萄酒名庄国际供应链，同时也

出于一个企业的社会责任，名庄国际供应链要打造成为一个中国最权威、全球最具公信力的购酒平台，实现资源的最大化利用和优势互补，来维护葡萄酒行业的整体健康发展。

在贵州茅台酒厂（集团）茅台葡萄酒有限公司董事长钟怀利看来，茅台葡萄酒名庄国际供应链是一个系统化的供应链，以高度的品牌公信力致力于全球优质葡萄酒产品的甄选采购、终端市场的开发与维护，给消费者提供更加优质的世界顶级葡萄酒，“真正实现‘把世界带回中国，把中国带向世界’的理念。”

据名庄国际营销总监王晓理透露，本次峰会名庄国际供应链签约战略合作伙伴 12 家，意向合作伙伴 86 家，签约成交额超过千万元，为 2014 年的战略发展奠定了很好的基础。

朱永良表示，未来将整合更多行业力量，共创中国葡萄酒市场的繁荣与辉煌。

## 东坡酒业举行原酒收藏封坛庆典

本报讯 12 月 14 日上午，河南东坡酒业集团举办 2013 东坡酒原酒收藏封坛庆典，来自全国各地的行业专家、协会领导、收藏嘉宾、经销商 200 多人出席了庆典活动。

此次收藏封坛仪式分为：原酒品鉴、封坛落锁、签名确认、颁发证书四个环节，随着庆典的进行，36 位收藏嘉宾将 60 坛原浆酒收藏封坛。

据介绍，此次东坡酒业限量推出了“极品原浆酒”等三个不同层次的酒原酒，由客户认购封存后，可享受 3 年在东坡酒窖的免

费窖藏，集团将在陶坛库开辟专区，为客户建立专属酒库，东坡酒库对客户而言就是一个会增值的“酒银行”。公司承诺，通过存酒 3-5 年后，以不低于 20% 的收益率再回购，让客户无后顾之忧，公司还与中国人民保险公司签订了财产保险合同，保证投资者利益。

东坡酒业集团董事长在接受记者采访时表示：东坡酒业始终秉承一个信念，坚持百分之百纯粮酿造，坚持不使用任何添加剂，要让消费者喝到真正的纯粮酒，放心酒。

(岳晓声)

## 宴酒坊成立同生青年发展基金



本报讯 12 月 18 日，河南省促进农村青年创业就业——宴酒坊工作项目推进会暨同生青年发展基金成立仪式在郑州举行。期间，与会人员参观了郑州市宴酒坊酒业有限公司的酿酒车间、储酒车间和灌装车间，并在车间品尝到酿成的纯粮食原酒。

帮扶农村青年创业就业的项目。项目推进期间，全省相关县（市）团委将联合宴酒坊酒业有限公司开展“宴酒坊·青春旗舰店”建设、农村青年技能培训、农村青年小额贷款等系列服务，计划用一年的时间，在全省 100 个县市区建成 100 个“宴酒坊·青春旗舰店”，培训农村青年 3000 名，向社会提供 2000 多个实习和就业岗位，带动 10000 名农村青年创新发展。

(岳晓声)



名庄国际创始人朱永良致辞

12 月 12 日~14 日，由河南省酒业协会、河南名庄国际贸易有限公司等举办的“名庄国际供应链 2014 财富峰会”暨“赢造进口酒市场新格局”高峰论坛在郑州举行。来自全国各地的酒业专家学者、企业负责人等业内权威人士以及 300 多名经销商借此盛会齐聚一堂，共同探讨葡萄酒行业未来面临的机遇和挑战。