

手机预装软件何时休

本报记者 李冬生

新规 预装软件提前报备

对手机预装软件的问题,日前央视《每周质量报告》用了将近20分钟进行集中报道。报道称,一款新的安卓手机,通常情况下会自带将近二十几款软件,更有甚者高达数十款。事实上,满足手机通话、短信、照相等基本功能所需的软件仅为10款左右,绝大多数预装软件并不必要。

据360最近发布的《手机预装软件调查报告》显示,国内平均每部手机带有预装软件15.25个,88%的用户表示遇到过预装软件,并希望能够卸载,仅12%的用户对于手机预装软件表示没遇到过或无所谓。在所有预装软件中,应用软件占比90%,游戏占比10%。与用户自主安装软件不同,对于普通用户来说,手机预装软件通常很难卸载。卸载预装软件,绝大多

数用户需要借助专业的工具。针对预装软件,工信部也发布并实施了《关于加强移动智能终端进网管理的通知》,通知指出,生产企业申请移动智能终端进网许可时,应当在申请材料中提供操作系统版本、预置应用软件基本配置信息;不得在移动智能终端中预置具有以下性质的应用软件:未向用户明示并经用户同意,擅自收集、修改用户个人信息的;未向用户明示并未经用户同意,擅自调用终端通信功能,造成流量消耗、费用损失、信息泄露等不良后果的。工信部同时规定,获得进网许可的移动智能终端新增预置应用软件,或者操作系统升级发生的变化涉及进网检测中终端基本安全要求项目的,生产企业应当向工业和信息化部报备。

通信快讯

河南移动加快
我省智慧城市建设

本报讯(记者李冬生 通讯员董淑萌)作为河南省信息化建设的主力军,河南移动深入贯彻落实中国移动与河南省人民政府签署的《无线城市群战略合作协议》,累计投资10.6亿多元,全省18个地市“无线城市”平台也已全部上线,累计上线社保查询、手机公交、医讯通、务工易、商务出行等294项与群众生活、工作息息相关的业务应用,涵盖了无线政务、生活服务、医疗保健、交通查询、旅游指南、教育培训、求职就业及购物优惠等全方位便捷服务信息,客户点击使用量超过8200多万次。

河南移动着力打造的“无线城市”已成为一个汇聚“强政、兴业、惠民”各项综合信息化服务,覆盖全省、面向大众、服务社会的“一站式综合信息服务平台”。

记者了解到,河南移动将持续加大投资,围绕“以4G移动网络为支撑,以智慧云平台建设为依托,整合社会信息资源,实现‘智慧城市’建设目标体系功能”的思路,以南阳、开封为试点,重点从智慧教育、智慧医疗、智慧政务、智慧交通、智慧办公、智慧农业、智慧物联网等七大领域发力,实现“热建、热上、热用”,以移动信息化助推我省“智慧城市”建设。



名酒

仰韶

『你喝酒我代驾』活动启动

3月17日,仰韶酒业在洛阳启动“和谐河南,平安洛阳,你喝酒,我代驾”公益活动。此次活动是继郑州地区后同一主题活动的延续与升华。

当日,仰韶酒业董事长侯建光称将与代驾公司合作,斥资在洛开启“你喝酒,我代驾”的公益活动,参与者只要加入河南仰韶酒业有限公司的微信公众号(HNYSJY),不论是聚会还是宴请,都不再为酒后不能开车回家而发愁,通过微信发条信息,仰韶酒业将提供免费的代驾服务。

本次活动由仰韶酒业联合洛阳途安代驾有限公司,通过与代驾公司签约合作,人们可以更从容地出入于一些商务宴饮场合。

在活动现场,洛阳市某交警大队队长对记者说:“在这些年道路执法的过程中,我目睹了很多酒后驾车酿成的恶性交通事故,也看到了很多人失去亲人后的伤心和悲痛。仰韶酒业有限公司启动‘和谐河南,平安洛阳,你喝酒,我代驾’大型公益活动,具有积极的社会意义,通过本次活动的举办,能够减少酒驾的人次和数量,在洛阳的道路交通安全工作中将发挥积极作用。”

据了解,2013年“文明郑州,和谐双节,感恩社会——‘你喝酒,我代驾’大型公益活动”一经推出,立即得到广大郑州市民的赞誉,郑州地区第一阶段的已于去年年底结束,共计代驾5000余人次,在社会上引起了强烈反响,第二季也于2月份成功启动。

河南省酒业协会会长熊玉亮说,这是仰韶酒业在公益事业领域的又一次尝试和探索。

市民 备受困扰无可奈何

据官方资料统计,截至2013年,中国智能手机用户数突破10亿,已超越美国,成为世界上智能手机用户最多的国家。其中,安卓智能手机在中国智能手机市场份额中占比超过80%,但是,安卓系统的诸多弊端也逐渐显现,最显著的问题就是烦人的预装软件。

“不是很了解,都是手机自带的,我没刷机也没升级,就是怕安全性不好。”“本身自带的内置软件就用了300M,内存是1G的,我安装了几个软件,现在也就剩400M可用空间了。”

“根本卸不掉啊,就是系统自带的。”针对手机预装软件问题,市民纷纷表达了自己厌烦却又无法卸载的不满。有的智能手机仅预装软件就达到二三十款,其中有一部分用户不能轻易地删除、卸载。

据央视调查,在不少用户的智能

手机里,被悄悄植入了很多恶意程序,在用户不知情的情况下远程控制用户的手机。这些恶意程序不仅可以安装应用软件,甚至可以卸载手机中原有的软件,还能偷偷获取手机中的个人信息,并且将这些信息悄悄发送出去。

安卓本身是一个非常大的系统,但就是拿三星、HTC等的一些知名品牌来说,里面也存在一些系统自带的浏览器以及一些其他用途的软件。“第一,它会在后台偷偷启动,耗费手机流量,造成手机待机时间减少;第二,其中内置的一些恶意应用软件,会偷偷在后台消耗用户的话费,对用户的经济造成损失;第三,如果使用第三方软件获得root权限,删除预装软件后,厂商将不再提供维修服务。”奇虎360手机助手工程师肖凯表示。

业界 根除乱象任重道远

记者了解到,第三方软件内置在手机中的途径主要有三种:第一种是与运营商合作定制手机;第二种是手机出厂时,手机厂商自己预装应用程序;第三种是销售商与厂商合作,以渠道推广作为筹码,或后期刷机预装应用程序。

有观察人士指出,预装软件在国内已形成一条庞大的黑色产业链,覆盖手机厂商、运营商、各级经销商、应用软件提供商、渠道推广商等等。据了

解,大唐神器直接跟手机商合作,在用户手机中预装多达17款流行的软件。手机经销商每安装一款软件,可以从大唐高鸿获得0.7元到3元不等,通过大唐神器安装的软件也能监测用户的使用情况。

事实上,在技术层面斩断这条产业链并非无难度,但是相关方面对整治预装软件乱象并无直接的驱动力和积极性。北京邮电大学阚凯力教授认为,工信部下发的《关于加强移动智能终端进网管理的通知》,对于手机厂

商可能会起到一定的震慑作用。但是对于手机预装软件市场来说,存在着众多的环节,厂商、渠道,甚至是水货代理商,都有可能在他们的环节预装手机应用。

通信专家项立刚指出,手机预装软件乱象要想根除,取决于政府的整治决心与监管惩罚力度有多大。如果对手机厂商提出严格的要求,驱使厂商去整肃各级渠道,加之运营商的有力配合,方能真正使消费者免除预装软件泛滥的困扰。

酒海春潮 千帆竞渡

本报记者 王见宾 王静

宝丰

仰韶彩陶坊酒“献礼中国”上市



“献礼中国”产品在洛阳首秀亮相

3月17日,春光好,花盛开。仰韶彩陶坊酒“献礼中国”上市活动在牡丹花城洛阳举行。

据仰韶酒业方面介绍,新品“献礼中国”的上市进一步完善了其产品结构,提升了产品的性价比,满足了不同层次消费群体的需求。值此中华人民共和国成立65周年到来之际,为了向祖国献礼,也为了向广大消费者致敬,仰韶酒业顺应市场环境的变化,经过市场调研和技术创新,推出“献礼中国”这一新品,切入中档主流价位。

仰韶营销有限公司总经理卫凯在发布会上从质量、价位、产品结构、影响力等方面对“献礼中国”进行了详细的解析。他提到:“从产品价位来看,未来中国白酒的主流价位段将是100-300元,献礼中国产品处于主流价

位段之内,具有巨大的市场潜力和机会;从产品组合来看,天时为形象产品,地利为主打产品,人和与献礼中国为放量产品,产品组合更加稳健,产品结构更加完善,中档价位产品更加丰富,进一步提高了公司的核心竞争力以及抗风险能力。”

“献礼中国”由仰韶公司策划推出,卫凯同时提出,仰韶公司配备16名精英策划人才,拥有12名策划储备人才,对市场进行精准把握,跟踪服务,以确保市场策划的前瞻性、科学性和合理性。下一步,公司将投放大量资源,进行消费者拉动、消费者与终端店互动以及消费者信心的打造,做好终端动销和氛围营造工作,进一步实现各方利益的最大化和长久化。未来,对于此款产品,将投入大量资源着力重点打造,使其快速放量,占领中档主流价位。

厂商共筑“厂商消”超级平台



厂商 合力共赢

3月18日,平顶山市,宝丰酒业2013年度经销商表彰大会暨2014年度厂商一体化经销商盈利与成长计划启动,来自省内外的400多家客商参与会议,其中部分客商获取销售奖励。

相对于前几年宝丰酒业同一性质的会议,本次会议提前了约两个月。除经销商之外,宝丰还邀请到国内资深营销专家前来助力。

会议数据表明,2013年度宝丰实现了产品品牌结构化与酒体设计创新突破,全面研发新产品25款,形成了中高档的宝丰·国色清香陈

坛年份酒系列,中档的宝丰·国色清香系列,中低档的宝丰·清雅系列,以及低档的宝丰大曲系列,构成相对完整的战略产品“金字塔”型品牌结构,平顶山本土市场逐步形成老国色精品、品鉴、老会堂、莲花尊、内供五大单品市场格局,产品价格段基本覆盖了市场主流消费的价格带,尤其是在基地市场有着稳固的市场基础和消费优势。其中莲花尊、内供、老会堂献礼版产品基本打通了一个良性的上升通道。

统计发现,2013年度宝丰酒业新品导入取得了长足进步,老单品如莲

O2O模式打造5平方公里服务圈

3月20日上午,郑州第1000家、买圈网第10000家终端揭牌仪式和宝丰酒业、买圈网网络科技有限公司战略合作签约仪式在郑州完成,宝丰酒业由此进入酒业O2O营销模式。

这是由宝丰酒业“厂商消”超级平台后的又一营销新举措。甲乙双方分别为宝丰酒业有限公司与北京

买圈网网络科技有限公司。

宝丰酒业执行董事兼总经理王若飞、宝丰酒业有限公司营销公司总裁苏建中、北京买圈网网络科技有限公司董事长李风云、清华大学电子商务总裁班O2O研修课程主讲人麦客等到会,并解读了他们心目中的酒业O2O蓝图。

王若飞表示,2014年白酒企业

花尊、老宝丰、内供等甚至实现逆势增长,增长率达到20%以上,也成为2013年宝丰销售最主要的增长点。

面对2014财年,面对宝丰酒业的经销商与业务团队,宝丰酒业营销公司总裁苏建中说:“宝丰酒业营销公司今年要做好三件事,即高度聚焦,厂商一体,深度动销。”苏建中展开一幅河南省地图解释:“聚焦,就是聚焦重要资源,聚焦核心市场,聚焦核心价格,聚焦核心产品,聚焦核心商户,宝丰酒业的聚焦战略本质就是打必胜之仗,开启宝丰酒业河南市场名酒旋风、清香旋风。”

苏建中认为,白酒黄金十年实际上是招商与商业模式成功,白酒企业并不重视消费者动销,而未来白酒市场将呈现出更加重视消费者动销,以消费动销为核心,构建持续、健康、稳定的渠道结构与商业模式,这种模式变化需要企业在资源配置上更加向消费者倾斜,更加向零售终端倾斜,市场竞争更加尊重市场成长客观规律。宝丰酒业将从战略高度上实现以消费者动销为核心的营销模式转型,为企业可持续发展创造条件。

无论采取何种措施,终究目的离不开市场的“动销”,2014年,宝丰最想完成的一件大事就是实现“厂商消一体化”的新型厂商模式,而买圈网强调以消费者为中心,努力为一个酒类用户打造一个移动的5平方公里的服务圈,这一核心与宝丰一直遵循的以消费者为主导的理念不谋而合。