



智能手机 电池续航待突破

本报记者 周娟

刷微信、看视频、玩游戏……一天不到，电量却已消耗殆尽，这对于酷爱玩手机的“手指族”来说，简直无法忍受。如今，随着智能手机的功能越来越丰富，耗电也越来越厉害，续航时间短成了困扰整个手机行业以及消费者的难题。

电池短板被诟病

近日一则报道称，6月20日，台湾基隆70岁老翁刘全明(音译)在台中徒步旅行时掉队，不小心跌落山谷，被困五天。好在他使用的旧款诺基亚手机电池续航力超强，他才得以捡回一命。

这则消息让不少网友连连感慨时下手机续航能力的不足。电池不给力可谓是智能手机最大的缺憾。

网友贺浮萍说，手机性能一年比一年强劲，电池续航一年比一年短。看来硬件的进步似乎不包括电池。

从智能手机出现起，电池续航时间短的问题就深深地困扰着用户，成为一个久未治愈的“顽疾”。对于大多用户来说，续航一直是挥之不去的痛。

在功能机时代，待机十多天很正常，用户甚至使用一周都可以不充电。而目前绝大多数智能手机在电池容量上已经是数倍于功能机时代的，但用户反而需要一天一充甚至两充。原因在于智能手机的发展路线是趋向于功能越来越多，性能越来越强以及屏幕越来越大，导致手机的能耗大大提升。

专家表示，手机电池续航能力

无法发生质变的原因在于只能仰仗于锂离子电池的发展，而锂电池的提升速度又远远赶不上智能手机对电池的需求增长速度。现在，很多人出门只能携带一块或多块移动电源。

续航能力受重视

尽管在选购智能机的时候，人们会考虑多种不同方面的因素，但是现在看来，人们已经变得越来越看重电池续航方面的表现了。

最近的一项调查结果显示，56%的Android智能机买家、49%的iPhone买家以及53%的Windows Phone消费者，均表示电池表现为他们选购的首要考虑因素。

手机厂商对此也是心知肚明，一直在以各种方式改善手机续航能力，甚至将手机续航作为卖点。

为了改善电池技术，苹果前不久收购了低功耗micro-LED显示器开发商LuxVue。据悉，该公司一直在研制低功耗的下一代消费级LED显示技术，使得屏幕在保持高亮度的同时，提升电池续航时间，大幅降低电池能耗。

国内厂商中，华为、OPPO等也在极力解除手机续航时间短这个用户的“痛点”。华为消费者业务CEO余承东透露，华为目前正在研

发新的电池技术，力图提升智能手机的续航时间，最终的目标是让用户可以“好几天不碰充电器”。

全新技术显身手

据了解，为了弥补电池技术的不足，各大手机厂商都在积极布局充电技术。无线充电、VOOC闪充、太阳能充电、体温充电等新技术有望很快走进人们的生活。对此，不少消费者表示，增加电池容量，减少电量消耗是提高手机续航的一种思路，简便充电方式或缩减充电时间也不失为一种好方法。

专家介绍，手机无线充电技术是完全不借助电线，利用磁铁为设备充电的技术。它充分利用了磁共振在充电器与设备之间的空气中传输电荷，可实现电能高效传输。

国内手机厂商OPPO最近也在充电技术上有自己的突破。在不久前Find 7的发布会上，OPPO推出了VOOC闪充技术。OPPO相关负责人介绍，OPPO在Find 7的充电器中加入了一个MCU智能芯片，实现“分段恒流”功能，使用VOOC闪充技术，10分钟后手机电量即可充到25%，30分钟直接飙到75%，80分钟可完全充满，充5分钟即可打2个小时电话。此外，法国SunPartner公司正

在研究的太阳能充电屏幕技术也让业界看到了希望。SunPartner表示，这块像手机贴膜一样的太阳能电池由多层有机层组成，能够吸收紫外线和红外线等非可见光并转化成为电能，可以让手机的续航时间提升20%。

最让人惊讶的莫过于韩国技术人员研发的体温充电技术。据悉，这种“可穿戴式热电元件”像衣服一样穿在身上，根据外部气温和体温的差异产生电流，为手机和穿戴式电子设备提供充足电力。

手机省电小窍门

1. 调低屏幕亮度。此外，还可以将屏幕在无操作后进入休眠的时长调短一些。
2. 关闭不使用的无线连接。关掉不使用的无线连接，比如GPS、蓝牙、NFC和WiFi，只在需要的时候开启它们。或者在夜间休息时开启飞行模式。
3. 关闭推送通知。手机每一次向你发送更新数据都需要和服务端进行连接，这对于电池显然是一种负担。你可以选择在需要时手动进行信息获取。

畅享世界杯 专题策划



巧用免费上网APP

巴西世界杯在临近尾声的同时也迎来了赛事的最高潮，运营商们“免流量大战”激战正酣，球迷们借此省下不少流量，除此之外，一些免费WiFi上网APP也是省流量神器。

电视直播APP云图TV:其推出了免费WiFi功能，手机用户只需下载最新版本云图TV，即可免费接入WiFi功能，该功能覆盖全国400万个热点，用户可以在国内许多地方免费接入WiFi。

WiFi万能钥匙:它能搜索身边WiFi热点，并通过一把“钥匙”解锁加密的网络。也可通过地图查询附近哪些开放或者能解锁的WiFi热点。此外，它还提供流量统计以及网络测速等特色功能。

WiFi伴侣:支持查看附近开放的WiFi热点，帮助用户免费蹭网。它还支持中国移动CMCC网络的免费接入，不过在接入时需要消耗“歪点”。“歪点”通过安装并试用推荐的应用来获得。消耗100“歪点”就可以免费上CMCC了。

WiFi免费通:这是一款WiFi热点查找应用，指引你查到离你最近的免费WiFi，输入提供的密码就可联网，不过有的密码会过期。你还可以下载推荐的应用赚取“银豆”，换取三大运营商的上网时长卡或者兑换话费充值卡。

移动WiFi通(原名随心行):针对中国移动WLAN网络接入的应用。它能帮助你迅速查找附近的中国移动WLAN网络，提供一键快速认证登录等功能。

天翼WiFi:中国电信推出的官方智能终端应用。只要在覆盖中国电信ChinaNet网络的地方，输入账号和密码即可连上网络。一次性设置，以后可以快速登录，是中国电信用户必备的上网利器。

需要注意的是，不少非法“蹭流量”软件也借着世界杯的热潮应运而生。消费者安装此类软件后，出现系统不断更新、手机发烫、无法使用等情况。专家表示，球迷应警惕木马借助世界杯热点进行伪装，尽量通过安全可靠的应用市场下载软件，并使用手机安全软件保护手机安全。

周娟

名酒

杜康借婚宴“卖萌”

仰韶彩陶坊酒 谋攻焦作



仰韶营销公司总经理卫凯致辞

本报讯7月9日，以“仰韶彩陶坊、财富新起航”为主题的仰韶彩陶坊酒上市发布会在焦作举行。

仰韶彩陶坊酒作为豫酒中高端白酒的领军品牌，自推出以来无论是在业内还是业外，都被称作是个奇迹，原因有三。

其一：造型独特，寓意鲜明。提起彩陶坊酒，大家都约而同想到它的独特造型。彩陶是7000年仰韶文化的象征。

其二：自创香型，改变了“豫酒无独立香型的现状”。去年8月8日，仰韶彩陶坊酒通过沈怡方、高月明等国家级白酒专家论证和评定，被确定为中国白酒第十三种香型——中华陶香型。

其三：白酒市场遇冷，但销售额不减。近几年来，白酒行业遇冷，整体销售额下滑。但是，“去年，仰韶彩陶坊酒却保持40%以上的快速增长。”仰韶营销公司总经理卫凯在发布会上表示。

彩陶坊酒在焦作上市，对于仰韶酒业来说是具有战略意义的事件。卫凯表示，下一步，公司将加大焦作市场的投入力度，未来三年，将焦作市场打造成公司的典范市场和样板市场，将仰韶打造为中原第一白酒名副其实的第一品牌。

(王小静)

本报讯“这，这真的是杜康吗？”前几天，当小秦等人参加朋友婚宴，看到酒桌上摆放的酒祖杜康窖藏时，忍不住心里犯嘀咕。之所以有这样的疑惑，是因为眼前的酒祖杜康窖藏，瓶子还是原来那个厚重、大气的红色瓶子，但身上却带着一股萌萌的味道：粉红色的心形图案中，印有卡通版的新郎、新娘头像以及搞笑版真情告白，并写有见证人的姓名。

“这几年，我至少参加不下20场婚宴，但之前从来没有在谁的婚宴上感到这么萌。”小秦告诉记者。

“这确实是杜康在卖萌，目的是拉近与消费者的距离，赢得婚宴目标人群的好感”，洛阳杜康控股有限公司总经理苗国军向记者证实，卡通版的新郎、新娘头像是用当前流行的脸萌软件设计制作，而搞笑版真情告白则是改编自网络语录，每瓶酒的语录都不一样，但见证人均是新郎的朋友。

据记者了解，杜康婚宴卖萌分为两个版本，每桌婚宴上均是成对出现，除了真情告白版，还有真情祝福版，由新郎、新娘朋友选取搞笑祝



杜康在婚宴上为新郎新娘私人定制的卖萌模样

福语录，如“既然她是你的‘菜’，那你就做她的‘饭’吧”，以祝福人身份表达祝福。

“此次婚宴卖萌，是在前段时间刁璐璐包50块公交站牌高调求婚，杜康顺势推出‘你敢承诺爱她一生，杜康承诺送你一世’的婚宴促销、赞助情侣公开晒爱情誓言，让千万人见证真爱的延续活动，只不过从求爱、表白、结婚过渡到了婚宴，但始终不变的主题是‘千年杜康见证永恒爱情’。”苗国军解释说。

按照洛阳杜康控股的规划，杜康婚宴卖萌将在全国各地市场开展，只要是订购杜康作为婚宴用酒的消费者，就可以让亲朋好友选择搞笑版的真情告白或祝福语录，免费让杜康在婚宴上卖萌，未来还将依托七夕、元旦、情人节等节日，以事件、话题、活动等持续进行互动营销，与未婚情侣“谈恋爱”，最终让杜康成为他们的婚宴用酒。(马俊曹)

福语录，如“既然她是你的‘菜’，那你就做她的‘饭’吧”等，以祝福人身份表达祝福。

按照洛阳杜康控股的规划，杜康婚宴卖萌将在全国各地市场开展，只要是订购杜康作为婚宴用酒的消费者，就可以让亲朋好友选择搞笑版的真情告白或祝福语录，免费让杜康在婚宴上卖萌，未来还将依托七夕、元旦、情人节等节日，以事件、话题、活动等持续进行互动营销，与未婚情侣“谈恋爱”，最终让杜康成为他们的婚宴用酒。(马俊曹)

今世缘：IPO重启白酒第一股

本报讯7月3日，江苏今世缘酒业股份有限公司首次公开发行A股股票上市仪式在上海证券交易所举行。今世缘成为IPO重启后的白酒第一股，第15家上市酒企，同时也是近三年唯一成功上市的酒企、淮安市首家上市企业。

上市首日，今世缘如期遭遇爆炒。以高于发行价16.93元20%的上限开盘，连续竞价时又遭遇“秒停”，

复牌后立即飙升至首日价格上限而封板。今世缘首秀按收盘价计算，总市值高达122亿元。

一些酒业观察人士认为，今世缘酒业是中国白酒业第15家上市企业，或将修复投资者对白酒的投资态度，为当前处于调整期的白酒投资市场带来利好。

据今世缘披露的财务数据，其在行业调整期内多数白酒企业营收

大幅下滑，实现了净利润稳中有升。

今世缘此次IPO募集资金将投向3个项目，分别是酿酒机械化及酒质提升技改工程、信息化建设及科技创新项目、营销网络建设。

今世缘酒业董事长、总经理周素明说，公司上市是今世缘事业发展史上重要里程碑，为未来的发展提供了强大的动力。

(屈媛媛)

「咱的酒」智能直供平台出彩面世



本报讯7月6日，致力于改变现有酒水营销模式的「咱的酒」平台设备在永和铂爵大酒店亮相，业界人士以“创新、颠覆、模式、共赢”来形容它的出彩表现。当天，河南省酒业协会、郑州壹链科技有限公司、九度智力集团联手召开发布会，并在现场与豫酒品牌仰韶酒业等合作方成功签约。同时进行的还有“咱的酒”全国歌词、民间歌手大赛启动仪式。

“咱的酒”高阔形制似一件双门冰箱，内置六个单位的不锈钢酒桶，每桶容量约20升。取酒由触屏刷卡，单次出酒量最少可达150毫升。另外，机体42寸的液晶屏，成为一种新的传播载体。

郑州市壹链科技有限公司董事长黄黎明介绍，“咱的酒”倡导理性消费、节俭消费、健康消费，它以酒厂封装直接进入售卖机的方式省去了包装成本，解决了中间环节可能造成的假冒伪劣问题，酒桶配送过程处于全封闭状态，为消费者提供真正的放心酒。

中国酒类流通协会副会长兼秘书长刘员表示，“咱的酒”项目的推广，“从酒厂到酒桌”的流程运作，低碳、环保、节约、符合现代环保节约资源的社会理念。

河南省酒业协会秘书长蒋辉说，智能平台的出世，选择适应大众口味的酒品，从厂家一下子到终端这样公开、透明，让营销本身充满了快感，中国酒具备传统的智慧魅力，但是更需要时尚轻灵的传播。

据悉，目前“咱的酒”已经与郑州近300家中档餐饮机构签约，负责此案九度营销智力机构董事长马斐说，在3个月内，1000台设备将陆续装备完毕投入使用。马斐认为，大数据时代来临，通过“咱的酒”整合相关行业资源，可以建设自动售酒、广告传媒、物流配送、酒店推广、内部智能管理、咨询培训为一体的全方位多环状的大型交易平台。目前“咱的酒”智能售酒平台运营招商正在同步进行。

(王见宾)