



免费通话受期待

本地拨打电信固网或手机号码全部免费。北京电信近日发布的一款iFree卡在业界泛起了不小的波浪。据了解,此前,通话免费的产品也曾出现过,如亲情号码、家庭号码等,但只局限于少数几个人之间通话免费,像iFree卡涵盖所有本地本网用户的情形尚属业内首次。

这意味着语音免费通话时代行将开启了吗?一时间,免费通话成为消费者热议的话题。有专家表示,打破传统模式,让用户摆脱套餐束缚,可以说是传统电信运营商运营思维的转变,运营商转变原有运营模式,突破创新,势在必行。相信,全面免费通话时代不会太久。



Free

免费通话时代渐行渐近

本报记者 周娟

运营商打流量牌

此前,运营商推出的免费语音通话往往有条件限制。比如,率先提出免费通话的蜗牛移动的免卡免费语音通话时长需要在免商店中下载应用才能够获得。而北京电信iFree卡主打免费,其最大的卖点是“本地本网通话免费”,这意味着iFree卡用户在拨打北京本地的电信固话和电信手机号码,将完全免费。

“期待我们也能用上免费语音通话卡,这样沟通起来才能轻松无压力。”一项网络调查显示,虽然语音通话在我们目前的套餐中所占的比例越来越多,但对于这种免费无限通话套餐,有85%的网友感兴趣;有近六成的网友会因为免费通话这个特点选择该套餐。看来大多数用户对这种最传统且效率最高的通讯方式还是最认可的。

0门槛、0月租,依靠流量业务和增值业务收费。据了解,iFree卡更像是一款互联网产品,主打免费、极简理念,并向用户提供丰富有趣的附加功能,提供多种增值服务,专注于特色服务。

业内人士表示,从发展趋势看,语音从按量收费到套餐收费,再到成为不限量的基础功能费,将是4G时代的发展方向。国内运营商逐渐放弃语音套餐收入,转向依靠流量经营作为主要收入来源,凸显国内运营商流量经营“破釜沉舟”式的改革,而这也是流量经营全面成熟的开始。

其实,随着技术的发展,手机上通话的方式早已大大丰富。借助于数据流量,skype早就已经实现了通话的功能,而随后ios设备中的facetime、微信、QQ等都已经能够轻松实现通话的需求,运营商传统的语音通话地位已经大大下降。

工信部此前发布的2014年5月份通信业经济运行情况显示,1-5月,全国移动电话去话通话时长12135.2亿分钟,比上年同期下降3.6个百分点。移动本地和移动长途分别为9313.8、2821.4亿分钟,分别比上年同期增速低3.9、2.2个百分点。语音通话收入持续下滑成为国内三大运营商乃至全球各国运营商共同的处境。

国内著名电信专家曾剑秋表示,现在是“流量经营”时代,语音业务占运营商的收入比例正在降低。在规模效益的情况下,电信业运营商应当向流量经营和打造以互联网业务为主的移动数据业务上转移,着眼于长远,降低资费为用户带来切实的实惠。

随着4G网络的普及,用户的迁移,移动互联网产品的发展,流量经营将迎来井喷的时代。语音通话方式也将成为流量经营的一部分。

有专家预测,未来资费套餐将趋于简单,以流量为套餐区隔的关键因素。资费套餐的设计将趋向于统一,以固定资费套餐为主要形式,逐步引入语音/短信不限量。

适合自己才最好

“联系朋友还是打电话居多。”采访中,不少市民表示,虽然现在语音通话有了更多的渠道,但最高效、最靠谱的沟通方式还是通过语音电话。

从目前全球发展趋势来看,语音通话所占地位已经下降,数据流量在套餐中的重要程度不断上升。调查发现,有六成的网友对套餐中的数据流量更加看重。对于运营商来说,语音通话已不再是其收入中最重要的组成部分,而这部分业务并不能放弃,加之先期硬件投入使得通话成本大大降低,所以增加资费套餐中通话时长,甚至让用户免费无限通话也许不会很远。

“又到底了,还有好多免费通话没有用完,早知道不办这个套餐了。”在免费通话产品推出之前,目前运营商已经对通话时长大大增加,很多套餐通话时长达到了500分钟甚至数千分钟。其实对于大部分用户来说,这些通话时间每月想全部消耗完还是有一定难度的。运营商通过推出增加或者提供免费通话的产品,无疑能够留住现有用户,并吸引新的用户入网。

可以预见,未来像iFree一样的区域性甚至全国性免费通话的资费套餐会越来越多,不过消费者在选择这类套餐时还是要多加留意,除了通话外,其他资费是否也足够实惠或者自己能够接受。选择真正适合自己使用习惯的资费套餐才是最聪明的消费者。

郑州联通 打击恶意呼叫初见成效

本报讯 近日,针对恶意呼叫号码反复骚扰客户,影响客户手机使用安全,浪费大量网络资源并造成网络安全隐患情况,郑州联通与郑州市公安局积极配合,开展打击恶意呼叫专项活动,取得成效。

据介绍,专项活动通过采取蹲点守候、排查恶意呼叫号码信息及与警方无线电探测技术相结合等措施,警民联手,快速取缔了多处恶意呼叫窝点,收缴呼叫服务器6台、呼叫终端500余部,有效净化了网络环境,提升了网络质量。

据相关数据统计,截至7月中旬,受恶意呼叫影响的区域全天TCH拥塞率环比下降99.5%,恶意呼叫话务量环比下降76.6%,经初步估算,每日挽回网络损失近万元,有效维护了企业的合法利益,同时加强了郑州通信市场秩序的规范与和谐。(薛曼曼)

携手有爱APP 浪漫过七夕

本周末就是七夕了,在这个浪漫的国产情人节里,你有没有想过借助科技的力量出奇制胜?各种七夕APP携手相助,定能让你尽享七夕之旅。

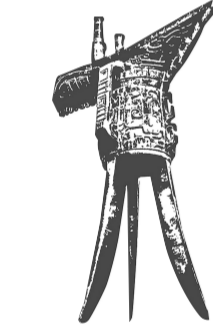
乐视网视频:七夕前夕,乐视网推出帮你把爱说出口的全民“说爱”活动:爱TA就要讲出来。7月23日~8月1日期间,下载乐视网视频客户端,进入七夕“全屏真爱”活动页面,上传50个字符(25个字)以内的“表白宣言”,你的表白就有可能登上北京、上海、广州、深圳、成都的火车站以及各大商圈的大屏广告上,让全世界的人为你的表白点赞。

恋爱笔记:“恋爱笔记”是一款情侣之间记录恋爱点滴的应用软件,营造只属于两个人的私密空间。情侣双方可以使用同一个账号登录,记录情侣间的语音、图片、文字,情侣可以随时浏览对方的“笔记”,关注对方动态。专属的二人世界,随时聊天互动、设置纪念日提醒、无限量保存私密照片,还可以与百万情侣分享恋爱经历、求助情感问题等。

微聚:情侣共度浪漫,尚在单身的你若不想孤单寂寞地一个人过七夕,微聚APP应该能满足你的需求。只需打开微聚APP,你就能第一时间参与到附近的TA发起的任何一项有趣的活动,让你不再埋怨情人节没TA陪你。据悉,在7月29日~8月3日期间,微聚APP用户每天还有1次自动抽奖大奖的机会。

将爱约会:随着七夕节的临近,很多年轻人开始忙着在手机上找女朋友的情况已经屡见不鲜,年轻人的交友方式正在发生变化,由传统的父母或朋友介绍变成了一种线上自主寻找方式,最近将爱网推出一款“将爱约会”APP引起了很多单身男女的关注,该软件一个特点就是会根据你的择偶需求匹配标签属性,在很短的时间内配出你所喜欢的人。本报记者 周娟

名酒



承接全省酒类流通市场信息监测工作

本报讯 面对酒类市场深度调整,酒类行业或将步入更加艰难的境地,行业协会如何发展是当前亟待解决的严峻课题。7月29日上午,河南省商务厅在郑州举办了全省酒类流通行业信息监测统计培训工作会议,记者从会议上获悉,河南省商务厅以购买服务的方式,将全省酒类流通市场信息监测及报送工作委托河南省酒业协会承担。

据悉,截至目前,河南省酒类流通行业信息统计监测工作样本企业有58家,监测范围覆盖全省18个省辖市,涉及酒类批发、零售、餐饮、酒吧等企业,主要监测酒类经营企业的销售总量、从业人数、年纳税额、年利润额,监测白酒、啤酒、葡萄酒等进货数量、销售数量、销售金额、库存情况等,报送分为月报、年报,并及时客观地分析当地酒类流通市场信息、市场异常波动及突发事件等。

河南省酒业协会会长熊玉亮表示,在相关行业协会的支持下,河南省酒业协会不断加强自身建设,按照省商务厅的要求,已建立起省、市、样本单位、监测信息人员四位一体的全省酒类流通市场信息监测体系,并在组织、人员、资金、技术装备上做好了充分的准备,圆满完成省商务厅交给的任务。(岳晓声 周晓曼)

逸香,溢香

逸香教育郑州新授权中心揭牌

7月26日,“逸香国际葡萄酒教育授权中心签约仪式暨新培训中心战略信息发布会”在郑州希尔顿酒店嵩山厅成功举办。

15时,逸香销售总监阮然与郑州轩晖源商贸有限公司董事长袁志龙签约,并共同对新授权中心进行揭牌,来自行业协会及酒水企业的负责人、行业精英、葡萄酒爱好者、逸香学员约150人出席见证了这一时刻。

河南省酒业协会秘书长蒋辉出席仪式并致辞。蒋辉表示,作为国际知名葡萄酒教育品牌,逸香能够落地郑州,是对郑州乃至整个河南市场的认可将会极大促进本地葡萄酒人才的培养,为河南省输送更多优秀葡萄酒人才,令河南省的葡萄酒市场更加成熟和繁荣。

逸香郑州银牌培训中心暨郑州轩晖源商贸有限公司董事长袁志龙表示,此次与逸香合作,将会极大方便郑州及周边地区学员对葡萄酒的学习,逸香国际化、高品质的讲师和课程服务对提升大家的整体葡萄酒品鉴能力大有帮助。“想学习葡萄酒的人,以后再也不用千里迢迢跑到北上广,在郑州就能够学到最好的课程”,袁先生告诉记者。

逸香葡萄酒教育市场部代福经理为与会嘉宾详细介绍了逸香品牌及产品,让参会者更深入地了解逸香葡萄酒教育课程和国际化的高品质服务。逸香目前是全球最大的综合性葡萄酒教育机构,国内75%以上的品酒师、侍酒师毕业于此。逸香既有ISA、WSET等国际引进课程,也有自主研发的ESW国际课程、全球独有的国际产区课程、企业定制课程和葡萄酒达人课程。通过教育合作开放平台模式,逸香已在中国各大城市拥有100余家合作中心,教学质量和学员口碑在业界遥遥领先。

发布会现场还进行了“新培训中心战略信息发布会”、“逸香授权讲师分



享”、“葡萄酒达人课程体验”、“逸香教材展示”、“国际品酒工具酒鼻子展示”、“微博微信抽奖”等系列活动,成为一次众多行业精英云集的峰会,对增进本地葡萄酒行业交流有很大积极作用。

现场抽奖活动让庆典异常火爆,ISA国际品酒师中级课程、ESW国际品酒师中级课程、ESW国际品酒师初级课程丰富奖品,令参会嘉宾获得巨大惊喜。

在认真了解逸香教材和酒鼻子,并体验2个小时的逸香葡萄酒达人课程之后,与会嘉宾对逸香教育表现出极大认可和强烈兴趣,纷纷报名深造,当场报名嘉宾达二三十人,成为活动现场一大亮点。

随着中国葡萄酒的消费能力逐年

攀升,国内对于葡萄酒教育的市场需求日趋强烈。当下,以郑州为中心,辐射河南乃至整个中部地区,也正成为一股强势崛起的葡萄酒消费生力军。本地大量的消费者和爱好者让葡萄酒教育炙手可热,越来越多的消费者希望就近获取权威的葡萄酒品鉴知识。在此背景下,郑州轩晖源商贸有限公司与逸香国际葡萄酒的结合可谓顺理成章,水到渠成。

业内人士认为,逸香郑州新授权中心的成立,不仅会加快当地高端葡萄酒人才的培育,同时会提高郑州在中部地区葡萄酒消费领域的话语权和影响力,强化领袖地位,增进本地与国际葡萄酒产业的关联。高梓琦

再现「殷墟」上的辉煌



仰韶酒业总经理卫凯(右)接受采访

本报讯 7月29日,“仰韶彩陶坊 财富新起航”系列之安阳地区战略合作伙伴签约仪式在安阳华强建国酒店举行。安阳市人大原副主任杨学法、河南省酒业协会副会长兼秘书长蒋辉、省内各大媒体、安阳市区及郊县商户以及河南仰韶酒业相关领导出席此次会议。

一部《封神榜》红遍大江南北,曾经大商的辉煌在河南省最北边的土地上演绎过。安阳——“殷都”,七朝古城。仰韶文化和殷墟文化同是中华几千年辉煌历史文化不可分割的一部分,同根同源。

“我与仰韶有缘,尤其是和卫凯有一段缘分,我们同是儒学文化促进会会长。仰韶酒业董事长侯建光和总经理卫凯对传统文化非常重视,将传统文化融入酒,使传统文化落地生根,开花结果。”杨学法在致辞中对此次战略合作予以肯定,“此次战略合作签约,是仰韶文化和殷商文化的结合,是三门峡和安阳市的结合”,“相信仰韶酒业在与安阳有关部门的支持和帮助下,定能做大、做实、做强。”

在中国白酒市场形势严峻的今天,只有对市场精准把握,科学谋划,才能在激烈的市场竞争中而不败之地,也才能在行业调整的过程中脱颖而出。当前特殊的市场环境,对于仰韶彩陶坊来说,恰恰是一个巨大的发展机遇。

仰韶酒业在渠道拓展方面,与酒仙网达成合作协议,利用网络平台,帮助经销商扩大销量;市场规划方面,继续实施资源聚焦策略,收缩市场半径,聚焦河南,对重点市场进行打造,促进市场的良性循环。市场运作方面,严格按照“保价格,重拉动,稳销量,严管理,求增长”的整体思路,以服务客户为理念,以共赢发展为目标,精诚合作,互利互惠。

安阳一直以来是仰韶酒业重点打造的样板市场,此次与战略合作伙伴签约,仰韶彩陶坊凭借其过硬的产品质量,利用自身和安阳得天独厚的文化优势,定能为安阳这座极具厚重文化韵味和现代化气息的城市辉煌发展,留下浓墨重彩的一笔。(屈媛媛)