互联时代

“通道化” 连接未来

安 之

作为移动互联网最炙手可热的“超级入口”，微信的商业模式和前景一直是业内最为关注的话题之一。在上周举行的腾讯全球合作伙伴大会上，“门帘”被稍微掀开，微信“通道化”的特征体现得更加明显。而这一“通道”的畅通，其实也正预示了消费者未来生活图景的改变。

按照腾讯开放平台助理总经理曾鸣所说，微信目前力推的功能是“微信卡包”。在这一功能中，线下商家包括会员卡、优惠券甚至飞机的登机牌都可以纳入其中，其便利性则在于微信作为大部分用户24小时在线的“入口”，能够成为门槛极低的卡券汇集平台。而通过这一平台，商家在“数据脱敏”后，可以掌握包括用户位置、性别乃至消费习惯在内的海量数据，从和用户的互动中修正自己的商品策略。

而在O2O场景的应用中，最值得期待则是和“排队”相关的种种功能，这凭借的同样是微信作为通道已经确立的“江湖地位”。从应用来看，包括挂号、排队就诊和餐厅等位等功能都已上线，依靠微信的信息推送，用户就能将自己“解放”出来，在得到推送信息后再赶往目的地。移动互联网打破空间限制、随时可用的优势也因此体现出来。而和微信支付相结合，在解决了用户“刚需”之后，其他商业模式也就应运而生。

微信不仅是连接用户和商户的“通道”，依靠巨大的流量和其中累积的数据资源，它也在成为商户营销的重要通道。拿腾讯自己的移动广告平台“广点通”来说，依据大数据，它能够更准确地定位用户需求，把广告智能地推送到目标人群，比如类似微博的信息流广告，如果在微信中能够根据用户的属性投放定向信息流广告，显然可以获得事半功倍的效果。来自广点通的数据显示，今年1月到10月，其外部合作APP流量从1亿增长到6亿次访问，其增长正来自于其账号体系跟踪和对用户属性及其行为数据的分析。

从微信的个案来看，也不难理解BAT三巨头为何会在移动互联网入口争夺战中投入“重兵”。毕竟这些对用户充满黏性的入口，正成为它们连接未来的最重要通道。

我国硬件厂商借移动互联网的发展不断向海外市场拓展，即使在国内的手机展上，一些手机厂商也不忘“与国际接轨”，请来“洋模特”展示自家的产品。 佳 行摄

“中国制造”借网“出海”

本报记者 陈 静

“中国制造”的互联网公司正在全速扬帆海外。在移动互联网的风向标谷歌应用商店9月的下载排行榜中，按公司计算，前10名中有百度、猎豹移动、广州久邦数码、腾讯和阿里巴巴5家中国公司，BAT三巨头悉数在列。从服务来看，百度已启动葡语搜索，UC浏览器在印度市场占据35%份额，猎豹更依靠清理大师和CM Security（金山手机毒霸国际版）等热门应用在美国上市。

在中国互联网企业看来，相比国内硝烟弥漫的“红海”，在海外市场，特别是新兴市场国家更像是一块少人开拓的“蓝海”。不过，在“蓝海”里怎么玩？又有些什么不一样的“规则”？在海外市场的“名声”又如何转化为“真金白银”？

游戏规则更简单

“互联网为企业的全球化提供了良机。”在猎豹移动首席执行官傅盛看来，互联网世界越来越“平”。“传播渠道也在变得扁平，只要你有独特的产品，就能‘击穿’重重壁垒的传统渠道。”依靠口碑和网络营销，猎豹清理大师目前的月活跃用户已达到1.6亿，其中75%来自海外。

在习惯了“出尽百宝”争抢国内市场后，对于中国互联网企业来说，海外市场更为简单和透明的“游戏规则”显然是个利好。久邦数码总裁张向东坦言，白热化的中国移动互联网竞争，让企业在占位、抢渠道、挖人才等方面无所不用其极，而国外竞争相对理性。“逻辑很简单，模式也比较健康。”金山办公软件全球执行副总裁傅侃同样表示：“国外市场的游戏规则简单很多，你产品好，大家就会对你有一种认可。很多合作伙伴更看重公司的稳定性，更看重财务上稳定的公司。”的确，中国公司产品的易用性和客户服务的深度是中国式产品突破的关键，而在互联网平台中，“口碑”本身就是推广的重中之重。

对于广州的假发商人谢荣钿来说，简单的游戏规则来自于“中国制造”的价格优势，成为他借网向海外进军的最大筹码。“在美国做一套假发成本要500美元以上，但中国卖家通过在线外贸平台销售的假发产品均价只有100美元。只要渠道方便，你价格低，消费者自然会向你靠拢。”现在他的两个假发品牌ROSA和LUVIN，在阿里巴巴旗下的速卖通平台上都能排进假发行业前五，每月营业额超过400万元人民币。2013年，针对海外买家的速卖通商品数超过1亿，并且在俄罗斯、巴西等许多新兴市场国家成为电商平台的“第一名”。

本地化指引前进步伐

“你知道吗？巴西消费者讨厌紫色的商品，而在俄罗斯消费者最忌讳黑猫，我们的任务就是帮助商户少跳‘坑’。”阿里巴巴国际B2C负责人吴倩表示，本地化是进军海外市场的关键。“而了解海外消费者只是第一步，更重要的是服务创新。”她告诉本报记者，在巴西，由于缺乏便捷的线上支付工具，消费者在网上购物，甚至需要抄下订单号去线下的ATM机转账付款，“国内卖家收到钱通常需要一周时间，我们就根据用户的信用记录，提前垫付款项给卖家，这项服务目前已覆盖了50%的巴西买家。”

同样的本地化服务还来自于与客户的交流沟通。傅侃表示，金山WPS的海外推广，重要的一点就是聘用当地人作为客服。“俄罗斯有俄罗斯人的客服，巴西有巴西人的客服，西班牙语系也有我们自己的客服，我们会请他们帮我们收集用户深度使用反馈，来告诉我们哪些功能需要修改和优化。”

从目前来看，国内互联网厂商在海外的推广依然大打“免费牌”。在商业模式上，除了使用传统的广告模式外，国内厂商的期望还不限于此。“一方面，我们希望通过个人用户的使用反过来影响企业的购买。另一方面，我们和亚马逊也在交流，希望把它的电商引擎植入到我们办公软件里来，这样用户在使用的过程中可能会看到和办公相关的商品，比如打印机的墨盒、鼠标、键盘、便携式电脑。”傅侃表示。

不过，在进入海外市场后，国内厂商也要面对诸多考验，其中重要的一项就是用户数据存储的本地化。10月底小米全球副总裁雨果·巴拉表示，小米正在将海外用户数据从北京服务器转移至美国和新加坡，这也被视为是小米为国际化铺路的重要一步。吴倩则表示，在俄罗斯，阿里巴巴遇到了同样的问题，出于用户数据安全的考虑，俄罗斯方面要求阿里巴巴将用户数据存储在俄罗斯本地，“经过多方面斡旋，结果是必须在2016年前完成。”

天地图：“国字号”应用“千地千面”

家住兰州雁滩的符雷，现在每天都租用公共自行车骑行上班。在盘旋路西口的自行车租赁点记者见到了符雷，他正熟练地将自行车推进锁柱器。

符雷告诉记者，他在城关区广场西口附近上班，手机APP上显示，那边现在没有空车位，他今天正好要来这里办事，就先把车还了，因为1小时之内不收租车费，这已让他省了不少车钱。

兰州公共服务发展有限公司有关负责人介绍说，公共自行车租赁6月才开始，会有早晚高峰期还车难问题。他们利用“天地图”提供的位置信息，开发了手机APP，市民可以随时通过手机查询到各个租车点情况，也可上兰州市三维便民服务网查询，哪里有空车位一目了然。

“天地图”是由国家测绘地理信息局主导建设的国家地理信息公共服务平台，经过4年多的建设，如今已得到广泛应用。为了推动“天地图”的应用，“天地图中国行”宣传推介活动上周正式启动。这是“天地图”第一次大范围对外推介。跟随采访团，记者先后走进甘肃、张掖和新疆克拉玛依，近距离了解“天地图”在地方上的应用。

据介绍，“天地图”开创了我国在线地理信息服务的先河，正在成为具有全球视野、体现大国责任、满足国家需求、匹配大国地位、服务大众的代表性工程。目前，天地图已形成国家、省、市(县)三级互联互通的架构体系，除基于互联网的公众版外，还有基于国家电子政务外网的政务版和内网的涉密版，并先后推出了天地图英文版、维文版、蒙文版。更有天地图在手机上的应用。

“天地图·甘肃”早在2011年底就正式上线，记者体验发现，轻点鼠标，甘肃的山川地貌、河流湖泊、道路交通、旅游及市县电子地图便赫然在目，实现了全省地图信息资源的纵横联通和有效集成。天地图在兰州的应用更是可圈可点，如兰州市七里河区西湖街道首创的“三维数字社区”的应用模式已在北京、山东、山西等11个省市区推广应用。

记者发现，天地图在张掖的应用，更多集中在生态环境的治理上，使张掖呈现出“天蓝湿地美”的迷人景象。基于“天地图·张掖”准确的地形图和影像图等基础地理信息数据开展的生态环境监测与分析，为张掖市水资源利用、冰川保护方案、水源涵养分析等提供了辅助决策依据，有效地提高了水源利用的科学性和准确性，也避免了属地管理的漏洞和矛盾。

天地图在克拉玛依也有很好的应用。在新疆油田的采油现场，记者没有看到作业人员，只有采油“磕头机”在不停地工作着。据介绍，这是“数字油田”和地理空间信息的功劳。通过天地图油田三维应用平台，用户可以随时随地在网上查看各油田、采油厂、作业区等单位的站库、管线，以及各个设备的属性信息，实时查看采油井的生产数据等，大大提高了工作效率。天地图给油气田生产单位提供了良好的展示效果和辅助支持，也为“智能油库”建设提供帮助。

克拉玛依天地图通过构建区域一张图，形成了一套覆盖13万平方公里，数据存储量为4T的新疆油田基础地理信息数据。无论是油田管理，还是城市规划、交通、通信、旅游等领域，克拉玛依天地图形成支持区域的专业应用能力。“天地图·克拉玛依”还承担着天地图总节点的在线异地灾备任务，支持覆盖全球的地理信息访问。

天地图这个“国字号”品牌正在各个领域得到广泛应用，为百姓生活带来便捷和美好。基础地理信息也必将更好地服务于国家信息化建设和经济社会发展。据统计，截至目前，天地图在政府管理决策、重大工程建设、企业增值服务、百姓日常生活等方面已形成了1000多个应用。 文/佳 行

让书香萦绕在指尖

本报记者 崔国强

高尔基说，读一本好书，就像在和高尚的人谈话。身处网络时代，如何能够阅读经典，实现与好书“零距离”接触，是很多爱书人的美好心愿。本期就为您介绍几款好用的“阅读神器”，让书香萦绕在指尖。

如果你喜欢博览群书，兴趣广泛，可以试试“豆瓣阅读”。这一应用程序涵盖小说、诗歌、科幻、推理、哲学、科技等多类型的热门原创作品，提供细腻的阅读体验，文本、插图、脚注、引用都经过精心处理。用户可以给作品加书签、在文字下画线、根据阅读习惯调整字号、亮度、配色。读完之后，你可以给作品评星，写书评。借助豆瓣广播，这些评价可以被更多人看到。“当页推荐”是新的尝试，针对这一页内容的所思所感能马上传播。

如果追求新鲜、纯净的阅读体验，可以试试“4G阅读”应用。它集合了起点中文、小说阅读、红袖添香、潇湘书院、17K、纵横中文、创世中文等最负盛名网站资源，支持TXT、PDF多种格式。可添加本地书籍，通过智能分章，享受优质阅读体验。只要是连载书籍，可实时同步更新，并有及时更新提醒，追书更轻松。通过个人书架，一键享受私人定制阅读。

书看多了，眼睛容易累，不妨换个方式来阅读，接下来推荐“懒人听书”。为了解放双眼，驾车、地铁公交、做家务、旅行散步，都可以感受书香。“懒人听书”拥有英语学习、有声小说、评书、相声、百家讲坛、少儿读物等大量免费有声资源，既可辅助学习，又可陶冶情操，消遣休闲。此外，还支持断点续传、书签历史、定时停止、自动播放下一首等功能。“懒人听书”还支持苹果、安卓和电脑等多端数据同步，登录后可以快速把收听记录、我的收藏等个人收听数据云端同步，换手机和电脑后可以无缝继续收听上次的内容。

存储革命利好国内厂商

本报讯 记者陈静报道：随着云计算和大数据的推进，去“IOE”（在IT系统上去掉IBM的小型机、Oracle数据库、EMC存储设备）蔚然成风，这也为国产IT厂商提供了更多机遇。国产厂商达沃时代上周发布了其创新存储产品逸存B系列分布式块存储服务系统。达沃时代董事长田大庆表示，作为融合计算和网络的革命性存储技术产品，自主创新的存储产品将使用户不再采购传统存储设备，大大降低采购成本。

“我们看到了一些具有充分活力、创新的公司，用自己的创新技术向IBM等老牌公司挑战，有没有成功的希望？完全有这个可能。”中国工程院院士倪光南如是说。田大庆表示，去IOE，对于国内企业来说，就意味着从创新中找到超越和替代的可能。“从信息安全的角度考虑，计算、网络、存储都是信息安全和科技战略的重点。中国目前在存储上除了华为等极少数厂家外，还没有真正有竞争力的存储产品企业，因此还有很多市场机会。”他表示，过去在存储服务、管理软件上，我国普遍存在的是重硬件、轻软件的情况。根据工信部的有关数据，国际的信息化建设中软件占比为80%左右，而国内仅为25%左右。“国内存储产业未来的重点是计算存储网络一体化，同时响应包括存储OS（操作系统）、软件定义存储、应用定义存储等新潮流。”田大庆说。

大唐半导体加速产业整合

本报讯 记者谭辛报道：随着《国家集成电路产业发展推进纲要》的出台和国家集成电路产业基金成立，国内集成电路企业正加速布局。

大唐电信科技股份有限公司董事长曹斌近日透露，大唐电信正积极布局集成电路等新兴产业，其自主设计的28nm（纳米）4G基带芯片将于年内实现量产，届时将推出新一代全模系统级智能手机芯片，实现终端从3G到支持全球LTE的4G制式的无缝迁移。

据了解，今年上半年大唐电信投资25亿元成立大唐半导体设计有限公司（简称大唐半导体），将其作为大唐电信集成电路设计产业统一运营平台。目前，大唐半导体已完成整合，产业单位包括旗下联芯科技、大唐微电子等公司，并以芯片设计为核心，围绕智能终端芯片、安全芯片、汽车电子芯片等领域展开业务。

目前我国集成电路企业普遍规模小、力量较为分散，这也制约着我国集成电路产业进一步做大做强。我国目前占据了全球52%的半导体消费市场，消费了全球一半以上的半导体产品，然而，国内集成电路制造的占有量仅有10%。曹斌对此表示，大唐半导体已经与360、小米等终端企业展开合作。“我们会走一条专业定制化发展的道路，紧密联系国内芯片上下游厂商，来发展集成电路业务。”

本版编辑 徐 红