

联想巨资打造移动互联战略

作为全球知名的个人电脑厂商,联想于2010年发布了移动互联网战略,开始进军移动互联网领域。并推出首个智能手机产品乐phone与苹果产品抗衡。

两年过去了,联想的乐 Phone 也已经从一个单一的产品形成现在的产品线(S系列、P系列、A系列和K系列)。不过,联想的手机目前大多在中低端市场打转,还是无法与苹果产品抗衡。

.衡。 日前,联想集团正式宣布将在武汉建立联 !武汉产业基地。作为集移动互联网终端研



屏幕:3.5 英寸 系统:Android 2.3 内存:256MB RAM、512MB ROM 联通合约:产品包1199元,选择66元套餐, 在网两年,预存1199元,适带即可零元购机。

联想A65

屏幕: 4.0 英寸 系统: Android 2.3 内存: 512MB RAM、4GB ROM 联通合约: 产品包 1599元。选择96元套餐, 在网两年, 预存 1599元话费即可零元购机。

10

联想A750

lenovo

◎ □ □ ○ 下午4:02

■观察 千元智能机在规模与利润中挣扎

在取得巨大的规模后, 千元智能机的利润却成为 厂商最大的烦恼。

不过,在巨大销量的背后却是利润的稀薄。由于安卓操作系统的免费开源 特性,手机生产成本被的免费开源 结,价格也有了降低的空间,但即便这样,千元智能 机还是在一定程度上拖累 了生产厂商的业绩。

宇龙酷派母公司中国 无线财报显示,去年,市 场策略由高端夫众端 场,同时,由于中低端 场,同时,由于中低端 场,同时,由于中低端 场,同时,由于中低端 大,临 为,2010年酷派力 大,略 到11年则为 683 港元,下 以 2011年则为 683 港元,下 以 了 25%。正是这一原因导

致了酷派 2011 年净利润大幅下滑 43.5%。

华为终端有限公司董事长余承东则认为,智能手机市场的大部分利润都被苹果和三星拿走,剩下几个百分点的利润被其他众多厂商争抢,利润少得可怜。

在利润问题上,360董事长周鸿祎抛出的"零利润"观点更加激进。他认为,"对于手机厂商来说,纯

粹卖硬件这种商业模式很难维系,利润会越来越低。 互联网把许多服务、软件做成了免费,手机作为一个硬件和上网终端,未来的趋势也会是免费。"

小米科技董事长雷军 在此问题上与周鸿祎的观 点接近。他认为智能手观 硬件零利润是趋势,但需要 有更多的商业模式支撑硬 件的成本。

对此,余承东表示并不 认同,他认为智能手机距离 通用化还很遥远,以目前的 趋势,智能手机在未来很长 时间之内仍将继续拼设计、 拼砸件

不过,不管未来智能机 是否趋于零利润,在目前仍 需拼硬件的情况下,千元智 能机利润少得可怜已经成 为不争的事实。也正因如 此,华为、中兴都开始进军高 端市场。华为4月份发布了 其首款高端双核智能手机 Ascend P1. 拓展高端市场。 中兴也曾在其分析师大会 上宣布,将打造"明星级"智 能手机,渗透高端市场。这 一切都与摩托罗拉、HTC、 三星发布千元智能机,进军 中低端市场背道而驰。原 因或许在于一个要的是利 润,一个要的是规模。

> 本版采写 新京报记者 刘兰兰

责编 韩笑 图编 谢家燕 美编 叶绿 责校 李铭

联通举办首届沃3G网购节加速普及全民3G

一力推网上营业厅专售3G预付费20元套餐卡及全场5折起促销

5月14日,中国联通在北京召开媒体见面会,正式宣布在"5.17世界电信日"举办首届沃3G网购节,活动时间从5月17日至5月23日共7天。本次网购节以"史无前例、全民3G"为主题,推出首款网上营业厅(www.10010.com)专售产品"沃3G预付费20元套餐卡",5.17当天首发限量10万张抢购,并震撼推出多达1万部智能手机的5折起限量抢购活动,此次活动的资费门槛低、规模大,让广大用户可以更加轻松的畅享3G精彩生活,加速了全民3G的普及

据了解,本次网购节震撼推出仅在网上销售的沃3G预付费20元套餐卡,于5月17日零点在中国联通网上营业厅(www.10010.com)开售,首发10万张限量抢购。新产品具有五大特点:第一,门槛创新低,用户只

需20元即可尽享极速3G,本地拨打只需0.1元/分钟,上网0.2元/MB;第二,打电话上网由用户随意组合,可以全部打电话,可以全部发短信,也可以全部用于上网等业务;第三,使用放心,用户使用流量达到100MB后,上网功能自动关闭,不用再担心流量超标,上网功能下月将自动升强,原价68元的套餐卡包现只需50元,包含50元通讯费,免卡费,免运费;第五,购买便捷,用户只需要登录联通网上营业厅,选个号码、填写用户资料、支付即可购买成功,并享受免费送货到家的服务。

同时,本次沃3G网购节在手机 促销方面也加大了力度,活动期间1 万多部HTC 新渴望V、天语小黄蜂、 MOTO XT390、联想A65、海信U8等 多款双卡双待智能手机5折起促销, 每天9点起限量抢购,其他手机、上 网卡也有6-8折等不同程度特价促销 优惠-

据中国联通电子渠道中心宗新华 总经理介绍, 近年来随着互联网、电 子商务以及3G的快速发展,中国已经 迅速迈进网购时代。中国联通从2007 年开始发展申子渠道,成效显著。 2011年各类电子营业厅使用用户超过 1亿户,营业额超过230亿元。在此背 景下,中国联通必然要顺应互联网快 速发展趋势,把握电子商务步入成熟 期的机遇,快速实现电子渠道向电子 商务转型。在发展电子商务方面,中 国联通已经具备了良好的条件, 建成 了业界领先的、一级架构的电子商务 平台; 实现了业务查询、业务办理、 交费充值、冼号入网、合约购机等全 面的销售服务功能; 具备了丰富多样 的支付手段;建立了从总部到省分公 司、地市分公司的完善的电子商务组织保障体系和运营体系。中国联通在完善自有渠道的同时,还积极拓展与电子商务网站合作。中国联通淘宝官方旗舰店已于2012年5月1日开业,下一步将入驻拍拍等电子商务平台。按照公司战略,中国联通要将电子商务平台打造成公司最大的销售服务的主力军。2014年电子商务平台销售占公司比重将达到30%,查询及充值交费服务占公司比重将达到50%。

本次中国联通沃3G网购节开创了多个业内"领先":领先举办电信产品网购节,领先推出网上专售产品,领先全国统一、较大规模的网上促销活动。相信这不仅是中国联通在发展电子商务道路上的重要里程碑,更是中国电信运营商向电子商务产业迈出的标志性的一步。