

新商业 新消费



不换卡不换号 5G换机潮将至 选择双模手机成趋势

升级5G网络需要几步?答案很简单,只要一部5G手机即可。与3G过渡到4G时用户需要更换SIM卡不同,根据三大运营商公布的消息,升级5G网络,用户不换卡不换号,使用5G手机就可以体验5G高速上网以及语音业务。办理5G套餐之后,还可享受速率更高的5G网络服务。

日前,统计机构IDC公布的2019年第三季度中国5G手机市场份额显示,截至9月,中国5G手机整体出货量约48.5万部,其中vivo份额最高,vivo市场份额达到了54.3%,占据半壁江山。三星、华为分别为29%和9.5%的份额名列二、三位。中国5G大规模商用的大门

正式开启,而5G网络的升级十分简单,不用换卡,无需换号,只要一部5G手机就可以接入5G网络。然而,在换机时并非只是只要支持5G就可以。由于自2020年1月1日起,申请入网的5G终端需要同时支持SA独立组网和NSA非独立组网,支持SA和NSA双模的手机将更具优势。

华为方面表示,其5G旗舰手机Mate30系列已于11月1日正式开售,凭借麒麟990 5G SoC和5G双模能满足任一网络方式,让消费者一步到位尝鲜5G。此外,小米也在不久前发布了支持5G的小米9 Pro;三星Note10+ 5G版以及iQOO Pro 5G版、NEX3 5G版等手机均指向5G换机潮中消费者的需

求。上月底,中国国际信息通信展览会,工信部与三大运营商举行5G商用启动仪式,正式推出5G商用套餐,起步价格128元,11月1日正式启用。工信部副部长陈肇雄曾表示,今年年底全国将开通13万个5G基站。为了让5G早日“飞入寻常百姓家”,三大运营商都承诺用户不换卡不换号,使用5G终端就可接入5G网络。5G网络高带宽、低时延、大连接的特点,将带来“极速”的使用体验,也将为市场发展注入更多活力,为大数据、人工智能创造了很多应用机会,催生新的物联网发展业态。

华西都市报-封面新闻记者 欧阳宏宇

11月1日,中国移动、中国联通、中国电信正式上线5G套餐。三家运营商首批上线的5G套餐起步价格分别为128元和129元。目前,三家运营商的5G商用预约用户总数超过1000万。

但目前国内市场支持5G网络的手机并不多,手机厂商们仍处在4G时代的尾声,各自储备着“黑科技”等待5G全面到来。

中国手机厂商 储备黑科技迎接5G 对电竞资源的争夺同样激烈

手机功能的极致提升和形态的彻底转变

同代中出众的拍照效果,多年来一直是智能手机的主要卖点,华为早期的多摄像头方案帮助其品牌逐渐走向高端,今年华为最新的旗舰机Mate 30 Pro依然将四摄像头的成像效果当作主要功能进行营销。

近期,小米也在拍照上投入了较多研发力量,11月5日,小米发布了拍照旗舰手机CC9 Pro,这款被小米寄予厚望的新机,最大的特色是使用了一个一亿像素的主摄像头,刷新了手机摄像头像素密度的新纪录。

这款手机也因此因此在知名相机评测机构DxOMark的手机拍照排行榜上,与华为Mate 30 Pro并列第一名。

华为和小米在拍照上追求着更高的境界,也有厂商把更多研发资源投入到了充电方面。10月中旬,OPPO发布的Reno Ace实现了65W的高功

率充电功能,这也是手机快充标准的一次大幅度提升,在电池容量在目前技术瓶颈下难以继续扩大的情况下,通过提升充电效率解决续航问题,是更加务实的选择。

除了拍照、充电这些传统方向上的继续提升之外,手机形态的重大变化风,也即将刮起。

2019年初,三星和华为先后公布了折叠屏手机Galaxy Fold和Mate X,三星的折叠屏手机近期在国内市场开启了预约,而华为也公布了自家首款折叠屏产品的售价。

两款手机在国内的价格均超过了1.5万元人民币,这也决定了即使上市,两款手机短时间内都是少数用户的选择。

电竞成香饽饽: 借助比赛 提高手机品牌影响力

随着电竞行业在全球的持续升温,传统电脑外设品牌之外

的各行业新面孔,都在往电竞圈里挤,手机行业同样如此。

OPPO和vivo是目前电竞圈存在感最高的两个品牌,其中vivo已经连续多年赞助了移动电竞影响力最大的KPL王者荣耀职业联赛,是比赛官方用机品牌;而OPPO则在近期成为了手游“吃鸡”和平精英职业联赛PEL的首席合作伙伴,OPPO Reno Ace也成为了选手们的比赛指定用机。

除了成为移动电竞比赛用机之外,OPPO还进入了传统电竞领域。

OPPO近期与《英雄联盟》官方拳头公司宣布,双方达成长期合作关系,OPPO成为2019年英雄联盟全球总决赛(S9)官方合作伙伴。

虽然S9的比赛不涉及使用手机竞技,但凭借顶级赛事的巨大影响力,中国手机品牌的认知度也将得到进一步提高。

华西都市报-封面新闻记者 蔡世奇

OPPO与爱立信成立5G联合实验室 持续深化5G领域研发合作

近日,OPPO宣布与通信技术服务提供商爱立信成立5G联合实验室,进一步深化双方在5G领域的合作。OPPO与爱立信将共同推进全球合作与技术交流,并利用该联合实验室共享5G先进技术,优化5G产品与网络体验,加速5G在全球范围内的规模化部署与普及。

OPPO副总裁、软件工程部事业部总裁吴恒刚表示:“OPPO非常高兴能与爱立信共同成立5G联合实验室。爱立信在5G网络与基础设施、全球运营商渠

道等方面都拥有深厚积淀,OPPO在5G的标准研发、技术产品、应用场景等方面也具备丰富的经验与积累。我们携手面对5G万物互联时代的机遇与挑战,将能为全球消费者提供更好的5G产品与体验,实现互惠共赢。”

爱立信东北亚大区网络方案总负责人及副总裁 Luca Orsini表示:“此次合作对爱立信与OPPO双方都极具战略意义。我们结合双方的优势,将进一步加速5G生态系统建设,为市场带来新用例,为客户带来新

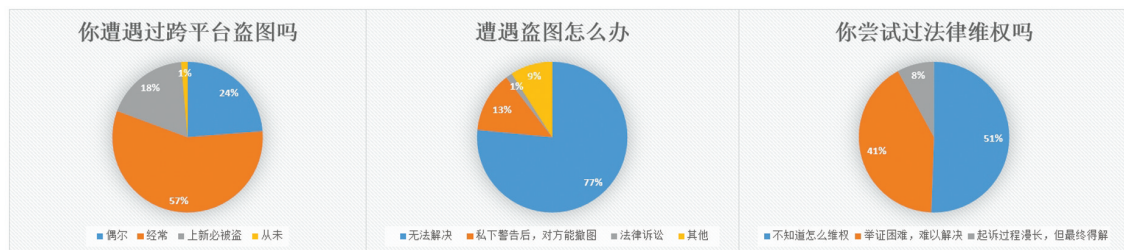
价值。”

据了解,从2018年第三季度开始,基于OPPO的5G终端和爱立信的5G基础设备,双方在包括瑞典、德国、中国等在内的全球多个市场中,联合当地运营商合作伙伴展开了5G联调联测,共同推动了5G在全球市场的商用落地。在MWC2019上,OPPO也与爱立信合作进行了5G手机与云游戏场景的展示。

华西都市报-封面新闻记者 王婷

淘宝“卖家秀”图片被盗怎么办? 支付宝区块链技术 一键解决纠纷 这次天猫双11 淘宝卖家就可以用

99%天猫双11商家遭遇过盗图 举证维权路漫漫



数据来源:《天猫双11调查问卷》

看了卖家秀以为是李逵,买回来却发现是李鬼——原创卖家秀图片被盗导致的消费者难题,在这次天猫双11有望得到解决。

记者从阿里巴巴了解到,作为阿里原创保护计划的行动之一,支付宝的区块链技术首次应用在淘宝商家服务平台上,上线了商家可信数字存证工具——“鹊巢”。该工具为商家提供电子数据存证、侵权取证和电子数据证据核验的一站式线上自助服务。使用这项服务的淘宝店主,如果发现自己的原创图片被盗,在产生纠纷之后可以一键要求对方删图。

网红张大奕首“上链”

淘宝网红张大奕是首批使用这项服务的卖家。11月7日,她在微博上晒出截图,喊话各平台“盗图商家”——本店图片已经上了区块链,其他商家盗图将被追究法律责任。张大奕第一时间在“鹊巢”上传了自己的原创图片,就被区块链盖上了“原创”的戳,有效防止其他平台商家盗用、侵权。一旦发生纠纷,相关的证据可以直接被司法采纳。

张大奕是深受原创图片被盗困扰的商家之一。在天猫双11近10万全品类商家的调查问卷中显示,57%的商家经常被跨平台盗

图,18%的商家表示“上新必被”。而盗图的商户74.12%来自微商等平台。遭遇盗图后,仅有13%的商家私下警告后,对方能够撤回,而77%的商家由于举证难等问题难以维权。

电子取证难,只因没“上链”

今年天猫双11期间,为了更好地保障商家权益,给买卖双方都带来新的消费体验,支付宝将区块链技术用在了商户原创图片存证场景。依托全国首条司法链,商家第一时间上传自己的原创图片,版权信息1秒即可登记在链,成为商家原创设计、图片版权的可信证据。

金杜律师事务所律师叶剑媚告诉记者,根据以往经验,电商盗图维权最难的地方就是举证,电子证据采用的概率比较小。“很多时候,你没法证明自己的图是最早创作并上传网络的,也没法证明你没有P过图。”叶律师说,当商家的图片存证到区块链平台上,法院、公证处、国家授时中心等相关部门都成为了链上的“节点”,存证和取证的公信力和有效性都会得到提升。“维权成本低了,侵权成本高了,对盗图行为也会有一定的威慑作用。”

据支付宝区块链专家陈聘介绍,区块链技术拥有开放性、透明

性、不可篡改性等特点,适用于知识产权保护领域的多种场景。

据了解,包括知识产权保护在内,支付宝的区块链技术已经落地超过40个应用场景,例如商品溯源、公益溯源、跨境汇款、供应链金融和电子票据等等,与多个行业融合,解决信任难题。

这个天猫双11,让天下没有难做的生意

7日,张大奕微博发布后,有网友评论,马云那句话“让天下没有难做的生意”真是没有白喊。

据了解,今年天猫双11期间,阿里巴巴推出了不少帮助小商家提升经营能力的“大杀器”。除了让人印象深刻的区块链防盗图功能外,“花呗”也已经成为线上线下小商家招揽生意的金字招牌。

支付宝服务商(ISV)平均数据显示,双11期间要求接入支付宝的商家,比日常增加了8成。问及原因,多数商家表示消费者对花呗支付有需求。花呗此前公布的数据显示,在非双11期间,商家开通花呗以后,交易额平均可以提高38%,交易用户则可以增加32%。特别是在金融需求没有得到充分满足的三线以下城市和小县城,受消费者欢迎的新金融方式,正在成为商家的新生意经。

让每一个梦想都有钱花 度小满金融: 激活就业 助力实体经济

随着金融科技的发展,人们通过网络获取金融服务早已变得越来越容易;线上信贷市场的高速发展成为刺激消费,推动经济发展的动力之一。针对个人的普惠金融创新还能玩出什么新花样?

最近,中国人民大学《普惠金融赋能就业研究报告》(下称“报告”)课题组调查发现,自2016年以来,度小满“有钱花”教育分期与小微融资服务带动就业总量达323.2万人。助力就业,缓解结构性就业难题,度小满金融从供需两端提供了优化支持。此外,还对城乡创业人群进行针对性帮助。度小满金融的创新探索让普惠金融真正服务于普通人提升自我价值,帮助他们更好地就业,实现梦想并创造美好生活。

01 助力供给端: 授人以渔提升就业“硬实力”

研究表明,我国就业市场结构性矛盾依然很突出,“招工难”与“就业难”并存,产业结构与就业结构错配等都是具体体现。

“稳就业”还需从人才供给端发力,不断输出优质人才,让他们有能力“端稳饭碗”。“授之以鱼,不如授之以渔”,度小满“有钱花”推出的教育分期就通过帮助用户持续学习提升自身能力,进而对就业总量和就业质量方面做到了双重提升。

数据显示,截至目前,“有钱花”教育分期已累计提供了约250亿元的贷款,服务人员近200万人。在获得教育分期贷款后,用户税后工资收入平均提高了1147元,增幅超过20%。还在获得教育分期并完成培训后,用户的税后工资平均上涨20.5%。从岗位类型上看,34%的用户在获得教育分期并完成培训后,从服务型岗位和事务型岗位,转向技术型和管理型岗位,工资涨幅达33.6%,有18.4%用户从普通员工晋升到中层管理岗位。

实际上,教育类金融服务也对农村青年的命运实现了改变。在“有钱花”教育分期的用户里,40%以上用户来自农村,15%来自国家级贫困县。在获得教育分期贷款

后,其中有14.1%的用户实现了就业地点的迁移,从农村、县城和三线城市转移到二线城市、省会城市和特大城市。

02 壮大需求端: 助力小微企业,服务“两栖青年”

“稳就业”还要从需求端发力,助力小微企业和创业者,为需求端输血。

度小满金融“有钱花”对小微企业主融资提供了有力支撑。《报告》数据表明,在获得度小满小微融资服务后,52%的小微企业主生意的总流水有所增加,而小微企业年营业收入平均增加幅度为65%。有48%的小微企业主表示,度小满金融提供的小微融资服务帮助他们扩大了经营范围。

此外,从事兼职或创业的“两栖青年”也是度小满金融产品的主力军。据悉,小微企业主和两栖青年,在度小满“有钱花”用户中,占比达65%。服务好这些用户,对助力实体经济大有帮助。

03 精准扶贫: 探索金融扶贫新模式

如何通过金融助力精准扶贫,走出既不同于慈善捐赠,也不同于

商业贷款的新模式,是广受关注的议题。

度小满金融于今年4月发起的公益扶贫项目——“小满助力计划”,旨在探索金融扶贫新模式,计划年内面向贫困地区提供1000万元免息贷款,助力精准扶贫。

在中国人民银行重庆营管部、重庆市金融监管局、两江新区管委会的指导下,度小满金融充分利用人行征信等大数据信息,结合自身风控技术优势,在重庆多个区县为农户提供免息贷款,探索金融扶贫的新模式。

今年5月,第一期助力计划已经在重庆市18个深度贫困乡镇之一的秀山县隘口镇落地。今年10月10日,“小满助力计划”二期正式落地重庆市万州区,将向铁峰乡、龙驹镇两个乡镇的24位农户提供137万元免息贷款。据悉,在万州铁峰乡和龙驹镇,帮扶的特色农户包括翠玉梨、猕猴桃、粉黛脆李等种植户,小龙虾、生猪、肉牛、山羊等养殖户。

度小满金融CEO朱光表示,“小满助力计划”的初衷是希望探索金融扶贫的新模式,这种模式不同于商业贷款,也不是无偿捐赠,而是通过企业贴息的方式,为有资金需求的贫困人群提供免息贷款。希望这些资金能帮助到那些有梦想的农户,帮助到那些有能力把资金发挥更大价值、带领村民一起脱贫的农户。