

通信、工业、技术供应商等领域近期都将发展战略调整为智能互联

# “互联网+”让各行业“升级换代”

当下最盛行的热词莫过“互联网+”。与消费端带来的便捷相比,互联网又可以为宏观产业带来些什么? 又能“升级”出何种变化?

近日,拥抱互联网的概念在产业层面正逐渐具象化,“互联网+”通信,令基础通信运营商更加顺畅地实现信息惠民等服务;“互联网+”工业,进一步加速了信息化环境下产业生态体系的形成和新制造模式的实现;“互联网+”金融,则可能引发金融服务业向平民化的方向拓展。

青年报 王霞



## ■ 资讯

### 盛大对《龙门虎将》实施双核运营

本报讯 王霞 近日,盛大游戏联手境界游戏宣布,将对正统国战网游《龙门虎将》实施“双核”运营策略,以打造国战网游新势力,当红艺人赵丽颖以代言人形象亮相。盛大游戏副总裁朱笑靖表示,借助双核运营这一创新模式,盛大游戏已为多款产品成功打造精品运营服务,此次与境界游戏携手运营《龙门虎将》,是“盛大游戏开放自身平台资源的重要一步”。

据悉,双核运营的理念最早由盛大游戏提出,目前已成为端游领域一种较为流行的做法。业内认为,在网游运营成本逐日走高的情势下,该模式不仅可以有效沟通新锐研发厂商和实力运营公司,降低上线门槛、提升服务质量,亦能让精品原创游戏借助成熟的运营平台快速发展壮大,最终惠及广大玩家。

### 爱奇艺打造综艺衍生产业链

本报讯 王霞 随着《花儿与少年》、《奔跑吧兄弟》等陆续收官,第二季度的“综艺混战”画上句号。近日,爱奇艺与东方卫视联手打造的明星校园体验式励志真人秀《我去上学啦》在沪开播,打响今年第三综艺季的争夺战。现场,演员钟汉良回忆校园生活并亲赠“我的同学”综艺画。

爱奇艺CMO王湘君表示,该档节目注重传递社会主流价值和正能量,符合爱奇艺青春、正能量的品牌调性,希望在强调“本色”的基础上,以综艺节目为载体,引发社会对青春教育话题的关注和思考。

### “燃”健身APP打造健身消费新模式

本报讯 王霞 滴滴打车改变了扬招的传统,大众点评改变了饮食传统……如今,在消费矛盾突出的健身行业,“燃”APP的出现“似乎将要改变预付费年卡的传统”。7月15日,健身APP“燃”在沪发布“按次付费”的独特健身消费新模式,可一键预约课程、场地、教练,无论用户身在何处,都可以就近选择健身场所,甚至有大量可预约私教。

创始人熊透露,APP上线1个月以来已经发展了1500多家健身场所,发布了1万节以上的课程,这个数字还在飞速增加。“我们的核心就是交易+社交,健身消费和健身交友在燃都变得非常容易,技术的进步是让生活更便捷,我们就是希望打造的是全新消费的生活方式,让所有消费者在‘燃’都能找到自己。”燃APP副总裁袁赢在接受采访时表示。

## 通信行业

### 上海运营商发布“互联网+”战略

作为掌管城市信息服务“命脉”的基础电信运营商,一旦与“互联网”发生融合聚变,将对城市信息脉络的建设产生不可思议的影响。

7月15日,中国联通上海公司正式发布《“互联网+”白皮书》,成为沪上第一家发布“互联网+”战略的基础电信运营商,也是中国联通旗下首家发布相关“互联网+”战略白皮书的省级分公司。“通过自身互联网化转型,致力基础产品云化、解决方案ICT融合化、行业方案定制化,以及服务体验互联网化将以“新四化”的战略位置,指引推动“互联网+”落地。

在此次发布的《白皮书》中,

基础产品云化、解决方案ICT融合化、行业方案定制化,以及服务体验互联网化将以“新四化”的战略位置,指引推动“互联网+”落地。

同时,实时、按需、在线、服务自助和可分享等五项运营商的“互联网+”服务标准也得到重新定义,未来,实时响应、快速交付和个性化资费及服务,都将得到进一步实现。

据上海联通方面透露,未来,互联网将进一步渗透到科创中心建设、信息强政、信息惠民、信息兴业等领域,本着共建、汇聚、开放的态度,通过协同创新实现产业开放、通过信息服务实现应用开放,协同各方共同服务智慧城市建设。

## 金融行业

### 不断融资投入大数据建设

“互联网+”的热潮也令金融业加速“触网”。此前,陆金所已完成30亿元新一轮融资,蚂蚁金服也宣布引进包括全国社保基金、国开金融等在内的8家战略投资者。一场互联网金融行业的资本战已经打响。

近日,互联网金融企业挖财宣布,已完成8000万美元B+轮融资,由新天域资本领投,至此,挖财B轮融资额已达1.3亿美元,累计融资额达1.6亿美元。

“互联网金融与每个人的生活息息相关,市场空间之大超乎想象,中国下一个BAT级企

业最有可能诞生在互联网金融领域,”挖财董事长兼CEO李治国在接受采访时表示,未来挖财将立足移动互联网,定位“老百姓的资产管理”,在满足平民金融服务需求上赢取新的突破。

目前,挖财已建成“挖财记账理财”、“挖财宝”、“挖财钱管家”、“挖财信用卡管家”、“快贷”等系列APP产品及理财交流平台“挖财社区”,累计海内外用户突破1亿。据悉,完成本轮融资后,挖财将会持续加大在产品技术研发、市场推广、金融产品的创新,以及大数据挖掘等方面的重点投入。

## 技术供应商

### 通过互联网加强连接客户能力

上兵伐谋,“互联网+”大背景下互联网商业大势所趋,实体经济纷纷谋求拥有互联网的力量。

在以流量之争为焦点的“电商战”后,“互联网商业战”已经到来。

7月16日,电子商务服务与技术供应商商派主办的2015中国互联网+技术创新大会(暨第二届商派电商技术大会)在沪召开,商派CEO李钟伟认为,“互联网商业战”将以客户体验为核心,以“C2B”为战略方法论,重建企业商业模式。技术先进性将对起到决定性因素。

业内预计,未来10年,网络购物将成国内社会消费品零售市场主渠道,互联网将与传统商业融合,成为社会主导的商业模式。

针对当前互联网商业建设,商派CTO徐唤春指出,客户连接与系统开放将成关键,“互联网商业最大的变化就是连接客户的能力,24小时随时随地让客户找到你或者你能连接到客户。”徐唤春表示。

据悉,海尔电商、京东、1号店等也参与了此次讨论与分享,讨论话题涵盖“互联网+各产业”、云计算、大数据、企业网络安全等,涉猎广泛。

## 工业领域

### 生产和交易数据将在网上共享

如今,所有产业链中的环节,都处在一场融合自动化、信息化及互联网、云计算和大数据的工业狂欢中。

数字化如何将沉稳有序的工业生产与灵动多变的消费需求连接起来? IT服务厂商如何运用互联网技术,参与这场全产业的价值转型之战呢?

7月14日,鼎捷软件总裁叶子祯在“互联网+工业4.0暨鼎捷T100发布”中表示,作为服务本土制造业的ERP厂商,如何帮助企业在互联网制造时代加速对接工业4.0成为传统制造业向“智能制造”转变的重要

环节。

据悉,鼎捷软件将联手研华科技、新鼎系统等软硬件厂商打造“工业4.0+行业智能制造系统集成联盟”,与此同时,新一代智能制造解决方案鼎捷T100也同步亮相。

叶子祯在接受采访时透露,未来,其智能云平台将呈现三环、一线、互联的新布局。“例如,通过‘互联’,制造企业可释放闲置生产线、机器等资源,吸纳其他更加需要的资源,相关生产和交易数据也将在互联网环境下重整、利用与共享,令生产更简单、交易更便捷”。

## [相关新闻]

### InnoSpace 举行第四期创业路演

自去年3月至今,中国平均每天诞生一万多家企业;每月都有一批“众创空间”、“孵化器”等机构出现。

7月10日,创业孵化器InnoSpace在创智天地成功举办

第四期路演日活动——InnoSpace Demo Day,现场,涵盖在线教育、在线旅游、互联网金融、社交、场景导购、智能硬件等领域的10个优秀互联网初创项目逐一进行路演。

据悉,其投资孵化能力也得到国际合作伙伴的认可,目前已与韩国中小企业厅下属的韩国创业振兴院KISED以及俄罗斯投资机构Life.SREDA达成合作。

作为扶持创新创业的“坚

强后盾”,创智天地在“风起”的过程中作为探索者,在实践中积累了营造知识型社区的经验,并致力于构建一个大中小企业共同发展的生态系统,帮助创业者实现梦想。