

与上海市政府达成合作推动“互联网+”

## 中国联通在沪五年投资140亿

青年报 王霞

本报讯 为积极推进信息基础设施建设,努力推动“互联网+”创新应用,5月4日,上海市人民政府与中国联通在沪签署《推进“互联网+”战略合作框架协议》,以规模化推动智慧应用在各领域的渗透。

据了解,本次合作双方将聚焦积极推进信息基础设施建设和努力推动“互联网+”创新应用两大领域,共同推进深度合作。

“作为重要战略发展区域之一,中国联通计划5年内在上海投资140亿元,助力‘互联网+’行动计划及大数据发展战略实现的同时,提升城市光纤宽带网络覆盖和高速移动通信网络能级,促进两化深度融合,带动产业转型升级,不断提升信息化对上海国际竞争力和软实力的基础性作用。”中国联通

相关负责人表示。

根据协议,双方将以服务“互联网+”和智慧城市建设为导向,加大创新网络的投入,着力打造世界领先的信息基础设施,并将在上海实施移动网络峰速达1Gbps和宽带接入能力重点区域达1Gbps的“双G”计划,继续加大无线城市和城市光网建设力度,持续推动宽带大幅提升,努力提升市民和企业使用感知。

中国联通方面表示,未来5年,将在上海多技术路径与模式探索物联专网建设,率先部署覆盖全市域的NB-IoT物联专网,助力提升城市运营管理能力。

与此同时,围绕上海“四个中心”建设,中国联通明确了创新信息服务、实现“互联网+”产业应用先行先试等4大定位。

在创新信息服务方面,中

国联通将为“互联网+”众创空间、智慧园区建设提供支持,为中小企业“互联网+”转型提供支持。打造智慧园区2.0平台,加强与园区、商务楼宇运营主体的深度合作;做强中国联通移动互联网国际创业中心,完善孵化平台功能;探索联通大数据开放模式;打造中小企业“互联网+”云服务平台。

在产业应用方面,将聚焦金融、协同制造、商贸等部分传统产业,实现“互联网+”产业应用的先行先试。在上海设立中国联通金融应用基地,建成金融极速专网,形成服务金融行业数据交易的差异化竞争能力;支持上海制造企业实施“互联网+先进制造”行动,开放联通物联网平台,推动制造企业制造向服务提供转型;打造4G+“智慧商场”方案,助力上海商圈的移

动互联网化改造。

与此同时,面向广大市民的衣食住行,中国联通还将进一步推进“互联网+”交通、健康、教育、旅游、智能家居等的创新应用。

此外,在城市管理领域,中国联通还提供各种信息化集成服务,助力提升政府公共服务能效,包括全力建设环境监控平台;建设城市公共设施物联网管理平台;参与构建上海市热点区域人流预警系统;提供优质资源支持政务系统向云端迁移等举措。

据透露,中国联通还将在浦江镇建设其上海国际出口局第二机房,新建中国联通浦江数据基地和临港云数据中心基地,推动服务上海城市管理和公共服务的公共云平台、服务重点行业的云平台、大数据平台建设,打造“互联网+”背景下的新型基础设施。

## ■ 资讯

## 未来互联网智慧餐厅博览会开幕

本报讯 王娟 4月26日,“餐饮百老汇”系列主题活动在上海举行。据了解,此次活动以“未来互联网智慧餐厅博览会暨数字餐饮O2O论坛”为主题,在论坛上,多位嘉宾分别针对2016年餐饮趋势、未来互联网智慧餐厅解决方案、餐厅O2O方案如何落地等多个商户关心的问题作了深入的交流。

据悉,本次“餐饮百老汇”上海站论坛主要分为“未来互联网智慧餐厅博览会”及“数字餐饮O2O论坛”两大部分。其中最引人关注的莫过于“未来智慧餐厅”的理念走进现实,并将为餐饮商户带来更多切实可行的执行方案。

未来智慧餐厅博览会从未来餐厅理念展区、店内服务展区、店外服务展区、商户平台展区几个部分还原了商户与消费者日常的各个消费场景,生动形象地展示了未来餐厅智能化、自助化、数据化的情况。而这些智能餐厅里的创新营销管理工具、信息化的云服务平台,将给餐饮界人士带来更多未来数据化的可能。

## “宝玉石身份证”亮相上海珠宝展

本报讯 高彩云 珍品荟萃的2016上海国际珠宝首饰展,5月5日在上海世博展览馆开幕。展会由中国珠宝玉石首饰行业协会、国土资源部珠宝玉石首饰上管理中心等众多权威机构共同主办,是全国最具品牌化、国际化、权威性的珠宝盛会之一。此次上海国际珠宝展,特邀上海宝玉石交易中心参展,向行业内外重点展示其“宝玉石身份证”、宝玉石供应链、宝玉石O2O、宝玉石金融等创新内容,揭示重塑宝玉石传统行业格局的前景。

如今中国珠宝市场零售额已达5000亿元,是全球最重要的珠宝市场之一。而上海则是中国最大、最超前的珠宝首饰消费集散地,年销售额占全国1/5,是举办国际珠宝盛会的理想地点。展会受到国内外关注力度越来越强,据展会方介绍,本次将有来自12个国家的近千家企业参展。

据展会方提供的资料显示,上海宝玉石交易中心是致力于建设阳光、诚信宝玉石交易生态圈的第三方一站式公共服务平台。宝交中心相关负责人介绍,观众可在宝交中心展区找到面向宝玉石产业链诸多瓶颈的创新解决方案,涵盖宝玉石通关、市场评估、鉴定、仓储、物流、金融等众多服务功能。

## ■ 速递

## 优步打造高端版“大众点评”

本报讯 王霞 近日,移动互联网出行平台优步(Uber)宣布推出“优生活”(Uber Life)功能,为本地用户提供一站式的城市生活指南。“‘优生活’是优步专为中国市场量身定制的新功能,可以把优生活想象成优步为所在城市的乘客们编写的一本一本城市指南,甚至是高端版的大众点评。”中国优步中国区总经理兼上海总经理汪莹表示。

作为首批开通“优生活”服务的城市之一,上海用户即日起将可在Uber App左侧边栏中看到“优生活”选项,该入口将围绕用户的基本生活和物质、精神需求,展示一系列的“优生活”内容,包括各种商家福利、好玩的活动、独特的去处、有趣的故事等。

## 买票网与Billboard合作

本报讯 沈旖旎 近日,买票网宣布与Billboard进行合作。Billboard Radio China是其大中华区的唯一输出代表,该平台让音乐及喜剧爱好者相互交流,通过买票网平台还能购买各类演唱会入场券。

据了解,买票网至今运营8年,其营销网络已经覆盖上海,北京及其他主要城市。此次的合作对于买票网和Billboard Radio China来说,都具有很深远的意义。双方携手旨在打造互联网思维模式运营下的新典范,实现音乐、话题、演出、营销的深度结合。

## 空调销售“冷”年 厂商渠道合力撩动市场热情

青年报 姜卓

本报讯 2015年中国空调市场的表现让人始料未及,销售量与销售额双双下滑的局面至今令人记忆犹新,而这一页的历史告诉我们,高举价格战大旗、清理低端库存的做法,不但折损了空调行业整体利润水平,也没有让终端需求得到更好更精准的满足。

根据国家信息中心数据反馈的情况,2016年国内空调市场开局就表现相对惨淡,1-2月份空调销售量、销售额又遭遇滑坡。面对如此严峻的市场环境,空调企业之间的竞争关系变的“此消彼长”。

## 双方谋求深度合作

专家解读,空调市场现阶段仍处于调整期,机遇犹存,不必因为外部环境低迷而过度悲观。作为企业,最终要做的是抓住消费者产品诉求、用户习性、区域市场特征以及渠道等各环节带来的一些新的变化,提高供给精准度,抓住有效市场。

今年“五一”前夕,苏宁和格力联合宣布让利消费者,推动“三三”计划,率先启动五一空调市场。苏宁、格力联手后,各自相互支持三项举措,以及回馈消费者的三举措。

格力作为品牌商,为苏宁提供新品首发、全品类产品进驻及爆款资源等三方面的优先支持,而苏宁作为国内家电行业翘楚,为格力提供渠道、服务和数据支持等三项优先保障。

双方早在今年3月份明确合作后,在线下渠道苏宁快速地推进格力的进店计划,以最快的时间进驻了上海50家店面,同时,苏宁易购专营店、苏



易购都在加快进驻。在大单产品的采购方面,双方就2016年旺季制定了10万套的大单采购协议,提前备战暑期市场。

上海苏宁总经理范志军表示,过去,空调产品在概念上突破不多,但这不代表消费者没有需求。“IP空调”(通俗来讲以原创设计为主的个性化空调)这一新概念,将在未来2-3年成为一种趋势,这些产品在功能、性价比、设计等方面则会更加迎合年轻消费者的口味。

## 提高供给精准度

如何进一步撩动空调市场的消费激情?近日,京东家电发布的空调大数据研究结果显示,空调消费者购买目标明确,消费偏于理性。2015年9月-2016年3月期间,圆柱柜机、高能效空调、智能空调的销售占比分别提升9%、10%、17%。

从数据中也可以看到不同的地域也有差异化的产品消费变化,比如广东人民超爱挂机,是单冷空调消费大省,2015年8月-2016年3月期间,广东省挂机销量占全国19%,其中单冷空调销售套数占全国64.5%。而江苏柜机卖的火爆,圆柱造型是最爱,其圆柱形柜机占比达到42%。而华东顾客买空调调

气十足不含糊,3500元以上的挂机和8000元以上的柜机销售基本集中在上海和江苏地区。同时北京、江苏首选高能效空调,东北“银”买家电看颜值,一些偏远地区如贵州省对这种大件消费也不含糊。

“通过大数据分析洞察到消费者的个性化需求,以精准化营销让消费者得到更好的购买体验,这正是供给侧改革在具体业务上的体现。”京东家电事业部空调业务总经理薛有为说。

## [相关阅读]

## 极端天气将增多

2016年的天气因素又会呈现什么“画像”?

近日,北京气象服务中心高级工程师张明英预测,根据世界气象组织发布的气候状况声明,因受人类活动和强厄尔尼诺的影响,极端天气现象出现越来越多,这一趋势在2016年以来会持续发展。我国西北地区、华北大部分地区、江南南部、华南北部进入盛夏后,高温(日最高气温≥35℃)日数较常年同期偏多,可能发生阶段性高温热浪事件。