

SaaS敲开餐饮8年后 >03
成年人小玩具撑起的千亿大生意 >10



微信扫一扫
或当地邮局
订阅纸质版



微信扫一扫
订阅高清全彩电子版
手机·平板·电脑

特斯拉再次起火 全球电动车都为“燃烧”头疼 >06



- 华为 P30系列相机深度测试:解答你所有的好奇与疑惑! >16~17
- 诺基亚9 PureView体验:五摄拍照不同在哪儿 >18
- 千元电竞网游神器! 华硕ROG STRIX GTX1650 O4G GAMING首发评测 >19
- 迷你电脑怎样打造? 看这篇你就变高手 >30

大数据:让世界更加善解人意

@ 乐佳

在读博士,主要研究方向:网络空间安全、深度学习

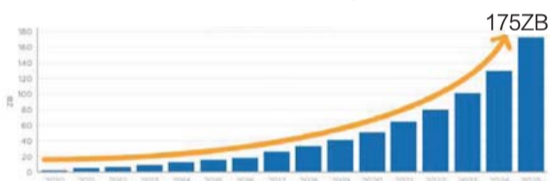
随着云计算、人工智能的兴起,使得数据实时准确的分析成为了可能;这些都使得大数据成为了当下最热门的科技词语之一。那么,什么是大数据?大数据到底有多大?严格来讲,大数据是一种涉及数据的收集、存储、分析、处理,从而提取数据背后价值的综合性技术,它不光包括海量的数据本身,还包括对这些数据的处理和应用。

大数据的四个V

大数据通常被认为具有如下四个特点:大量(Volume),多样(Variety),高速(Velocity),价值(Value)。由于这四个特征的英文首字母都是“V”,所以通常被称为大数据的“4V”特性。

大量(Volume):大量是大数据最显著的特点,也是很多人对于大数据最直观的感受。根据IDC发布的《数据时代2025》白皮书中的统计,2018年全球的数据量大约是33ZB,为了有一个更加直观的理解我们做一个简单的换算:33ZB大约是354亿TB,每天大概是9700万TB,我们现在每台家用电脑的硬盘容量一般平均是1TB,也就是说我们每天需要用9700万台新的电脑来存储我们每天产生的数据。而且随着物联网的兴起,到2025年我们每年产生的数量预计可以达到175ZB,如下图所示(注:图片来源于《数据时代2025》)。

全球数据圈的每年规模



多样(Variety):大数据的多样性既包括数据来源的多样性:个人计算机、平板、物联网中的传感器、各种智能终端等;也包括数据类型的多样性:文档数据、邮件数据、视频数据、音频数据、图片数据以及各种信息系统产生的数据(比如:企业内部办公系统产生的数据、财务系统产生的数据以及医疗系统产生的数据)等。我们通常会把这些数据分为结构化数据:数据间有较强的因果关系,比如刚才提到的各种信息系统产生的数据等;非结构化数据:数据间通常没有因果关系,比如视频、音频、图片数据等;半结构化数据:数据间有较弱的因果关系,比如邮件、HTML文档数据等。

高速(Velocity):大数据的高速特性不光体现在传播速度上,还体现在海量数据的实时处理上。大数据是通过互联网进行传播,所以比报纸、广播等传统数据载体传播速度更快;同时,由于每时每刻都会产生海量的数据,而因为成本的关系,我们不可能将所有数据都永远保存下来,我们通常只会保留处理和分析后那些比较重要的数据或者是最近一段时间的重要数据,因此我们需要及时对海量的实时数据进行分析和处理,从而最大限度地提高数据的利用价值,避免数据的浪费。

价值(Value):大数据的最终目标就是利用人工智能等先进技术从收集到的各种不相关的大量数据中发掘数据的规律和价值,从而帮助我们更好地对未来的趋势和模式进行预测,为我们今后的决策提供强有力的支撑,进而帮助我们改善社会治理、提高生产效率、

推进科学研究等。这也是大数据最核心的价值。

大数据的应用

目前,尽管大数据技术还处于发展的初期阶段,但在我们生活和工作的各个方面或多或少都已经有了大数据的应用。相信您一定有以下的这些经历:您最近想买一款蓝牙耳机,您用手机上的购物APP对比了好几款产品,但并未找到合您心意的产品,所以您关掉购物APP决定再考虑一下,当您再次打开购物APP时,您会发现此时您的主界面有很多蓝牙耳机的推送链接,而且这些耳机不管是外形、价格和特点都与您之前看的那些耳机很接近,而且里面很有可能就有您最中意的蓝牙耳机;再比如您是一个军事迷,平常喜欢用手机APP看一些军事相关的文章和新闻,所以您会发现每次您打开相同的APP,主界面里为您挑选的文章和别人APP里的不一样,全是您喜欢的军事题材的文章;再比如,您去银行贷款,银行会要求您填一张涉及个人收入、学历等信息的表,银行会分析并处理这张表中收集到的信息,确定您的信用值以及贷款给您的风险,从而决定是否贷款给您。

这些都还是大数据的简单应用,随着物联网的兴起,未来的世界一定是一个高度互联的世界,大数据的使用会使得这个世界更加“善解人意”;到那时,我们要完成很多事情真的可能只需要一个眼神,余下的事情便无须操心。



REPUBLIC OF GAMERS

傲视八方 制霸全场

49"
32:9

144Hz
疾速刷新

90% DCI-P3
电影级色域

VESA CERTIFIED
DisplayHDR™ 400
认证

AMD
RADEON FreeSync™ 2 HDR
认证



www.asus.com.cn 服务热线:400-620-6655 产品图片仅供参考,具体规格、外观(包括但不限于颜色)请以销售实物为准。价格随销售地区不同可能会有所差异。 广告

线上线下同步发售

SaaS敲开餐饮8年后： 美团成行业公敌，B端竞争模式升级

@锌刻度记者 邓晓进 浪鹰

随着口碑饿了么开始发力B端服务商户，开启本地生活服务行业的数字化进程，越来越多的目光开始聚焦POS机和SaaS系统的市场。梳理这个行业过去近10年的发展之后我们突然发现：

在餐饮市场上延续了霸道风格的美团同样在SaaS系统的细分领域被诸多厂商指责，他们近期一直标榜的所谓“对行业进行深刻扶持”只是在以改造之名行“抽血和垄断”之实。

毫无疑问，这一举措，遭遇了万千商户的极力反对。

与此同时，口碑饿了么则延续着对行业的数字化培育和赋能，与合作者共同成长着——对他们而言，小小的盒子背后，是一个美好的大大的梦想。

一切竞争的背后，最终都是价值观不同的争夺，是“抽血”还是培育，是“独裁”还是赋能，美团和口碑饿了么正给出完全不同的答案。

看得见的客流与订单

一场围绕餐饮B端商家信息数字化的革命，已影响所有餐饮从业者。

“我一个大字不识几个的大老粗，以前哪里想到有一天能和数字化、信息技术紧密相连。”老王在重庆大坪九坑子经营一家江湖菜饭店二十余年，主打菜品辣子鸡、泉水鸡、酸菜鱼依旧是他的招牌菜品。

10多年前，老王的经营方式，都是天没亮就去菜市买菜，接待客人劳碌奔波一天后，挑灯拿着计算器反复算账。“每天快要累死，却仍然常常出错。”

另一家位于北京的连锁餐饮企业的资深店长李欣也告诉记者：“传统餐厅就是听从前厅安排，一个手写订单过来，在厨师长大声吆喝下，其他员工

再听从指令干活。”

在一篇文章中，艾瑞咨询指出，一家300平方米的传统特色餐厅，除后厨外，前厅大约需要配备10名服务人员，负责点单、传菜、上菜、收银等，另有专人负责采购、仓库管理等，人力、时间成本巨大。

老王数十年如一日的流程持续到了2005年，店里有了第一台收银机和POS机，“点单和结算就比较方便了，但仍然不够智能，而且人工成本非常高”。

彼时，一些创业者看到了餐饮B端市场的潜在市场。2005年，做软件出身的唐僧（化名），成立了二维火——他开始做一个基于PC SaaS餐饮的管理软件，既有客户端也有网页。1年后，这是国内最早一批的餐饮SaaS化服务商。

▶下转04版



扫码点餐走进生活

红五月《电脑报》高清全彩电子版 订阅用户好礼相送!

从即日起，凡订阅《电脑报》**电子版全年版**的用户，我们都将赠送价值69元的**正品欧雷特入耳式金属重低音耳机**一副。

电子版卡密在购买后发送到淘宝旺旺对话框，耳机在五一节后工作日时间陆续发送。需要订阅的读者请使用淘宝APP扫描下面二维码，或在浏览器输入地址进入产品界面，选择全年版购买。



原价：**250元**
限量抢购
电子版全年版
158元



赠品原价**69元**
可单独购买
手机淘宝扫一扫



电脑报电子版携手阿里巴巴
开展公益活动

关注公益事业·每订阅一份电脑报电子版就会捐赠一定金额为公益事业送去援助。

上接03版

SaaS,软件即服务的英文简称,是一种在21世纪开始兴起的完全创新的软件应用模式。2003年,微软、Google、IBM等IT界巨头们悄然抢滩中国SaaS市场,SaaS开始在各个行业布局应用。

餐饮SaaS行业大约是在2005年开始的,从一开始就被认为有很大的想象空间,因为这既是一个C端营销、B端引流高度融合的行业,也是一个高频业务的行业——不过那时许多商家并不买账,因为彼时网络不是很发达,软件实现的功能并不多,反而成本却很高,小型商家难以承受。

2008年,苹果推出iPad,二维火等把点餐和收银做到iPad上,取得了不错反响。不过,对于李欣所在的大型餐饮企业而言,仍然存在问题:传统ERP+PC软件模式,难以满足商户日益增长的对功能性和移动化的经营需求。

4年后的2012年,情况有了翻天覆地的变化。这一年,智能手机上网以74.5%比例超过PC的70.6%,宣告移动互联网时代来临,诸多传统行业开始有了革命性的变化。

在餐饮行业,一个后来证明推动了中国餐饮行业数字化进程的故事正在上海发生——几年前在高校创立饿了么的张旭豪,借助SaaS理念,打造出面向商家的后台

被打压的行业:这门生意并不太好做

普通食客可以感受到信息化的快速推进,但难以感受的是,SaaS自2012年大规模敲开餐饮行业开始,就陷入厮杀惨烈的红海市场。

2017年餐饮市场规模达到4万亿元,同比增长超过10个,近十年的年复合增长率也超过10%。有SaaS从业者就此预估,按服务费2%的比例计算,“仅专注于餐饮商家SaaS服务的产业,其总值也将达到800亿元的规模。”

这里面的大背景是,饿了么等带来的外卖平台变革,让更多餐饮企业登陆本地生活的互联网平台,难以承受传统软件动辄成百上千万的产品费用,也就成了以移动互联网、云和大数据为主的餐饮SaaS服务商的机会。

相关数据显示,目前,中国餐饮业的SaaS市场高度分散,仅收银系统就有超过3000多家软件服务供应商。

根据锌刻度记者多方了解来看,餐饮SaaS服务商此前有多种玩法。一种是互联网餐饮SaaS公司们,他们通常以一个餐厅运营为切入点,利用云端架构与SaaS产品的服务模式,将餐厅系统接入互联网的环境中,解决商家的内部信息化;还有一种除了提供硬件和配套系统,还试图通过供应链管理方式,解决商家上下游物料流转。

“总体来说,餐饮SaaS软件产品的根本,还是为了让商家降低成本、提高效率、追求利润。不仅仅有产品,也要有服务,两者缺一不可。”一位餐饮SaaS产品从业者说。

餐饮行业每一个角落的公敌

2016年下半年,美团点评自推餐饮开放平台,以供ERP/SaaS供应商接入,随后又成立规模2000人的餐饮生态业务部,负责销售符合其标准的餐饮软件。

“美团点评过去一直在C端创造价值,现在要在B端做服务。”其时,在谈到自己对于“互联网下半场”的理解时,王兴曾这样“信誓旦旦”地“许诺”。

美团之前,饿了么在这个行业其实已深耕多年,除了自家的NAPOS系统,还与二维火、客如云、美味不用等SaaS餐饮服务有着深入合作。后来与饿了么合并的“口碑”,则早于美团在2015年11月上线了开放平台,在技术上对SaaS餐饮服务开放了支付、营销、信用等接口。

在这片新鲜的土壤中,餐饮平台与软件服务商们得以和谐共处,共同开垦孕育着这片疆土。

不过,情况很快有了变化。如同王兴众多说一套做一套的“许诺”一样。

美团于2016年5月全资收购餐饮软件服务商屏芯科技,推出了自家的收银系统“美团小白盒”,与之前有合作的所有服务商切断了一切合作,这些服务商与其他外卖APP有深度合作,比如银盒宝成、辰森。

彼时,美团回复媒体的说法是,美团点评要建的是餐饮业“IBM PC标准”,目的是解决线上餐饮软件入口的标准化问题。

更多分析人士却认为,美团这是逼着服务商们二选一。

管理系统NAPOS,获得了B端商家青睐,这让饿了么进入了时任经纬中国合伙人丛真的视野,并让饿了么于2013年1月获得了经纬中国、金沙江创投的B轮融资,从而开始了大踏步扩张之路。

“它(NAPOS)通过一部手机,就能接收、处理订单,不但是饿了么外卖平台的商家入口,也可作为一款餐厅后台管理软件,用于处理日常经营数据,等于一套联网的餐厅ERP系统。”一家2014年就开始使用NAPOS系统的商家负责人说。

一直默默藏在餐厅经营背后的IT系统,就这样迅猛闯入传统行业,客如云、美味不用等诸多餐饮SaaS服务及运营平台,纷纷在这个时间段成立,推出各种餐饮SaaS软件,立志要做“消灭传统餐饮管理软件”,进而撬动餐饮这个数万亿元的大市场。

2016年,大势所趋下的老王,也给自己的江湖菜饭店接入了SaaS系统,店铺内的包括点餐、下单、厨房管理、结算、支付、供应链、物流等一切,都可以通过一部手机搞定。“那不仅是一种可以看得见的客流和订单,而且还大大节省了人力成本。”现在,老王也有了时间,站在老店门口笑脸迎送每位客人。

不过,这门看似低门槛的生意,其实并不好做。截至2018年,餐饮商家SaaS化的覆盖率不到整个市场的20%。

“在我们原来的期望中,期望信息化技术对餐饮的推进,能像电商一样改造整个行业,实际操作下来发觉完全不是一回事,这个行业还有诸多痛点。”另一家餐饮SaaS产品从业者说。

首先是餐饮SaaS行业门槛低,其中充斥着大量同质化创业公司——这同时意味着行业洗牌的快速来临。2016年初,2015年拿到融资的食材管家、大厨网等自营重模式供应链玩家接连倒下,链农在号称交了1亿元学费后从自营重模式转型做平台模式。就连用中央厨房、第三方供应链和外卖平台打造概念的黄太吉,也被中央厨房和外卖平台拖进了深渊。

其次,巨大而分散,依然是中国餐饮市场的特点,获客成本高昂,客户存活率低(根据《2017年中国餐饮报告》,餐厅累计年倒闭率70%),成为很多公司的死结,传统软件在规模以及渠道上的强势,让后起餐饮SaaS企业颇为头疼,这些来自互联网的创业者必须要说服餐厅老板更换系统,或者投入大量技术人员去改装餐厅现有的硬件增加接口。

但最大痛点,在业界看来,则是来自外卖行业巨头——美团的打压。

2017年9月,美团点评禁止二维火通过第三方获取其平台上的商户数据,用户如果继续使用二维火,只能手动输入外卖信息——这是二维火最终选择与美团对簿公堂的开端。

对美团严重不满的餐饮SaaS服务商,远不止二维火。

据记者了解,美团在SaaS的收银业务上为了迅速抢夺市场,不惜用“价格战”来搅乱市场——美团收银机目前基本在千元左右,一些单屏收银机甚至只要几百元。

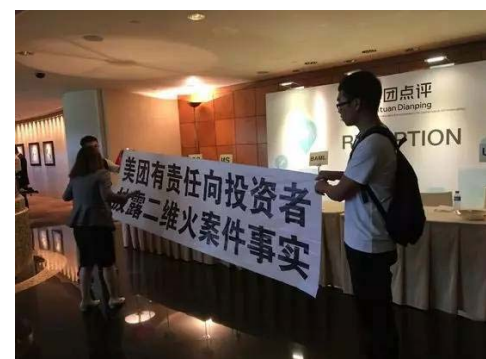
“我们卖2000元,美团就卖1800元,甚至免费送,很多小商家就直接更换了。”4月中旬,一位曾与美团打过交道的餐饮SaaS创业者向锌刻度记者诉苦,“这种一家独大,目的不是为了真的推动餐饮数字化改革,而是希望通过这种方式抢夺B端流量,实现收益。”

客如云创始人彭雷同样对记者表示,美团将客单价格压低到不到1000元。在此前,商家买硬件,买软件,加起来将近一万元。美团这个价格一出,其他商家也得无奈降价。只是这样的低价,势必会通过压缩服务品质来降低成本,对行业发展不利。

“如果美团一家独大,甚至逼迫B端餐饮老板二选一,你让其他软件服务供应商怎么活?”广州一家餐饮SaaS供应商高层人士对锌刻度称,餐饮SaaS想要真正挖掘4万亿元的广阔市场,应该是大家一起共同生存、共同发展的生态。 ▶下转05版



智能化的从点餐到结算流程



上市前夕,出现在美团投资者推荐会场的横幅

上接04版

一位餐饮行业分析人士对记者称,美团冒天下之大不韪,成为餐饮 SaaS“行业公敌”的意图是,尽管其在 C 端有了庞大的用户流量,但并未给美团带来收入——从 B 端餐饮商户变现盈利,以及获取 B 端餐饮企业后台经营数据,是美团最大的期望。

美团真能得偿所愿吗?至少从过去几年结果来看,美团并未如愿。

“大型餐饮集团不会跟美团玩,因为自己就有管理软件系统,切换系统成本非常高,为什么要让美团看到自己家的各种经营数据?”有餐饮业内人士对媒体表示:如果流量都由美团点评把持,那么企业信息(包括流水、采购、顾客画像)是否会被拿来他用——尽管美团会表态保证数据的安全性,但这担心仍然不是空穴来风。

口碑饿了么要与行业共建生态

与餐饮 SaaS 企业官司之外,美团的“高费率”政策,也使商家们对美团越来越不满,甚至产生了逃离想法。

根据多家媒体报道,自 2018 年第三季度以来,美团向外卖商户收取的佣金抽成,已经从一年多前的 18%,迅速升到 20%,继而又在 2019 年春节前后疯涨到 22%。一些地区的商户甚至被收到 25%、26%。

美团“高费率”或许情非得已,作为上市公司,其他业务亏损情况下,不断提高 B 端商户佣金成了美团优化财报,为新业务供血的最后选择——2018 年,美团亏损 1155 亿元,尽管其中 1046 亿元是可转换可赎回优先股,但剔除这些因素后,在 2018 年也亏损 110.8 亿元。

但美团的如意算盘,显然要看口碑饿了么是否答应。2018 年 8 月,饿了么向美团发起了“夏季战役”,提出要“把市场份额打到 50%”口号。去年 10 月,口碑、饿了么在阿里主导下完成整合,并成立本地生活服务公司,向美团发起强烈进攻——口碑负责到店,饿了么负责到家,承担起阿里集团对本地生活服务的重任。独立公司的融资额也从最开始的 30 亿美元一路上涨。

最新消息显示,饿了么在大理等地市场份额突破 50%,当地媒体不约而同地报道称佛山顺德饿了么订单量增长 500%。

口碑饿了么之所以能获得小商户们的支持,一方面,得益于低费率定价策略。2019 年 1 月,阿里本地生活服务公司在上海与来自各地、各行业的中小商户们进行了恳谈。会上,阿里本地生活服务公司负责人王磊承诺,口碑对商家的收费最低能做到竞争对手的五折,而饿了么的商户费率则保证不会涨。

另一方面,得益于 B 端商户的扩大。针对 B 端的挖掘,口碑过去两年来连续推出了“智慧餐厅”、商家中心以

中国粥品类代表“嘉和一品”创始人刘京京也透露称,为了接收来自美团的订单,嘉和一品在自有收银系统前提下,需接受美团的定制化改造,“中间磨合了很长一段时间,非常费劲”。

在业内人士看来,问题还有,B 端商家要想实现供应链的数字化,仅靠美团一家很难完全实现——由于餐饮行业的复杂性,不同地域的客户群需求差异太大,这在点餐、算账的差异无形中增加了企业研发软件的成本。

“管理软件是不能标准化的。”一位接触过诸多国内外 SaaS 系统的人士说,餐饮行业具有极高复杂性,业态经营流程复杂,规模也相差很大,所处的信息化阶段也很不同,灵活性是考验软件的最大问题。“一个软件或者某个系统,根本不可能将问题全部解决。”

及云 POS 智慧收银等业务。口碑 COO 陈盛此前也表示,截至 2018 年底,口碑云 POS 机已经覆盖了 40 万的商家。

“现在餐饮 SaaS 智能硬件推广,由口碑在负责。”4 月中旬,饿了么一位内部人士对锌刻度记者称。

根据锌刻度记者了解,口碑为众多商户提供了智能 POS、扫码平台、厨房显示 KDS、排队系统在内的一整套软硬件基础设施——据说,相比传统 POS,新机器价格不到原来的十分之一。

以智能 POS 硬件切入更多的 B 端市场,在打通数据的基础上以服务挣钱,对标美团的“餐饮管理系统(RMS)”,这是口碑饿了么线下推广团队的重点:过去几个月,口碑直营覆盖城市数扩张到上百个,主推智能 POS 机的餐饮服务事业部从此前的几百人,增长到四五千。

但在智能硬件的推广上,口碑饿了么采取了与美团截然不同的方式——并不排斥第三方的大部分餐饮 SaaS 服务商的接入,大部分第三方都接入了口碑饿了么平台,并以此为主要阵地服务线下餐饮商户。SaaS 服务商“银盒宝成”就曾透露,它在与口碑合作的 3 个月时间内,签约商户达到 5 万。

“我们的生态化发展思路没变,在这个平台上,口碑饿了么自己并不做软件,只是搭建一个通路,与合作伙伴共建生态,商家运营流量需要的各种具体功能,都是由第三方提供插件、定制软件来完成;而我们将利用口碑饿了么的渠道,帮助餐饮 SaaS 服务商解决低成本、批量覆盖的问题。”在口碑饿了么一位内部人士看来,这是让餐饮智能硬件行业健康发展,以及商家实现智能化和信息化很重要的一种方式。



饿了么在大理等地市场份额突破 50%



五芳斋就推出了 24 小时无人智慧餐厅

未来玩法:数字化升级赋能B端成长

现在,随着口碑饿了么、美团及第三方创业者的投入加大,以及外卖 C 端的大格局正在被逆转,B 端商家对智能信息化接受度的提升,有业内人士预计,一场针对 B 端竞争的餐饮 SaaS 行业拐点正在加速。

但客观而言,餐饮 SaaS 行业目前仍在早期。行业人士表示:餐饮业大数据应用还处于非常早期阶段,用户画像在不同平台、线上线下的用户也并未打通,这给各种运营精准化带来了障碍。

解决这个问题,需要比目前更有效的技术手段。

从 2016 年开始,智慧餐饮系统开始与平台对接,第四代智慧餐饮管理软件出现,平台线上消费场景与门店线下消费场景相融合,线上线下全渠道数据打通,智慧餐厅真正实现实时在线。

阿里可谓这个目标的前行者。去年口碑饿了么新公司成立第三天,饿了么推出饿了么星选;今年 1 月,饿了么抛出“3 个 100 万”战略:帮助 100 万线下商户新上线、赋能 100 万商户数字化升级、新增 100 万就业岗位;3 月 1 日,口碑全面开放智慧门店解决方案,从餐饮行业延伸至生活服务全行业;3 月 26 日,口碑饿了么宣布向 100 个三四线城市下沉,服务当地商户和用户,以全套的解决方案赋能更多地方建立数字化样板城市。

在阿里本地生活服务公司总裁兼饿了么 CEO 王磊看来,在新零售上,阿里和生态伙伴一起已经证明了基于

数据驱动的商业重构的力量。过去半年里,饿了么全面融入阿里新零售生态体系,在会员体系、生活场景入口等消费者福利,供应链、SaaS、数字营销、金融支持、蜂鸟配送等商家赋能和分钟级即时配送体系三方面做了全面而真实的提升。“通过阿里经济体的大数据及服务,赋能商户,让以饿了么餐饮外卖为核心的本地生活服务市场,迎来基于互联网和数据双轮驱动的全新时代。”

把 B 端服务作为战略重点,不仅是饿了么和口碑的选择,美团今年也有类似表述,还做出了“投入 110 亿元”的表态,“开展行业营销、推动数字化升级、深入供应链服务及奖励先锋商户”。

不过,在业内众人看来,饿了么的平台生态模式,仍是和美团有所不同——平台模式是通过服务商家去服务消费者,阿里集团在 B2B 和供应链、云的 SaaS 数字化,以及金融服务上是有优势的,整合在一起给商家提供更好的服务,更完整的服务。

而美团,仍然是希望把所有的事情都去干了,赚行业的每一分钱。

“这是好事。”有资深餐饮从业者认为,在全新餐饮生态下,无论是饿了么还是美团,都已意识到了 B 端的重要性。但更重要的是,要认清平台和商户是共生共荣的利益共同体,只有通过技术创新、大数据分析和精细化运营等方式提高餐饮商家效率,才能持续推进行业向前发展。

特斯拉再次起火,全球电动车都为“燃烧”头疼

@铉刻度记者 罗世浩

2019年4月21日晚上8时许,微博上有视频流出显示上海市徐汇区某小区地下车库发生一起火灾。起火原因是一台白色Model S特斯拉汽车突然自燃爆炸,并引燃身边数辆汽车。

特斯拉官方微博22日发文称在得知这起发生在上海的事故后,第一时间派出团队到现场调查,积极配合相关部门核实情况。根据目前的消息显示,没有造成人员伤亡。

目前车辆起火原因还不确定,但这显然不是特斯拉第一次发生自燃事故。早在2017年3月,位于上海金桥特斯拉超级充电站的两台Model S就发生起火事故,虽未造成人员伤亡,但两台特斯拉汽车完全被烧毁;今年3月,在广州某小区地下停车场一辆特斯拉Model S发生燃烧事故,这辆车起火时也并没有进行充电。

2019年特斯拉汽车的自燃再次点燃了新能源汽车的一把“火”,事实上人们更关心的是作为全球电动车领导品牌特斯拉为什么会频频自燃?在全球范围内开展得如火如荼的新能源电动车真的还安全吗?

推测特斯拉为何自燃

虽然官方目前还没有公布此次特斯拉自燃的原因,但推测其原因还要回到事件本身。视频里自燃的特斯拉旁边并没有充电桩,也没有发生任何形式的撞击,这辆特斯拉Model S是在完全静置的情况下突然自燃的。

笔者了解到从2016年12月开始,上海开始进行电动汽车绿色车牌正式试点。而从视频中的蓝色牌照可以推测出,这辆燃烧的特斯拉Model S已经买了有几年时间,也就是其电池也已使用了好几年。

知乎高分博主“凯凯”推测:由于电池使用年限较长,电池在多次充电,尤其是多次高功率直流快充的情况下,导致电芯内部的锂离子生成锂枝晶。锂枝晶会像雪花一样不断生长,最终刺穿了正负极之间的隔膜,温度急剧上升,汽车发生自燃。

根据凯凯推测原因可能是电池形成的锂枝晶导致内部短路形成的连锁反应。锂枝晶是指采用液态电解质的锂电池在充电时,锂离子还原形成的树枝状金属锂单质。“枝晶锂”生长到一定程度便会刺破隔膜,造成电池内部短路,严重威胁人身安全。

笔者了解到,特斯拉的电芯在所有电动车中属于“另类”。三元锂电池主要分为镍钴锰NCM与镍钴铝NCA两大类,大多数电动车配备的都是NCM电池,而特斯拉采用的

是NCA,其最大的特点就是:能量密度高。但能量密度高所付出的代价即是热稳定性较差。并且特斯拉Model S搭载的是松下18650电池组,虽然特斯拉目前电池密度是世界最高,但18650的散热介质单一,有效散热面积小,也构成了其潜在的安全威胁。

据了解我国未能大量生产NCA电池的主要原因还是其热稳定性较差,导致电池的安全性下降,如果要生产必须从电芯设计、电源系统设计、电源使用等环节进行系统可靠的安全设计。虽然通过水平更高的成组设计与电池管理来对冲热失控风险是特斯拉一直引以为豪的技术,但从此次事件看来似乎并没有起作用。

“锂离子电池发生火灾的情况通常是一个或多个电池单元内的短路,这会产生热量并且产生的热量可以点燃电池内的化学物质,这可能会在相邻的电芯中引起问题并导致称为“热失控”的情况,导致火势蔓延开来。”国内某电池厂技术人员高寒(化名)介绍。

此外,针对特斯拉此次燃烧,更有相关人士推测在此事故之前就存在碰撞,存在潜在的挤压、穿刺情况,甚至电池内部早已存在细微短路情况,电池老化等因素。

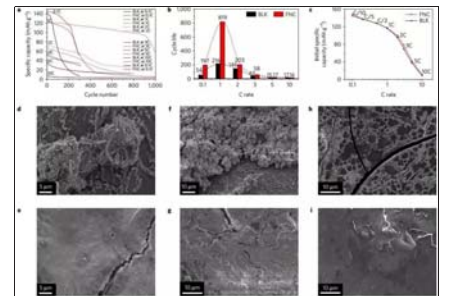
也就是说所有的推测都指向电池,但电池是电动车的核心所在。



上海金桥特斯拉超级充电站的Model S发生起火事故



车库监控拍摄特斯拉自燃全过程



锂枝晶形成图



福州一辆白色比亚迪(BYD)电动汽车起火燃烧



特斯拉发生事故燃烧

全球电动车都为“燃烧”头疼

让人揪心的不仅是特斯拉的燃烧,似乎全世界电动车都遇到了同样的问题。

去年8月,准备开始进行交付的国内新造车势力威马汽车,在其成都研究院内发生自燃事故;同样在去年8月,一辆新能源纯电动车力帆650EV当街发生自燃爆炸;9月,福州一辆白色比亚迪(BYD)电动汽车失控后冲到对向车道马路牙子上起火燃烧;去年6月,一个洛杉矶街道上的行人警告特斯拉Model S司机,他的车辆在行驶过程中正在冒烟,在司机安全地离开车辆后,特斯拉开始燃烧。

据不完全统计,2018年已发生新能源汽车起火事件40余起。笔者从电动车燃烧的事例中发现,电池热失控是引发这些事故的主要原因。“电动汽车的电池包温度本身并不均匀,如果过充过放,内外短路等因素都会导致电池过热,从而热失控发生燃烧事故。”高寒表示,电动车电池本身做工原因、密封不好、进水、碰撞等也都会引发热失控。

事实上,在发生火灾后的扑救情况,电动车与燃油汽车

也是有区别的。今年2月,一辆2016款特斯拉Model S在美国佛罗里达州撞树并起火,车主被活活烧死,而该车在拖到警方停车场后,至少还自燃了3次,甚至在事故发生1天后汽车依然在燃烧。

“锂离子电池,一旦被点燃,就不能用常规灭火器中的化学品熄灭。”美国加州安全专家Cory Wilson称熄灭汽车内锂离子电池的唯一方法是使用数千加仑的水,并且远远超过传统汽油发动机灭火所需的水量,另一个选择就是让它自己燃烧。

对此,特斯拉曾向公众宣称,电动车的火灾可能需要24小时才能完全熄灭。电动车作为未来发展的趋势,从2008年特斯拉公司成立算起,也才发展短短十年左右的时间,不论国内外的电动车企业,电池技术方面都是其短板,不管是电芯、模组还是PACK都存在技术障碍,但同时几乎都提到一个问题——发展太快。

留下了很多安全隐患。

“为了追求高比能量,获得更多的补贴,一些企业缩短了电池的测试验证时间。甚至有的企业为了缩短开发周期,往往在选择改进方式中将电池活性材料增厚、隔膜减薄,这样改进的时间是缩短了,电池的能量密度也会上升,但安全性大大降低。”欧阳明高解释。

此前工业和信息化部装备工业司副司长罗俊杰谈到,由于新能源汽车发展目前仍处于初级阶段,在动力电池等安全的认识层面上需要不断的深化,这些是产业成长中的问题,而从全球新能源汽车产业的情况来

看,也存在同样的情况。只有加强安全监管,不断完善体制机制才能更好地把握产业发展的安全观。

事实上,新能源汽车目前最大的威胁,不是补贴退坡,而是连续不断的起火事故,不断的自燃、起火、爆炸等事故让本就是新兴事物的新能源汽车在公众眼里言之色变。安全无小事,在提升电池安全、车辆整体安全性的前提下,需要建立起相对应的安全监督,建立起科学逃生系统,才能更好地将新能源汽车良性循环地发展下去。

发展太快留下隐患

过去5年里,全球电动车发展速度惊人,2015年国内电动车的迅速发展更是被业界誉为爆发式增长的元年,甚至一举成为全球最大的新能源汽车市场。而电动车的核心部件——电池技术却并没有随着资本市场的火爆而快速发展,国内甚至很多电池企业和车企都在追求更高的能量密度以获得更多的补贴,但似乎都忽视了电池的最根本属性——安全。

中国科学院院士、中国电动汽车百人会执行副理事长欧阳明高此前公开指出,产品质量问题是造成事故的主要原因。部分车企和新能源补贴政策退坡赛跑,

上市前拆分无人车业务 Uber弃车保帅有用吗？

@ 铤刻度记者 李麒麟

在Lyft上市后,网约车巨头Uber也终于走上了这条路。尽管不再是共享出行第一股,但Uber仍然被认为有望成为今年美股最大IPO。

根据此前Uber向美国证券交易所(SEC)正式递交的IPO申请文件显示,其预计发售价价值100亿美元的股票,估值为900亿~1000亿美元。这意味着Uber将是继Facebook和阿里巴巴后,第三家挑战千亿估值上市的科技企业。

在这重要时刻,Uber却做出了一次重要的业务拆分——无人车业务今后将独立发展。软银愿景、丰田、日本汽车零部件制造商DENSO共计投资10亿美元。

曾为Uber带来过高光时刻,也让Uber深陷舆论沼泽的无人车业务,未来究竟会走向何处呢?

估值72.5亿美元的无人车业务正式拆分

一个月前,关于软银等集团将向Uber无人车部门投资的消息不胫而走。孙正义在接受媒体采访时就曾多次表示了对自动驾驶行业的看好。“自动驾驶的崛起会让网约车变得更有效率,成本更低,如果价格合适,我会出手支持Uber。”孙正义说道。

那时,软银愿景基金拿出9.4亿美元砸向了L4自动驾驶公司Nuro,刷新了自动驾驶创业公司单轮融资全球纪录。随后还提出愿意向滴滴追加16亿美元的投资。因此不少人认为,软银投资Uber只是时间问题。

如今这一消息得到论证,最终Uber无人车部门获得软银愿景、丰田、日本汽车零部件制造商DENSO共计10亿美元融资。Uber首席执行官Dara Khosrowshahi和无人车部

门负责人Eric Meyhofer均出席了在旧金山举行的签约仪式,本轮获得融资后,Uber无人车部门的估值达到72.5亿美元。

其中,新入局的DENSO出资6.67亿美元,软银愿景和丰田出资3.33亿美元。

拆分独立后的Uber无人车部门将组成新的董事会,目前透露的消息显示董事会中6个席位来自Uber,1个来自软银,1个来自丰田。现任负责人Eric Meyhofer将出任该公司CEO,向新董事会汇报工作。

接下来,多家企业将联合研发下一代自动驾驶汽车硬件,并加速自动共享汽车服务的发展,同时还有部分资金将用于生产和商业推广。



Uber在上市前完成无人车业务的拆分



Uber无人车



Lyft连续亏损

无人车给Uber带来热度与挫折

Uber在无人车领域的努力显而易见,根据其招股书披露,Uber无人车部门仅2018年的研发费用就高达4.75亿美元。如果从2016年启动无人车项目开始算起,Uber在这个项目上的花费已经超过10亿美元。

但其实早在2015年,Uber就与卡耐基梅隆大学设立了高等技术研发中心,开始在无人驾驶领域进行合作。正式启动项目后,Uber还大手笔斥资6.5亿美元收购Otto,开启无人驾驶卡车业务。

也正因此,Uber迎来了高光时刻。Uber用自动驾驶卡车承接了百威啤酒的订单,也宣布和沃尔沃达成合作,改装后的沃尔沃卡车将成为Uber自动驾驶货运车队的主力军。此时,无人卡车的关注度达到新高。

为了减轻对Google地图的依赖,Uber还在新加坡开始构建城市道路3D地图。Uber把摄像镜头和扫描设备安装在共享服务车辆上,依照载客路线进行无人驾驶路线的记录。高质量地图帮助Uber了解交通情况,精准的顾客上、下车位置,也对Uber无人车业务的长久发展起着至关重要的作用。

然而长久以来,研发无人驾驶技术所耗费的资金让Uber亏损持续扩大。有数据显示,在2018年8月之前的18个月中,Uber无人驾驶部门每季度亏损高达1.25亿至2亿美元,占公司季度亏损额的15%~30%。

让Uber更加艰难的是其无人车决策系统失误而导致行人被撞死事故。事故发生时,Uber无人车已经检测识别到车头前的行人,但决策系统决定继续行驶,配备的安全员也在低头看手机,最终导致行人死亡。

Uber因此一下子成为众矢之的,亚利桑那州监管部门暂停了Uber测试其自动驾驶汽车的许可。Uber也自愿停止了整个自动驾驶汽车测试计划,并解雇了100多名自动驾驶汽车操作员。

之后,Uber发布声明称,已决定停止自动驾驶卡车项目,这一举动直接导致6.8亿美元投资是竹篮打水一场空。但Uber对于无人车的探索还未停下,其将精力和全部人员集中到消费汽车方向。

为了发展自动驾驶汽车和人工智能业务,Uber在多伦多开设了一个高新技术部门,投资逾1.5亿美元。截至2018年底,Uber已经实现了15亿次行程,月活用户增至9100万,司机数目高达390万。

在很长的一段时间里,Uber都在封闭的道路上测试其自动驾驶技术,并完成了冗长的内部审查。利用新建立的系统,工程测试团队让汽车更有效地做出安全反应。除了技术层面以外,Uber还要求员工两人一组驾驶汽车,每两小时轮换一次。

与此同时,Uber还成立了微移动型机器人团队,设在共享电动单车JUMP部门之下,由这个新团队来开发自动驾驶共享电动单车、滑板。Uber希望能在自动驾驶的赋能下,让共享电动单车和滑板车自动行驶至充电处完成充电,提高效率。

在无人车行业里摸爬滚打的三年中,Uber获得了无数的关注、责骂。面对一路亏损和迟迟无法落地的现实,Uber最终在上市前“弃车保帅”。

短时间内仍难实现盈利

Uber的招股书中显示,其主营业务包括个人出行、外卖业务和货运业务。个人出行中贡献营收的主要是网约车业务,而无人车业务却呈持续亏损状态。

招股书中针对相关风险提到:“若我们未能开发并成功商业化自动驾驶汽车技术或未能让我们的竞争对手之前开发出此类技术,或若此类技术未能达到预期效果,不如我们竞争对手拥有的技术、或被认为不如我们的竞争对手所拥有的技术或非自动驾驶汽车那般安全,我们的财务表现和前景或将受到不利影响。”

可现实却是,尽管资金的注入能够帮助Uber尽可

能地加速技术研发,推动自动驾驶商业化,但Uber也的确面临着与同行间愈演愈烈的竞争。

包括Waymo、通用Cruise Automation、特斯拉、苹果、百度、Aptiv、Aurora和Nuro等公司在内,都在瓜分着自动驾驶这一千亿级市场。

与Uber匹配的头衔是网约车巨头,在拆分无人车这一部门,并引入资金后,能在一定程度上缓解“无底洞”式投资带来的压力。同时,也能够有更强劲的动力继续发展自动驾驶技术。

不过伴随着技术的升级,汽车行业很有可能会迎来硬件、传感器、电池等配件的大规模商品化。在这过

程中,特斯拉像是在打造集成优质体验的高溢价硬件,而百度则在无人驾驶技术上深耕,用智能网联的推动和无人驾驶技术迭代革新现状。

至于Uber,选择与传统汽车厂商达成协作,走上一条捷径。不过从盈利来看,Uber似乎还有一段很艰难的路要走。早于Uber上市的网约车独角兽Lyft也未能找到合理的盈利模式,其自成立以来亏损近30亿美元,其中在2018年运营亏损9.1亿美元。

Uber首席执行官Dara提到“着眼于清晰的长期利益,不回避短期的经济牺牲”。所以至少从短时间看来,Uber即便上市也难以实现自我造血。

小店卖手机

苏宁易购的中国第一大手机渠道野心

一款最新款的重磅手机,从一个社区便利店第二天就能买到——这种在以前很难想象的事情,正在变成现实。

4月17日,三星A系列国内新品发布会在南京苏宁总部举办,三星Galaxy A70等多款新品在国内正式亮相。

第二天,科技博主“吴小杰”发布微博称,路过北京南锣鼓巷的苏宁小店,发现刚发布的三星A70手机新品就上了。他对此感到很疑惑:难道苏宁小店也开始卖三星手机了?

过去两年,选择自营模式的苏宁小店,作为苏宁体系的战略型平台,在线下门店的争夺战和快速实现消费下沉模式上取得了巨大成功:数据显示,苏宁小店已拥有5000家门店,覆盖71座城市、25000个社区、7500万用户,可以说是一个深入城市社区的超级流量入口。

不过,苏宁小店在手机市场的布局,意欲何为仍然让人感到疑惑:是为线上线下渠道布局本已丰富的苏宁易购打开新的增长空间?还是在手机增长放缓时,争夺手机销售最后下沉渠道?

扎根各大社区的苏宁小店要卖手机

“你要买什么手机?都可以通过我们这里购买。”4月23日,在北京顺义区双裕南小街1号院,苏宁小店的两位工作人员,听到记者询问苏宁小店是否有手机销售,非常开心地对记者迭声表示。

这个苏宁小店距离中关村有30多公里,周围只有一个酒店和一个餐馆。与偏僻环境不同的是,在收银台上,就是格外醒目的“买手机到苏宁易购”广告宣传,以及“扫码购买三星A70手机”二维码。

“线下实体店暂时还没有上架三星A70手机,但苏宁易购上面有的手机,都可以通过我们购买。”一位工作人员对记者表示,有两种购买方式,一是扫码购买,二是通过他们发送的链接,在苏宁易购APP上选定后,由小店人员负责配送。

“最迟第二天,就可以收到手机。”上述工作人员说。“售后等服务也不用有任何担心,和苏宁易购官网上购买的方式一样。”

手机行业多元化渠道布局

在苏宁易购内部看来,苏宁小店布局手机,并没有什么奇怪之处——包括手机在内的3C市场,一直是苏宁易购集团最大增长点,在家电3C供应链上,苏宁易购集团在多年深耕之后,已在国内取得了领先的地位。

相关数据显示,早在2018年,苏宁易购3C品类增长速度远超行业平均水平,2018年开年以来,3C整体增长达到122%,而针对商户的3C开放平台,整体增长更是达到了178%。苏宁易购在去年1月份就已是线下渠道最大的3C零售平台,无论是新兴的苏宁小店、苏宁易购零售云县镇店,还是坐落在城市商圈的苏宁易购云店,大润发、欧尚等商超中的家电3C合作专柜,都作为重要的销售场景,供用户体验与购买。同时在线上,苏宁易购也是增长最快的3C零售电商。

苏宁易购实现这一步颇不容易。要知道,目前由于国内手机市场趋向饱和,智能手机市场已进入渠道时代的下半场竞争——在换机红利消退、手机品牌意识越来越强、补贴结束、销售渠道固化老化等诸多因素面前,他们需要更加多元化的销售渠道。

“现在多元化渠道成为了手机行业的命门。”国内手机行业相关人士称,“手机行业目前整体陷入增长瓶颈,厂商对于渠道越来越重视,这是一个关键期。”

或成第一大手机渠道平台

有业内人士指出,苏宁互联网转型8年,通过互联网技术改造升级门店,构建零售云平台,实现了从线上到线下,从一级市场到六级市场,从核心商圈到社区、再到农村市场,完成了最为全面和深入的渠道下沉,对手机的线下销售与渗透可以说有着举足轻重的影响。

因此,苏宁易购也成为各大手机品牌商追逐的香饽饽。

4月17日,苏宁易购在南京总部与三星正式签订战略合作目标,2019年手机销售目标增长300%。在线上线下全渠道打通,三星将联手苏宁加速零售渠道布局,通过苏宁零售云门店覆盖4-6级市场。

据悉,在与三星的深度合作上,苏宁将通过专属的

在重庆,位于重庆市渝中区民生路的苏宁小店店长张森(化名)表示,虽然他们目前还没有接到要上架最新款手机消息,但仍然可以通过他们小店购买任何手机。

“苏宁小店采取直营模式线下扩张,进行线上、线下双中心运营模式,这一点与其他电商品牌的加盟模式有很大区别。”张森表示。

“因为我们扎根社区,对接的是最后一公里,为消费者提供最快半小时配送或自提服务,即在APP内下单后可由小店配送员送货上门,对消费者的服务更加细致入微。”因此张森要求店员时刻关注网上订单和价格变化,以便对前来询问的顾客进行详细解答。

扎根社区,就意味着很大一部分用户是信任苏宁易购品牌的老顾客,也就有可能在买买生鲜、蔬菜、水果之余,对手机表示关注和兴趣——实际上,从顺义区双裕南小街1号院工作人员介绍的情况来看,目前每天都有不少人询问他们,如何从苏宁小店购买手机。

在手机多元化渠道方面,苏宁易购已做了多种布局,除了苏宁小店,采用线上线下融合的苏宁零售云门店,此前也进行了渠道下沉——2018年,零售云作为苏宁易购深挖四六级县镇市场的业务平台,迅猛发展,覆盖了超过1500个区县和3100个乡镇,带动了16000个以上的就业岗位,将超过761万件品质家电、3C类产品带到县镇和农村的消费者家中。

零售云大规模布局的大背景是,电商在一二线城市发展相对成熟以后,三四线城市及以下乡镇市场变成了新的蓝海。

正是在这样一个消费者需求和市场供给无法匹配的大背景下,苏宁零售云应运而生,并取得了良好的落地效果。

对此,业内人士称,无论是模式还是技术,苏宁零售云对于县镇市场产生的积极影响在业内具有超前意义,每一环都直击痛点,且直接作用于加盟商和消费者。从产品与服务的硬实力到对消费者洞察力的软实力,都是苏宁零售云的优势,而且覆盖了超过1500个区县和3100个乡镇的零售云在县镇和农村有广泛受众群,通过不同地区零售云店的数据共享,每一个零售云店都能敏锐捕捉消费者的诉求,更能及时调整产品品类。

货源、政策、人员、形象建设,打造乡镇市场堡垒店,同时以依托深入社区的百余家门店为试点,后期登陆千余家门店,以优势资源助力三星回归中国市场。

此前的4月11日,OPPO与苏宁易购正式签订了2019年战略合作协议,确认100%的增长目标。

值得注意的是,双方全年多方位多渠道的合作,更加深入到战略层面,剑指全年销售翻番,在整体智能手机市场增长下滑的大背景下,实现逆势增长。

vivo作为最懂消费者的品牌之一,也是最先认识到多元化渠道重要性的手机厂商之一。在与苏宁易购连续合作的5年内已获得远超行业的增长速度。

今年4月13日,vivo高管团队到访南京苏宁总部,



苏宁小店



苏宁小店开始出售手机

品牌	总销量(万部)	同比
OPPO	7637	-6%
vivo	7464	3%
HUAWEI	6490	29%
HONOR	5427	13%
Apple	5270	-5%
MI	4796	7%
Meizu	948	-46%
Samsung	595	-32%
Gionee	478	-67%

2018年全年手机整体市场销量排名



苏宁易购&OPPO战略合作启动仪式

合作厂商	合作目标
vivo	全年销售增长200%
OPPO	全年销售增长100%
三星	销量目标增长300%
荣耀	苏宁零售云全国县镇门店同步发售

苏宁与部分手机厂商合作表

正式签署战略合作协议,在产品、渠道、用户体验等多方面与苏宁共同发力,确认目标全年销售增长200%。

荣耀新机荣耀20i,也在苏宁零售云全国县镇门店同步发售。

“基于苏宁易购线上线下多渠道优势,依托于苏宁易购建立的庞大生态圈,与苏宁小店、零售云门店等的全面覆盖,苏宁在手机行业影响力越来越大,行业份额也在快速提升,引发手机品牌商争相向苏宁靠拢,苏宁正成为手机销售第一渠道,至少在线下将拥有绝对优势。”

一位市场观察人士表示,从这个角度来看,伴随苏宁零售云线上线下全渠道的丰富和下沉,苏宁易购或在短时间内成为中国第一大手机渠道平台。

争议明星出身地的美空，学如涵到美上市难不难？

@铉刻度记者 许伟

近日，有消息称，同以网红营销为概念的美空网(MOKO)正在积极接洽投行，拟与“网红电商第一股”如涵一样在美上市。该消息是否属实还有待时间验证，但其上市之心和艰难前路却是目前明眼可见的。

深陷舆论漩涡的美空

2007年，马月初创美空网，作为中国最早的时尚艺术人才成长平台，美空旨在主动为入行新人提供一个和对应机构、公司直接沟通的渠道。在平台上，个人主要通过照片来展示自己，以此获得机构、企业的青睐，换取工作机会。

美空现任CEO傅磊直言，“美空是一个大的集贸市场，你想找模特、摄影师、化妆师，都可以在这里找到。我们和淘宝网一样，什么也不卖，只是制定规则，提供会员成长服务和专业交易服务。模特、化妆师、摄影师在我们这里注册，他们等同于淘宝上的买家和卖家，在美空网进行交易服务。”

或许是基于美空本身的这种“买卖平台”属性(将模特以商品的样子展出，明确展示身高、体重、三围等相关信息)，某些个人用户为了增强其作为“卖家”对“买家”的吸引力，其主要的引流手段就是直接展示自

网红、模特仍是外界印象

美空陷入低谷时，傅磊于2013年临危受命，并在其后几年不断对美空进行改造：完善修补网站的漏洞、对用户和机构双方都进行有序的管理、提供人才的多方面更完整的信息、给已注册的用户划分等级……一套平台整治组合拳下来，美空完成了改头换面般的升级。

如今再打开美空网，在首页特推界面上，由模特、摄影师、后期、化妆造型等职业对应po出的基本都是基于职业特征来挑选的能展示自己专业技能的照片。在个人信息栏中，未登录用户可看到出生日期、星座、血型等基础资料(资料多少因人而异，总的来说模特晒出的个人信息会更详细一点)，联络信息一栏中则显示“查看联络信息请先登录”。

在美空网的展示栏中，可看到电商和视频两大新内容，这是傅磊抓住网红、直播等时代风口下的产物。凭借自身人才库这一优势，傅磊打造了美空通告APP、美空APP两大移动平台，前者可帮助机构查找、联系模特，后者则成为网红、模特聚集的短视频社区。也基于此，工作任务抽成和虚拟物品打赏收益自然成为了美空两大新的盈利点。

相关数据表明，美空已拥有注册会员260多万，其中专业模特艺人12万，时尚摄影师30多万，化妆造型师近10万，每天有5000到10000张用户原创的高质量视觉作品进行上传。

张恋恋、维卡、瑜歆、张慕曼、瑜丽安娜……美空

上市之路依旧漫漫

“直播平台不缺流量，缺的是对流量的截留，这就需要优质内容帮助截留。对这些平台来说，这个内容指的就是人，优质的人贡献优质的内容，人产生的内容价值决定了有多少能转化为真正的价值。”

准确来说，美空现在已经从一个中介平台成功变身为一大网红培育中心。在傅磊眼里，在网红的打造上不断加码或许是应时而行的事情。但现在想靠网红上市，这条路恐怕不太好走了。

在2014年到2016年间，站在网红经济风口中心的如涵早已为同行们以身试了水。作为网红经济龙头企业，如涵较之美空更受资本喜爱。然而即使是两次都成功上市，如涵如今的境况也算不得有多好。

归根究底，这两者能凭靠的就是网红经济，所有盈利模式都是由此成型，然而作为盈利根基的网红经济本身即存在着太多的不确定性。

在如涵上市破发之后，互联网行业专家包冉认为，网红经济的最大难点在于批量制造。当互联网的人口红利没有了，想要在存量市场争取到用户的关注，就需

己大尺度的照片——网上至今流传有干露露、马诺、斓曦、唐艺昕等网红、明星在美空时期的大尺度照片。

负面新闻则更加引人注目，伴随着闫凤娇、潘霜霜、干露露、马诺这些曾是美空会员的网红模特们负面新闻的相继爆发，美空一度被桃色包围，引发外界无限遐思。

对此，马月曾感叹，“我也觉得特别奇怪，为什么只要一有艳照门就一定和美空有关系？很多人其实跟美空没关系，也都往美空身上连接。”

正是由于早期平台在内容管理方面的放纵，并受限于单一的业务运营模式 and 缺乏强有力的变现渠道，即使在2008年就接受了一笔来自北京厚持投资的100万美元的资金注入，平台也并没有迎来真正的爆发。在被负面新闻弄得名誉扫地之后，更是陷入资金链彻底断裂、始创团队集体出走的尴尬境地。

通告APP显示，其旗下的网红模特与淘宝店铺、周大福、易车网、ZARA、uber优步等都曾有合作。

而在改造期间，美空也成功迎来几笔新的资金注入：2014年11月12日，同方厚持参与A轮融资，领投5000万元人民币；2015年10月29日，香港上市公司拉近网娱集团和信怡汉唐参与战略投资；2016年8月15日，万吨资产参与B轮融资，领投近亿元人民币。

新模式下的美空似乎重拾了自信。在2016年，美空打着“第一只美女概念股”的名号想要挂盘登陆新三板，但却未能如愿。

在这之前，傅磊断言，“预计美空未来五年的营收规模应该会超过10亿量级。”现在看来，这一未来愿景似乎并没有打动资本市场。

且对外界而言，美空的一系列变革并未使之改变对美空的刻板印象，偶尔提及某某明星乃“美空出身”，某些用户的评论戾气依旧。名誉上的损失不光会给用户带来隐忧，或许也成为了妨碍资本引入的重要因素。

值得注意的是，不论是安卓系统还是iOS系统，如今都只能下载美空通告APP，且目前该平台显示正在升级改造中，具体恢复时间待定。在此期间，充值服务暂停使用。

接洽电商、知名品牌、直播平台等，并为其推荐由平台打造的网红现在已成为美空最主要的业务。也因此，孵化培育网红也成为了美空现阶段发展的重点。

要付出更大的成本代价。此时，争夺已被成功培育出来的网红就显得尤为重要。但谁也不能保证这样的网红到底能红多久，也不能保证网红带来的流量有多少能转化为真正的价值。

央广财经评论员王冠也表示，网红模式红利渐逝，消费者在从尝鲜逐渐回归理性。而伴随着消费者购买能力和意愿的升级，内在价值将成为未来的消费导向。随着网红经济成长起来的企业，面对的将是要求更高的用户以及为适应用户需求难以系统培育更优质网红的未来。

另外，在“网红电商第一股”如涵上市之前，市场和资本对未知的领域抱有期待是可以理解的，这也是如涵能两度上市的重要因素。但如今有了一度借壳上市惨遭退市、二度赴美上市又遭破发的如涵这个前车之鉴，投资者对后来者们或将采取更加谨慎的态度，若无明确更有利的信息，恐怕也很难再给后来者们更多的机会。

如此看来，美空的上市之路依旧漫漫。



美空人才库



美空官网首页



号称30万时尚达人变身神器的美空通告APP



号称30万时尚达人变身神器的美空通告APP



如涵股价

成年人小玩具撑起的千亿大生意

@ 锌刻度记者 杨靖怡

当前,随着越来越多爱好者的加入,潮流玩具已不再是小众人群的玩物。与此同时,愈来愈多的外围投资收藏爱好者也开始步入这一领域,潮玩逐渐被赋予金融属性,潮流玩具市场正在上演着一场消费狂欢。

“我在实体店看到它的第一眼就爱上了,特别可爱!”一年前,偶然逛街路过泡泡玛特实体店的郭娴艺一下就被里面嘟嘴女孩造型的娃娃给吸引了,从此开始了她的“集娃”之路。

“刚开始我只是一个一个地买,也没有想过要收藏,最后盲盒越抽越上瘾,就索性直接买了一整套。”郭娴艺告诉锌刻度记者,起初购买潮玩只是因为被它们的可爱所吸引,之后便一发不可收拾,在抽选了几次之后她开始整套购买,有时候为了获得隐藏版不惜掷重金。

除了收藏泡泡玛特外,郭娴艺也是其他潮玩的爱好者。但与其他潮玩相比,她认为泡泡玛特会推出职业、星座等多种系列,且上新周期短、频率高,可选择性更多,同时还会根据每一个娃娃的特点赋予它们角色意义,不单单是简单造型变换。

潮玩靠什么吸引成年人?

在信息碎片化、价值观多元化的今天,人们的生活方式也在不断发生变换,“90后”、“00后”们开始寻求新的自我表达方式。在消费升级的大背景下,传统的消费模式并不能满足新一代消费者的需求。而潮玩世界的独特属性,让态度、潮流、艺术、收藏、分享与社交都得到了满足,从流行文化中提取元素再创作的艺术语言,成为年轻人更易理解和乐意接受的方式,于是玩具市场的年龄限制被逐渐打破。

所谓“潮流”,是指当下社会中的“流行文化”,是当代社会中盛行的想法、观点、态度以及这些内在表现出来的图像、影音、文字等内容的总和。包括动画、游戏、影视等能够影响社会主流文化的符号都是潮流文化的一部分,同时,玩具、街头涂鸦、说唱乐等多种表现形式都可以成为潮流文化的载体。

潮流玩具发源于香港,又称为艺术玩具、设计师玩具等,它是由一些设计师、艺术家设计制作,尺寸由几厘米到几十厘米不等。

由于潮流玩具不是批量生产,通常是限量发行,所以其价格比起传统玩具要高一些,而一些纪念版和珍藏版的价格更是千金难求,可以称得上是玩具中的奢侈品。

其中,潮玩最亮眼的玩法当数盲盒,也与Z世代追求猎奇的心理不谋而合。

盲盒的玩法和扭蛋相似,它们都是从日本流传过来的。所谓盲盒,就是指那些外表一致,但内部产品款式随机分配盒子。玩家从一模一样的盒子里随机抽

流入玩具大国的潮流文化

彼时,在位于太平洋西岸的中国,1999年正是中国潮流玩具元年,玩家之间还没有建构起所谓的“潮流玩具”概念,人们更多称其为搪胶玩具。

中国作为全球最大的玩具生产国及第二大玩具销售国,世界上80%以上的知名玩具品牌都在中国寻找代工厂。

在国内,泡泡玛特当数潮流玩具商业化尝试的先锋。

2015年,泡泡玛特开始经销一部分Sonny Angel玩具,由于它的复购率非常高,在其线下的20多家门店中,一年内销量多达60多万个,为其带来3000多万元的营业收入。仅Sonny Angel这一款产品就占到了整个公司销售额的三分之一,泡泡玛特的业务也因此有了

玩出来的“收藏经济”

除了泡泡玛特以外,还有不少其他潮玩零售商加入了这场对抗中。

潮流玩具的IP形象通常是设计师的独立原创作品。不同于奥特曼、钢铁侠、哆啦A梦等IP,潮玩IP没有背景、没有原型,设计师只是凭自己的想象力去创造一个形象。所以潮玩更像是一个集绘画和雕塑于一身的艺术品。

因此,玩具设计师们扎实的艺术功底、出色的绘画和雕塑能力显得尤为重要,设计师们独特的艺术审美和设计灵感往往决定了潮流玩具的受欢迎程度。

取不同款式的玩具,这种行为被称作盲抽。

基于盲抽,由于包装一样,也不知道购买的盲盒里面具体是什么,对于玩家来说,在开盒过程中由于未知也增添了一丝神秘感和趣味性,并且想要买到自己中意的玩具款式并不是那么容易,还需要赌上一些运气,所以潮流玩具本身已承载了消费者情感上的附加值,在玩家强烈的“收集癖”的驱使下,让消费者获得满足感的同时也增加了与消费者间的黏性。

目前,美国是全球潮流玩具的第一市场,其次是欧洲,近几年亚洲也开始奋起直追。

总部位于日本东京的玩具公司Dreams成立于1996年,早期是室内装饰和音响用品的制造和批发商,后期转型为限量版艺术玩具的发行供应商。Dreams于2005年推出了一款佩戴有不同造型头饰的天使形象IP的产品——Sonny Angel。它有着圆滚滚的眼睛、光溜溜的身体,凸凸的小肚子,双手摆在身体两侧,嘴角挂着浅浅的笑容,背后还有一对小翅膀。

盲抽是Sonny Angel的主要售卖模式。除此之外,还通过隐藏款和限量版的饥饿营销方式让玩家欲罢不能。

Sonny Angel作为日本的超人气娃娃,深受日本年轻人喜爱,是21世纪初期最为成功的潮流玩具代表品牌之一。它为盲盒模式的运营提供了很好的先例,也因而使自己发展成为玩具界的知名IP。在其大获成功后的十多年时间里,世界各地的潮流玩具文化也在渐渐崛起。

爆发式的增长。Sonny Angel带来的业务增长,让泡泡玛特CEO王宁看到了潮流玩具市场的巨大潜力。

在2016年,POP MART泡泡玛特与Kenny Wong(王信明)达成了合作,拿下了Molly娃娃的IP版权。

与此同时,泡泡玛特开始转换商业模式,将重点放在打造IP和销售盲盒上。目前POP MART泡泡玛特拥有近百家直营门店,以及近300家机器人商店,深度覆盖全国一二线城市。

虽然中国潮流玩具发展较晚,但中国拥有庞大的“二次元”游戏、动漫迷。并且这类群体与潮玩目标用户十分贴合,在人口红利的优势下,拥有消费能力的“大童”已经成为玩具消费的重要群体,如此一来,巨大的消费力势必会推动潮玩文化在中国的发展。

随着大量粉丝和设计师的加入,在为潮玩生意注入新鲜的血脉的同时也带来了许多问题。一些设计师为了赚钱而开始“浮躁”,当某个形象受到追捧时便跟风效仿,导致设计风格千篇一律,违背了独立的原创精神。除了设计山寨外,一些潮玩的质量、做工、质感也十分粗糙。

值得注意的是,大量新兴潮流玩具品牌不断崛起之际,潮流玩具的升值趋势日益明显,越来越多外围的投资收藏爱好者开始进入这一领域。

潮流玩具中的隐藏款和限量版让购买更具乐趣和



泡泡玛特实体店



郭娴艺收藏的潮玩



潮玩Sonny Angel



Molly设计师Kenny Wong



闲鱼上高达千元的隐藏款

惊喜的同时,也让潮玩开始逐渐被赋予金融属性。

于是“炒价”现象也开始出现在潮玩市场。通常一些限量版和隐藏款十分难得,由于供求不平衡,在跟风者和黄牛党的哄抬下,潮玩价格肆意飞涨。还有一些知名设计师的玩具,几经转手后,价格翻了几倍到几十倍不等。

由于具有收藏价值,在潮玩圈中,交易成为了最基本的流通方式。随着互联网等其他新兴交易平台发展和完善,潮流玩具的金融属性将不断得到强化,潮玩市场的收藏规范和购买规则也会逐渐得到完善。

陈欧的刷宝梦，注定一场空？

@铉刻度记者 许伟

聚美之后，坐拥微博四千万粉丝的陈欧先投资了共享充电宝街电，又进军短视频上线了刷宝短视频APP。而在刷宝上线之后，却有不少用户反映在号称可看视频赚现金，拟做“趣头条版抖音”的刷宝短视频平台上刷的元宝提现不了，难道刷宝要凉了？

刷宝刷不到“宝”？

“今天玩了一下午刷宝，感觉平台没实力，7个小时还没到账，是不是要凉了？”4月18日，在刷宝吧里，一位名为“占着茅坑乐园”的刷宝用户发了一篇吐槽帖，称其在刷宝短视频平台赚的钱一直显示没有到账，而与客服交谈过后，客服也只是让其耐心等待。

在该贴吧中，这类因提现问题或吐槽、或求助的帖子还有很多。且对于老用户来说，平台似乎还对他们后续可获得的元宝（元宝与现金的兑换比例为：1万元宝=1元人民币）和提现金额有限制。

“元宝越来越少了，刚开始看视频至少能拿2块2人民币。最近这两天钱越来越少，元宝也越来越少，现在已经只有1块1了人民币，这个平台差不多也要不行了吧。”

“昨天一位朋友给我说她看了视频总没有元宝，老是显示‘这个视频的红包你已经领过了哦’。今天我的开始出现不下30次这个提示，同时还出现‘你没有满足领取奖励的条件’，结果花了很多时间都浪费了。问客

刷宝其实不赚钱

在QQ搜索刷宝短视频相关的聊天群有很多，记者随机加入了几个群后发现，大多数群友都是被“刷宝可赚钱”这个噱头吸引而来，但如今的他们已经不再将刷宝当作讨论重点。当记者询问到刷宝相关的问题时，还有群友直接劝记者放弃刷宝跟着他们转做别的平台。

“下载刷宝APP，每个新人都有红包，注册账号再填我的邀请码就可以了，填好邀请码之后你和我都有奖励。”记者在刷宝群友王言的提示下下载了刷宝，并填写了王言发给记者的邀请码。

当登录并填好邀请码后，平台提示记者一共获得了0.38元的新人奖励和200元宝的填写邀请码奖励。在进入提现界面后，确实只显示了微信这个渠道，提现金额则被细分为0.3元、1元、5元、10元、20元、50元六大选项。记者尝试先提取了0.3元，几乎是瞬间就收到了微信发送的提款已到的信息。

据王言介绍，在刷宝平台想赚钱，可以通过完成任务和刷视频两种方式。在任务栏中显示的可获得的最大奖励莫过于拉新，而刷视频则是通过观看视频来获取元宝，但看视频刷元宝有每日上限。

有资深用户透露，平台给每个账号设置的极限元宝额度并不一样，每天通过刷视频最多也只能刷两万

“抛金拉客”只能短暂的狂欢？

据悉，刷宝短视频APP由北京创文化传媒有限公司开发。企查查显示，陈欧认缴出资900.375万元持股90.04%，是该公司最大的股东。

从聚美到街电再到刷宝，对陈欧来说刷宝或许是其寄予厚望的发展新方向，但从部分用户的反应和平台如今普遍存在的问题来看，或许自刷宝定下“看视频可赚钱”这个基调开始，陈欧的这一步又没走好。

不论是刷宝对外的宣传推广还是平台内部的拉新机制，刷宝给外界和用户的暗示就是：“用刷宝能赚钱”、“无限拉新无限给奖励”。

但是对于有时间的用户来说，刷宝给他们设置了赚元宝上限，每天顶多能刷2块多人民币；对于没时间的用户来说，拉新不算容易不说，若是新人没有完成规定动作就算是白拉了。总而言之，平台钱没那么好赚，就算有时间又能不断拉新，也赚不了太多。

刷宝对外宣传的使用感受和用户的实际体验其实是有一定差距的，且平台如今还存在因延迟而提不了款这种致命缺陷。当用户察觉到宣传与实际的差距并遭受过因平台缺陷而导致的不同时，要么他们会被平台的其他优势吸引顺势留下来，要么他们就会直接放弃这个平台。

服，没有任何回应。”

还有部分用户反映，刷宝现在不能通过支付宝提现。不论是针对新用户，还是老用户，如今都只能使用微信提现这种方式。而在刷宝对外投放的广告中，则明确表明了“看视频得元宝，元宝自动转化为现金，可提现到你的微信或支付宝里”。

七麦数据显示，刷宝自2018年11月16日在Android系统开始拥有首个下载数据，而其在iOS系统的上线时间要更晚一些，到了今年4月初才上线。作为一个上线不到半年的短视频平台，金额提现有延迟甚至是不到账、提现渠道只能是微信、对老用户设置限制和门槛……如今刷宝暴露出来的这些问题已经给部分用户带来了不良反应。

刷宝到底是不是真的可在看视频的同时又能把零花钱赚了？这些用户反映的问题现在都是确实存在的吗？接下来，记者亲身体验对其进行了验证。

五千元宝左右，想要刷到上限至少需要花费3小时。

“说实话我都不看（刷宝视频），耗时不说赚的钱也少，刷宝费的时间我都可以做好几个平台，现在做的平台多了就顾不上这点小钱了。”王言告诉记者，在刚开始试玩了几天发现刷宝不赚钱后，他就放弃了刷视频，平时也只是偶尔拉一些新手赚取邀请奖励。

记者邀请好友验证得知，邀请一位好友便可获得3.76元的现金奖励，但是这笔奖励是分三天以第一天1元、第二天0.88元、第三天1.88元的方式划入余额中的，并且需要好友前三天每天观看视频获得3000元宝，若是好友在前三天未完成该目标，邀请账户则得不到这一天的奖励。

另外，关于部分用户反映的提现困难问题，或许是由刷宝平台的延迟而导致。记者在经过几次提现操作后发现，存在提现款已到微信账户而平台却依然显示正在提款中的延迟问题（就记者的个人体验来说，延迟问题不算太严重，只有几分钟）。

因平台一笔款未到账（以刷宝平台提现成功为准，而非微信账户到账）就不能发起下一笔款的提现操作这一设置，当刷宝平台未能及时反应到提现操作实际已完成的话，那么用户后续的提款操作将不能实现。

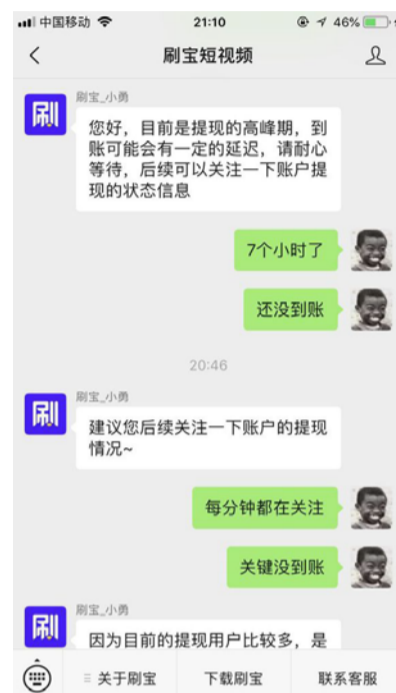
《中国移动互联网2019春季大报告》显示，短视频行业在飞速奔跑突破8亿大关后，增长开始乏力，行业红利期已过，成为典型的存量市场。在这期间，短视频行业也形成了以头条系为主，快手、百度系和腾讯系为辅的一超多强格局。

选择这个时候才入场，曾在外卖餐饮、电商拼购等领域大放光彩，甚至盛行至今的“抛金拉客”理所当然成为了后来者刷宝的必出技能。

美团与饿了么的“烧钱大战”、瑞幸疯狂融资补贴用户、火勺看点看了即可赚佣金……“抛金拉客”确实助力这些企业取得了不错的成效，也让这一方式成为多个行业获客的常规手段，但它只能暂时“止痒”不能彻底“断根”。

一方面，“抛金”即意味着更多的成本投入，若是后续企业不能找到可持续的盈利模式，那么这种行为便是自取灭亡。另一方面，“抛金”会给用户留下“使用便能获利”的刻板印象，若是不能使用户获利，很难让其继续使用。

也就是说，用户会因为可带来切实利益选择平台，自然也会因为利益减消而放弃平台。此类“抛金”玩家也是时候思考在“抛金”之外如何才能将用户真正留下来了。



网友“占着茅坑乐园”晒出的与刷宝客服的微信对话



刷宝在抖音平台投放的广告



完成任务可获得元宝



刷宝给用户的拉新建议

2019领航者峰会在渝召开 新华三全面助力数字化转型

@铤刻度记者 罗世浩 李麒麟

2019年4月19日,由紫光集团和新华三集团主办,以“数字领航 智绘未来”为主题的2019 NAVIGATE领航者峰会在两江新区重庆悦来国际博览中心及国际会议中心召开。尽管在会议召开的两天时间里,山城重庆下着滂沱大雨,但场馆内从行业到技术的讨论却如火如荼地进行着。

来自全国近万名企业与机构的领导、权威专家以及媒体和分析人士共聚一堂,针对数字化技术的创新与实践、数字经济的阶段性探索以及未来前景进行分享和交流。

值得一提的是,就在峰会开幕前夕,位于重庆两江数字经济产业园紫光集团的重庆大厦正式宣布投入使用,同时紫光华智数字工厂项目、紫光数字重庆等项目已进行了签约。

紫光集团联席总裁兼新华三首席执行官于英涛认为:“在数字化时代的全新发展阶段,IT演变与产业发展都在不断地加速和深化。如何能够在这一阶段充分发挥‘智能+’的推动价值,是我们能否帮助客户成功实现数字化转型的制胜关键。”



紫光集团联席总裁兼新华三首席执行官 于英涛



新华三正式发布“数字大脑计划”



新华三发布“数字大脑计划”:4+N模式

自从2018年发布“融合平台、无界生态”战略以来,新华三就一直致力于通过“技术”和“生态”,帮助各行各业的企业实现数字化转型。如今为了更好地践行“智能+”,进一步帮助企业加速数字化转型进程,新华三又在本次峰会上隆重发布了“数字大脑计划”。

作为数字化时代让组织高效运行与成长的能力中心,“数字大脑”的构成可以概括为“4+N”模式。其中“4”指的是“智能数字平台”,包括了以下4项内容:

1. 向内生智能演进的数字基础设施;
2. 作为数字化转型核心引擎的业务能力平台;
3. 实现由智慧驱动信息防护的主动安全;
4. 为IT环境提供全栈式智能保障的统一运维。

而“N”则指的是新华三与合作伙伴共同打造的智慧应用生态。数字大脑计划启动之后,新华三将更加注重加速技术创新、合作模式创新、服务能力提升、数字化人才培养,以及数字化生态平台建设,增强数字大脑“4+N”的协同能力,提升客户价值。

于英涛在峰会主题演讲中表示:“新华三提出‘数字大脑计划’,不仅是一次服务的升级,更代表了新华

三的格局和愿景。”

未来,数字技术必然以更快速、更精准高效的方式深度嵌入政府服务及各行各业,引领新兴产业,并驱动传统产业。为此,新华三将携手紫光集团,以及紫光各业务板块,与客户和合作伙伴一道,为产业持续赋能,达成‘数字领航,智绘未来’的远景。”

新华三新型智慧城市解决方案是如何将智慧城市与数字经济有机结合?

●新华三认为新型智慧城市是数字经济助力城市调整结构和创新的集中载体,在建设过程中须以组织和机制保障为基础,以智慧城市顶层设计为蓝本,以各领域的业务需求为前提,以未来可持续发展为目标,合理有序地开展新型智慧城市的建设和运营。

●城市数字经济不仅需要城市管理者和ICT技术服务商共同贡献经验与智慧,更需要城市生态的每个参与者悉心维护。新华三秉承“融绘数字未来,共享美好生活”的核心发展理念,以自身所拥有的领先ICT技术服务社会、打造新型智慧城市,践行数字化解决方案领导者应有的责任。

围绕“智能数字平台”的多款全新产品

在本次峰会举办第一天的全体大会上,新华三同时也宣布推出了围绕“智能数字平台”的多款全新产品。

其中包括有基于全场景AI、统一架构和深度数据洞察的应用驱动网络AD-NET5.0,全球首款智能旗舰交换机S12500X+SeerBlade模块,八路关键业务服务器R8900 G3,高密度四路计算平台R6700 G3,全闪存存储CF22000 SCM+NVMe,ABC融合平台CloudOS 5.0;全新“AI防火墙”系列M9000-AI-EX、F5000-AI-X0、F1000-AI-X0;统一运维平台U-Center 2.0等。

本次峰会还举办了20+场领导力分论坛,全面聚焦行业、技术、生态等多维度的创新引领和数字化转型实践,用创新点亮数字未来。

通过24个实景分展区,精心打造涵盖云计算、大数据、数字化联接、信息安全、新安防、物联网等领域的前沿科技盛宴,为您集中展示新华三在政府、运营商、企业、医疗健康、金融、教育、公共安全、交通、电力能源等各行各业的数字化应用实践。

新华三助力数字化转型探索之路

4月20日,紫光旗下新华三集团新华三大学正式发布《数字化转型之路》专著。作为少数由我国IT企业组织撰写与出版的探讨数字化转型著作之一,该书是当前国内最为系统探讨数字化趋势、数字化成功要素。

与此同时,该书还汇集了多个行业标杆企业在数字化转型中的思考与实践的出版物,可为身处数字化转型热潮的政企机构提供一些理念上的思考及实践的借鉴,对推动我国各行业数字化转型进程具有重要的学术与实践价值。

该书由新华三大学组织撰写,全书共计15万余字,融汇了新华三近些年来对数字化转型的理论探讨、技术解析、能力模型构建、实践路径探索与在10余个行业的落地案例,兼具理论高度、战略指导性与实践可操作

性,并获得政府领导、学界领袖、业界精英的首肯与推荐,被认为是一本对数字化转型决策者、研究者、实践者均具有重要理论与实践价值的著作。

担任本书编委会主任的紫光集团联席总裁于英涛在发布会上谈道:“数字化技术如何与实体经济深度融合,如何更好地推动政企数字化转型,是数字经济发展进程中的首要战略任务和重要内容,是以新华三为代表的IT产业与各行业不断探索的课题与实践,也是新华三在《数字化转型之路》一书中探讨的主题。”

新华三在多年投身我国信息化与数字化建设的同时,亦致力于推动相关领域的理论研究、实践探索与经验分享。

从2013年的《中国IT管理十年》、2014年的《2014

年度中国企业人才现状白皮书》,到2017年起开始推出的年度《中国城市数字经济指数白皮书》,再到《数字化转型之路》,新华三在多个领域为我国数字经济的发展贡献了来自一线建设者的理性思考与建议。

随着数字经济发展壮大与“数字中国”建设全面提速,数字化转型已成政企机构的共同抉择。据IDC最新报告预测,2022年中国50%以上的组织都将成为数字化转型坚定者,依靠新的商业模式、数字化产品与服务实现业务增长。

面对数字化转型的时代浪潮,新华三作为数字化解决方案领导者,对数字化转型理论与具体实践路径的系统梳理、全面总结与广泛分享之举,对于提升我国数字化转型成效意义重大。

这家安全套公司,要用“魔幻秀”冲击科创板

@铨刻度记者 陈邓新

近日有媒体报道,兰州科天健康科技股份有限公司(以下简称“科天健康”)与方正证券签署上市辅导协议,前者有意登陆科创板。科天健康主营业务为安全套,凭这个就能登陆科创板?深入调查,记者发现其或许想以新材料的名义上市,不过公司的董事长被列为失信人,公司股东被限制高消费……

如此“魔幻”的公司令科创板尴尬。

打新材料的擦边球

科天健康主打产品为“中川”系列安全套,通过线下药店、便利店与电商渠道售卖,号称产能达到一年生产10亿只。

科天健康董事长戴家君2018年初表示:“我们开设了京东旗舰店,京东自营店也将很快上线,年初我们也将正式入驻天猫品牌旗舰店,并快速扩大线上经销商规模,同时我们也在尝试一些新型的零售方式例如无人售卖机等。”

记者调查发现,这不是科天健康第一次谋求上市。

2018年1月科天健康曾欲借壳华夏健康产业从而实现港交所上市,双方细节没谈妥于7月终止合作,八九个月后又谋求科创板上市。

按理安全套不算科创公司,也不符合科创板的要求。

科创板公开细则明确表示招纳信息技术公司、高端制造公司、新材料公司、新能源公司、节能环保公司、生物医药,以及为半导体集成电路、新能源、高端装备制造和生物医药提供技术服务的企业。

科天健康唯一能与之沾边的为新材料。

传统安全套都为天然乳胶制品,而日本冈本、相模两家公司使用了一种聚氨酯材料打造了超薄安全套。

聚氨酯材料是一种合成材料,具有高强度、高致密性、高生物相容性的特性,与天然乳胶安全套相比更薄、更不易破,而缺点是弹性、透气性相对不足。

因此,天然乳胶与聚氨酯阵营泾渭分明,网红杜蕾斯等坚守天然乳胶,冈本等专攻聚氨酯,双方势均力敌,后者从材料来说并无颠覆性优势。

其实,聚氨酯材料更多被用于建筑工程、装修等领域,国内也早已有之,只不过安全套用的聚氨酯要求更高,此前主要由国外公司掌握生产技术,但自从国内多家公司掌握了该技术后,聚氨酯就也不再高大上了,譬如科天健康的“中川”为第三个聚氨酯安全套品牌,桂林恒保2016年宣布打破了冈本的超薄纪录。

那聚氨酯到底算不算新材料?

这个值得商榷,毕竟现今石墨烯安全套才是前沿产品。

2014年微软创始人比尔·盖茨为英国曼彻斯特大学提供10万美元赞助,已研发石墨烯安全套,而2017年国产的石墨烯安全套都上市了。

石墨烯被列入《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》《中国制造2025》,是毫无争议的新材料。



科天健康欲借壳华夏健康上市

失信被执行人详情	
失信被执行人:	戴家兵
组织机构代码/身份证号:	3428301972****3234
执行法院:	北京市第一中级人民法院
被执行的履行情况:	全部未履行
省份:	北京
执行依据文号:	2018京中执字第0054号
立案时间:	2018-08-09
案号:	(2018)京01执759号
做出执行依据单位:	北京仲裁委员会
发布时间:	2018-12-04
失信被执行人行为具体情形:	有履行能力而拒不履行生效法律文书确定义务
生效法律文书确定的义务:	一、人民币一千四百六十七万九千一百六十九元。利息、违约金及迟延履行期间的债务利息;二、执行费八万二千零七十九元。

科天健康实际控制人戴家兵被列为“限制消费人员”

公司股东存在瑕疵

记者登录企查查,搜索科天健康,发现其董事长持股比例为0.93%,大股东为兰州科天投资控股股份有限公司,持股比例为84.11%。

而兰州科天投资控股股份有限公司的实际控制人为戴家兵,持股比例为95%,他还是兰州科天水性科技有限公司的实际控制人,这是国内水性涂料龙头企业之一。

调查发现戴家兵2018年12月4日被北京第一中级人民法院列为失信人。

原本要履行的义务为“一、人民币一千四百六十七万九千一百六十九元、利息、违约金及迟延履行期间的债务利息;二、执行费八万二千零七十九元。”,而实际上“有履行能力而拒不履行生效法律文书确定义务”。

这条信息可信吗?记者访问了中华人民共和国最高人民法院旗下的中国执行信息公开网,查询得知确有“(2018)京01执759号”,点击“查看”,的确是科天健康的实际控制人戴家兵,还被列为“限制消费人员”。

留给资本市场的想象空间不够

倘若科天健康真的登陆科创板,其估值水平也不会太高,究其原因因为留给资本市场的想象空间不够。

据中国产业调研网发布的《中国避孕套行业发展现状分析与市场前景预测报告(2019-2025年)》的数据显示,中国安全套市场以年15%的速度增长,这个增长速度较为平稳,成熟的行业难以提供较多的增量空间。

因此,更多的机会来自存量市场博弈。

而杜蕾斯一家的市场份额就超过30%,此外还有冈本、特洛伊、安思尔、相模等一批国外的知名品牌,把持着大部分市场份额。

由于安全套为舶来品,崇拜进口的心理在消费者中普遍存在,哪怕从技术上国产品牌已不逊色于

深入调查得知,科天健康还涉及多起借款纠纷,譬如案件编号(2018)粤52财保9号、(2018)粤52财保10号、(2018)粤52财保11号等。

除此之外,科天健康还有朱华、李维虎两位股东被法院列为“限制消费人员”,换言之之科天健康有三位股东存在瑕疵,这可能成为其登陆科创板的重要阻碍。

证监会曾公开表示:“扎实落实党中央、国务院关于社会信用体系建设的部署安排,继续深化依法全面从严监管,积极探索失信联合惩戒新型机制与渠道。”

而《工人日报》2018年9月22日03版的《甘肃检察机关专项立案监督讨薪,破解基层执法“立案难”——近2000名农民工拿回欠薪2144万元》显示,兰州新区人民检察院为兰州科天健康科技股份有限公司904名农民工讨要欠薪306.16万元。

相当于每名农民工欠薪4000元不到,这明显不是给不给得起的问题,而是愿不愿给的问题,这种行为如何取信资本市场?

国外品牌,但短时间这个思维无法扭转。

譬如提到安全套,人们下意识想到的是营销文案夺目、“老司机”杜蕾斯,而提到超薄安全套,第一时间人们想到的是行业开拓者冈本、相模,而不是科天健康旗下打破冈本、相模垄断的中川。

科天健康的天花板似乎一目了然。

更为重要的是,沪市已有一个涉足安全套的上市公司:人福医药,其为全球第二大安全套巨头,旗下拥有杰士邦、SIXSEX(第六感)等品牌。

人福医药的市盈率为19.16、市净率为1.39,市值为165.7亿元,这还是包含麻醉镇痛药、生育调节药等产品,美国制药企业EpicPharma等资产。

相比之下,资本市场给科天健康的估值又能高到哪里去呢?

中国执行信息公开网				
综合查询被执行人				
被执行人姓名/名称:	戴家兵	组织机构代码/身份证号:	3428301972****3234	失信
被执行人组织机构代码/身份证号:		失信原因:	有履行能力而拒不履行生效法律文书确定义务	失信
执行法院:	北京市第一中级人民法院	失信文书文号:	(2018)京01执759号	失信
失信文书文号:	(2018)京01执759号	失信文书发布日期:	2018-12-04	失信
失信文书发布日期:	2018-12-04	失信文书生效日期:	2018-12-04	失信

科天健康涉及多起借款纠纷

譬如提到安全套,人们下意识想到的是营销文案夺目、“老司机”杜蕾斯,而提到超薄安全套,第一时间人们想到的是行业开拓者冈本、相模,而不是科天健康旗下打破冈本、相模垄断的中川。

探讨视觉中国的短线价值

@董师傅

视觉中国遭天津市互联网信息办公室处以三十万元罚款，之后宣称本次行政处罚不触及重大违法强制退市情形。如此一来，视觉中国算是躲过一劫，资本市场预想的最可怕一幕没有上演，有一些读者询问视觉中国能不能炒？会不会回补之前的下跌缺口？中线看公司价值是否被低估了？

短线波动大

4月11日，视觉中国因一张黑洞照片跌入“股价黑洞”，机构疯狂出逃导致股票连续三日跌停，市值蒸发53亿元，之后被套的主力资金展开自救吸引散户参与从而暗中出逃，譬如4月17日的龙虎榜显示，卖出金额的前五位中前四大席位均为“机构专用”，机构合计卖出约4亿元，而买入金额最大前五名中第一大席位是深股通专用，剩下4个席位均为游资席位。之后的日子，游资主导行情，但并没有回补缺口的打算，而是在不断高抛低吸。

视觉中国不会退市，最危险的一关过了，虽然后续可能还有麻烦，但对游资影响不大，短线机会的确存在——按照以往“黑天鹅”事件惯例，股价暴跌砸出黄金坑后，大概率后期是要修复的，虽然不一定回到历史高位，但回补缺口的可能性是存在的。

“流氓”模式有噱头

视觉中国发布了致歉声明：“经过深刻反省，我们认识到自身企业社会责任意识薄弱，在产品服务和版权保护工作中存在着突出的管理问题，对行业风气造成了不良影响。为此，我们向各方诚挚道歉……”

通篇看完新浪微博、雪球上不少投资者解读为：“黑洞这个事儿只是我运气不好，但是我已经忏悔了，以后我会建立一套新机制，继续起诉你们的。”

如果从股东角度、投资角度来说，视觉中国“流氓”模式是有炒作价值的，这门生意哪怕经过整改也有独到之处，算一个独特商业模式的概念——毛利率为63.73%、净利率为31.38%，赚钱能力超过大多数行业。机构投资者或许不会再碰了，但游资会喜欢，连退市股都敢炒，还会放过A股独家的概念吗？

价值未低估

当前，视觉中国经过风暴后市盈率超过54倍、市净率超过5.8倍，这个估值在整个市场来看处于高估状态。不过文化传媒板块历来估值较高，行业平均市盈率为49.73，行业平均市净率为5.46，这么看视觉中国也没有高太多。

东兴证券研究报告显示，视觉中国、全景网



络、东方IC、达志影像、新华图片社包揽了中国图片市场70%的市场份额，而视觉中国占据的市场份额超过40%，呈现一家独大的局面——在商业类、媒体类分别占有高达50%、30%的市场份额。

正是依靠上述行业地位才撑起视觉中国相对较高的估值，再加上短期说不定还会有未知的麻烦，中长线该股是不宜考虑的。

本文仅代表个人观点，跟本报无关。股市有风险，投资需谨慎，本文仅作参考，实际盈亏自负。

Q&A问答

美锦能源本质为煤炭股

@SQI:董师傅，帮忙看看美锦能源，进进出出好几次了，每次都说是最后一次，可还是忍不住想买。

@董师傅:新基建、工业大麻、氢燃料电池汽车、石墨烯，美锦能源坐拥四大概念，被游资热炒成为妖股，市值由年初的100多亿元上涨到目前的750多亿元。其主业为煤炭，为钢铁企业提供焦煤，譬如最大的客户为河北钢铁集团，购买了美锦能源40%以上的焦煤产品，可以说其是伪装成科技股的煤炭股。当然，公司也没有隐瞒，承认虽然拥有丰富的氢资源，未来将布局加氢站，加氢站却仅仅停留在表述部分，未有实际投入；并没有涉及石墨烯的产品。因此，美锦能源是典型的资金炒作型股票，风险较高适合短线，倘若要买必须盯住资金流动方向，随时准备下车。

乐视网末日大逃杀

@夜观天象阴:董师傅，乐视网都要退市了，怎么还有人去买？

@董师傅:我们在乐视网退市60天倒计时就发出了警告，官方也不断发布声明公司要暂停上市——暂停上市一年，如果还无法盈利就退市，可乐视网都这个样子了，拿什么盈利？暂停上市就约等于退市了。可还是架不住散户买买买，退市倒计时还有二三天时市值都还有80亿元。当然，后续暴跌是无法阻止的，不要去参与，也不要赌超跌反弹，一不小心本金就没有了。

中国电影好久卖

@星河之尘:董师傅，看到雪球上有人分析中国电影受益于《复仇者联盟4》，就买了，小赚一点，是不是等电影上市就卖？

@董师傅:《复仇者联盟4》作为漫威宇宙的最后部电影，将于4月24日在中国内地上映，早于美国本土上映时间4月26日，因此预售火爆，创下中国影史预售最快破亿纪录，甚至因为票价过高引发监管层干预。中国电影作为《复仇者联盟4》的引进方和发行方（唯一），长城证券预计其通过《复仇者联盟4》的收入为2.5亿元左右，受益明显因此股价也涨了不少。参考北京文化股价受《流浪地球》影响，电影上市就卖不是最佳选择，而是电影票房破10亿~20亿元时卖最佳。

黑科技披露硬核路径 索尼魅力赏2019绽放

(电脑报 吴新)2019年4月19日，索尼(中国)有限公司(下称索尼中国)在深圳举办了一年一度的大型品牌活动——“Sony Expo 2019 索尼魅力赏”(下称“索尼魅力赏2019”)。索尼中国董事长兼总裁高桥洋先生出席活动并做主题演讲，他回顾了过去一年索尼“后复兴战略”取得的积极成效，并披露索尼将如何在新的企业宗旨指引下，通过创意和科技的力量缔造新的索尼价值。

索尼中国、索尼移动、索尼影视、索尼音乐、索尼互动娱乐、Aniplex 动漫等索尼在华企业联袂参加了此次大型品牌活动，展示了电子、影视、音乐、游戏、动漫、教育等业务的发展现状，全面呈现由产品、技术、服务和内容共同打造的索尼娱乐体验，以及持续创新为用户传递感动的索尼精神。

在深圳深业上城广场，索尼连续三天举办产品体验活动，与索尼粉丝零距离互动交流。19日晚，来自全国各地的索尼粉丝共赴“索粉派对”，亲身感受索



高桥洋阐述了索尼集团新确立的企业宗旨：“用创意和科技的力量感动世界。”

尼黑科技的视听娱乐盛宴，更与公司员工及企业高管畅叙索尼情怀。索尼中国总裁高桥洋表示：根据2月初发布的2018财年第三季度财报，索尼集团的营业利润同比增长7%、净利润大涨45%。2018财年，索尼集团有望实现8700亿日元的营业利润。这将是索尼在2017财年创下史上最高利润数字之后，再次刷新历史纪录。索尼的品牌硬件业务整体发展健康，得益于向高附加值产品的转型及有效的成本控制，抵御了市场波动的影响，成为强健的利润贡献支柱。

索尼集团有望实现8700亿日元营业利润，再次刷新历史纪录！

Q3 FY2018 Consolidated Results			
	Q3 FY2018	Q3 FY2017	Change
Sales & operating revenue	2,872.3	2,461.8	+16.7%
Operating profit	390.8	377.0	+3.7%
Net profit attributable to owners of parent	343.1	346.5	-1.0%
EPS (Basic)	299.9	428.9	-30.3%
EPS (Diluted)	259.9	428.9	-39.0%
Operating margin	13.6%	15.3%	-1.1%
Net profit margin	11.9%	14.1%	-1.6%
Return on assets	8.8%	9.9%	-1.1%
Return on equity	11.2%	10.6%	+0.6%
Return on capital employed	13.8%	12.6%	+1.2%
Average rate	11.9%	11.9%	0%
EPS (Diluted)	130.9	130.9	0%

FY2018 Results Forecast by Segment			
Segment	Revenue	Operating Profit	Net Profit
Electronics	1,200.0	150.0	120.0
Imaging & Graphics	1,000.0	120.0	100.0
Financial Services	500.0	60.0	50.0
Others	172.3	20.8	17.3
Total	2,872.3	390.8	343.1

2018财年索尼集团的利润持续增长，带给粉丝更多的信心

编辑观察

当5G遇到WiFi 6: 手机能上网了还要装宽带吗?



@电脑报资深编辑 张毅

家里数台手机流量都包月了,还需要为宽带续费吗?不少人在缴宽带费用的时候都产生过类似的疑惑,尤其是在5G渐行渐近的时候,手机上网速度越来越快,共享网络越来越方便的情况下,家庭用户还有必要为宽带买单吗?



扫码关注电脑报今日头条号
及时了解更多资讯

首个5G无线家庭宽带小区诞生

人们对于新鲜事物总是有足够的好奇心并渴望尝试的,在不少人讨论是否能用手机移动网络代替家庭宽带的时候,已经有人走在了前面。

前不久,全国首个5G无线家庭宽带小区已经落户成都,网速超过了400Mbps。成都联通副总经理苏杭表示,5G无线家庭宽带和传统的光纤宽带相比无须再进行繁琐的线路接入,而少了布线这个环节,宽带的

安装和布局,要方便美观很多。此外,5G无线家庭宽带速率也远高于当前家庭有线宽带的速率。

有意思的是此5G并非彼5G,很快便有人指出5.0G WiFi是相对于传统的2.4G而言的,经常提到的5G,那个G是Generation,指第五代通信网络,它速度快,带宽大,延迟低,是未来移动网络最大的技术基础,今年下半年左右才能迎来试

商用,真正迎来民用还要再等一段时间。而成都小区所使用的无非是5G WiFi,其G是指运行在5GHz无线电波频段且符合802.11ac协议标准的WiFi信号。它的特点是速度快,抗干扰能力强,但是覆盖范围小,穿透能力差。

虽然真假5G让人有些哭笑不得,但这样的讨论却让越来越多人意识到5G和宽带的关系,两者真的存在替代可能吗?

5G与WiFi 6的邂逅



5G标准并未完全建立

4G时代,流量包月的你,有多久没有连接WiFi网络了?

长期以来,有两大高手仗剑江湖,一个是蜂窝网络,一个是WiFi,一个从室外走向室内,一个从室内走向室外,多年来WiFi是蜂窝网络的室内覆盖补充,也承担着大量的数据流量交互,两者既爱又恨,同时又谁也离不开谁。

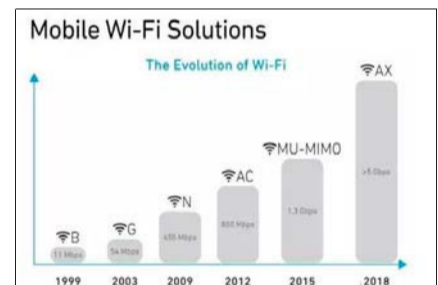
作为第五代移动通信技术,5G在长时间的市场宣传、预热和讨论下,成为大众较为熟悉的存在。5G通信标准的完成需要分几个阶段,目前预计2019年12月才能完成满足ITU(国际电信联盟)全部要求的完整的5G标准,而整个5G标准在ITU会议上全面通过,预计还要到2020年。

虽然标准还未完全建立,但全球各国都在积极推动5G标准及网络的建设,国内各省市的5G网络试商用也在如火如荼地展开,再加上三大运营商和众多手机厂商的推波助澜,大众对于5G拥有较高的熟悉度。

相对于家喻户晓的5G,WiFi 6的亮相就低调了许多。2018年10月4日,WiFi联盟正式宣布将下一代WiFi技术802.11ax更名为WiFi 6,并将前两代技术

802.11n和802.11ac分别更名为WiFi 4和WiFi 5。在不少人看来,WiFi 6更像是一次更名游戏。

4G网络时代,移动网络和WiFi网络的替代话题就不绝于耳,5G和WiFi 6这两个几乎在同一时间段开跑的阵营,会在不久的将来真的实现替代与被替代吗?



WiFi 6实际上是802.11ax更名而来

速度是替代的核心

从电话线接入的56K光猫、ADSL光猫、小区宽带,再到现在的光纤入户以及4G/5G网络替代家庭宽带的讨论,速度永远是用户网络升级的关键,而在5G与WiFi 6的替代话题中,两者的速度PK无疑是核心。

用户网络传输速度受到硬件、系统等多

元素影响,不过对于网络传输标准而言,理论速度的较量具有一定的可参考性。5G理论下行速度为10Gb/s(相当于下载速度1.25GB/s),这相当于现在的千兆光纤网络,远快于目前4G网络传输速度。

而WiFi 6比上一代WiFi速度提高了接

近四成,最高的速度甚至可以达到11Gb/s。也就是说,单纯从理论传输速度上看,5G与WiFi 6的确有“替代”的基础,或许网络环境、终端设备差异化会让实际速度与理论值存在差别,可替代的速度大前提是有了,只是单单速度快就可以了吗?

覆盖范围带来差异化

长久以来,人们不习惯在室内使用移动网络的原因除了网速外,2G/3G甚至4G时代移动网络对室内房间覆盖不足是主要原因,移动网络这一软肋在即将到来的5G时代并没得到改变。5G移动网络将在更高的C-Band和毫米波频段上部署,从而满足5G业务对超大频谱带宽的要求。

同4G时代的sub-3GHz频段相比,在高频段部署的5G宏基站信号在穿墙覆盖室

内场景的时候面临更大的链路损耗问题,导致室内深度覆盖不足。

从这一点看,似乎5G替代WiFi网络希望渺茫,但在一些特殊的环境下,5G替代WiFi却是可行的。从铜轴到光纤,我国宽带发展规划非常好,5G与WiFi一个室外、一个室内的互补组合给用户带来很好的网络体验,但在欧美及其他国家和地区,尤其是地广人稀的地方,光纤入户需要投入巨大

的成本和资源,无论是建设还是维护都是非常不划算的,对于这样一些地方,5G对WiFi宽带的替代就非常有必要了,包括我国一些偏远山区,未来使用5G移动网络也更为经济实用。

在上面提及的环境下,移动网络对WiFi宽带的替代不仅存在于想象和论证中,更是已经在尝试且具有实用性的。

写在最后:兴奋的物联网圈

对于大众用户而言,更快的网速意味着游戏视频更为流畅、下载资料所需时间更短,但对已经习惯了4G和光纤速度的消费者而言,暂时无法触及的5G和WiFi 6似乎不会带给他们太多兴奋点,可另一端,物联网圈却因5G和WiFi 6的出现而倍感兴奋。

WiFi之父、Qorvo无线连接业务部总经理Cees Links表示,智能设备搭配上最新的WiFi 6标准所提升的数据吞吐量与带宽容量,可以在多个通道中与无线路由器通信,无须使用额外的网关或在家中安装多个以太网/电缆/光纤连接点,从而真正创建一个更高效的智能家居环境。

WiFi 6为种类繁多、数量庞大的室内智能家居提供互联互通桥梁的同时,5G同样在室外为智能汽车为代表的实时大数据交互提供支撑。

显然,除在一些特定情景下的替代应用外,两者恐怕很长一段时间里都摆不脱“谁也离不开谁”的命运。

华为 P30系列相机深度测试： 解答你所有的好奇与疑惑！



扫码关注机智猫微博

日前，华为在上海正式发布了P30系列手机，这款万众期待的新机从上一代开始就以出类拔萃的拍照功能而闻名天下，也自然会引发大家的好奇：在P20已经足够逆天的情况下，P30还能怎样突破？而这也是我们将相机功能作为唯一主题行文的最大原因。

“夜视仪”是如何炼成的？

首先，硬软兼施的多帧堆栈技术。去年的华为P20系列可以说是一鸣惊人，DxOMark霸榜一年多，也被各路高手挑战了一年多，但可惜“一个能打的都没有”，所以解铃还须系铃人，当很多人都在琢磨P20 Pro是不是已经摸到了手机摄像头性能天花板，下一代还怎么玩的时候，刚刚发布的华为P30系列便回答了这个问题。

先来看这个拍摄环境，可以发现因为环境光线昏暗，取景器里几乎看不清到底拍的是什么。

如果是一般的手机，这时候你就只能默默把它塞回裤兜，但如果你用的是P30系列，那么它会用最终照片告诉你，其实你可以看得很清晰。

这是晚上10点多，在灯光昏暗的住家小区内手持拍摄的照片，“夜视仪”的美名也因此而来，那么，P30系列是怎么做到的？

任何有数码相机摄影经验的玩家应该知道，弱光环境下的拍摄需要足够大的光圈和足够高的ISO才能保证出片亮度，P30的主摄为F/1.8光圈，P30 Pro则是F/1.6，都是比较小的光圈值，但即便如此，我们的拍摄环境也

需要ISO 12800甚至更高才能实现拍摄，而且还需要上脚架才能保持画面稳定，手持就需要更进一步增加ISO，P30系列却通过手持的形式实现了比较干净的输出效果，其中最大的“秘诀”就是多帧堆栈技术。

我们知道弱光下的单次曝光需要相对较长的曝光时间，这也是它为什么很难手持的原因之一，而多帧技术的原理就是将原本的1秒曝光，切分为比如20次，也就是单帧1/20秒连拍20次，1/20秒的持稳难度显然比1秒要低很多，而且即便其中有一些帧模糊了也可以抽掉，结合其他帧的数据通过算法来补偿，从而实现最终堆栈出图效果与单帧几乎相同，但稳定性明显更高的目的。

这项技术在去年的P20 Pro上我们就体验过了，但很明显P30系列升级了算法细节，这次的夜景模式手持多帧后不仅对模糊区域的抽帧做得更好（比如有行人时依然可以输出没有动态模糊的照片），而且降噪涂抹算法对边缘区域的处理没有那么生硬，放大后观看也不会显得画面很干，高频信息保留度做得不错，事实上这也是P30系列弱光性能进化的第二个点。



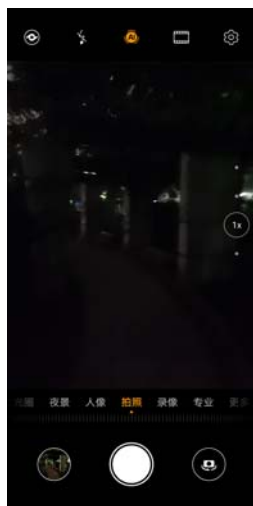
最新配色天空之境十分亮眼



把它当作“望远镜”，也许是许多人拿到它之后第一件要做的事



背面甚至可以当作镜子使用



取景器中几乎看不清被摄主体



实拍样张几乎是白天的景象了



弱光环境下手持拍摄也能有绝佳的效果

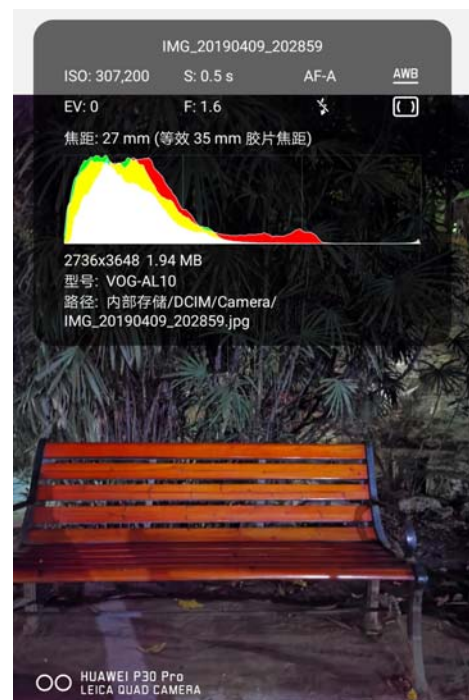
其次，四合一像素阵列增强细节。从P20系列开始，华为就用了4000万像素Quad Bayer阵列CMOS。想象一个传统拜耳阵列RGBG滤色镜像素组合，把每一个像素都一分为四，就变成了RRRR/GGGG/GGGG/BBBB的组合，因为每个新的像素都有自己的光电二极管和输出电路，所以它们都是一个可独立积累入射光子的全功能像素，但在ISP处理时会默认为四合一，换句话说，在ISP眼里默认它们是1000万像素，在不改变CMOS面积的情况下为什么要这么费尽周折的设计？

其实目的是为了提升空间采样率，我们的拍摄的空间可以看作为一个连续线性系统，而相机的像素就是在这个系统中进行采样，显然采样率越高，越有利于空间信号特别是高频的恢复，在强光下这个设计可以更好地

避免摩尔纹，在弱光下它可以尽量提供更多高频信息，从而增强P30系列的拍摄性能。

更重要的是，20万/40万ISO背后的软硬件加持。有了多帧，也有了四合一阵列像素，还需要一个重要的因素就是高感光度，而P30系列史无前例地提供了最高204800（P30）和409600（P30 Pro）的ISO值，即便是RAW拍摄也能提供最高ISO 6400的原始图像，高ISO意味着CMOS成像所需的光子总数不必太高，千万别小瞧这项技术，因为手机摄像头传感器像素密度非常大，光子逸出率比较高，像素之间的光响应值方差会相对较高（非均匀性响应），再加上密集排列的电压放大器和模数转换器，单单是模拟电路端的信噪比其实就很难保证，

下转17版



在低光源下拍摄的样张参数

上接16版

并且弱光下一定会有非常低的散粒噪声信噪比,可以说放眼整个影像行业,P30系列面临的挑战也都是前所未有的高。

但即便如此,P30系列在几乎没有光源,肉眼看上去完全是漆黑一片的环境里,依然可以手持拍摄并且能够清楚地交代所处的环境,能在这么少量的原始信息里榨取到有效内容,而且降噪算法还可以很好地保留细节,无论是硬件设计还是算法训练成熟度毫无疑问都是业界顶尖水准。

至于拍星空,其实跟超高ISO没有特别大的关系,因为一般星空摄影的ISO都不会超过3200,事实上光害较低的区域在没有月亮的晴朗夜晚,F/1.6或F/1.8级别光圈只需要ISO 400就能拍星星了,手机完全做得到,原生相机APP就支持手动模式原始格式输出的P30

P30 Pro:真正改变行业的设计思维

华为的P系列Pro机型一贯都有更大的摄影性能突破,P30 Pro自然也不例外,单看后置摄像头,它有三个比较重要的特性:

为弱光而生的RYYB色彩滤镜阵列

前面我们说了P30系列4000万像素主摄像头采用了四合一色彩滤镜像素阵列设计,P30 Pro稍稍改变了一下色彩滤镜的设计,将两个绿色G滤镜改成了黄色Y滤镜,也就是增加了长波长透过率,考虑到弱光成像是以长波段为主,所以RYYB阵列就是P30 Pro可支持ISO 409600的重要原因之一。

事实上在色彩滤镜阵列布局的历史长河中,除了稳

5倍光学变焦的潜望式长焦镜头

除了夜视之外,P30 Pro还有一项特技就是“望远镜”,后置四摄中就包含了一个800万大像素的潜望式长焦模组,在主摄为等效27mm的情况下,这颗长焦镜头的等效焦距达到了135mm,而且这是光学焦距而非数码焦距。潜望式设计的诀窍在于利用棱镜让人射光线90°反射,这样一来就能让镜组水平放置在机身内,而不会影响到最终厚度,在卡片相机时代,潜望式可以说是便携化的必备设计。

有了这颗等效135mm的长焦镜头,在2倍变焦焦距段内是主摄数码变焦,3倍时就是主摄与长焦镜头共同成像,5倍及以上就是长焦镜头独立工作。

值得注意的是,超过5倍之后的长焦拍摄P30 Pro会

辅助对焦与景深计算的后置ToF镜头

极弱光环境拍摄时往往会遇到一些小挑战,比如取景一片漆黑,拍摄时也不知道是否能对上焦,P30 Pro给出的方案就是后置ToF镜头,它的原理简单来说就是通过计算激光发射/反射时间差来获取距离信息,因为是主动式检测,所以即便是几乎全黑的环境下也能实现准确对焦,再加上本来它的光学景深就比较深,在极弱光环境下各种物距都能实现正确对焦。

比起弱光下自动对焦无法工作,手动对焦稍有偏差又会错失焦点的专业相机来说,P30 Pro的极弱光出片

系列自然也不在话下,“手机能不能拍星空”这个话题压根就没什么可争辩的,但P30系列的优势就在于降噪算法很聪明,没有出现专业相机都曾出现过的“降噪吞星”问题,而且在环境条件很好的情况下可以通过多帧堆栈技术实现手持拍摄,这是其他手机目前很难做到的。

有较大ISO调整范围也就顺便增强了P30系列的弱光视频性能,在酒吧、影院、KTV等光线相对昏暗的环境下,P30系列也依然可以拍摄有充裕信息的4K视频。当然,任何弱光环境下,如果用专业相机高ISO并采用大光圈镜头也没问题,甚至效果更好,但这一套的成本可不低,很难做到拿出来就立马进行拍摄,还有很高的学习门槛,所以P30系列实现的是“人人都能成为夜拍大师”,至少发朋友圈让人羡慕没什么问题。

如泰山的RGGB拜耳阵列之外,很多厂商都做过新的尝试,比如柯达用过CYGM、尼康和佳能使用过CYGM、富士一直都在使用的X-Trans……八仙过海各显神通,但目的不外乎是增强灵敏度或增强色彩表现,因为RGGB实在是太普及,基于它的猜色算法演进得非常成熟,而新阵列的出现意味着对算法有较大的压力,华为在这方面花了很长的时间,才有了现在的P30 Pro。

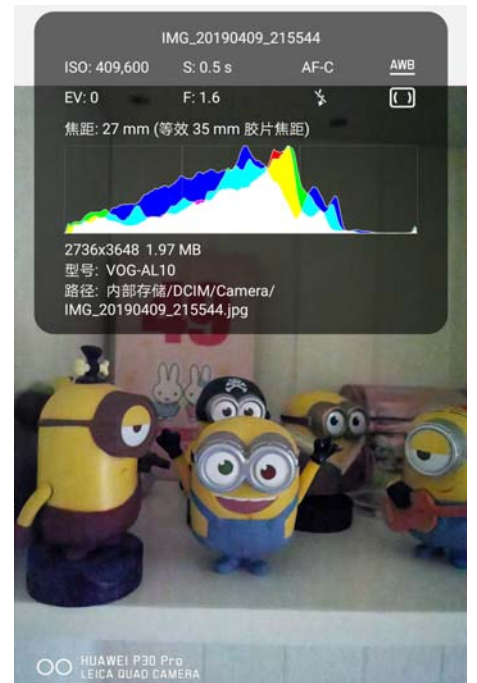
启动多帧均值的方案来增强成像细节,辅以光学防抖机制的10倍混合变焦,也就是等效270mm下的成像效果是相当可用的,高频信息得到了较好的保留,最大甚至可以放大到等效1343mm(50倍),不过这个倍率下可以大致分辨物体,所以依然具备一定的实用性。

长久以来,手机相对专业相机最大的不足就是变焦,而随着P30 Pro以16mm F/2.2和27-135mm F/1.6-3.4的“双头套机”状态出现,即便只看光学焦距,也已经完整覆盖了传统相机厂商的基本配置,综合成像素质在手机载体上观看已经是绰绰有余,潜望式长焦设计也极有可能成为其他品牌争相采用的设计,但走在最前面的华为显然会更占先机。

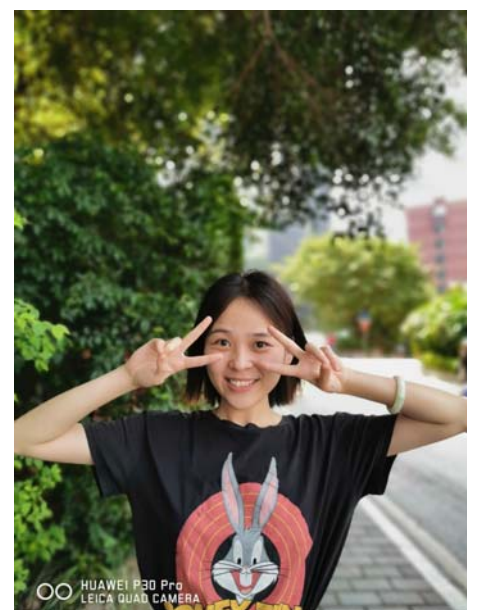
效率其实要高很多。

也正因为ToF镜头可以做距离计算,所以它也有利于提高人像模式虚化算法的视觉真实度,从我们的实拍来看,P30 Pro人像抠图细节比市面上大多数手机更准确。

仔细研究不难发现,P30 Pro的虚化效果并不是单纯的前景背景高斯模糊,而是有比较好的距离细分,可以较好地模仿光学弥散圆的变化,当然有时候也会有瑕疵,但如果站在历史角度来看,进步其实是很明显的,已经可以满足普通家庭的人像拍摄需求。



得益于RYYB色彩滤镜阵列,色彩表现非常好



P30 Pro人像抠图细节比市面上大多数手机更准确



P30 Pro的虚化效果并不是单纯的背景高斯模糊



广角拍摄样张

直拍样张

5倍光学变焦样张

10倍混合变焦样张

50倍数码变焦样张

总结

P30系列传递了一个重要的信息,就是华为将以手机摄影为核心来继续推动行业变革,在P20系列已经称霸一年有余的情况下,它丝毫没有“挤牙膏”的意思,而是在新产品线上继续积极采用新技术,大幅增强了弱光和长焦拍摄性能,让P30系列再一次进入到一个其他品牌从未涉及的新领域,我们甚至可以说今年拍照性能最强的手机已经诞生了。随着华为在全球市场出货量的不断攀升,这种良性循环或许会长时间持续下去,未来着实可期。

诺基亚9 PureView体验： 五摄拍照不同在哪儿



扫码关注机智猫微信

手机后置三摄成为常态,但许多人仍有这样的疑问:摄像头数量的堆叠是否可以带来拍照画质的倍数提升呢?这个答案或许可以从诺基亚9 PureView身上找找,激进的后置五摄像头拍照究竟是一种什么样的体验呢?

黑白+彩色方案的“至尊加强版”

如今不管是小米9、vivo X27等的三摄,还是华为P30 Pro的四摄,都是通过增加超广角、长焦摄像头等来突破手机“不可换镜头”的限制,实现更多功能性的拓展。

但诺基亚9 PureView的五颗摄像头做法与这种趋势不同,没有什么超广角、长焦头,而是五颗同样参数的摄像头:1200万像素、1.25 μm 单位像素面积、F1.82光圈,CMOS全部为索尼IMX386,并且都具备蔡司光学认

背后算法支持来自Light

为什么选择IMX386?其实不只是CMOS,诺基亚9 PureView从搭载的骁龙845处理器,18:9的对称式屏幕再到屏幕指纹体验,都恍若前一个时代。这与它拖得过长研发周期有关,早在去年9月就有关于这部手机的成品图流出,也就是说至少在此前一年该机便已经投入研发,这样的配置也就说得通了,至少在研发的时候,它还是当时的顶级配置,那么是什么让它拖了这么久才面市呢?

恐怕就是五摄背后巨大的数据运算量了。目前骁龙SoC的ISP无法实现五颗摄像头同时拍摄,于是诺基亚9

成像兼具HDR照片的优点和缺点

五颗摄像头同时拍摄合成一张照片,这套方案的概念其实跟传统的HDR模式是一样的,只不过后者是合成一个摄像头拍摄的多张照片,而在诺基亚9 PureView上变成了同时将五个摄像头拍到的东西放到一起。所以诺基亚9 PureView拍摄的每一张照片都是HDR照片,它也就不需要再提供一个HDR的开关了。

这样的优点自然是更高的动态范围,它可以合成输出一张最高12.4级宽容度的1200万像素照片,保留更多阴影处细节的同时,缺点也很难避免,由于多张叠加,容易出现色彩失真、对比度不自然等问题,当拍摄环境光比

夜拍表现低于预期

因为单色传感器可以捕获比彩色传感器多2.9倍的光线,五摄的诺基亚9 PureView宣称比单镜头手机进光量提升10倍,这让我们对它的暗光表现有很大期待,但实际体验却让人有点失望。最突出的感受是夜间拍摄画面亮度很足,虽然没有专门的超级夜景模式,但这样的曝光和亮度与多数手机的超级夜景模式也可一战了。

然而或许是受制于1/2.8英寸的小底,1.25 μm 单位像素面积的IMX386传感器性能薄弱,再加上后期算法有待改进,诺基亚9 PureView夜间样张的感光度随随便便飙升到两三千,导致噪点失控。另外,我还发现在夜间照

证。其中中间和最底下一颗是彩色摄像头,另外三颗呈等边三角形分布的是黑白摄像头,再加上左右两边的闪光灯和对焦模块,于是有了这样一个正六边形阵列。

五颗摄像头在拍摄时同时工作,双彩色摄像头捕捉色彩和亮度信息,三颗黑白摄像头负责记录环境中的亮度信息,最终将五颗摄像头捕捉到的画面合成一张,这简直就是之前的黑白+彩色方案的“至尊加强版”啊。

PureView还外挂了一颗来自Light的协处理器辅助拍摄和后期合成。事实上,诺基亚9 PureView的这套五摄方案正是出自Light。

这家公司干过最知名的一件事便是2015年发布的那部拥有16颗摄像头的数码相机,号称可以获得单反相机的效果。那个时候苹果iPhone 6s刚刚上市,还是1200万像素单摄,Light的多摄像头解决方案还是非常超前的。同时,Light也一直致力于将这一方案应用到手机中,HMD选择与它合作应该也是看中了这一方案对于提升手机拍摄画质的可能性。

并不大的时候,整张照片的明暗对比、层次感都会降低。

在几天的体验时间内,碰上的天气都不是很好,尽管如此,诺基亚9 PureView拍出来的照片在清晰度和细致程度上表现还是相当不错的。在拍摄大场面风光时,很好地消除了过大的明暗差异,天空的阴云也得到真实的还原,但出现了边缘泛红的情况。

在成像的色彩风格上,诺基亚9 PureView可以说是非常“素”,如果你原本就追求真实的色彩还原,这或许没什么问题,但在人像模式拍摄时,这样素的颜色,再加上HDR带来的过高的对比度和锐度,让它很难“讨人欢心”。

片明暗对比比较强的情况下,暗部的细节损失也较为严重。

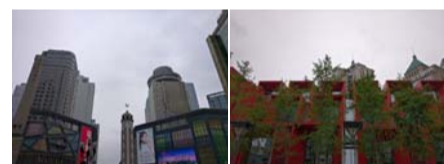
除了普通的JPEG直出,它还可以输出未压缩的RAW(DNG)文件,拍摄之后便可直接使用手机上的Adobe Lightroom对照片进行后期处理。基于五摄带来的1200万层深度信息,还可以将静态照片转换成滑动变焦或具有类似3D特效的动态视频,以及先拍照后对焦。但每次拍摄之后都至少需要五六秒的处理时间,如果采用RAW格式,那么这个时间还要长上几倍。此外,低电量时相机频繁崩溃、拍摄模式切换卡顿以及费电的问题,都是诺基亚9 PureView急需解决的。



五颗摄像头+闪光灯和对焦模块组成的“花洒”



其他细节方面与普通手机并不太大差异



天气不佳时细节及清晰度也较高,但易出现色彩失真、对比度不自然等问题



夜拍因感光度过高,造成噪点和细节损失都较严重



多摄像头的一大好处就是能记录到更为丰富的深度信息,人像背景虚化表现突出



三颗黑白摄像头也可以用来拍摄“原生”的黑白照片

总结

在这部手机身上,我们看到了过去那个诺基亚的影子,三倍光学变焦的诺基亚N93,800万像素、机械快门蔡司镜头的诺基亚N86,当然还有4100万像素摄像头的诺基亚808 PureView。不难看出,HMD想要通过诺基亚9 PureView重拾当年“诺基亚相机厂商”的招牌:从微软那里买回PureView品牌的使用权,跟蔡司重新合作。

虽然诺基亚9 PureView需要解决的问题很多,但HMD时代的诺基亚手机并没有停止对手机拍照的追求,这已足够值得欣慰了。多摄是手机发展的必然趋势,多摄像头技术可实现的可能性也非常多,在画质提升、变焦等许多方面的应用都还有待开发,或许我们可以期待在不久的将来HMD开发出一款更具实用性和更强拍照基因的诺基亚手机。

千元电竞网游神器！

华硕ROG STRIX GTX1650 O4G GAMING首发评测

NVIDIA的图灵系列显卡是按照从高到低的顺序登场,那么在GTX1660之后,就应该是取代10系入门电竞卡GTX1050Ti的型号露面了。果然,在4月23日NVIDIA正式发布了GTX1650,1199元的建议售价也证明了它就是GTX1050Ti的替代者,主打千元级电竞网游市场。我们在第一时间收到了来自华硕的ROG STRIX GTX1650 O4G GAMING显卡,这也是华硕ROG STRIX系列第一次推出千元级网游独显,那么它会有怎样的表现呢?和我们一起尝尝鲜吧。

轻型武器,定位精准

GTX1650和已经上市的GTX1660/1660Ti一样,都采用了去掉RT Core和Tensor Core的图灵架构,代号为TU117-300。相比GTX1660的TU116来讲,TU117去掉了一组GPC单元,因此可以计算出完全体的TU117应该具备 $2 \times 8 = 16$ 组SM单元。图灵架构中一组SM单元包含64个CUDA单元,因此应该具备 $16 \times 64 = 1024$ 个CUDA单元,但我们发现GTX1650采用的TU117-300核心并不是完全体,它只有 $14 \times 64 = 896$ 个CUDA单元,这就意味着GTX1650Ti应该是存在的,不久后可能会登场(毕竟GTX1650和GTX1660之间还有600元价差)。

其他规格方面,不但纹理单元相对GTX1050Ti更多,GTX1650的SM单元结构也进行了修改,相比上代Pascal架构的10系同级产品效率更高,且由于采用12nm FFN工艺制造,TDP也控制在75W,完全可以不使用外接供电。当然,各家的非公版GTX1650还是加上了6Pin外接供电以实现更高的频率,例如华硕ROG STRIX GTX1650 O4G GAMING。显存部分,GTX1650配备128bit/8Gbps的GDDR5也在预料之

这应该是最有贵族血统的GTX1650

华硕ROG STRIX系列显卡一向以豪华高配、信仰神装的形象著称,这次推出面向电竞网游玩家的GTX1650确实有些出人意料。当然,这对于玩家来说也是好事,毕竟以主流价位就能享受到高端显卡的做工与散热,仅高于1199元起售价300元的价格就能享受信仰级品质,怎么算都比买低价缩水丐版更靠谱。

虽说是定位电竞网游,华硕ROG STRIX GTX1650 O4G GAMING也没辱没猛禽系列的高贵血统,照样具备华硕独家“全自动制程技术”、“超合金供电”、“冷静散热”的特性,在用料与设计方面都保持了不输一流旗舰的水准。对于TDP仅有75W的GTX1650

性能实战!轻松搞定电竞网游

测试平台

处理器:酷睿i7 8700K
内存:芝奇幻光戟DDR4 3200 8GB×2
主板:华硕ROG MAXIMUS XI HERO
显卡:华硕ROG STRIX GTX1650 O4G GAMING
GTX1050Ti
硬盘:金士顿A1000 480GB
电源:华硕雷神1200W
操作系统:Windows10 64bit 专业版

GTX1650定位电竞网游,走的是性价比路线,而从测试的结果来看也基本符合我们的预期。华硕ROG STRIX GTX1650 O4G GAMING作为非公版GTX1650中的高配版,频率远远高于公版标准,加速频率达到了1830MHz,而在高负荷考机的时候更是能达到1980MHz,性能提升更明显。在3DMark基准测试中,我们可以看到华硕ROG STRIX GTX1650 O4G GAMING得分最多可超越GTX1050Ti大约37%,在1080P分辨率下的优势尤其明显,而FireStrike Extreme这类高分辨率测试中,由于128bit显存位宽的限制,GTX1650和GTX1050Ti的差距被缩小了。

游戏实战测试中华硕ROG STRIX GTX1650 O4G GAMING的表现也令人满意,在各种3A游戏大作中都能明显超越GTX1050Ti,优势在25%~37%之间,而在《全境封锁2》中,优势甚至高达81%!对于千元级显卡来讲,这个成绩算相当不错了。既然华硕ROG STRIX GTX1650

规格参数			
	GTX1660	GTX1650	GTX1050Ti
核心架构	图灵	图灵	帕斯卡
核心代号	TU116-300	TU117-300	GP107-400
制造工艺	12nm	12nm	14nm
CUDA单元	1408	896	768
纹理单元	88	56	48
光栅单元	48	32	32
公版核心频率	1530 MHz	1486 MHz	1290 MHz
公版加速频率	1785 MHz	1665 MHz	1392 MHz
公版显存频率	8Gbps	8Gbps	7Gbps
显存位宽	192bit	128bit	128bit
TDP	120W	75W	75W
首发建议零售价	1799元	1199元	1199元

中,带宽方面相比GTX1050Ti还是要强不少(192GB/s对128GB/s)。

按照NVIDIA官方资料的说法,GTX1650性能大

约是GTX950的两倍,比GTX1050Ti强30%,比GTX1050强70%,1199元起(和当年GTX1050Ti的上市价相同)的上市价明显就是定位电竞网游玩家市场。

来讲,外接供电不是必需的,但华硕ROG STRIX GTX1650 O4G GAMING还是配备了6Pin外接供电以提供更好的高频稳定性和更强大的超频潜力。

散热设计方面,华硕ROG STRIX GTX1650 O4G GAMING配备双槽双翼形风扇散热器(支持FanConnect技术连接机箱风扇,可以让机箱风扇同时根据CPU和GPU的温度来智能调速),对于75W的GTX1650来讲绰绰有余,强大的散热自然可以保证更低的风扇转速与噪声,让显卡工作更冷、更静。对于GTX1650这个定位的显卡来讲,配备背板装甲是很难能可贵的,华硕ROG STRIX GTX1650 O4G GAMING就配备了厚实的铝合金背板,防护能力强

大,同时也能辅助散热,要知道市面上不少双风扇RTX2060显卡都没有配备背板,可见华硕对待GTX1650也是一视同仁地要求高品质和高可靠性。

既然属于ROG STRIX系列,华硕ROG STRIX GTX1650 O4G GAMING当然也会配备AURA SYNC神光同步技术,显卡顶部的败家之眼LOGO支持多种灯效模式,同时也可通过显卡背后“隐蔽模式”按键实现一键开关,对于不同需求的玩家都算很贴心了。总而言之,华硕ROG STRIX GTX1650 O4G GAMING是一款完全继承玩家国度贵族血统的顶配版GTX1650显卡,算得上是大众玩家享受信仰装备的高性价比之选。



结语 千元级网游利器,平民信仰神装

从实测情况来看,GTX1650以超越GTX1050Ti大约30%的性能取代其成为千元级电竞网游标配显卡是名副其实的,而1199元的首发起价也只是和当年的GTX1050Ti持平,性价比还是比较突出。华硕ROG STRIX GTX1650 O4G GAMING则作为GTX1650中的豪华旗舰脱颖而出,更高的工作频率、更强悍的散热设计让它比普通GTX1650更具竞争力,而价格方面也仅比NVIDIA的建议零售价高出300元,完全对得起它的做工、性能、品质和三年质保。总而言之,如果你要在GTX1650中选一款信仰级的产品,那华硕ROG STRIX GTX1650 O4G GAMING无疑是最适合你的。

3DMark基准测试显卡得分		
	华硕ROG STRIX GTX1650 O4G GAMING	GTX1050Ti
TimeSpy	3452	2517
FireStrike	9331	7581
FireStrike Extreme	4039	3758

游戏性能测试		
	华硕ROG STRIX GTX1650 O4G GAMING	GTX 1050Ti
《古墓丽影:暗影》1920×1080/最高画质	48 fps	35 fps
《刺客信条:奥德赛》1920×1080/最高画质	30 fps	24 fps
《全境封锁2》1920×1080/最高画质	38 fps	21 fps
《孤岛惊魂5》1920×1080/最高画质	56 fps	44 fps

O4G GAMING在3A大作中都基本能保持1080P/最高画质顺畅运行,那搞定各种电竞网游就更无压力了。此外,在FurMark考机测试中,华硕ROG STRIX GTX1650 O4G GAMING的最高温度仅有56℃,这完全得益于ROG STRIX家族散热器的强悍性能,看来华硕显卡“冷静散热”所言非虚。

补全图灵版图，入门电竞玩家新选择 iGame GeForce GTX 1650 Ultra 4G 体验评测

4月23日21点，NVIDIA正式发布解禁了GTX16系列的新产品——GTX 1650。从命名来看，该显卡的定位就是针对入门级游戏玩家。至此，经历八个月之后，NVIDIA也完成了图灵架构显卡从高端到低端的布局。如今，iGame GeForce GTX 1650 Ultra 4G已到达电脑报评测室，我们一起来看看它的表现吧。

直触热管双风扇 RGB灯效自选

和其他图灵架构的产品一样，GTX 1650也是采用12nm制程工艺，核心代号TU117-300，和GTX 1660/GTX1660 Ti的TU116核心一样去掉了RT Core光线追踪计算核心和Tensor Core张量计算核心。其SM单元为14个，CUDA流处理器数为896个。

GTX 1650依旧采用了GDDR5显存，容量4GB，位宽128bit，显存频率是8000MHz，相比上一代GTX1050/GTX1050Ti提高了1000MHz，显存带宽相比后者也提高到了128.1GB/s。公版核心频率为1486MHz，加速频率为1665MHz，相比上一代的GTX1050/GTX 1050Ti要高出不少，而Boost 4.0频率则会更高。

作为一款面向入门级电竞玩家的GTX 1650非公版显卡，iGame GeForce GTX 1650 Ultra 4G在外观上依旧没有马虎，散热器装甲外部吸收了棱角犀利的超级英雄形象设计，图腾般的双色印花让显卡看上去充满活力，更能迎合电竞玩家的口味。

虽然是入门级产品，但是iGame还是在显卡的顶部和散热风扇中间装备了RGB呼吸渐变灯效，玩家可以通过

性能实测 GTX1050Ti的接班人

测试平台

CPU: Intel 酷睿 i7-8700K
内存: iGame 8GB DDR4 3200MHz × 2
主板: iGame Z390 Vulcan X
硬盘: 西部数据 Black NVMe SSD 1TB
显卡: iGame GeForce GTX 1650 Ultra 4G
NVIDIA GeForce GTX1050Ti
电源: 航嘉 MVP K850
操作系统: Windows 10 64bit 1809 专业版
显示驱动: 430.39

根据NVIDIA官方定义，TU117是被设计为千元级电竞入门游戏显卡核心，其平均性能是GTX950的两倍，是GTX1050的1.7倍，GTX1050Ti的1.3倍。所以本次测试加入了上一代千元级显卡GTX1050Ti进行对比，看看其具体性能有多少提升，由于4K和2K分辨率对于这个级别的显卡来说都没有太大意义，所以测试分辨率只选用1080P。

3DMark 基准测试部分，我们可以看到在针对DX12的Time Spy系列测试中，iGame GeForce GTX 1650 Ultra 4G比上一代GTX1050 Ti强了37.2%，而在针对DX11的Fire Strike系列测试中，针对1080P分辨率的

温度无压力 频率还能小超

由于GTX 1650的TDP仅为75W，虽然iGame GeForce GTX 1650 Ultra 4G的超频模式功耗会稍高，但由于配备了直触热管双风扇散热器，所以发热方面我们应该不用担心，而实际测试也佐证了这一点。在室温22℃下开启Furmark考机20分钟，显卡温度仅57℃，加速频率稳定在1950MHz。

iGameZone II软件自由调节灯效模式和色彩，让光污染更加个性。散热器采用双槽设计，大面积散热鳍片配合两个90mm风扇，能够为显卡提供足够的散热能力，更何况GTX 1650的TDP仅为75W。

作为iGame系列的一员，iGame GeForce GTX 1650 Ultra 4G也配备了标志性的双BIOS一键超频按钮，方便玩家们在不同模式下切换。处于超频模式时，该显卡加速频率高达1860MHz，高出公版频率近200MHz，所以该显卡拥有一个单6Pin的供电接口。

接口方面，该显卡配备了1个DP接口、1个HDMI接口和1个DVI-D接口，DVI接口能方便玩家外接老显示器，不过需要注意的是从上一代显卡开始，NVIDIA就只提供DVI-D接口，是不支持DVI-VGA转接线的。

拆开显卡的散热器，我们可以看到该显卡采用了TU117-300-A1核心。整个PCB做工比较工整，供电部分为3+1相供电设计，MOSFET采用了一进两出的设计，以满足该级别产品的需求。散热器则采用了全覆盖式的散热鳍片，S型热管直触GPU，提高了导热效率。

FireStrike相比上一代有23.8%的提升，不过针对2K分辨率的FireStrike Extreme仅有7.9%的提升。而相对理论性能测试，我们更关注的是它的实际游戏性能。

在实际游戏性能测试中，我们选择了《战锤2：全面战争》《古墓丽影：暗影》《刺客信条：奥德赛》《全境封锁2》《孤岛惊魂5》《幽灵行动：荒野》这六款游戏进行测试，采用1080P分辨率下预设最高画质。

从测试结果来看，iGame GeForce GTX 1650 Ultra 4G比上一代GTX1050Ti在游戏性能上有大幅的提升，基本符合官方给出的1.3倍性能差距的说法。得益于更先进的图灵架构，在DX12游戏中的表现比较抢眼，在《全境封锁2》中，甚至有接近翻倍的性能表现，比较出人意料。

3DMark 基准测试显卡得分			
	iGame GeForce GTX 1650 Ultra 4G	GTX 1050Ti	对比提升
3DMark TimeSpy	3454	2517	37.2%
3DMark FireStrike	9386	7581	23.8%
3DMark FireStrike Extreme	4057	3758	7.9%

游戏性能测试(单位:fps)			
	iGame GeForce GTX 1650 Ultra 4G	GTX 1050Ti	对比提升
《古墓丽影:暗影》	45	35	29%
《刺客信条:奥德赛》	29	24	21%
《全境封锁2》	39	21	86%
《孤岛惊魂5》	55	44	25%
《战锤2:全面战争》	30.2	23.1	31%
《幽灵行动:荒野》	31.34	24	31%

我们也尝试对该显卡进一步超频，将功耗解锁到115%，频率拉升至1995MHz，iGame GeForce GTX 1650 Ultra 4G顺利地通过了20分钟的考机，此时相对公版频率来说已经提升超过300MHz，Boost4.0频率已经提升到了2100MHz，在这个频率下3DMark TimeSpy和3DMark FireStrike的成绩分别提升至3578和9684。

规格参数

显示核心: TU117
核心频率: 1485MHz~1860 MHz(超频模式)
1485MHz~1665MHz(普通模式)
显存类型: GDDR5
显存频率: 8000 MHz
显存大小: 4GB
显存位宽: 128bit
输出接口: DisplayPort × 1, HDMI × 1, DVI × 1
参考价格: **1269元**



总结

补全图灵架构产品线 GTX 1050Ti的最佳接班人

虽然GTX 1650是图灵架构中针对入门级的产品，但iGame在打造该显卡时并没有因为定位而马虎。这款产品依然保留了iGame系列特有的一键超频按键，能够给玩家提供交互式的超频体验。RGB灯效也没有缺席，能让“光污染”玩家更方便地打造出低成本个性主机。散热方面iGame GeForce GTX 1650 Ultra 4G的表现也比较不错，虽然TDP仅有75W，但还是采用了双风扇、直触热管和大面积散热鳍片，温度也被控制在60℃以下，即使面对即将到来的夏天也无须担心散热问题。

就性能而言，iGame GeForce GTX 1650 Ultra 4G能够完美地接过GTX1050Ti的班，成为目前NVIDIA显卡产品线布局中千元级的主流产品，是入门级电竞玩家不错的选择之一。而其较小的身段和较低的温度，让该显卡也非常适合MATX机箱组建“游戏匣子”使用。

做工豪华的入门级图灵卡 技嘉 GTX 1650 GAMING OC 4G 显卡评测

产品拆解:做工、用料都属于同类产品中的顶尖水准

GTX 1650 是 NVIDIA 图灵架构显卡的最新产品,也是目前定位最低的一款,针对的是千元价位的玩家。这款技嘉 GTX 1650 GAMING OC 4G 沿用了图灵显卡 GAMING OC 系列家族式的外观设计:散热器造型棱角分明,黑色主体上加入了灰色的点缀,酷劲十足又极具科技感。

GTX 1650 采用的 TU117 GPU,采用了 12nm FFN 工艺制程,拥有 896 个 CUDA 核心、56 个纹理单元以及 32 个光栅单元。技嘉 GTX 1650 GAMING OC 4G 的最高频率为 1815MHz,而公版 GTX 1650 的最高频率仅 1665MHz,可见其性能比公版产品要好上不少。显卡配备的是 4GB 容量的 GDDR5 显存,位宽为 128bit,频率为 8002 MHz。

性能测试:大幅领先于 GTX 1050Ti

CPU: Intel Core i7 8700K
内存: 技嘉 AORUS DDR4 3200Hz 8GB × 2
主板: 技嘉 Z390 AORUS MASTER
硬盘: 西部数据 Black NVMe SSD 1TB
显卡: 技嘉 GTX 1650 GAMING OC 4G
GTX 1050Ti
电源: 航嘉 MVP K850
操作系统: Windows 10 64bit 1809 专业版
显示驱动: 430.39WHQL

在性能测试环节,我们用 Core i7 8700K 组成一个高端平台,在 CPU 性能没有瓶颈的前提下,从而让技嘉 GTX 1650 GAMING OC 4G 的性能得到充分的发挥。同时为了让大家对这款显卡的性能有个清楚的认识,在本次测试中还引入了一块 GTX 1050Ti 进行对比。

在与上一代 GTX 1050Ti 的竞争当中,技嘉 GTX 1650 GAMING OC 4G 凭借着新制程和高频率的优势,在 3DMark 基准测试显卡得分始终领先于 GTX 1050Ti。那么在实际的游戏当中,这款显卡的表现又如何呢?

我们选择了《古墓丽影:暗影》《刺客信条:奥德赛》《全境封锁 2》《孤岛惊魂 5》等四款游戏进行测试,画质选项都设置成 1920 × 1080 和最高画质。毫无疑问的是,在这些游

散热表现:满载温度63℃

技嘉 GTX 1650 GAMING OC 4G 的散热器内部,其采用的是结合了沟槽式和粉末烧结式两种热管结构优点的软磁粉复合式热管,通过双重传导媒介催化相变,再加上双热管直触 GPU 核心的设计,可以大幅提升热传导效率。

显卡采用了 2 个 10cm 风扇,扇叶均采用了刀刀式设计,通过扇叶边缘的三角立体造型以及扇叶叶面的导流沟槽,在同样的转速下带来更多的进风量。同时 2 个风扇旋转方向相反,能将气流导向同一方向,能增加风压并减少扰

技嘉 GTX 1650 GAMING OC 4G 依然配备了 RGB Fusion 2.0 灯光系统,通过 AORUS Engine 可以对亮灯模式和灯光颜色进行设置,特别适合装入侧透机箱中打造出极具个性的“光污染”主机。

技嘉 GTX 1650 GAMING OC 4G 采用了 3+1 相供电设计,对于 GTX 1650 这样一款 TDP 仅 75W 的产品来说,这样的供电设计完全够用了。同时产品也采用了高品质的超耐久用料,可提供更好的负载平衡和温度保护,能降低元件的工作温度,有效提升寿命。

在输出接口上,同类 GTX 1650 大多都是 3 接口,技嘉 GTX 1650 GAMING OC 4G 则提供了 3 个 HDMI 2.0b 接口和 1 个 DisplayPort 1.4 接口的 4 接口配置,更能满足不同用户接驳各种显示设备的需求。

3Dmark 基准测试显卡得分

	技嘉 GTX 1650 GAMING OC 4G	GTX 1050Ti
3DMark Time Spy	3445	2517
3DMark FireStrike	9326	7581
3DMark FireStrike Extreme	4037	3758

游戏性能测试

	技嘉 GTX 1650 GAMING OC 4G	GTX 1050Ti
《古墓丽影:暗影》1920 × 1080,最高画质	47fps	35fps
《刺客信条:奥德赛》1920 × 1080,最高画质	29fps	24fps
《全境封锁 2》1920 × 1080,最高画质	39fps	21fps
《孤岛惊魂 5》1920 × 1080,最高画质	55fps	44fps

戏中技嘉 GTX 1650 GAMING OC 4G 的性能轻松地将 GTX 1050Ti 甩在了身后。

总的来说,技嘉 GTX 1650 GAMING OC 4G 性能不错,在面对大部分单机大作时,可以在 1920 × 1080 分辨率和最高画质下获得流畅的画面。不过受定位的制约,在如此高的画质下,面对部分硬件需求比较高的游戏时,技嘉 GTX 1650 GAMING OC 4G 的性能就有些跟不上了,需要调低画质才行。

流,进一步提升了整体散热效能。另外,显卡风扇还具备了 3D 智能启停设计,当显卡处于低负载 GPU 温度较低时,风扇保持关闭,只有在高负载下,风扇才会继续运行,让显卡在低温和静音之间获得平衡。

在 24℃ 的室内,我们使用 FurMark 让技嘉 GTX 1650 GAMING OC 4G 满载运行,半小时之后,GPU 最高温度才 63℃,还不到 70℃ 散热性能真的非常不错。

规格参数

显示核心: TU117
核心频率: 1815 MHz
显存类型: GDDR5
显存频率: 8002 MHz
显存大小: 4GB
显存位宽: 128bit
输出接口: DisplayPort 1.4 × 1、HDMI 2.0b × 3

参考价格: 1299元



显卡侧面 RGB LOGO 灯



显卡的供电模块



接口



散热器

总结 GTX 1050Ti 完美的替代者

技嘉并未因为 GTX 1650 是图灵系列显卡中定位最低的一款产品,而在打造 GTX 1650 GAMING OC 4G 上有任何的懈怠。这款产品依然保留了 GAMING OC 系列产品富有科技感的外观以及炫酷的灯效,便于用户打造出高颜值的主机。考虑到 GTX 1650 的 GDP 仅 75W,所以显卡 3+1 相的供电设计完全够用了,再配以扎实的超耐久用料,保证为 GPU 稳定地供电,让其在 1815MHz 的频率下,性能大幅领先于 GTX 1050Ti。

同时显卡的散热配置也很扎实,双软磁粉复合式热管加旋转方向相反的双风扇,即便是显卡长时间满载运行时,GPU 温度也不会超过 70℃。这样一款高性能、高规格的技嘉 GTX 1650 GAMING OC 4G 显卡,目前价格仅为 1299 元,堪称是 GTX 1050Ti 完美的替代者。

告别厚重、轻薄呈现 ikbc X400机械键盘评测

机械键盘手感虽好,但产品机身普遍偏厚重,难以满足那些追求手感的移动办公用户的需求。那么机械键盘无法做得更轻薄一些吗?显然不是,接下来测试的这款ikbc的新品——X400就通过采用Cherry矮红轴、轻薄键帽,让机械键盘也告别了厚重。该产品手感、功能有何特点?下面一起来看看吧。

ikbc X400之所以能做得如此轻薄,首先是其采用了Cherry矮红轴,这款Cherry在去年初推出的新产品采用了全新的设计,轴体高度从18.5mm降到了11.9mm。同时矮轴体在初始、触发压力以及无段落感方面与Cherry MX RGB红轴完全一样,只是Cherry矮红轴的触发键程为1.2mm,总键程为3.2mm,比Cherry MX RGB红轴都短了0.8mm。其次产品的键帽高度从同类产品的11.64mm降到了7.4mm。让产品的厚度能够控制在30.9mm(包含旋钮),重量更是仅0.735kg。就轻薄程度而言,即便是在87键机械键盘产品中,ikbc X400都能名列前茅。如此轻薄的机身可以轻松装入电脑包中,并不会增加太大的负担,差旅出行ikbc X400成了非常不错选择。

Cherry矮红轴在保留了Cherry MX RGB红轴手感的基础上,因为键程的缩短,带来了全新的手感体验:在保持笔记本键盘那种短键程手感的基础上,在回弹力、响应速度等

方面进行了全面的加强。同时Cherry矮红轴的按键噪音小多了,更不用担心会影响到办公室的同事。对于那些已经习惯了用笔记本键盘办公的用户来说,ikbc X400的舒适手感肯定会让他们有眼前一亮的感觉。

作为一款偏向于办公用户的产品,X400延续了ikbc其他办公机械键盘上优秀的人体工学设计。键盘的六排键帽高度各不相同,与一般产品只有四种高度的键帽相比,这样的排列更符合人手打字时的自然运动轨迹。同时产品的键帽面积比同类产品大了37%,手指压力更小,更不容易有疲劳感,使用ikbc X400的舒适度是很高的。

ikbc X400也加入了之前在table E401/E412上广受好评的密码锁功能,锁定键盘之后,别人就不可能动你的电脑了。在键盘左侧的音量旋钮设计内芯依然是由黄铜材质打造而成,旋转起来更加顺滑不说,也不容易生锈。此外,键盘带有5级亮度、7种灯效可供调节的白色背光灯,有范儿而不花哨。



规格参数

连接方式:有线
按键布局:87键
接口:USB Type-C
轴体类型:Cherry矮红轴
背光效果:白色背光
尺寸:347.5mm × 146mm × 30.9mm
重量:0.735kg
参考价格:**699元**



键盘的矮红轴

总结 移动办公用户的最佳搭档

受结构的制约,想要提升笔记本键盘的手感并不容易。所以那些对键盘手感要求较高的用户就有另外买块键盘搭配笔记本使用的需求。如果是选择普通机械键盘的话,机身笨重移动不便不说,手感与笔记本键盘的手感差异太大。ikbc X400采用了全新的Cherry矮红轴,在保持Cherry MX RGB红轴优点的基础上,降低了键程,带来了全新的手感。再加上轻薄键帽的加入,让整个键盘依然保持轻薄,便于携带。不管是手感还是便携性上,ikbc X400都有非常优异的表现,真的是移动办公用户的最佳搭档。

27英寸和1500R曲率的首次激情碰撞 飞利浦271E1SCW显示器评测

对于显示器这种需要在近距离使用的产品来说,曲面屏的曲率太高的话,画面的沉浸感、环绕感根本体验不出来。因此市面上主流产品的曲率已经减少到了1800R,那么曲面显示器的曲率还能否进一步减少呢?今天将要测试的这款飞利浦271E1SCW是全球首款27英寸1500R曲率的显示器,其表现有哪些过人之处呢?

使用曲面显示器要实现画面上每个点到人眼的距离相等,获得更好的画面环绕感和沉浸感的话,前提是人眼要处于屏幕弧面所在圆的圆心才行。而圆心所在的位置就得由显示器的曲率来决定。1500R是目前显示器上的最小曲率,只要坐在离屏幕1.5米远的地方就够了,要实现这一点并不难。所以飞利浦271E1SCW这样的1500R曲率的27英寸产品,才能保证用户真正体验到曲面屏带来的视觉体验的提升。

显示器采用了27英寸VA面板,分辨率为1920 × 1080,能显示出1670万色数,可视角度为178°/178°。至于产品显示效果到底如何,我们引入了Spyder4 ELITE校色仪进行测试。产品的sRGB色域为97%,在48色色彩精度测试方案中,DeltaE平均值仅1.03,其色彩还原比较精准。曲面屏显示器在屏幕均匀性的控制上更加困难,不过飞利浦271E1SCW在这两项中的表现非常亮眼:屏幕上最大亮度差值为15%,色彩精准确度的DeltaE值仅相差了2.4。在显示器

上播放了高清视频和摄影图片,飞利浦271E1SCW画质清晰、颜色比较鲜艳、层次分明,在千元级的消费显示器中算是比较出色的,应付家庭用户的影音娱乐需求绰绰有余。

虽然飞利浦271E1SCW不是一款电竞显示器,但其依然配备了75Hz刷新率、4ms响应时间以及支持FreeSync技术,能带来比普通消费显示器更好的画面流畅性。除了更高的产品规格之外,产品也针对游戏应用对画面设置进行了优化,提供了FPS模式和RTX模式,让玩家享受到定制化的游戏画面体验。

最后在外观方面飞利浦271E1SCW采用的是三边超窄边框设计,配上纯白机身以及采用了拉丝工艺的背面,符合当下简约时尚的主流审美。显示器除了自带底座支架之外,背面保留了VESA壁挂孔,无论是将显示器放在桌上还是挂在墙上都行。另外,这款产品也带有不闪屏和滤蓝光的护眼功能,消除了频闪和蓝光对用户眼睛的危害。



规格参数

屏幕尺寸:27英寸
最佳分辨率:1920 × 1080
面板类型:VA
屏幕曲率:1500R
响应时间:4ms
点距:0.311mm
亮度:250cd/m²
视频接口:HDMI 1.4、VGA
参考售价:**1099元**



屏幕的弯曲感非常明显

总结 视觉体验优秀、画质突出的高性价比家用新品

凭借着27英寸1500R曲面屏带来更好的沉浸体验,VA面板优秀的可视角度、色彩还原性能,还有比一般产品更高的75Hz刷新率、4ms响应时间等,让飞利浦271E1SCW能够在性能及使用体验上与同类产品相比有大幅的领先优势。同时这款产品的外观也做得很不错,白色机身、三边超窄边框让显示器简约又时尚,放在家里一点也不突兀。比较厚道的是,这款产品性能出色,价格并不贵,1099元的价格在同类产品中算是比较低的,是一款性价比非常高的家用新品。

小狮子看市场

要大屏也要轻薄 15.6英寸轻薄本让办公更舒适



对笔记本的要求总是矛盾的,用的时候希望屏幕大点,用着舒服点,可等到携带的时候,又希望笔记本能够轻点。移动便携,舒适实用,正是有这样的需求,继13英寸笔记本之后,15.6英寸轻薄本正成为竞争最为激烈的市场。

高端市场:老将担纲

说起 15.6 英寸轻薄本,躲不过的现象级产品就是 XPS 15。它凭借 1.8kg 起的重量、出色的工业设计和做工,在几年前就占据了 15.6 英寸轻薄本的高端市场。而新一代的 XPS 15 在使用碳纤维+一体化成型铝合金外壳后,延续了产品的辉煌,在配置上甚至出现了 i9-8950HK 这样的顶级“核弹”,让轻薄本具备了叫板顶级笔记本产品的能力。在功能上,可选触控,可选 4K 屏,也让轻薄本有了更多的玩法,同时戴尔还推出了 XPS 二合一,可 360 度翻转的屏幕,更让它成为一款超大屏的平板。

而追求极致轻薄的 ThinkPad X1, 同样推出了 15.6 英寸的 X1 隐士,在延续 ThinkPad 那经典的长键程键盘、指点杆和 180 度旋转屏轴,且使用了 1050Ti MAX Q 独显后,依旧能保持 1.7kg 的体重。而良好的触感和碳纤维带来的高强度,也让这款笔



戴尔 XPS 15 是 15.6 英寸笔记本市场的现象级产品

记本使用无忧。再加上 10 小时以上的电池续航时间,以及一小时充满 80% 电池电量的快充功能,对于移动使用的笔记本来说更显得便捷。

在 15.6 英寸轻薄本的高端领域,依旧是老将担纲,依靠出色的设计工艺和超轻薄表现统治市场,但 10000 元左右的起价,让这一市场无法有效扩大。

中端市场:集团作战,轻薄本的进化

中端市场的巨大销量,也让各个笔记本品牌厂商更加重视,几乎每个品牌都针对这一市场推出了专有系列的笔记本,如戴尔的燃 7000 系列、惠普的战 66 系列、联想的小新系列、华硕的灵耀 S 系列,有趣的是,这几大系列的笔记本,在配置和市场定位上高度一致,都使用了低压处理器+MX150 或 MX250 独显,以满足家庭娱乐或中等游戏强度的需

新生势力:以轻薄本为契机

提起笔记本的新生势力,就不得不提小米和华为两大品牌,而这两个品牌的产品都是以轻薄本为契机切入笔记本市场。它们自然也不会放弃 15.6 英寸这一黄金市场。例如,小米 Ruby 2019 款在近期的小米节中就颇为火爆,低配版的价格直逼 3000 元,而高配版的价格也不足 5000 元,具有很高的性价比。小米这几年在笔记本市场的探索,也让 Ruby

求,其重量也都控制在 2kg 左右。这也说明了 15.6 英寸轻薄本已经吹响了进军游戏市场的号角,虽然受体积和散热的限制,让 15.6 英寸的轻薄本还难以比肩专业的游戏本,但也足以应付常规游戏,这也让轻薄本摆脱了传统的办公角色,普及型轻薄本在游戏领域也有了一战之力。

在产品上拥有较高的成熟度,当然,虽是独显,但 MX110 的性能瓶颈明显,游戏用户回避吧。

而华为 MateBook D 的表现则全面得多,主流的 MX150 显卡,铝合金外壳和 1.9kg 的重量,加上不错的设计感和质感,已经拥有正面硬撼传统品牌轻薄本的实力,加上价格具有一定的优势,也许华为将成为改变笔记本市场格局的新兴力量。

本周榜单 双模无线游戏鼠标排行榜

每周小狮子会选择一类产品,在读者中进行调查,结合销量为大家推出排行榜。本周就来看看双模无线游戏鼠标的排行榜吧,看近期有哪些产品值得大家出手!

No.1: 达尔优 EM905PRO	179 元
No.2: 罗技 G403prodigy	549 元
No.3: 雷柏 VT950	329 元

凭借定制的 ATG-4090 游戏引擎,达尔优 EM905PRO 最大支持 6000dpi、150ips、20g 加速度,而优化的无线传输,更让刷新率达到 1000Hz,与有线状态时一致。而支持有线/无线双模式,可保证不同使用模式下的最佳性能,再加上漂亮的灯光设计和自定义驱动以及不错的价格,热销也就不足为奇了。

罗技 G403 游戏鼠标相信大家已经很熟悉了,PMW3366 光学引擎带来最高 12000dpi 的分辨率和 1000Hz 的刷新率,表现还是相当不错的,而丰富的灯光效果,更给游戏加分。而双模版在无线状态下,依旧可保持最佳性能,创意的鼠标线设计既能保证可靠连接,还便于插接鼠标接收器,可起到以一敌



达尔优 EM905 PRO 双模无线游戏鼠标

二的作用。

有线/无线双模,普通模式/游戏模式双模,本地设置/云存储双模;另外在灯光效果上,除了可调色的 LOGO 图标之外,还有一块 64×48 像素的显示屏,可以显示鼠标状态和个性图案,依旧“双模”。雷柏 VT950 双模无线游戏鼠标的性能相当强大,PMW3389 光学引擎带来最高 16000dpi 的分辨率、400ips 的最大速度和 50g 的加速度,以及 1000Hz 的刷新率,表现格外出色。

本周消费提醒

TOP1

DLSS能让游戏帧速显著提高

TOP2

新酷睿i3 MateBook 13,移动办公新神器?

TOP3

Kindle青春版电子书来了

TOP4

走背线要选好机箱和电源

提醒 1: NVIDIA 新一代 RTX 显卡除了支持光线追踪新技术以外,还有一项能弥补开光追后游戏帧数暴跌的黑科技 DLSS,经过小狮子使用后发现它确实能让游戏帧速提高很多,但这项技术在大部分游戏里只能搭配光线追踪一起使用,除了《圣歌》,《圣歌》是市面上唯一一款仅支持 DLSS,不支持光线追踪的游戏。DLSS 中文名为深度学习超采样技术,它依赖的就是 Tensor Core 单元具备的深度学习能力,使用低分辨率图像(比如 1080P)生成高分辨率图像(8K),再把 8K 图像缩回 4K,得到超级采样抗锯齿(SSAA)图像,以代替传统的时间抗锯齿等技术。

小狮子建议大家 4K 分辨率下玩游戏时能开启 DLSS 就开启 DLSS,毕竟有 30% 左右的性能提升幅度,大家花了这么多钱买了 RTX 显卡,有新功能不用总感觉比较浪费。总体来说 DLSS 还算一个比较有用的功能,而且使用也十分自由,玩家追求更高的游戏帧速,那就开,玩家追求更精致的游戏画面,也可以不开,如此而已。

提醒 2: 相比旧的 i5 版 MateBook 13,新的酷睿 i3 版仅仅是将处理器更换为 i3-8145U,其他方面也都完整保留了 MateBook 的全部特色功能和产品优势,比如读写高达 3100MB/s、1600MB/s 的 PCI-E SSD,100% s RGB 色域屏占比高达 88% 的 3:2 IPS 屏幕,全金属机身以及仅有 1.28kg 的重量和 14.9mm 的厚度,还有华为独有的一碰传技术等。作为整个轻薄本“心脏”的新款酷睿 i3-8145U,无论技术规格还是跑分与运行频率,都令人满意,可以轻松地满足日常办公的需求,功耗和发热控制得十分理想。这款笔记本的价格相当低廉,i3+8GB+256GB 集显版的官方售价仅为 4399 元,首发预约更是下单立减 400 元,到手价仅 3999 元,堪称 4000 元级轻薄本的首选。

提醒 3: 亚马逊推出第一代 Kindle 阅读器已近 12 年,Kindle 单纯为阅读而生,为大批阅读爱好者提供了更便捷、更高级的阅读方式。近日亚马逊发布新款电子书——Kindle 青春版。Kindle 青春版采用 6 英寸 Carta 电子墨水触摸屏,167ppi 分辨率,同时采纳用户背光灯的需求对应进行屏幕升级,内置 4 个阅读灯,支持亮度调节与 16 级灰度显示,解决了一些夜读爱好者的刚需,满足在床头、地铁或者是旅途中弱光的使用环境,唤起人们的阅读欲望。同时,续航功能表现稳定,一次充电可以坚持数周,这点秒杀手机、平板等阅读载体。Kindle 青春版报价 658 元,值得入手。

提醒 4: 如果要走背线的话,机箱的内部空间一定要大,最好是中塔机箱,并且一定要有背线空间,即侧板和背板之间的距离要大点点,这样才能更好地藏线和布线。另外就是要有设计合理的绑线柱,主要就是看绑线柱的位置分布,尽量在每个关键位置都有。就背线来讲的话,电源线材一定要够长,另外就是全模组电源要优于非全模组的电源。最后就是扁平化的线材要明显优于编织线,如果用户买高端产品的话,可以根据机箱尺寸去定制电源线的长短和材质、颜色等,以满足自己的个性化需求。

如果大家想看到更多的内容,请关注小狮子负责的钛师父微信公众号吧(微信搜索公众号 dnbxman)!

一个月内超5款！准备买骁龙855手机的不妨再等等

今年的新机节奏格外的快，联想Z6 Pro、魅族16s都已正式发布，接下来还有努比亚红魔3、一加7等旗舰手机轮番登场，要问它们都有什么特点？高通笑了。

骁龙855敞开来卖

显然，骁龙855已成为今年Android旗舰手机的首选，此前已经上市的骁龙855机型其实并不多，主流选择依然只有小米9、vivo iQOO、三星S10，前不久发布的OPPO Reno 10倍变焦版还未开售。所以，如果你

还在购买观望期的话，那你是等到了，因为5月才是购机的真正好时间。

我们统计了一下最近一个月内即将要发布或上市的手机，发现仅搭载骁龙855的旗舰手机就超过5款，更不

要说还有华为、荣耀的海思系旗舰。随着这波骁龙855手机大爆发，说明芯片产能基本已经过了爬坡阶段，大量量产没问题了，购机将有实质性更宽泛的选择啦，真正现货！下面就是我们为你搜罗的即将扎堆上市的骁龙855新机。

魅族16s

4月23日晚发布的魅族16s，外观和配置正如之前剧透的那样：高通骁龙855处理器，4800万像素AI双摄，全新的屏内指纹，支持NFC功能，6.2英寸无刘海全面屏，搭载横向线性马达，没有3.5mm耳机孔。

这台6.2英寸的手机在机身长宽尺寸上大致相当于之前5英寸上下的传统屏幕手机。可以说，这是目前市面上非常少见的小尺寸机身手机。而为了降低整机的厚度，魅族16s的内部结构方案采用了全新的设计。足以看出，魅族16s是一款非常魅族、非常黄章的旗舰，也正是魅友所需要的。

价格方面，与之前曝光的线下门店海报的3598元相比确实“真香”，6GB+128GB 3198元，8GB+128GB 3498元，8GB+256GB 3998元，就是不知今年备货如何啊。



联想Z6 Pro

按照以往惯例，联想在一有新机要发布的时候，常程就要出来各种爆(peng)料(ci)了。和魅族同天发布的联想Z6 Pro搭载骁龙855、最高12GB+512GB的存储组合，液冷+铜管散热，跑分超过41万。

拍照更是直接对飙华为P30 Pro (Seriously?)，至于此前宣称的亿级像素，果然不出所料的是前后摄像头相加超过一亿，关键是，还“额外”多送了600万哦。前置3200万，后置4800万+1600万+800万+200万的四摄组合，超广角和长焦看来是都有了。

售价也非常具有联想风格，联想Z6 Pro共提供6GB+128GB、8GB+128GB、8GB+256GB、12GB+512GB共4种储存版本，售价分别为2899元、2999元、3799元、4999元，4月23日开启预约，4月29日正式开售。



努比亚红魔3

而努比亚红魔3也已经在4月28日正式发布。其slogan为“有风才是真的狂”，显而易见，红魔3加入了风冷散热系统，跟对面“既稳又狂”的黑鲨手机2的火药味也起来了哦。

游戏手机现在几乎代表了Android旗舰手机的堆料极致，为了追求手机游戏性能的最大化，除了骁龙855之外，在内存、散热、续航、系统等方面也是下足功夫。红魔3最高提供12GB运存，超过PC级刷新率的屏幕，配备风冷、液冷和涡轮风扇散热技术，5000mAh大容量电池，四指吃鸡实体键和4D线性马达等，而这些都是为游戏而生的。



中兴AXON 10 Pro

这款手机其实早已没有悬念，早在MWC 2019上就亮过相了，但是它的来头着实不小。除了那块6.47英寸的柔性曲面屏之外，更是国产首款5G手机，官方此前公布了它的5G测试速率，高达2Gbps！

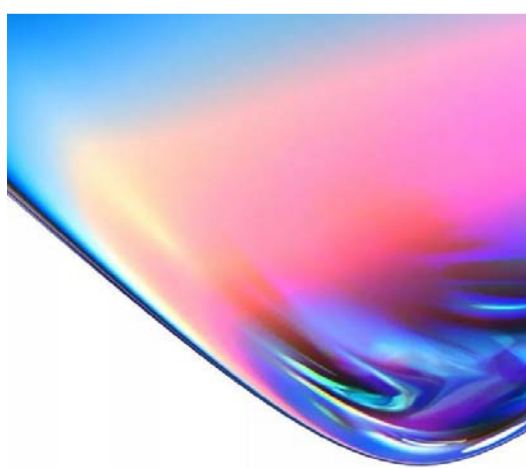
已经游离于主流市场之外的中兴，这次临近5G商用，抢了5G手机的首发应该可以占些红利吧。而且从中兴AXON 10 Pro的各项配置，如骁龙855处理器、液冷散热、快充和屏幕指纹、后置4800万像素超广角三摄等方面来看，实打实的旗舰手机。只要系统不负优化，屏幕素质过关、价格别太离谱，还是很有“真香”潜力的哦。



一加7

等了这么久，一加7的预热也来了，发布时间就在5月16日。传闻今年一加7将推出7和7 Pro双版本，不过一加真的会打破自己一年一旗舰的传统吗？会不会还有一款5G版本的一加7呢？而热传的一加7 Pro将搭载升降式摄像头真全面屏、骁龙855、30W快充、4800万像素+变焦+广角后置三摄，以及2K AMOLED 90Hz刷新率的屏幕可信度还是很高的。

此前刘作虎还发微博询问“旗舰机标杆(机皇)应该有的样子是什么？”随后更表示今年市场上唯一可能成为机皇的就数一加新品了。看来对自家产品很有信心啊，不过还是要提醒张老板注意身体别熬夜太晚。



红米骁龙855版

除了上面这几款骁龙855手机之外，从年初就传出的红米骁龙855版也越来越按捺不住了，目前已知爆料信息有：无刘海、升降前摄、NFC、极窄下巴。但相关信息依然较少，最关键的还是不能误伤“友商”的小米9，在这个问题处理好之前，红米骁龙855版还得再等等。



游戏本全面上新,这几款很值得关注!

终于迎来了笔记本平台英特尔第9代标准电压处理器和NVIDIA GTX 16系列显卡的新品,这也就意味着新款游戏本也第一时间来到了各大电商和线下渠道开启预约和销售,而在这些产品当中,不同价位都有还不错的可关注机型,今天就来跟大家分享一下吧。

加量不加价,主流价位就选i5 9300H+GTX 1650

英特尔第9代标压处理器里比较主流的就是这款四核心八线程的Core i5 9300H,相对于前代Core i5 8300H主要的变化就是频率的小幅度提升,基准频率和睿频都增加了100MHz,达到2.4GHz/4.1GHz,除此之外内存控制器最大可以支持到128GB了,老款为64GB,UHD Graphics 630核芯显卡频率也稍稍提升了50MHz。而NVIDIA新显卡相应的基础版是GTX 1650,最新的12nm工艺图灵架构让它的性能会有一个比较明显的增强,理论上会超出GTX

1050Ti一截,而且从首发产品的价格来看基本上就是替代GTX 1050Ti的存在,所以这个硬件组合可以说是加量不加价的选择。

具体产品方面,目前性价比比较高的是宏碁暗影骑士4,在Core i5 9300H和GTX 1650的基础上还有8GB内存和512GB NVMe SSD的组合,15.6英寸屏虽然没有高刷新率,但IPS面板72% NTSC色域是有保证的,内存和SSD也还可以继续升级,经典红黑造型也是“熟悉的味道”。

宏碁暗影骑士4

参考价格: **6499**元(首发预约5999元)

15.6英寸全高清 /Core i5 9300H/GTX 1650 4GB/8GB/512GB SSD



电竞新标配:i7 9750H+GTX 1660Ti

电竞游戏最主要的就是帧速要快,也就意味着需要相对更出色的硬件组合,从新平台来看就是Core i7 9750H和GTX 1660Ti的组合。其中处理器端的升级Core i7 9750H要比Core i5 9300H激进得多,依然是六核心十二线程的配置,但相对Core i7 8750H足足增加了400MHz,基准和最大睿频分别达到了2.6GHz/4.5GHz,在较高发热状态下也能拥有更高的性能下限,而且缓存从9MB涨到了12MB,内存最大支持128GB,核芯显卡也有频率提升。

而GTX 1660Ti也是基于图灵架构,虽然TDP比桌面版调低了35W,但性能在移动端依然可以踩在GTX 1060和RTX 2060之间,同样也是加量不加价的类型,这样的升级也能更好地应对新一代电竞游戏。而这类配置的游戏本里比较有特色的新品是雷神新911耀武,独特的16.6英寸微边框设计,体型并不会特别大,而且采用144Hz刷新率电竞屏,散热模组也采用了10mm直径热管,综合素质很不错。



雷神新911耀武

参考价格: **8299**元

16.6英寸全高清 144Hz/Core i7 9750H/GTX 1660Ti 6GB/8GB/512GB SSD

万元内的高性能之选:i7 9750H+RTX 2060

踩在万元以上上限价位的产品选择其实也有很多,但从性价比的角度来看,我们更推荐大家选择Core i7 9750H和RTX 2060的组合,因为这是此价位能够选到的最新,也是最强的硬件组合之一,特别是你不想去折腾准系统模具机型的话。这个价位已经可以拿下国产品牌里比较成熟的强力散热机型,并且还有大尺寸高刷新率电竞屏,内存容量也可以到16GB,甚至可以有机械轴键盘,提示到这儿大家应该知道我

在说谁了吧?没错,这个价位比较推荐大家考虑机械革命深海泰坦X9Ti。

这款微边框17.3英寸本的双风扇五热管四出风口散热设计很出色,再加上C面隔热做得比较好,即便在高负载下也不会有明显的热量堆积,在我们测试过的产品里它的散热性能也能名列前茅,当然这也跟它没有刻意去追求轻薄有关,所以很适合想要追求性能上限,但预算也不是特别高的玩家选择。

机械革命深海泰坦X9Ti

参考价格: **9499**元

17.3英寸全高清 144Hz/Core i7 9750H/RTX 2060 6GB/16GB/512GB SSD+1TB HDD



惠普星 15 笔记本消费者报告

大屏轻薄可以说是广大上班族最需要的笔记本设计特性之一,既能保证屏幕与键盘够大来提升工作效率,体型轻便也不会增加上下班挤公交的负担,而在这类产品中,惠普星系列算是比较有代表性的,那么它的实际体验又是如何呢?

值得点赞

体型轻薄,质感很不错
配置新,性价比较高
中高负载下散热较好

有待改进

续航比较短
没有预留升级空间

- 15.6英寸全高清
- Core i5 8265U
- GeForce MX250 2GB
- 8GB DDR4-2400
- 128GB SSD+1TB HDD
- 1.85kg



本机价格

5199元

消费者
综合评价

8分

编辑点评

大屏轻薄是一个重点发展方向

一般印象里,轻薄几乎都意味着小巧,但办公族群同样需要轻薄,但同时也要有足够大的显示面积来提升工作效率,所以大屏轻薄近年来就成为各大品牌主流家用本的发力重点,不仅仅是惠普,包括联想、戴尔、华硕、宏碁等品牌也都有类似的产品,不过大家要注意的是,当它的定位主流化甚至入门化的时候,妥协也会随之而来,比如惠普星15的电池容量和扩展空间就被压缩了,这时候用户应该做的就是按需选择,买适合自己的就行。

消费者:赵辉 职业:私企职员

没错,我就是那个既希望笔记本够大,又希望笔记本够轻,最好是比较好看耐看而又不会太贵的年轻人……还好在这些方面惠普星15似乎满足得都不错,虽然是15.6英寸但机身并不算大,放在我的背包里很轻松,而且单手就能拿着,有时候比较方便站着跟同事沟通工作。而且星15这款笔记本的质感我觉得很好,顶盖是金属的,而且银色比较耐看,在办公室使用也不至于太跳脱。但我觉得它比较明显的一个问题是续航有点短,我查了查它的电池容量只有41Wh,比很多小尺寸笔记本还要低,基本上连续工作4个多小时电池就只有20%左右了……所以充电器还是得随时带着。

消费者:王风武 职业:大学生

我是一名大三学生,最近正在备考研究生,这也是我买惠普星15的原因之一,它的性价比很不错,硬件配置很新,处理器和显卡都是最新款,而且机身比较轻,方便带到图书馆或自习室,我的专业也需要用到一点CAD设计,星15在简单设计时的性能也是足够的,而且这种情况下它的发热量和噪音并不大,控制得很出色。要挑剔的话,我觉得SSD的性能一般,而且容量偏小(星15就没有更大容量的SSD版本),但内部没有预留升级位,只能倒腾系统后进行替换,实在是麻烦,最近也就只能凑合用一下,有时间再换吧。

升级DDR4内存,这几款值得买

内存硬盘降价,让那些想要升级电脑的用户高兴得不行。编辑在文章中不止一次地跟大家提示,升级内存硬盘之后,平台性能的提升是相当明显的。如果你想趁着降价升级DDR4内存,在下叉之前,还有几件事需要提前知晓。

内存翻车影响大,内存插法有讲究

不少装机“翻车”的情况原因都出自内存。除开部分内存本身就有质量问题,其实错误的内存安装方式也可能是罪魁祸首。对于 ATX 甚至是 E-ATX 板型的主板来讲,多半都有 4 条或更多的内存插槽,一般玩家都不会土豪到把内存插槽插满,所以内存要插在哪些插槽里就要讲究一下了,否则就有可能会出现莫名其妙的兼容问题。

主流平台一般都支持双通道内存模式,例如目前流行的 AMD AM4 平台和 Intel LGA1151 平台,这类主板一般都提供两条或四条内存插槽,玩家可以使用两条或四条内存来组建双通道系统。当然,也可以插一条内存来组建单通道内存系统,或是三条内存来组建弹性双通道系统。

一般来说,玩家在插内存的时候可能会理所当然地优先选择靠近处理器的插槽,但实际上这样并不是最好的方案。兼容性最好的插法是单条内存插第二条插槽,两条内存插第二和第四条插槽。为什么要这样插?这是由主板上的布线设计决定的,当然,你要随便插也不是不能用,但在一些主板上就有一定几率遇到奇怪的兼容问题,例如需要开两次机才能启动、莫名重启、无法使用 XMP 等等。如果你要将主板内存插槽插满,那自然是不用担心这个问题了。

内存容量并不是越大越好,按需选择更重要

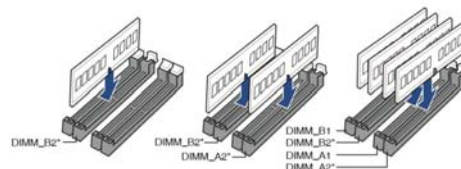
可能有很多人看到内存降价了,就打算买大容量内存。这样盲目购买,可能遇到平台不支持,或者是兼容性问题,很容易造成资源浪费,还是按需选择比较好。否则花了钱对 PC 性能也没什么提升就不划算了。选多大的内存容量,主要看你的电脑能否支持,以及用途是啥。这一点,你可以通过查阅主板的说明书来确定。

对于内存容量的选择,不同用途的电脑对内存容量的需求是不同的,还是要坚持够用就好的原则。如果你的电脑平时只是用于查看一些文档、表格或者只是其他单个应用时,4GB 内存勉强够用;如果还需要用到简单设计软件的话,8GB 就有点小了;若是你的工作是需要用 3D 设计或者

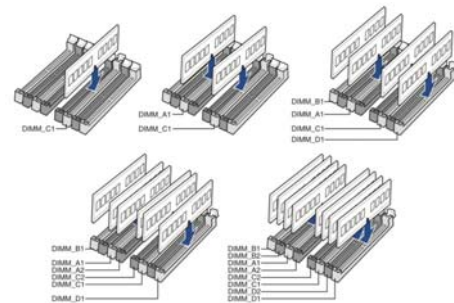
Intel 和 AMD 的高端发烧级平台都支持四通道,例如 X99、X299 和 X399。这些主板根据板型大小一般会提供四条或八条内存插槽(部分只支持 Core i7 7740X 和 Core i5 7640X 的 X299 主板虽然提供了四条内存插槽,但只支持双通道模式)。

不过,就算是发烧级土豪玩家,也很少把 8 条内存插槽插满(除非有使用超大内存的特别需求),因为这样会影响内存超频的上限,一般插四条组建四通道内存就可以达到频率和通道数的最佳平衡了。那么在八条内存插槽中插内存应该怎样插才是最佳方案呢?这类高端主板的八条内存插槽一般会分两组排列在处理器插座的两侧,总的来说就是双通道平台的插法再“镜像”一遍就可以了。

当只使用一条内存时,插在靠近主板 24pin 电源插座这一侧的第二条插槽上;增加到两条内存时,就在处理器插座另一侧“镜像”的插座上再加一条;增加到四条时,就插在处理器两侧内存插槽对应的 2 号和 4 号插槽上;增加到六条时,插在处理器两侧的 1、2、4 号插槽上。不建议使用除这些组合之外的内存数量,那会影响系统的内存兼容性和性能。



双通道内存插法解析



四通道内存插法

内存	内存插槽	4 x DDR4
	内存标准	DDR4 2666, DDR4 2133, DDR4 2400
	最大内存容量	64G
	双通道支持	支持
	三通道支持	不支持

主板说明书里有详细说明

是视频渲染软件,16GB 内存都有点吃力了,想要同时打开多个应用软件的话,肯定会卡。如果是玩游戏的话,像《绝地求生》,内存低于 16GB 就会卡,这是因为游戏优化带来的问题。现在不少游戏对内存的使用需求都在 4GB ~ 6GB,玩游戏的话配 8GB 内存显然是不够的,建议配 12GB ~ 16GB 才够用。当然,如果你说自己用不到大容量内存,那也有必要将电脑平台升级到 8GB 内存。可能你还在用 Win7,4GB 勉强够用,可大家都在用 Win10 了,你确定还不升级?而要用上 Win10 系统,内存标配 8GB 起。如今 4GB 内存的价格也跌至 200 元以下,可以考虑了。

内存条价格持续下跌,这几款可以买

如今内存价格确实感人,如果你想要组建双通道、四通道内存,从兼容性、稳定性等角度出发,这几款产品值得考虑。

金士顿 Fury DDR4 2400 内存

参考价:299 元 /8GB

金士顿 Fury DDR4 2400 内存选用高质量的 DRAM 芯片,并且通过严格的测试流程,保证产品的高可靠性和兼容性,为用户提供满意的使用体验。因为特殊的设计工艺,

市场上是不会出现假货的,请大家放心选择。同时,它可以与支持 DDR4 内存的系列主板实现出色的兼容,并充分发挥出性能潜力。它还支持 PNP 自动超频技术,玩家还可以进行轻松超频,提升系统性能。



宇瞻经典系列 4 代 DDR4 2666 内存

参考价:599 元 /16GB

宇瞻经典系列 4 代 DDR4 2666 内存采用优质原厂颗粒,并在生产过程中经过严格测试,并确保稳定性。金手指采用平滑曲线设计,既能保证安装稳固和信号传输的稳定,

也便于插拔。它可以充分满足你高效工作、快速游戏、流畅播放视频。16GB 容量能够满足大多数应用需求。另外,内存存在出厂前导入各式兼容性及稳定性测试,在各主流 DDR4 主板上完成多种兼容性验证,以达到出色的兼容性与稳定性。



海盗船复仇者 LPX DDR4 3000 内存

参考价格:619 元 /16GB

海盗船复仇者 LPX DDR4 3000 内存模块是以超频为重心的设计。其采用精心挑选高性能的潜力芯片。有着气势汹汹的外形,其铝制散热片能有效帮助内存散热,满足玩家

的游戏平台需求。这款内存支持 XMP2.0 无障的自动超频,它开启就会自动调整到适合 Vengeance LPX 套件的又快又稳定的速度,同时其出色的外观设计及散热能力也是众多玩家所追求的。



芝奇 Trident Z RGB DDR4 3000 内存

参考价格:239 元 /8GB

芝奇 Trident Z RGB DDR4 3000 内存透过彩虹般优雅的水流纹预设灯效,以 RGB 动态的方式表现出惊艳的幻彩渐层流动效果。游戏用户还可以通过控制软件,随心所

欲地设定个性化灯效,为电竞主机增添创意色彩。高品质严选 IC,与各大主板品牌进行了稳定性、兼容性以及效能性严谨测试,稳定可靠。同时,终身保固和完善的售后服务,让这款内存成为游戏玩家的必选产品。



选购点拨:平台升级内存,建议大家选购同容量同品牌的产品,避免出现不兼容的现象而造成内存“翻车”,浪费钱也浪费资源。如果你觉得现在价格还是贵,也可以再等等,6 月电商节的时候可能还会有一波利好等着大家。

《全境封锁2》笔记本显卡性能测试



最近可以说是3A大作扎堆,单单是与“病毒”相关的作品就有不少,比如重制的《生化危机2》,比如《僵尸世界大战》,当然也还有我们本期的《全境封锁2》,这些射击类大作对笔记本来说有着不小的挑战,不仅仅是显卡性能面临质疑,连操控体验玩家们也有了更多更具体的要求,那么哪些产品能更好地满足呢?

硬件需求似乎不高? 中低特效也有出色效果

《全境封锁2》的游戏剧本源自大名鼎鼎的军事小说家汤姆·克兰西,虽然斯人已逝近6年,但显然他的经典风格已经被育碧完整继承了下来,《全境封锁2》作为一款第三人称射击大作,光看游戏里的特效设置页面就已经足够让人“晕眩”,子项目足足有30个,而且其中不少设置需要重启游戏才会生效,相对要麻烦一点。

不过官方给出的PC配置需求表并不算特别过分,全高清分辨率Core i7 4790处理器+GTX 970显卡就能达到60fps水准:

全高清60fps推荐配置:

处理器:Core i7 4790/锐龙5 1500X
内存:8GB

显卡:GTX 970或RX 480

1440P 60fps推荐配置:

处理器:Core i7 6700K/锐龙7 1700
内存:16GB
显卡:GTX 1070或RX Vega 56

对于大多数笔记本来说全高清的性能就足够了,个别高配置玩家可以参考1440P分辨率的硬件配置。但事实上《全境封锁2》跟很多现代大型3A游戏一样,它的画面门槛其实相当高,即便是中低特效,在很多时候与最高特效相比也并不会明显落后,再加上这是一款具备电竞特性的游戏,因此其实更建议大家降低特效以求发挥高刷新率优势。当然,如果性能跟不上,我们认为流畅游戏的帧速门槛可以设置在45fps,在此之上就不会遭遇什么卡顿的问题。

全高清中特效友好度相当高!

所以这次测试的重点建议大家放在全高清中等特效的成绩上,当然,高特效对细节的提升还是有的,而且也能比较迅速地拉开显卡之间的差距,这次参与测试的GTX 1050Ti及以上级别笔记本均搭载了144Hz刷新率屏,所以部分低端机型还可以通过继续降低特效来实现帧速提升。

1440P最高特效GTX 1070以上就能搞定

《全境封锁2》是一款还比较适合输出到电视上用无线键鼠或手柄把玩的游戏,所以1440P最高特效输出对有这种想法的玩家来说就挺重要的,根据测试成绩来看,GTX 1070及以上显卡就能实现1440P的最高特效50fps输出,所以严格来说《全境封锁2》并不是一款“显卡杀手”,它的亲民程度还是挺高的。

全高清高特效,GTX 1060是性价比较高的选择
降低分辨率到全高清后,所有显卡帧速都会有

一个明显的提升,这对于中低端产品来说就是增加了流畅的可能,而高端机型则可以发挥高刷新率带来的视觉优势。就全高清高特效来说,GTX 1060可以达到50fps,而比它更低的GTX 1050Ti则只能到27fps,两者的差距比较明显,所以如果想要高特效,就得选GTX 1060。

中低特效下,GTX 1050也能一战

正如前文所说,《全境封锁2》在全高清分辨率中等或低等特效下依然可以保持较好的视觉效果,这也就意味着更多人入门级GTX 10系显卡也能流畅体验这款大作,比如GTX 1050Ti在中特效下可以实现近50fps的帧速,而如果降低到低特效,GTX 1050也能达到45fps的流畅门槛以上。因此严格来说,《全境封锁2》是一款对硬件配置并不“挑食”的作品,大多数GTX游戏本玩起来都没问题。

《全境封锁2》笔记本显卡测试表

	1440P 最高特效	全高清 最高特效	全高清 高特效	全高清 中特效
RTX 2080 Max-Q 8GB @Core i7 8750H	58fps	76fps	88fps	97fps
RTX 2070 8GB @Core i7 8750H	60fps	79fps	95fps	106fps
GTX 1080 8GB @Core i9 8950HK	57fps	73fps	93fps	102fps
GTX 1070 8GB @Core i7 8750H	49fps	68fps	84fps	95fps
GTX 1060 6GB @Core i7 8750H	32fps	50fps	62fps	77fps
GTX 1050Ti 4GB @Core i7 8750H	N/A	27fps	38fps	47fps
GTX 1050 4GB @Core i5 8300HQ	N/A	N/A	31fps	39fps
GeForce MX150 2GB @Core i7 8550U	N/A	N/A	N/A	N/A
GTX 1060及以上机型为双通道16GB内存,其余机型为单通道8GB内存				

别落伍了! 今年的游戏本会有这些新变化!

每年的游戏本都是伴随新处理器和新显卡的问世而更新,而且随着硬件配置越来越容易堆砌,想要单纯靠规格数据来闯荡市场早已行不通,玩家对新设计的要求是越来越高,所以在今年我们还会看到以下这些新的游戏本变化,有一些是在原有基础上的再升级,也有一些是纯粹的新事物。



首先第一个升级点是屏幕,最新款华硕ROG游戏本以及技嘉Aorus 15已经开始启用240Hz的电竞显示器,这个设计将在新一代的高端游戏本上成为新的标

配,以拉开与主流价位游戏本144Hz的差距。240Hz意味着开启垂直同步的情况下帧速上限可达240fps,这对于一些大型3D游戏来说或许并没有什么用处,因为硬件性能跟不上,但对于MOBA类游戏比如《英雄联盟》,这个高帧率就很有帮助,可以更柔顺更准确地进行游戏操控,当然,如果硬件性能较强,也有很多3D电竞游戏在实用设置下也能达到超过144fps的帧速,这时候240Hz还是很管用的。

其次是散热设计,特别是高端游戏本,比如像宏碁掠夺者战斧700那样可以将整个C面向下滑动,露出隐藏于下方的两个巨大的进气通道,并自动进入到超频状态,性能提升的同时散热结构也不会影响到操控键盘的手指手掌部位,这种为了提升散热的新设计思路在20000元级的高端游戏本上也会更多地出现。

还有大屏化趋势,今年几乎所有游戏品牌都开始发力推比15.6英寸更大的机型,比如雷神有16.6英寸的新911,机械师、宏碁等品牌主流机型也开始推17.3英寸产品。大屏对于游戏代入感的提升是很明显的,而且可以看到更多的画面细节。更宽的键盘区域有利于操



控,内部空间的增加既可以增加散热空间,也能塞进更多的升级插槽,从各方面来看大尺寸的优势都很明显。而且这些大尺寸机型也都考虑到了体型的问题,虽然可能需要额外准备一个较大尺寸的背包才能收纳,但便携性并不会会有太大的变化,同样适合绝大多数游戏玩家选择。

iPhone独享,《刺激战场》8倍镜“物理外挂”

作为长期霸占游戏下载榜单的国民手游,《刺激战场》的热度一直居高不下。玩这个游戏,精髓就在于能够提前发现敌人,在大家视距相同的情况下,如果你能有一个高倍瞄准镜,那自然是比对方看得更清楚。

其实,在iPhone上有一个“独门秘笈”,让你不用拼人品捡装备,开局就自带8倍镜,完全可以让你赢在起跑线。而且这个堪称“外挂”的方法绝对靠谱,是iPhone自带功能,丝毫没有封号的风险,你信吗?

自带屏幕缩放功能

其实,这个功能就是每个iPhone自带的缩放功能(其实iPad也有,任何搭载iOS的设备都可以使用这个“外挂”),你只要进入“设置→通用→辅助功能”就可以看到它了。

使用也非常简单,默认状态下,用三个指头双击屏幕即可开启全屏缩放,这时所有界面都已经放大,别慌,再次三指双击即可恢复。在这里,将“缩放区域”改为“窗口缩放”,然后将底部的“最高放大级别”调到5~8倍即可。

接下来就可以进入《刺激战场》开启吃鸡之旅了,不过在此之前,强烈建议大家将“显示控制器”打开,这是一个类似辅助触控(也就是大家熟知的小白点,AssistiveTouch)的东西,你可以将它拖放

开镜无延迟,攻防都适用

接下来你要做的只是仔细调整放大镜的大小,然后将它拖放到准星附近居中即可,另外,控制器最好放在游戏中开/关瞄准镜的旁边或者任何你自己觉得顺手的地方,避免按错。提醒大家别贪心,虽然放大区域越大看到的越清楚,但是这样也容易遮挡视线,反而不便操作,当然,你一定要熟悉双击控制器开/关缩放功能这个操作,以便在战场上根据实际情况切换视角。

设置完成后就可以看看效果了,接下来进入实战演练,双击控制器之后可以看到,“开镜”几乎是一瞬间就完成了,几乎没有延迟,无论打开还是隐藏缩放界面都非常迅速,而且操作也非常简单,完全游刃

适用于每个人的辅助功能

其实,不光是在《刺激战场》这样的游戏中,缩放功能的适用性非常广,手机上的任何操作都可以用到这个功能。特别是对于年纪较大或者说视力不太好的人群,使用这个功能可以有选择性地放大某个区域(比如阅读时,或者想要放大查看图片等等),而不是像某些手机的“老年模式”一样,一刀切地全屏放大,这样操作体验会很不好。

而且,你也可以在缩放设置中,开启“智能键入”功能,这样在打开键盘(输入法)的时候,缩放功能会自动切换到文本区域放大显示,而键位并不会受到影响,可以在不影响输入操作的情况下解决问题。

不仅如此,在辅助功能中,还有朗读屏幕、旁白

并停靠在屏幕上任何位置。操作也很简单,单击它可以打开/关闭设置,双击则是开启/关闭缩放功能,而且还支持点击之后滑动,控制缩放区域移动。

建议大家进入游戏之后在训练场慢慢体会一下缩放功能,熟悉操作,才能在正式比赛中大杀四方。打开设置,第一个是开/关缩放功能;第二个是全屏/窗口缩放;第三个是调整放大镜大小,也就是缩放的区域;“选取滤镜”建议选择为“无”;最后一个就是开启/隐藏控制器,如果不小心点到这个按钮将控制器隐藏了也不要慌,就算是在游戏中也可以用三指双击屏幕,呼出缩放功能后点击窗口底部的横线也是可以打开设置菜单的,再将其显示出来即可。

有余。

而游戏中自带的8倍镜开/关过程明显是有延迟的,有一个明显的展开镜头并且逐渐放大的过程,在瞬息万变的战场上,这点延迟有可能会要了你的命。

另外,你还可以使用3D Touch功能,重按控制器之后移动手指,手指移动到哪就可以放大查看该区域了,松开手指之后缩放窗口就会自动消失,完全不影响接下来的战斗。这样的操作非常适合准备攻打某个战略点的时候迅速获取前方敌情,或者在蹲守高地的时候,“扫描”山下是否有敌方突袭,都是非常适用的。

等功能,即便是盲人,在家人朋友帮忙设置好之后,也能点击屏幕某个位置,让iPhone朗读屏幕上的内容,不光是文字,还可以尽可能地描述图片中的内容,告诉用户照片上是一棵树、一条狗或者微笑的面孔,让他们也“看到”手机上显示的内容。

除了对于视力障碍人士的帮助,对听力障碍、肢体与活动能力障碍的人群也提供了相关的功能,苹果和多个设备制造商合作,推出了许多款专为iPhone/iPad打造的助听器器和声音处理器,并且提供了一整套特殊的交互操作,另外,大家熟悉的Siri、听写等功能,也能为用户提供很多实用帮助。

总结

也许,对于大多数人来说,这些功能几乎从没用过,甚至很长时间内都用不到,但是苹果并没有因为这样就不做这些功能。相反的,这些反而是苹果最在意而且一直在努力完善的地方。在苹果官网上,也提供了辅助功能相关的专题页面(<https://www.apple.com/cn/accessibility/>),在这里讲了许多真实的故事,并且通过图片、视频以及文字描述等方式,让残障人士也能了解并学习如何使用苹果设备来改善自己的生活。

正如苹果所说的,“能贴近个人,更能适合众人”。的确如此,苹果的设备是为了“让每个人都能使用”而设计的,并不是为了迎合市场,为了赚更多钱而做大多数人想要的功能。对于小众用户,苹果也并没有放弃,而且,正是这些小众用户,他们更需要帮助,苹果所做的,就是关爱每一个用户,尊重每一个用户,尽可能地让每一个人都拥有使用电子产品的权利,享受科技带来的快乐。



在辅助功能中开启“缩放”即可使用



建议在设置中开启控制器



调节缩放区域并放在瞄准镜附近



朗读屏幕、旁白等功能可以帮助视力障碍人士使用iPhone



苹果为失明、失聪以及行动不便人士提供了非常多的针对性功能



最近各家都在出新品,牛大叔想说的是:如今的新品不缺性能,但也不缺猫腻。笔记本的性能越来越强,但猫腻反而越来越多了,各种狗血的压缩成本,各种奇葩机型层出不穷,所以,大家在购买前一定要关注购机帮你评微信公众号,在后台留言。描述清楚自己的预算、应用(用来干什么)、机型类型和尺寸,以及品牌喜好,牛大叔团队会人工回复你,帮你推荐和抉择。

也请大家把购机帮你评微信公众号推荐给你的同学、朋友,这样你也可以摆脱“帮助购机=终身质保参考”的烦恼啦^_^#。
欢迎扫描左侧二维码关注购机帮你评!

牛大叔购机经验谈

MagicBook 2019款相对上一代更完善,但竞争对手购买价值也极高

这两天咨询MagicBook 2019款的朋友比较多,一个比较集中的问题就是:多这几百元是否值得呢?其实答案是非常明确的:值得!

采用第二代移动锐龙处理器Ryzen 5 3500U的MagicBook 2019款全面采用了PCI-E SSD,而且引入了指纹识别。而上一代,只有512GB SSD版才是PCI-E SSD的,而且没有指纹识别。也就是说,新款的MagicBook在配置上算是无短板了。

性能方面的提升也肯定是有的,按照目前已知的数据,至少有10%的处理器性能提升(不过显卡端没有明显提升,但也不苛求了,反正提升了,也干不过MX150/MX250;不提升,也干得过UHD

620)。虽然这10%的处理器性能提升并不能带来什么实质性的变化,但结合上PCI-E SSD和指纹识别,提价不到10%,性价比还是超高的。如果要考虑,就考虑新一代吧。

对了,说到MagicBook 2019款,它的竞争对手也不得不说——i3版本的华为MateBook 13,一款搭载i3 8145U处理器、双通道8GB内存、环境光识别感应和指纹识别的2K超清屏轻薄本。如果各位不玩游戏,只是希望买一台便宜好用的轻薄机型,那么促销价3999元的MateBook 13其实更值得考虑——毕竟在品牌定位,在屏幕素质和机身轻薄程度上,MateBook 13都更胜一筹。



MagicBook 2019是时下购买价值很高的轻便网游本



i3版的MateBook 13是MagicBook 2019款的重要竞争对手

高频问题解答

要买新品抓住首发,但注意 RTX 机型都不便宜

Q:大叔,这两天游戏本新品爆发了,我要买第九代酷睿游戏本新品,是现在买还是等一阵儿啊?

A:根据这两年“首发价格是阶段性最低价”的玩法,你要买新款游戏本,那几个月来的最佳时机就应该是“首发促销”,所以要买就要赶快。不过这里牛大叔也得提醒各位,目前看来,搭载RTX显卡的游戏本价格还是要贵不少,如果各位预算不是

特别充足,建议从新款GTX显卡机型入手——实际的游戏帧速不会有太大差异,但是价格会便宜不少。另外也给打算尝鲜光线追踪的朋友一个建议:现在光线追踪技术在游戏中尚不普及,而且真正要跑得流畅,笔记本端至少也要RTX 2070,RTX2060就算了吧。

除了处理器和显卡,更应关注游戏本新品的内存和存储进化

Q:牛大叔,最近我发现你的购机推荐里面,提到游戏本或高性能本,你通常都会补充一句“建议升级内存到16GB”,这是基于什么考虑呢?另外这一波新品上市,除了处理器和显卡更新,还有什么看点没有?

A:大家有没有想过,上一代主流价位游戏本的出货主力GTX 1050Ti/1060显卡,对应的是之前的顶级显卡GTX 970M/GTX 980M,这样高端的显卡,长期标配寒酸的8GB内存——应该说国际厂商激烈的市场竞争导致了配置端的严重畸形。要发挥这些显卡和i7处理器的性能,实际上至少需

要16GB内存。所以,结合最近内存普遍降价,我们开始重点推广和普及16GB内存。

这一波新品上市,大家也要注意内存的容量问题。机械革命这类认真做产品的新锐厂商已经喊出了“标配16GB+512GB SSD”的口号,这才是真正着眼应用的创新,打造“无配置短板”的产品。换句话说,我们认为到了第九代酷睿游戏本这一波,应该普及16GB内存,同时普及512GB SSD了——最差也应该是256GB SSD了。如果国际厂商还在玩标配8GB+128GB SSD,那真的应该被时代淘汰了。

商用电脑QA

商用采购再图便宜也不能“破底线”

Q:最近公司采购办公用笔记本,主要是打字办公和处理一些在线交易。老板给的建议是4GB内存/500GB硬盘,我告诉老板这配置运行Win10会很慢,严重影响工作效率,但老板比较固执,这该怎么办?

A:你坚持自己的看法是正确的!4GB内存/500GB HDD运行Win10不是慢的问题,是卡得吐血的问题。Win10从设计的机制上,就需要至少8GB内存,而且一定要有SSD才能较流畅运行,再不济,也得是个1TB HDD,都会比500GB的快得多(物理结构决定的)。另外,4GB/500GB HDD不仅是破底线的配置,还会严重影响磁盘寿命,等于是几千元投资快速打水漂——你可以把我说的话给老板看。节约固然重要,但是凡事都不能破底线。

ThinkPad X390的价格已可买到Latitude 7000系列同配机型

Q:最近看了牛大叔做的ThinkPad X390评测,总体感觉是除了键盘的确不给力外,也还算轻便,6999元的价格也可以接受。最近正好打算买几台商用本,X390是不是最好选择呢?

A:6999元的价格是京东上的零售价,在商用渠道/分销商处购买应该还可以少一点钱。“是不是最好的选择”这个问题,我无法定性告诉你,因为“最好”并不是一个客观准确标准。但是,戴尔的Latitude 7390、7490,在商用经销商处,拿到同配置(第八代i5/8GB/256GB SSD/FHD IPS),价格应该不要6999元,或许6600元就能拿下。而Latitude 7000系的键盘比X390好得多,这是个客观事实。另外,Latitude 7490的电池容量也应该会更大。你可以多对比一下再做抉择。

大牌无线耳机600元以内也有好选择

Q:我想买个耳机玩游戏,要求是无线连接,预算在600元以内,不知道能不能买到大牌产品呢?

A:国际大厂的无线游戏耳机价格普遍不便宜,一般都在千元左右,不过也有价格比较实惠的产品,比如美商海盗船 HS70 Wireless。产品外观设计简约沉稳不花哨,佩戴体验和游戏性能上都能满足玩家对于一款高端游戏耳机的需求。考虑到这款产品的价格还不到700元,算得上是名牌无线游戏耳机的实惠之选。

买NVMe M.2要注意散热

Q:最近在看NVMe M.2 SSD,看到很多玩家说这种产品发热量很大,使用时要降温,不知道是不是真的?

A:NVMe M.2 SSD发热量高确实是个问题,但这并非无法解决,提升其散热性能的方案很多。如果你觉得仅仅靠一个被动散热片还不够的话,那么还可以选择带热管或带风扇的散热片,就能进一步提升NVMe M.2 SSD的散热性能了。另外,不少主板在M.2插槽处也带有散热片,你直接选择这样的产品就行。

迷你电脑怎样打造？看这篇你就变高手

对于大众用户来说,家里第一台电脑肯定要全能主力机,而在组装第二台、第三台电脑的时候,多半就要考虑一下个性化和针对性应用了。而不少DIY玩家对体积小而性能也不弱的强力型迷你电脑就非常感兴趣,这类迷你电脑不但占用空间小、可以担当HTPC或客厅游戏机,还可以尝鲜各种非Windows操作系统(你懂的)、捣鼓各种软硬件工具……当然,要打造一套体积和功能都令人满意的迷你电脑还是有些讲究的,下面就和大家分享一下笔者的经验吧。

迷你电脑选Intel还是AMD平台？

打造迷你电脑必须要优先考虑整机的功耗和发热,毕竟机箱体积有限,配件发热太大必然会导致热量堆积,电脑过热降频乃至死机。因此,不少玩家按照以往的经验,倾向于选择功耗发热方面口碑较好的Intel处理器来打造迷你电脑。其实,按照目前市面上处理器的实际表现来看,Intel和AMD的处理器都有适合迷你电脑的型号,采用12nm工艺的AMD锐龙处理器在功耗和发热控制方面同样表现出色,关键看玩家怎么选。

Intel处理器方面,如果考虑迷你电脑的功耗发热限制,可以选择TDP为65W的第八代、第九代酷睿i5(或者更低的型号,这个看用户性能需求而定),再往上选择酷睿i7当然也不是不可以,但就需要在散热方面考虑更多、花更多预算,同时机箱和散热器的选择面也变得更窄。例如酷睿i7 8700K/i9 9900K等高性能、高TDP的型号,就需要搭配高端风冷/水冷散热器才能不至于过热降频、发挥出全部性能,而支持安装高端散热器的迷你机箱,不但价格较高,而且在体积方面也做不到极致了。

AMD处理器方面,我们认为锐龙5系列作为迷你

电脑的上限是综合性价比最好的选择。道理与前面Intel处理器一样。当然,采用12nm先进制程的锐龙5 2600/2600X综合性价比最好,功耗与发热控制、自动加速频率管理机制也更完善,实际满载温度和同级竞品持平,并没有过热的现象,玩家完全不用担心。如果玩家对性能要求没那么高,并且只考虑整合显卡平台,那锐龙5 2400G/锐龙3 2200G也是上佳之选,最强核显实至名归。

至于Intel和AMD两大平台可选的迷你主板,都有不错的选择。Intel方面,mini-ITX架构的Z390/Z370产品很丰富,而玩家不想在迷你机箱散热吃紧的情况下超频的话,选择mini-ITX的B360也是相当实惠的。AMD方面,mini-ITX的B450是最好的选择,迷你机箱不能玩双显卡,自然也用不着X470这样的顶级型号,而B450已经具备400系最重要的几项黑科技(PBO、StoreMI等等),且可支持下一代3000系锐龙,对于迷你电脑来讲完全够用了。特别值得一提的是,不管是Intel还是AMD平台的mini-ITX主板,都能很好地支持M.2固态硬盘并搭载了无线网卡,这也是迷你电脑的刚需配置。

迷你电脑要不要配独立显卡？

不少玩家打造迷你电脑都只是为了一些轻应用和性能需求较低的游戏,因此确实也用不着搭配高端独显。不过对于一些比较发烧的玩家来讲,既要求电脑有迷你的体积,也要求它能提供强悍的游戏性能、能流畅运行游戏大作甚至是提供电竞级的帧速,因此独立显卡对于他们来说是必需的。

那么市场中的迷你电脑机箱是否有支持安装高端独立显卡的呢?答案是肯定的,只不过这部分迷你机箱的体积会比纯整合平台迷你机箱稍大一些,有些增加了机箱的宽度来支持常规安装方式安装显卡,而另一部分则增加了机箱的高度,采用PCI-E延长线的方式来支持旋转90°安装显卡。不过,即便如此也并不是说迷你机箱

可以支持所有强力独显,毕竟还是要考虑散热问题,建议搭配TDP 200W以下的独显(RTX2070/RX580或更低)以保证其工作温度在安全值内,同时也要注意显卡长度是否超过机箱所兼容的最大值。

此外,如果玩家打造迷你电脑希望能流畅玩游戏大作,但又功耗与发热足够低、不需要特别高的画面特效,那也可以考虑AMD的锐龙APU系列,其内置的Vega核显性能堪比GT1030独显,超频模式下甚至超越GT1030,在1080P分辨率下甚至能玩3A游戏大作,如果使用720P分辨率和中画质,甚至可以达到流畅的程度——要知道不光是现有的XBOX One系列和PS4,连PS5都打算配备新一代APU了,可见AMD核显潜力非凡。

两套经典迷你电脑配置送上！

前面分析了这么多,相信新手朋友会有些晕,那么我们就直接送上两套经典的迷你电脑配置,大家直接按图索骥也可一步到位轻松搞定！

Intel强力独显型			
处理器	酷睿i5 9400F	1399元	性能足以应对当下游戏大作,65W的TDP也易于迷你机箱发热控制
散热器	ID-COOLING IS-VC45	199元	仅有45mm高,配备均热板底座
内存	芝奇DDR4 2666 8GB × 2	498元	16GB双通道大内存,便宜量又足
主板	华硕ROG STRIX B360-I GAMING	999元	顶级mini-ITX B360,不用多说
显卡	华硕TUF RTX2060-O6G-GAMING	2799元	双风扇RTX2060代表作
硬盘	HP EX900 500GB	499元	高性价比M.2固态硬盘
机箱	银欣小乌鸦RGB RVZ03	699元	支持大电源/独显的超薄迷你机箱
电源	航嘉HYPER 550	279元	一线铜牌550W,性价比突出
参考总价	7371元		整体性能达到中高端主机水平

AMD超值核显型			
处理器	AMD锐龙5 2400G	1199元	高频+单CCX低延迟设计+最强核显+65W,还要啥自行车?
散热器	猫头鹰NH-L9a-AM4	329元	高度仅37mm,小巧高效
内存	芝奇DDR4 2666 8GB × 2	498元	16GB双通道大内存,便宜量又足
主板	技嘉B450 I AORUS PRO WIFI	999元	高规格大雕级迷你B450
显卡	内置RX Vega 8	0元	能挑战GT1030独显的最强核显
硬盘	HP EX900 500GB	499元	高性价比M.2固态硬盘
机箱	迎广肖邦	559元	自带150W迷你电源,极致小巧
电源	航嘉HYPER 550	279元	一线铜牌550W,性价比突出
参考总价	4362元		高性价比强力极致超薄整合主机



非要把酷睿i9 9900K这样的旗舰U塞进迷你机箱,那你就得花更多预算在散热方案上



如果给迷你电脑选配高端处理器和显卡,建议选择恩杰H200这样支持水冷的ITX机箱



mini-ITX主板定位一般都高于普通主板,因此规格反而要高一些



ITX机箱也可以通过转接线的方式支持独显旋转90°安装,性能与超薄机身兼得



在迷你机箱中安装独显,最好选择不超过双槽双风扇规格的类型,避免安装冲突同时留出更多散热风道空间

化繁为简,微软Office按需安装并不难

微软的 Office 是很多用户经常使用的一款办公软件,虽然这款软件的功能非常强大,但是现在想要安装这款软件非常不容易。以前安装老版本Office的时候,用户可以根据需要选择安装对应的功能模块,而新版本Office则要求用户将所有的功能模块都安装在系统中,这样不仅会占据大量的磁盘空间,而且还会影响到其他软件的使用。那么如何才能按需安装微软 Office 的最新版本呢?

安装专业的管理软件

其实微软官方也注意到了大量用户的反馈,因此提供了一款名为 Office Deployment Tool 的工具软件,通过它就可以自定义部署安装 Office 的功能模块。由于这款工具没有图形化的操作界面,对于普通用户来说操作比较困难,因此普通用户可以使用在它的基础上开发的 Office Tool Plus 这款工具软件。

首先登录到 Office Tool Plus 的官方网站下载它的最新版本(<https://otp.landian.vip>),第一次运行该工具会弹出一个对话框,要求用户设置该工具的下载路径,系统通常会自动设置为系统桌面,用户只需要点击“立即更新”按钮(图 1),就可以下载该工具所需要的



删除已有的软件残留

当文件下载完成后,就可以进入到这款工具的操作界面,现在点击左侧工具栏中的“管理”按钮,这样工具就会对系统中安装的 Office 软件进行判断。之所以要进行这样的操作,是由于有时候用户在卸载 Office 软件时,还会在系统中保存大量的残留信息,从而使得



在安装新版本 Office 时出现问题。

如果发现系统有老版本 Office 软件的残留信息,那么直接点击下面的“卸载全部”按钮,就可以进行卸载操作。如果点击该按钮没有效果的话,也可以点击“强制移除 Office”下的“开始”按钮进行操作(图 2)。

安装需要的功能模块

当旧版本的 Office 卸载完成以后,现在点击左侧工具栏中的“安装”按钮。接下来在右侧窗口的“Office 套件”列表中选择需要安装的 Office 版本,该工具目前支持安装 Office 2016、Office 2019 以及 Office 365 等。

需要注意的是,在默认状态下,Office Tool Plus 下载的是最新版本的 MS Office,虽然用户可以选择通道、细调版本号,但无法下载老版本的 Office。这时候可以点击“查询版本号”来选择旧版本 Office,这是比较容易出问题的,因为 Office Tool Plus 在这里使用的是 MS Office 的内部版本号(图 3),分别对应大家熟知的 ProPlus 专业增强版、Retail 零售版、Volume 批量版、Standard 标准版等。

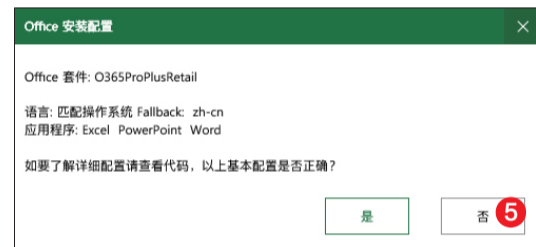


接下来在“应用程序”中勾选需要的功能模块,一般的办公用户只需要安装 Word、Excel 和 PowerPoint 三个模块即可。再在“语言”列表中勾选“zh-cn”,然后其他的选项按照默认设置,最后点击“开始安装”按钮即可(图 4)。

这个时候会弹出一个提示框,要求用户对刚刚的设置内容进行确认。建议用户认真进行检查,如果有问



题的话点击“否”按钮重新进行设置。如果没有问题的话点击“是”的按钮,这时工具就会开始进行软件的下载准备操作(图 5)。当准备工作完成后开始进行 Office 软件的下载,通过弹出的对话框用户可以看到下载的进度。



当下载完成以后就会按照用户上面进行的配置,对需要的功能模块进行安装操作。其实从软件下载开始就不再需要任何的人工干预,用户可以利用这段时间忙其他的事情,直到软件安装完成后发出提示音为止。

同时,Office Tool Plus 还提供了激活选项。用户可以通过导入许可证、连接 KMS 服务器等方式,对安装的 MS Office 进行激活,而文档转换选择则提供了常用文件格式之间的转换,再加上提供的文档格式图标修复、VBS 文件关联的工具箱,给白领的日常办公应用带来了方便。

可以说,Office Tool Plus 以免费和小巧,让办公人员可以轻松完成 MS Office 的安装、卸载等工作,用户还可以定制安装 MS Office 组件,省却“全家桶”式的干扰,是安装 MS Office 2019 和 Office 365 的利器。

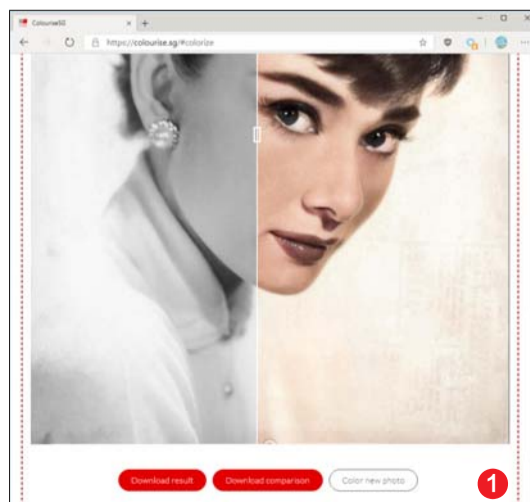
抛弃Photoshop快速处理图片

Photoshop 是一款功能强大的图片编辑软件,但正是由于它的功能非常丰富,因此对于很多初学者来说反而有些无从下手。但是在日常生活和工作中,毕竟会遇到一些图片需要处理。这时我们可以利用一些傻瓜化的云端服务,在线完成一些图片的快速处理操作。

黑白照片变成彩色

包括 Photoshop 在内的众多图片编辑软件,都可以利用滤镜功能将彩色照片一键变成黑白照片,这样就可以让照片变得有一些怀旧的感觉。但是如果我们想逆向操作,将黑白照片变成彩色照片,则非常麻烦。现在利用 ColouriseSG 这个云端服务就可以很方便的完成。

首先通过浏览器打开 ColouriseSG 云服务的网站(<https://colourise.sg/>),点击网页里面的“Try it



yourself”按钮。在弹出的网页中可以看到一个由虚线构成的区域,现在我们点击虚线框中的“Select photo”按钮。在弹出的对话框中选择要进行上色的黑白照片,选中完成以后就可以完成图片的上传操作。当图片上传到云端服务器后,就会自动对照片进行着色处理。

而且在预览窗口的正中,我们可以看到一条对比拖曳线,通过鼠标可以将拖曳线向左或者向右随意滑动,这样我们就可以将原始照片与处理后的照片进行快速的对比操作(图 1)。如果用户对处理后的效果非常满意的话,那么就可以点击照片下方的按钮,从而进行处理图片的下载操作。不过该云端服务提供了两个下载按钮,其中“Download result”这个按钮可以让用户直接下载处理后的彩色照片,而“Download result comparison”这个按钮则可以下载黑白与彩色的对比照片。

👉 下载32张

上接31版

制作蒙太奇效果

蒙太奇是常见的一种图片处理特效,用户通过将多张小图片组成一张大的照片,使得照片通过远看以及近看呈现出不同的视觉效果。现在利用 EasyMoza 这个云端服务,就可以非常方便地完成蒙太奇效果的处理操作。

首先通过浏览器打开 EasyMoza 服务的官方网站(<http://www.easymoza.com>),接着点击工具栏右侧的英国国旗按钮,在弹出的菜单中选择“中文”,使得网站界面变成大家熟悉的中文页面。接下来点击网页中的“创建马赛克图片”按钮,在弹出的网页中根据提示点击“选择图片”按钮。然后在弹出的对话框中选择“我的文

件”,在弹出的对话框中选择蒙太奇效果的主体照片。

当主体照片加载到网页的预览窗口后,点击旁边的“继续”按钮。接下来再一次点击“选择照片”按钮,在弹出的对话框中选择构成蒙太奇效果的小图片。由于普通用户都没有大量的小图片可以选择,因此该网站为我们提供了多种小图片的组合,其中包括猫、马、花等。从中选择一个需要的类型后,在旁边选择小图片构成的密度,密度越大看上去的蒙太奇效果就越好。接着点击“继续”按钮就可以进行蒙太奇效果的制作,制作完成以后用户可以看到预览图。通过图片下方的加号和减号按钮,就可以对图片进行近看以及远看的操作(图2)。

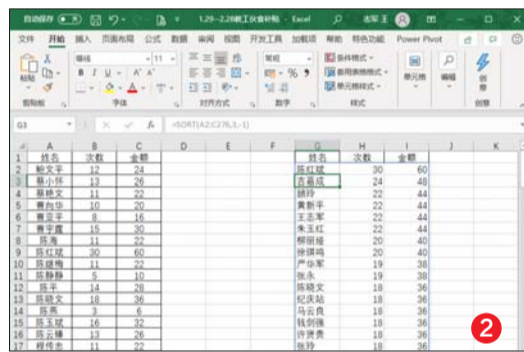
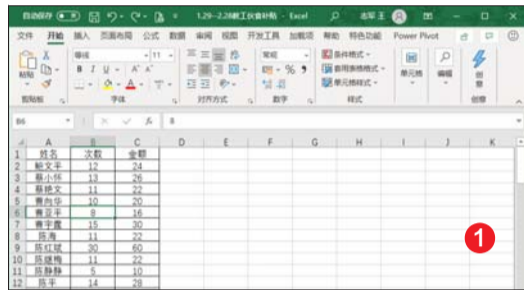


在Excel中巧妙实现排序操作

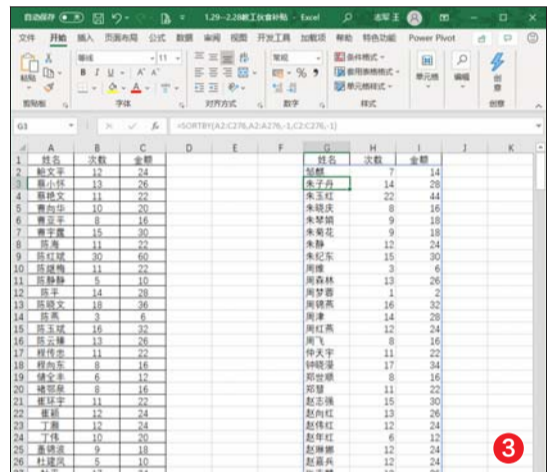
在日常办公中,用户经常会进行排序操作,微软 Excel 提供了相应的功能按钮,但这种排序方法并不利于数据的频繁更新,但对初级办公用户来说,撰写公式进行排序,难度确实太大了一些。其实,如果你已经加入 Office 预览计划,那么可以借助排序函数 SORT 实现排序操作。SORT 函数可以对数据进行排序,公式语法如下: =SORT(数据源,[排序列/行],[升序/降序],[按行/列排序])。

如图1所示的数据,现在要求对“金额”列进行降序操作:首先将列标题复制到空白区域,在编辑栏输入公式“=SORT(A2:C276,3,-1)”,这里的“A2:C276”表示需要排序的范围,“3”表示排序依据为第3列,“-1”表示降序(升序用“1”或默认省略),执行之后即可获得图2所示的排序效果。

SORT 函数是对单一列进行排序操作,如果需要同时对多列进行排序,那么需要借助 SORTBY 函数,公式语法如下: =SORTBY(数据源, 排序列 1,[升序/降序],[排序列 2],[升序/降序]...[排序列 126],[升序/降序])。



仍然是图1所示的数据,现在要求首先对“姓名”进行降序操作,接下来对“金额”进行降序操作,此时可以使用公式: =SORTBY(A2:C276,A2:A276,-1,C2:C276,-1),各参数的含义如前所述,与 SORT 函数一致,公式的执行效果如图3所示。



破季订阅纸质《电脑报》 有礼活动开始啦



手机淘宝扫一扫
电脑报生活馆订阅二维码



邮局订阅热线
11185

订阅2019年6月-12月《电脑报》
单价**147.00元+1元**即可购买
电脑报定制版天堂伞或者
电脑报25年珍藏版T恤
(二选一)

活动时间:即日起到5月31号止
详情请咨询客服

电脑报生活馆网址:
dnbbook.taobao.com

全年订价
250元

邮发代号
77-19



纪念版T恤 **或** 定制版天堂伞

报社地址:重庆市渝中区双钢路3号,科协大厦1306室
电话:023-63863737 传真:023-63863737 邮编:400013

最终解释权归重庆电脑报经营有限责任公司所有

师姐私藏的夏日好物,你却一个都没有?

热热热太热了,我大重庆马上就要进入吃西瓜的季节啦!本期师姐就安利7款私藏的夏日好物,平时都不告诉其他人的那种,大家赶紧安排起来呀,不然到时候再入手就涨价啦!

价格: **69元**



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/hby.htm

有机地球护鼻油

一到换季,师姐就感觉鼻腔会特别不舒服,有鼻炎的小伙伴应该会知道这种感觉,然后师姐找到了这款来自“有机地球”的护鼻油。它的主要成分是由琼崖海棠油、乳木果油、苜蓿等天然植物提取制成的,所以更加环保安全。使用时用手指蘸取一点,轻揉后点到鼻腔,伴随着草药味会感觉吸进的空气很干净,还有一丝清凉的感觉。而且晚上在鼻腔内涂抹一圈,鼻塞也会有所缓解哦。这样一小罐有9g浓缩的膏体,正常使用2个多月还是没问题的。

价格: **69元**



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/lyzmj.htm

台湾陈皮柚子蜜饯

夏天来了,总是胃口不好,而且一到下午喉咙也沙哑难受,这款来自台湾的陈皮柚子蜜饯就是师姐最近找到的超好用的单品!它采用了“九蒸、九晒、九烘”的技术——先把金枣、甘草、陈皮、蜂蜜、薄荷、枇杷等食材搅拌成泥状填入被挖空的柚子皮里,再用炭火反复烘烤使其融合在一起,最后通风晾干。吃的时候可以直接含在嘴里慢慢抿,也可以用来泡水喝,微甜清香的滋味席卷口腔,整个人就来了精神!

价格: **42元起(领券减3元)**



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/dfs.htm

手持迷你电风扇

师姐以前觉得有空调后就没必要入手电风扇了,但我错了!特别是对于现在这个天气,开空调太早,不开又太热,每天在办公室里都是煎熬……所以迷你手持风扇赶紧安排上。这款风扇有三档风力选择,USB充电也超方便。另外它还附带了一个可拆分的底座,无论是手持还是放置在桌面上都很OK。看起来小小巧巧的一个,续航能力却很赞,小可爱们等车、逛街、学驾驶的时候都可以用哒!

价格: **55元**
(领券减3元)



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/mbz.htm

日本 Forback 美背皂

师姐喜欢这款香皂的主要原因,就是它能对一些比较大颗,那种硬硬的红肿的痘痘有比较好的消退作用。尤其是夏天的话,起那种小红疙瘩或者比较大颗的痘痘,穿T恤的时候也不是很好看。对比我们以前用过的硫磺皂,这款美背皂添加了竹炭精华和蒙脱石土,对油脂有很好的清洁作用。它打出的泡泡比较绵密,使用2~3天,后背的情况就会好很多。

价格: **199.9元**



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/lgcd1.htm

黑科技冷感床垫

师姐要重点推荐这款冷感床垫,很多小可爱来反馈都说不错!它的特别之处就在于相比起一般的竹凉席或者冰丝凉席,冷感床垫采用了云母冰凉纤维,能一触即凉。因为云母独特的片状结构拥有较高的热传导率,为涤纶的5倍以上,而且还能使汗液湿气迁移至织物表面蒸发,不会有粘腻感。另外床垫还有绑带,不用担心睡着睡着就跑走啦。最后师姐提醒一句搭配空调效果更好哦。

价格: **45元**



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/lgpm.htm

小林制药降温喷雾

又是一款超火的单品,降温喷雾的主要成分为乙醇和薄荷脑,使用时对准需要降温的衣服部位,比如腋下、背部中央、颈部轻轻喷几下,冷却成分就会马上挥发带走热量,使身体迅速凉快下来。对于夏天一些出汗较多、体味较重的朋友来说简直是救星!注意啦,使用的时候一定要喷在衣服上,不能直接使用在皮肤表面,否则强大的清凉效果绝对会让你欲火焚身,想象一下风油精涂满全身的样子……

价格: **69元**



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/brfs.htm

碧柔防晒霜

师姐先说一下,男生到了夏天防晒霜也得给我擦起来!这款碧柔防晒霜也是防晒霜界的扛把子之一了,师姐去年用完了一支,今年已经提前囤了两支,可见有多好用了吧。重点是它还便宜,相比起一两百的防晒霜,60+的价位实在是太亲民了。SPE50,PA++也足够日常防晒了,而且乳液状的质地抹在脸上也不会黏糊糊的,赶紧用起来,不要变成小黑人啦!

听说你又错过师姐的福利活动啦?

话说师姐的五一节福利活动大家有参与吗?我们的奖品真的是哗啦啦的抽,看得我都想黑幕自己TAT。错过机会的小可爱也不要伤心,赶紧扫描旁边的二维码添加师姐微信好友,不仅可以第一时间Get福利信息,还可以私信师姐拉你们进群和小师妹聊天哦,嘻嘻。

关于我们的优惠券网站的使用方法看这里,大家进入优惠券网站(sj.icpcw.com)后,将你要买的淘宝产品的标题复制到搜索栏里,然后找到专属的优惠券,下单就直接省钱!或者直接到网站上搜索你想买的产品关键词,也会出现一堆有优惠券的宝贝,再选一个你喜欢的买就可以啦。要是不会的可以加师姐的个人微信号(yhkd0808)一对一咨询哦,师姐手把手教学哈。

欢迎大家加入师姐和师妹的大家族:

微信号: yhkd0808

QQ群: 375201136

微博号: 师姐的优惠口袋



微信扫一扫,和师姐做朋友

如果大家不方便扫描二维码,可以在我们的微信订阅号(电脑报帮选)中发送关键字“1916”(也就是对应的报纸期数),师姐会给你提供购买地址哦。

用手机插头的思路学习布尔运算符

近期偏向锻炼用户的基本语法结构和计算机思维,让大家熟悉极客战记的操作与代码的使用。「平常的一天」(图1)本关涉及了一个新的知识点:and(与),属于逻辑运算,在逻辑运算相关的关卡中,许多注释都开始变得像阅读理解一样,需要细致阅读,才能理出相应的条件。



图2第7行的实例发现,「与运算」它是被放在if后面,当作条件来使用的。像加减乘除这些算术运算符,运算所得的结果,都是一个数值,因此我们可以猜测,逻辑运算也会有运算的结果,而这个结果并非数值,而是条件的结果。想想看,if条件都能有哪些结果?只有两个:True(真)和False(假),



在计算机里面,True和False还有很多种叫法:「真和假」、「对和错」,甚至是「1和0」。逻辑运算就像算术运算一样,它也能算出特定的值,也就是布尔值,通常被当作if后的条件来使用。

我们来了解一下「与运算符」的使用:if条件1 and 条件2,「与运算符」能够连接两个条件,条件1和条件2。只有当条件1和条件2同时成立的时候,整个运算式的结果才会为True;所以,「与运算符」又有另一个名字「且」。

我们还可以这么解读:只有当敌人存在且敌人的类型为食人魔时,英雄才发起攻击。如果条件1和条件2中,有任何一个条件不成立,则整个运算式的结果就会是False。这就像一条充电线,

哪个头没插好,你的手机就充不了电,必须插座那一头插好,手机插口那一头也要插好。除了「与运算符」还有另一个逻辑运算符:「或运算符」or,英语好的同学们可能已经发现了,「与运算符」和「或运算符」的英文单词,恰好就是一对反义词:and和or——且和或,因此在作用上,「或运算符」也正好与「与运算符」相反。

if条件1 or 条件2,在「或运算」中,只要任何一个条件成立,那么整个运算式就能输出True。而必须两个条件都不成立,运算式才会输出False。

所以「或运算」的代码可以这么解读:只要敌人存在或敌人类型为食人魔,那么英雄就发起攻击。总结:「与运算符」全对才能对,「或运算符」全错才会错。

此时再来看看需要填写的代码处(图3),首先寻找最近的物品,然后判断,如果有名为“coin”的物品存在,则进



行收集。看起来条件只是一句话,但其实隐含了两个条件:如果物品存在,且名为“coin”,才让英雄进行收集。因此我们可以在此处使用「与运算符」,另外还需要注意,物品的名字并非name,而是参考上方第七行代码,使用type,通关代码见图4。



日小学生2020年正式开编程课

为了弥补日本IT技术人员短缺,日本小学生将于2020年4月开始正式学习编程。为了让日本的下一代掌握飞速发展的信息技术,日本强制将编程加入小学课程。五年级起,学生将学习与编程相关的基础知识,比如用简单的指令画出多边形(五年级),或让LED(发光二极管)灯点亮或熄灭(六年级)。



日本一所小学的学生正用程序控制一个球形机器人的移动

为何加入编程内容?

据日本经济贸易工业部估计,如果

IT市场保持中等发展水平,到2020年,日本将有大约29万名信息技术人才的短缺,到2030年,这个数字将达到59万。也就是在2016年,负责产业竞争力的日本政府相关委员会发誓,要将编程课程强制纳入小学教育。

随着信息技术越来越根植于社会生活的方方面面,国际上的技术竞争也在持续升温。日本在编程教育上的起步较晚,但也在想办法紧跟技术发展步伐,储备潜力技术人才。将孩子尽早暴露在编程环境下,将有利于培养其对信息技术的兴趣,并培养相关技能,为今后成为行业专家做准备。

基础编程的课程目标在于,让孩子利用编程处理信息,并通过试误,让孩子有逻辑思考的能力。日本小学各门课程的每年课时数(每节课45分钟),从2012财年起,编程就成为了日本中学“技术和国家经济”课程的一部分;2021财年,日本政府将扩充编程课程;到

2022财年,编程将在高中阶段的信息技术必修课中占主导地位。

编程教育面临的困难

“由于目前编程教师紧缺,所以现实能做的,只是让孩子在初始阶段有一种对编程的感知。”非营利教育机构Minna no Code(英译Code for Everyone,“为每个人编程”)负责人Yuta Tonegawa表示,他强调小学编程课程对培养孩子兴趣的重要性。编程教育纳入义务教育,面向全体学生,只是这场战役中的一环。实际操作还有许多障碍需要克服,比如获取和连接教室电脑设备、培养学科教师等。日本的许多IT技术专家都是通过公司培训或自学而成才的。

越来越多的日本私立大学也开始在信息技术领域设立专业或研究生院,比如1990年创立的日本庆应大学藤泽校区。虽然职业教育和高等教育的改革成效显著,但公立学校经常会被一些繁琐程序拖慢进度。让编程成为小学教育的一部分,“是日本迈出的重要一步,但与其他国家相比仍显不足。”东京大学计算机科学领域Ken Sakamura教授表示。

	一年级学生	二年级学生	三年级学生	四年级学生	五年级	六年级学生
国家语言	305	315	245	245	174	175
数学	136	175	175	175	175	175
科学	-	-	90	105	105	105
社会	-	-	70	90	100	105

日本小学各门课程的每年课时数(每节课45分钟);来源:日本文部省文化、体育、科学、技术“小学课程指引”

Scratch在线课程订阅指南

1. 登录电脑报官方数橙网站: <http://www.showchin.com/lesson>。

2. 在录播课选择S1-S2(全五章),单章98元~128元,全集打包价490元(原价1280元)。电脑报编程在线课程目前定价十分优惠,一次购买终身使用。

3. 微信扫码付款后可在线学习,通过超大内容量逐步掌握编程知识。

学习说明:教辅QQ群:524690838,每周群主会有直播指导,欢迎各位读者参加。



关注数橙网公众号



教导老师微信
(仅限学习交流)

电脑报自营店 五一特惠购



手机淘宝扫一扫
cpcwi.taobao.com

二手相机 佳能、尼康单反相机单机、套机

佳能 550D: 1428 元起
佳能 650D: 1788 元起
佳能 700D: 2028 元起
佳能 60D: 2088 元起
佳能 70D: 3228 元起
佳能 6D: 4328 元起
佳能 7D: 2528 元起
尼康 D3200: 1438 元起
尼康 D3300: 1588 元起
尼康 D3400: 1938 元起

尼康 D5200: 1788 元起
尼康 D7000: 2028 元起



手机淘宝扫一扫
Go.icpcw.com/600D.htm

购买均多送
一块电池



99 新成色机身、
多种镜头搭配,配件齐全
送电子版单反入门教程
以换代修 保修期长

二手配件

品牌 GTX960 4G	600 元
品牌 GTX970 4G	820 元
品牌 GTX1050 2G	550 元
品牌 GTX1050ti 4G	700 元
品牌 RX570 8G	720 元
品牌 GTX1060 3G	850 元
品牌 GTX1060 6G	1300 元
全新品牌 GTX 1660TI 6G	2099 元
9 新 22 寸 IPS 宏碁(黑)	599 元
9 新 23 寸 IPS 戴尔 设计专用(黑)	699 元
95 新 27 寸 IPS AOC 无边框(白)	799 元
95 新 24 寸 PLS 三星(黑)	649 元
H61/B75/Z77/H77/H81/B85/Z97 主板	199 元起
2GB/4GB/8GB DDR3 1333/1600	
主机笔记本内存	69 元起
300W/400W/450W/500W/550W/ 600W 电源	69 元起

金牌装机

电脑报二哥帮装机

电脑报二哥“帮你装机”
服务开始了!如果你不懂如何
精致地DIY主机,可以直接
把你的需求和预算价位告诉
二哥,让二哥帮你组装一台
高性价比的主机。硬件组装
和系统安装全免费!想来
的小伙伴请直接扫码添加微
信通过微信私聊电脑报二
哥,也可以直接扫描淘宝二
维码咨询专业客服编辑~



扫一扫加二哥微信



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/ho.htm

windows办公笔记本



送包、
送鼠标、
送鼠标垫

Thinkpad 系列

Thinkpad X240: 12 寸 /i5/4G/500G 机械	1649 元起
Thinkpad X250: 12 寸 /i5/4G/120G 固态	2399 元起
Thinkpad X1 Carbon: 14 寸 /i5/8G/240G 固态	3448 元起
Thinkpad T440S: 14 寸 /i5/8G/120G SSD	2199 元起
Thinkpad T450S: 14 寸 /i5/8G/120G SSD	2648 元起
Thinkpad T450: 14 寸 /i5/8G/120G SSD	2299元起
Thinkpad W541: 15 寸3K屏/i7/8G/120G SSD	3398元起



更多型号:手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/mk.htm

读者优惠价
2499 起



C5 二手高性能游戏

E3 1230V3
四核八线程
10 系独立显卡



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/oa.htm

读者优惠价
5699 起



V1 全新发烧游戏

i7 9700k
8 核 8 线程
RTX 独立显卡



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/yo.htm

二手原装手机 三网4G全网通 国行·美版·日版



华为 mate20、 p20 系列



手机淘宝
扫一扫
2000 元起

http://go.icpcw.com/qcsj.htm



手机淘宝
扫一扫

iPhone X/8/8P
2900 元起

go.icpcw.com/IPX.htm

送苹果原装线



手机淘宝
扫一扫

iPhone 7/7P
1800 元起

go.icpcw.com/ip7.htm

送苹果原装线

惠普戴尔系列

惠普 HP 8470P: 14 寸 /i5/4G/500G 机械	1549 元起
戴尔 DELL E7440: 14 寸 /i5/8G/128G SSD	2099 元起
戴尔 DELL E7240: 12.7 寸 /i5/8G/256G SSD	2199 元起
戴尔 XPS 13: 13 寸 /i5/8G/256G SSD	5899 元



更多型号:手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/esbj.htm

还有各类高品质二手配件、显示器等,价格优惠,升级首选!详情请咨询店内客服。

十年前你在玩什么游戏

十年，“90后”、“00后”玩家们也可以开始用这个“天文级别”的数字单位，来追忆自己的童年了。把时间往前调整十年，游戏似乎紧紧地与逃课、网瘾等负面意义挂钩，可是当时的大人们不知道，在游戏中除了所谓的“瘾”与叛逆，玩家们也有其他的收获：

@刹那·F·赛耶：最大的收获是越来越多地发现“艺术”在很多领域其实都是共通的……这个十年里，我对游戏业界的了解逐渐加深了很多，也更加懂得怎么去寻觅自己真正想玩的游戏了，这可能是我作为“玩家”的一种成长吧。

@优优：十年前我和小伙伴一同征战帝国时代，当时我们被所有任课老师骂过，除了历史老师，毕竟为了看懂游戏每一关的章节剧情，我们从中国上下五千年看到了世界文明史。

前段时间，网络上非常火爆的#十年对比挑战#话题持续多天霸榜微博热搜，被称为2019年互联网第一波浪潮。同时也引发游戏玩家圈子刮起一波怀旧的风潮，游戏主播则在社交网络上贴出了十年前与十年后的对比照片，纷纷加入追忆大好年华的队伍。

最近#十年前你在玩什么游戏#的话题再次登上了微博热搜，时光荏苒，游戏中的角色在变，屏幕后与他们一同展开冒险旅程的我们也经历着各自的成长，但是游戏中的人物角色以及游戏过程中带给我们的惊艳、刺激和感动会永远被时光铭记。有人说，相比青春期的懵懂，对于多数“80后”、“90后”而言，游戏才是TA们的初恋。当年会为了赶上团队副本而用蹩脚的理由和老师请假，会为了把每月那少得可怜的零花钱充值点卡然后与爸妈斗智斗勇……

玩家们也在度过游戏萌新时期之后或许换了许多账号，也玩过各种各样新奇的游戏，但在TA们心中一定都有一款代表自己青春的游戏。

还记得创造了多项世界纪录的俄罗斯方块是中学

时代每日必玩的游戏，但始终没有通关；大富翁的沙隆巴斯、钱夫人、金贝贝等几个角色个性鲜明，每次一玩就是一整天；同样玩法精简但挑战性十足的推箱子游戏难以令人厌倦，上课时还会思考该怎么过那一关。

经典游戏的魅力就在于，无论历经多少版本的更迭，其熟悉的Logo、人物、剧情，或是画面，足以让老玩家们怀旧——这十多年前鲜活的记忆，立马就清晰了起来。



《摩尔庄园》算是占据小崔姐关于游戏记忆核心位置的一款游戏，像小崔姐这类网络社交型玩家，一般更喜欢在庄园里交友，你呢？

同时，小崔姐也把如此情怀味十足的话题搬到了电脑报官方微信公众号上，话题一发出引起很多玩家的共鸣，纷纷积极跟进响应，分享自己十年前与游戏的个个精彩故事：



藤椒车厘子：扫雷，大概十三年前开始玩吧，现在偶尔还玩玩，玩别的游戏都会分心，只有这个游戏能让我的脑子一刻不停歇！



豆豆就是张小豆：十年前玩的是插卡的游戏机，最爱玩里面的魂斗罗、超级玛丽、赤色要塞、坦克……这几项是必玩的，手柄坏了不知道多少副了，现在想起来全是回忆了……



ZY 旅游计划：十多年前刚上一年级时开始玩《凯旋》，那会第一次接触RPG网游，太小了也不会玩，但也第一次感受到了网络游戏的神奇。后来QQ音速上线，开始跟院子里一大堆小伙伴一起玩；2008年上初中后便开始玩梦幻西游了，同样是2008年接触了天龙八部，至今还在玩。那会儿不像现在这么赶着新游戏玩儿，一款游戏可以玩好久，而现在能沉浸在一款游戏里的时间越来越少。



落日蛋黄酥：我心中记忆犹新的游戏是《魔兽世界》，自发布以来也算是创造了一代人的青春记忆。这样说吧，当时能玩魔兽的网吧基本人满为患，不能玩魔兽的网吧则异常冷清，大概就能看出当年有多火了吧？大街小巷无一不是在艾泽拉斯征战的勇士，排队四小时，游戏两小时更是常事。一个个手捧泡面，却又大呼“集火”的玩家，不知疲倦地一次次组团打本，只为那几件爆率感人的装备。现在依然在玩，只不过怀旧服还是那个服，人不再是那些人。



大橘为重：不知不觉QQ飞车都已过去十多年了，曾经打了多少个日日夜夜才买回来的A车，做了多少个任务才得来的金币和点券，攒了多少心血才买来的戒指，还有盼得天荒地老才加入的车队，一转眼的时间已全部消失。其实我对QQ飞车的回忆，是队友们帮我创造的。当时他们带我一起组队，一起漂移，一起双喷，一起做任务，一起升级，而今早已断了联系，也不再老友邀我玩了。

娱乐派

黑科技迷你打印机，想印哪里印哪里

最近日本公司 RICOH 推出了一款可以随身携带的迷你掌上打印机，随手标注都是印刷体，而且在各种材质上都能打印，纸制品、织物、塑料，甚至是一些不太平滑的地方。产品一经问世，就倍受业界关注，自然也引来网友的调侃：



@铁血1976：贴小广告的岂不更猖狂了？

@橘生淮南则为橘：想要，这样就能在我的白T上随时打印图案了，每天都穿新衣服美滋滋！

@Justing：让我想到了第一部《X战警》中，X教授讲课时一位学生拥有的超能力——空手记笔记。

@乞力马扎罗的雪：那么问题来了，一个擅长蛇形走位的人怎么打印出直线呢？

@安乐椅上的老奶奶：以后是不是造笔的厂家要倒闭一堆？

@东京下雪了嘛：能否打印到皮肤上？急需一个用来文身。

@采一抹霞光十色：大家赶紧练字吧，这个趋势下去写得好的以后都是珍宝。

微软，放过我吧

跟队友组队游戏的时候遇到 Office 全家桶了，对方看起来好强怎么办？

I was just playing CSGO and then I ran into this...



@丘十_：你等会儿我马上去组个 Adobe 战队。

@丢提：数语英文综理综试卷头像安排下。

@密西西比以南：对方在提醒你，该关掉游戏去工作了。

@花栗鼠：心有多大，工作台就有多大。

@viscous：赶紧关机，它们就无法运行了！

@Mr Chen sama：想起来以前看过的图，王者荣耀五黑头像分别是炎龙侠、凤凰侠、地虎侠、黑犀侠、雪獒侠。

蛋黄星球 4月福利第四弹

不知不觉已来到4月的末尾，到目前为止，蛋黄星球已开展了一个月的粉丝福利活动，中奖名单上的幸运儿换了一批又一批。心动吗？别观望了！还没有进群的电粉们赶快添加蛋黄星球责任编辑——蛋黄儿（微信：danhuang1306），备注“抽奖”进群享受电脑报粉丝俱乐部定期专属福利抽奖，还有各种福利活动互动不停哦！同时关注蛋黄星球公众号（ID：cpwclub），“打望”更多有趣有料资讯互动活动！

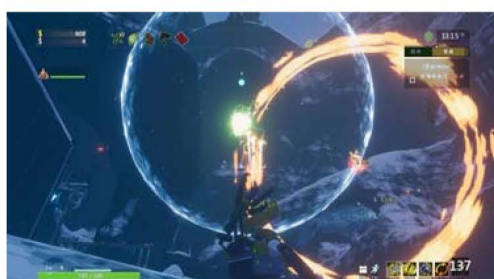
在此也恭喜第三期获奖的自由的云、一介白两位电粉获得LED重力感应翻转台灯。另外蛋黄星球第四期的福利抽奖也出来了，我们将抽取6位粉丝送出UU加速器月卡~赶快加入我们吧，新一期的奖品已向你们招手了！



微信扫码关注蛋黄星球

一刷上瘾、二刷成仙、三刷爽翻天

——《雨中冒险2》体验



Roguelike 类型的游戏,很多玩家都不陌生,例如我们熟悉的《黑暗地牢》与《杀戮尖塔》等,当然主要指的是营造一个拟真开放世界供玩家们冒险。这一类游戏不论在道具还是怪物方面都有很多种类,而且偶遇事件非常随性,需要玩家拥有一定的操作水平,还有一张欧洲人的面孔。而以点阵像素为主的风格,成为 Roguelike 代表的横版动作游戏《雨中冒险》就是其中的翘楚。

这款小巧的横轴动作冒险游戏,完全继承了 Roguelike 的所有特点,甚至一命模式也是如此。在大世界中,你随时可能因为脸相问题而死亡,可能早死早重生还好,如果是经过努力获得一切“宝藏”之后死去那才是一把辛酸泪哦。经过六年,新作《雨中冒险 2》才与各位玩家见面,游戏一改以往的像素风格,以 3D 版的形式呈现,且使用了卡通渲染,让人耳目一新,当然主要玩法依旧与前作一致。

一刷画面爽

游戏从像素 2D 迈进了 3D,并且从横版卷轴变化到了立体的三维空间,让游戏真正实现了大世界的探索。除了背景,人物角色同样的从 2D 转换到了 3D,也使用了卡通渲染的上色,并搭配如同玩具一样的 3D 建模,不仅降低了对机器的配置需求,还更加符合游戏的设定。当然 3D 的实现还改变了角色以及怪物的移动、攻击以及 AI 等设计。全方位的行走,提供了上下左右的立体空间,让玩家有着高低差的走位方式,也让怪物懂得了高低差的追击方法,它们不仅会利用气流跃上高台对玩家进行攻击,并懂得侧面移动的走位意识,还知道火力压制的同时绕后攻击玩家死角。

二刷角色爽

在角色选择方面,游戏增加到了六个,不仅每个角色形象各异,甚至属性技能都是天差地别,玩法也是各有千秋。初始玩家可以操作突击队员,这个角色各方面都是比较平均,当然也可以理解为比较中庸,没有特点,操作简单。女猎人在玩家不死的情况下通过第三关就能解锁,慢射速高精度,在对付多小怪情况下非常好用。多面手(小机器人)在五次关卡后解锁,低精度高射速,能够在激光与大范围机枪武器中选择切换,对付大型怪物效果不错。雇佣兵(剑圣)通过绿色传送门跑酷解锁,近战职业并有快速移位,冲刺能晕小怪。工程师累积通关 30 次解锁,普通攻击为榴弹范围,能放置地

雷,能插盾,还能够安放炮台。巧匠(法师)花费月币在新月祭坛打开蓝色传送门,并在传送门后找蜥蜴商人花费月币购买解锁,输出能力恐怖,但是血量低比较脆皮。

在了解并选择个性鲜明的角色后,就能进行游戏了。虽然游戏有着单人和联机两种模式,但不管是官方还是小白都推荐联机模式,独乐乐不如众乐乐,但你真实体验之后会发现,联机后的乐趣比单“刷”来得爽快多了。我们之前就说到过游戏的随机性很强,不管是关卡、敌人、BOSS 甚至掉落以及宝物都是如此,所以每一次的开局冒险内容截然不同。出门遇 BOSS,走位就“撞墙”,这种“倒霉孩子”的待遇,还是选择联机比较好。有了队友来帮你分担非酋的气息,肯定会好过很多,说不定还能翻身做主人。而且就算真的灭亡也不会乏味与沮丧,就算再多来一把也是新鲜与快乐。

三刷体验爽

《雨中冒险 2》不仅让你感受到了割草的爽快,也不会久而无聊。与小伙伴联机的时候,你需要考虑到各种情况,为了让冒险走得更远,你们要理性地选择角色,充分地搭配角色技能以及装备,这样才能更加有效地应付各种敌人与突发事件。

游戏里面的装备可是有着各式各样的功能,例如汽油,能够让玩家在击杀敌人后产生一个快速扩散的火焰圈,对范围敌人造成灼烧,而尤克里里让玩家攻击有几率产生闪电链的连锁连击伤害。加上游戏中的装备种类又多,玩家携带的装备也没有上限,各种效果也能叠加不会冲突,所以在此加持之下,平平无奇的“刷”子游戏也变成了一场华丽炫酷的技能表演,那种射爆游戏的爽快感油然而生,与枯燥乏味完全形成了鲜明的对比。

小结

玩家们还是要以多人联机为主,单人与联机带给玩家的体验差距真的很大。不管你玩得多么优秀,单人的“刷”图始终会让你感到一些难受,但是在联机下,不管你怎么“刷”,游戏反而会呈现给你一种阖家欢乐的氛围。

身为一款独立游戏,《雨中冒险 2》能做到这种水平确实算得上非常不错了,而其中可能会遇到一些小毛病,但完全不影响游戏体验,可以说这款游戏欢乐、有趣,还让你百“刷”不厌!

本周TOP4优惠好物

这是师姐喝过最好喝的常温奶了!

一周又过去啦,大家有在师姐(微信:yhkd0808)这里买到什么优惠好物吗?接下来跟着师姐来看看本周又有哪些反馈比较好的单品吧!



价格:
54.8元
(两箱减10元)



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/snn.htm

百菲酪水牛奶

水牛奶是奶水牛产的奶,和常见的黑白花奶牛相比,它更加健硕,是吃着甘蔗和菠萝长大的“精贵牛”,所以产的奶也是奶中极品。水牛奶比普通牛奶多1.5倍的蛋白质、1.3倍的钙和3倍的氨基酸。它在微博、小红书等各大平台都很火,为啥这么火呢?原因就在于它的口感,除了比一般的要更浓稠,而且还自带一丝天然的甜味,最最最重要的是它完全没有腥味,奶香奶香的超好喝!

- @方***6:别人推荐的,非常好喝,一次购了两箱,果然又浓又纯!
- @棉***9:很爱喝这个牛奶,用来做拿铁简直完美,比店里的还好多很多。
- @t***2:这奶有毒,简直一口毒奶,已经上瘾了啊啊啊啊啊。
- @l***g:《电脑报》上面看到的推荐,试着买了,嗯,果然好味道,女儿极喜欢,一箱还没有喝完,又嚷着要买。



价格:
59元
(两瓶减10元)



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/ths2.htm

普丽普莱褪黑素

师姐先解释一下,褪黑素不是美白的哈,是助眠的保健品。它的作用就是对人体的松果体素进行补充,使睡眠能够正常进行。普丽普莱是美国的保健品品牌,算是大品牌了,所以品质不用担心哦。如果有失眠的小可爱一定要试试这个!

- @h***x:试用了两天,实话说有效果,现在基本上可以一觉睡到天亮,不会中途醒来。
- @九***风:买了一个多月,现在才评价,确实不错,一晚一粒,睡得香。
- @一***梦:很有效果,吃了半小时就有睡意了。
- @天***z:效果很不错,我已经两三个月没有按时睡过觉了,用了这个第一天晚上十二点左右就睡着了。



价格:
89元
(4袋)



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/ljs.htm

日本龙角散含片

不知道大家最近有没有喉咙干燥咳嗽、红肿发炎的情况,师姐前段时间就有这种感觉,可能是说话说太多了哈哈。这款龙角散含片就是润喉的,而且还是蜂蜜柠檬味的哦,不舒服的时候含一片就能缓解啦。一份是四袋,性价比真的很高了。

- @q***y:味道略微有点苦,含后很凉,感觉喉咙比较舒服。
- @衣***意:有一股姜的味道,凉凉的,不是很甜,吃了喉咙是很舒服,比润喉糖效果好。
- @f***8:感觉一袋能吃很久很久,比粉末的龙角散要好很多了。
- @z***9:含了两片,确实不错,喉咙马上舒服清亮了不少。



价格:
89元



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/aamm.htm

英国 AA 网清洁面膜

这款面膜口碑真的很不错!它是专门清洁面部毛孔、黑头、油脂等的面膜,用完之后会感觉非常非常干净,一周1~2次就可以了。师姐现在就在用它,很适合夏天用,用完清清凉凉的还有一股薄荷味,超舒服。觉得痘痘多、出油多的男生小可爱赶紧入手吧。

- @b***7:涂在脸上很清凉,里面有磨砂,只敢轻轻地搓,用了一次感觉皮肤光滑了很多,应该适合夏天。
- @杰***诗:想要被清洁到的地方就涂厚点,挺好用的,薄荷味很重。
- @t***7:清洁面膜里性价比很高的一款了,本人干皮,基本上一周用一次,用了两三次,感觉黑头的确少了。
- @激***璃:混油皮用完之后不紧绷,建议角质层薄的一周一次,需要效果好一点的一周两次。

想第一时间 Get 优惠好物信息? 想在淘宝、京东剁手前领优惠券? 找师姐找师姐找师姐(微信号:yhkd0808)

夏天没有这些好物,谁顶得住啊!

Hello,热成狗的小师妹趴着上线给大家安利好物了……暴雨后的重庆,简直一秒入夏!一出门,整个人像是引火烧身,完全没办法冷静下来。所以,今天小师妹就要给大家安利4款夏日必备清凉好物,用了一时爽,一直用一直爽的那种!



价格: **129**元起



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/aks.htm

奥克斯空气循环扇

前两期师妹给大家种草了艾美特的空气循环扇,之后就有小可爱来后台私信告诉师妹说艾美特很好用,也有小可爱说想要师妹找一款更平价的循环扇,于是师妹就搬来了这款奥克斯的空气循环扇。奥克斯这个品牌的质量也是值得信赖的,在同价位中的循环扇,选奥克斯准没错!

空气循环扇是夏日比较热门的单品之一,它可以快速循环室内空气,通过空气流动从而实现通风清凉的效果,是空调的好搭档。普通的风扇需要对着人吹,通过气流带走皮肤表面热量加速汗液蒸发吸热,从而起到降温消暑的作用。而它不用对着人吹,通过更加强劲的气流打散空气,保持室内空气持续流动,快速均匀室内空气的温度。在炎炎夏日,用了它你才知道光有空调远远不够!



价格: **138**元



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/bsb.htm

冰丝凉席三件套

天都这么热了,冰冰凉凉的床上用品肯定是要登场的,凉席作为夏日必备床品,怎么可能缺席呢!但是,一般的凉席已经没法满足我们这群怕热星人了,所以师妹入手了这款冰丝凉席。冰丝凉席大多采用天然植物纤维和冰丝(聚酯纤维)制成,而这款冰丝凉席采用了粗冰丝高密编制,既有冰丝清凉散热的特性,又具有植物纤维温和透气的优点。

网上的冰丝凉席一搜就会出来很多,师妹之所以选择这一款是因为质量真的很好!它的面料非常柔软亲肤,花型来自3D提花,立体生动,比起一般的淘宝款更显品位。可任意机洗,可低温熨烫,不含甲醛,是一款家里老老小小都可以放心使用的产品。如果家里还在使用传统凉席,师妹建议试一试冰丝凉席,用了你就知道有多爽!



价格: **88**元起



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/ktb.htm

良品全棉空调被

和空调相配的除了循环扇就是空调被了,不然怎么叫空调被(哈哈)!为了和我的藕粉色床单相配,师妹入手了这款粉格子空调被,入手的时候就是觉得色系相当,简简单单又好看,收到货后师妹立刻拿给了经验丰富的母上大人过目,总结就一个字:值!

它的面料是近年来比较常见的水洗棉。水洗棉是一种生产工艺,面料经过特别处理后使得织物表面色调、光泽更加柔和,手感更加柔软,不容易变形和褪色,但在轻微的皱褶中会有几分旧料之感。这种面料的特点就是透气性和吸湿性高。填充采用的是进口纤维,盖着睡觉会感觉很轻盈很透气同时保温效果也不错。要入手空调被的朋友选择这款准没错!



价格: **58**元



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/mr.htm

猫人男士内裤

内裤作为贴身衣物,大家选择的第一要求是舒适度无疑了,况且内裤这东西和牙刷一样,看得见的是污渍,看不见的是细菌!所以,师妹建议大家还是要保持和牙刷毛巾一样的更换节奏,三个月更换一次,就算你没有什么感觉也要更换,相信我!

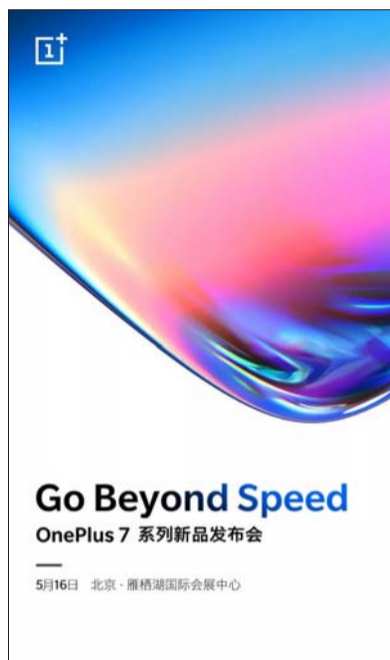
这款内裤,师妹和师姐在优惠群里给大家安利过好几次啦,每次都有朋友反馈说质量不错,所以师妹也在这里安利给你们。扫进去大家会发现这款内裤有纯棉和莫代尔两种面料,相应的款式也非常多。纯棉的材质摩擦性相对较小,莫代尔的更为凉爽,但是这两种面料都是舒适透气型,夏天穿上去都会很舒服的那种,具体的选择就看大家个人的喜好啦。

如果大家不方便扫描二维码,可以在我们的微信公众号(电脑报帮选)中发送关键字“1916”(也就是对应的报纸期数),师妹会给你提供购买地址哦。

一加7发布日期官宣 将搭载“成本远超普通旗舰的屏幕”！

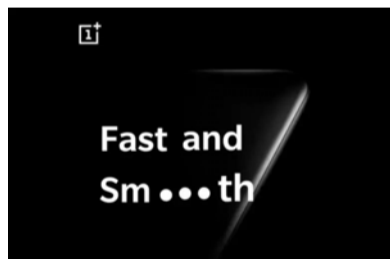
就在刚刚，一加科技CEO刘作虎正式官宣了新品发布会的召开日期，一加手机春季新品发布会将在纽约、伦敦、班加罗尔和北京四个城市召开，其中，国内将于5月16日举行发布会。

虽然这个日期并没有让人觉得特别意外，基本上与去年发布新品的时间保持一致，但如今经历过一番手机市场大洗牌以后，大家对一加似乎有着特别的期待。



什么样的屏幕成本会贵上两三倍？

一贯喜欢与用户、粉丝互动的刘作虎，这段时间也一直在微博、Twitter 等社交媒体上与国内外的粉丝频繁进行互动，不断曝光着新品的信息。上周三，刘作虎在在微博和 Twitter 这两大平台上分别放出了关于一加新品的首个预热视频，视频中，代表着轻快、流畅的“Fast”、“Smooth”单词背后，正是一个若隐若现的手机新品。



那么这两个词意味着什么呢？尽管刘作虎和一加官方并没有直接“科普”这块新屏幕的具体特色，但据 AndroidCentral 爆料称，一加 7Pro 将会采用一块支持 90Hz 刷新率的 2K 级别的 Super AMOLED 屏幕。

拥有 2K 分辨率的屏幕，在这两年的新品里虽然不多见，但本身并不算稀奇，这里更核心的参数则是“90Hz 刷新率”。屏幕刷新率指的是屏幕图像每秒的切换帧率。理论上，屏幕刷新率越高，响应时间越快，自然能实现更流畅的交



互和更顺滑的动效，反之则会出现拖影和画面撕裂的现象。

因此在成熟的电脑市场上，很多主打电竞的显示器、游戏笔记本电脑等产品，都会把刷新率当作一个重要指标来对待。但在较小屏幕的手机上，目前大部分的手机厂商为用户们配备的，依然是以 60Hz 刷新率为主的屏幕。

尽管这个刷新率对一般用户来说，已经足够使用了，毕竟不是所有人天生都是“火眼金睛”，在没有养成一定习惯的情况下，普通用户对刷新率的感知并没有那么敏感。

但随着手机厂商逐渐进军游戏市场，一些主打手游、电竞的手机也在尝试使用更高刷新率的屏幕，比如 RazerPhone 和华硕 ROG 游戏手机，它们在默认状态下都是 90Hz 的屏幕刷新率，最高可以达到 120Hz。

为了表达这个概念所带来的感觉，刘作虎用了另一款产品来形容它，苹果的 iPad Pro。在 iPad Pro 中苹果采用了一种名为“ProMotion”的技术，它会自动根据屏幕显示内容来调整刷新率。比如看视频时或许只有 48Hz，但当用户开始玩游戏时，屏幕刷新率则会自动提高到 120Hz。或许刘作虎口中的“真正流畅的爽感”，指的正是这个状态下的 iPad Pro。

除此之外，虽然他并没有直接爆料相关参数，但对于一加新机的屏幕，刘作虎还是重点强调了一下。他们今年用了近一亿元人民币的研发费用定制了这样一批独一无二的屏幕，使得一加新品的成本是普通旗舰机采用屏幕成本的 2~3 倍。值得注意的是，在刘作虎发布相关意见后，三星显示官方也发声对此表示支持，算是承认了一加新品屏幕供应商的身份。

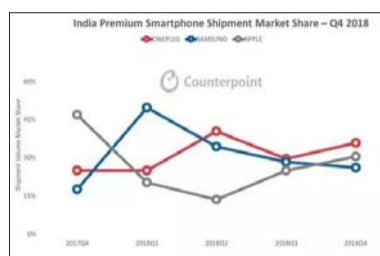
海外遍地开花，三地同步首发

与充电速度、拍照这样的能快速推广的特点相比，或许一些不太敏感的消费者会觉得“屏幕”并不是什么亮点，但从过去“真 TM 爽”的手感、腰线，到如今的轻快、流畅，一加选择的产品卖点却总能让大多数挑剔的用户产生共鸣。

Global Premium Smartphone Market Share	2017	2018
Apple	30%	31%
Samsung	23%	22%
Huawei	8%	10%
OPPO	1%	5%
OnePlus	1%	2%

根据 Counterpoint 发布的最新报告，过去一年里，一加在更“挑剔”的海外高端机市场的增长十分迅速。2018 年，在售价 400 美元以上的高端机市场中，一加凭借 2% 的份额挤进了全球前五，仅次于苹果、三星、华为和 OPPO。

在国内手机厂商偏爱的印度市场，一加的表现则更加优秀。它不仅是整个 2018 年印度高端手机市场销量第一的



品牌，还连续多个季度以较高的市场份额，获得在印度 3 万卢比（约合人民币 3000 元）以上价位的高端手机市场第一名，甚至超过了苹果和三星。

满足了很多人“颇为挑剔”的用户后，获得的良好口碑又能再次传播，进而带动销量的增长。当然，好的口碑还会带来影响力的扩大。

上个月，广告传播集团 WPP 和凯度联合发布了《2019 年 BrandZ 中国出海品牌 50 强》排行榜，一加手机的排名上升了三位，首度跻身前十。在这个排行榜中，排名的依据并不是产品销量或者海外销售额的冰冷数字，而是“品牌力”的展示。

品牌	行业	品牌得分	品牌提升
1 HUAWEI	Consumer Electronics	1,862	+10%
2 Lenovo	Consumer Electronics	1,698	0%
3 Alibaba Group	E-commerce	1,624	+10%
4 JD.com	Consumer Electronics	1,068	+11%
5 Baidu	Consumer Electronics	878	NEW
6 Tencent	Home Appliances	823	+10%
7 Haier	Home Appliances	776	+10%
8 Xiaomi	Mobile	731	0%
9 OnePlus	Consumer Electronics	644	+10%
10 ANKER	Consumer Electronics	604	0%
11 FUNPLUS	Mobile Gaming	577	+10%
12 中国石化	Retail	523	+10%
13 DJI	Smart Devices	496	0%
14 SHEIN	Online Retail/Fashion	469	+10%
15 中国移动	Mobile	450	+10%
16 IGG	Mobile Gaming	416	+10%
17 TCL	Home Appliances	401	+10%
18 BOE	Smart Devices	343	+10%
19 OPPO	Consumer Electronics	343	+10%
20 Tencent 腾讯	Mobile Gaming	338	+10%
21 zenjoy	Mobile Gaming	324	NEW
22 tap4fun	Mobile Gaming	296	+10%
23 ZAFUL	Online Retail/Fashion	291	+10%
24 拼多多	E-commerce	273	0%
25 京东集团	Mobile	268	+10%

WPP、凯度这两大机构会通过某些特定的数据、问卷和 Google/YouTube 搜索指数，衡量中国品牌在全球消费者心目中的吸引力。一加能在这样一个较为客观的排行榜中名列前茅，也算是间接体现了其产品策略、市场战略的成功。

2015 年一加曾在北京、伦敦、纽约、旧金山、新德里、雅加达六个城市同时发布一加 X，在当时品牌不够强大的情况下，并没有引起足够大的反响。

时隔三年半后，一加如今再次将发布会开到了全球各地，情况早已变得不同。他们不仅在全球高端手机市场销量领先，口碑上也迎来了双丰收，2018 年，一加获美国著名 IT 杂志 PCMag 的 2018 年度读者选择奖，且一加手机在北美智能手机里，客户满意度排名第一。

这样的契机下，一加去年甚至还和美国运营商 T-Mobile 达成了合作，真正成了国际品牌。

迎接未来，更贴近时代

刘作虎近日在接受外媒 TheVerge 采访时提到，一加 7Pro 将会支持 5G 网络。

在今年的 MWC 大会上，其实我们已经现场看到了不少 5G 手机的演示。将手机连在显示器、电视上，就能通过 5G 网络畅玩主机上的独占游戏，快速下载视频，流畅程度足以证明其技术的成熟。但在目前这个 4G 到 5G 的过渡期中，大多数手机厂商受限于成本，只发布了更成熟的 4G 手机，仅有小米、一加这样的厂商成为“先行者”。

或许，目前来看，5G 暂时用处不大，但普通用户、消费者购买一款手机从来都不是用几天就扔、出新品就换，5G 手机对于他们的存在早已不是为了体验未来，而是为了享受更长远的当下。

在其他硬件方面，一加似乎也有所准备。从曝光的参数来看，除了正面 6.7 英寸 3120 × 1440 分辨率、19.5:9 的比例、刷新率为 90Hz 的屏幕以外，一加 7 系列还将搭载 4800 万像素主摄 +800 万像素长焦 +1600 万像素广角镜头的后置三摄，前置摄像头则为 1600 万像素。

同期的旗舰配置一加 7 系列一样该有的都有，骁龙 855 处理器，6+128GB、8/12+256GB 存储，4000mAh 的电池，最大 30W 功率的快充，屏下指纹等等。值得一提的是，内存上一加可能还用上了最新的 UFS3.0。

在这样一个以技术为导向的消费产品市场上，除了那些以出货量为主要追求目标的大厂商，我们其实更需要像一加这样愿意为“挑剔者”服务、关注未来的、不将就的厂商，更需要这样一个愿意为了“轻快”、“流畅”极致体验而付出三倍成本的厂商，即使高配的价格会更贵一些。

至少在这样一个过渡时刻，我们相信大家更愿意选择的，是未来。我们也会持续关注发布会有关信息，并争取第一时间为大家带来上手体验、评测等内容，未来见~



电子版及二手咨询
添加二哥微信

国内手机市场即将迎来一个重量级新品牌!

4月24日上午,realme 品牌创始人@李炳忠Sky 发布了一篇《在巨变的时代 我们越级向上》长微博,正式宣布realme即将进入国内市场。



其实在4月22日下午,Realme 手机官方微博就进行过前期预热,@Realme 手机 发布了一条微博:“听说我回来了?”

虽然这条微博内容非常简短,也是这个认证为深圳市锐尔觅移动通信有限公司的官方微博发出的首条微博,但它无疑明确地告诉了我们一个信息:Realme,这家OPPO旗下的子品牌将正式登陆国内手机市场。

而此次李炳忠的长文也意味着此前传闻中的realme回归中国市场的消息被官方证实。

1. 正式官宣回归中国市场

在这篇长文中,李炳忠表示,作为专门为年轻人服务的智能手机品牌,realme 专注于提供集性能、设计、品质于一体的智能手机,并通过互联网化的运营和不断改进的流程工艺,让国内年轻消费者轻松获得“越级体验”。在竞争激烈的市场环境下,realme 的强势进入,将为智能手机争相角逐的国内线上手机市场带来新的刺激。

李炳忠表示,希望永远给消费者提供在同价位段内更有惊喜感的产品,在设计、性能、品质、体验等方面都要超越期待,我们传递给用户的品牌精神是“改变世界不需要论资排辈”的勇气,我们把它称之为“敢越级”,这就是我们会持续做的事情。



此外,李炳忠还谈到了性价比。表示所谓性价比常以低价为首要目标,也常常伴随着摒弃和牺牲,realme 绝不认为年轻人需要因为价格而牺牲自身对审美品味、强劲性能的追求。市场逐渐趋于理性,不再妥协的消费者必然不会只为“低价”买单。

另外就在当天下午,realme 也宣布了国内官方网站正式上线。登录网站之后,就赫然可见 realme 的品牌口号“敢

越级”。由此也可以看出,realme 应该很快就会在国内正式发售新品。

2. 印度市场一炮而红

或许对于国内用户来说,realme 是一个比较陌生的品牌。但实际上,这个手机品牌早在去年5月就已经在印度市场亮相,其产品主打高性价比,在海外获得了不错的口碑。自成立以来,已经先后进入包括印度、印度尼西亚、越南、马来西亚、菲律宾、泰国、巴基斯坦、埃及、缅甸和新加坡在内的10个市场,并推出4个系列6款产品。

而且巧合的是,realme 官方微博宣传造势的当天,realme 在印度推出了realme 3 Pro,它搭载高通骁龙710处理器,最高拥有6GB内存+128GB存储配置,4050mAh大电池,支持VOOC 3.0闪充。售价方面,4GB+64GB版售价为13999印度卢比,约折合人民币1300元。



作为OPPO在去年成立的子品牌,年轻的realme在印度取得了非常丰硕的成绩。根据最新的统计,realme 品牌上市不到一年时间销量已经突破了600万部。数据机构Counterpoint发布的数据显示,realme 成为2018年Q4季度印度手机市场排名第四品牌。这对于一个新生的品牌来说,的确是一个值得骄傲的成绩。

在OPPO的整个品牌战略中,realme 的品牌运作模式和一加(Oneplus)有着

很大的相似之处。此前,OPPO CEO 陈明永在接受媒体采访时曾经公开表示,realme 独立运作,出去途径和架构几乎与之前独立出去的一加(Oneplus)一样,“不可能一个品牌通吃天下,要通过不同品牌来实现,这样才会有realme”。

而在产品层面,realme 也有明确的市场和受众定位,realme CEO Madhav Seth 之前曾经表示,realme 旨在满足印度年轻用户对于手机在外观和拍照方面的需求,“印度的年轻用户对于手机的外观设计要求越来越高,他们希望手机产品能体现自己与众不同的个性。”



realme 第一代产品realme1在印度市场推出之后,便以4.5的评分成为亚马逊印度畅销排行榜中“评分最高”的手机。8月,realme 第二款产品realme 2 正式发布,在印度 Flipkart 电商平台首次销售5分钟便售出20万台,打破该平台手机单品销售纪录。9月,realme 推出“Proud to be young”的品牌口号,并发布了realme 2 Pro 和realme C1,成立仅四个月,就已拥有超过一百万用户。

10月,realme 在印度电商节创造了12小时售出70万台手机业绩;当月,realme 宣布正式进入印尼和越南市场,和东南亚最大电商Lazada合作,首次开售3分钟完成了330亿印尼盾的销售额,成为印尼成长最快的品牌。

3. 海外经验丰富的创始人

在此前,创始人李炳忠在OPPO主要负责的便是海外市场的开拓业务。1975年出生的李炳忠毕业于南京航空航天大学,毕业后首先加入步步高视听电子有限公司,在2009年成为总经理。2010年,李炳忠加入OPPO。面对全新手机业务,他从一名普通的项目经理做起,很快成为开发部门负责人。

2013年10月1日,李炳忠开始担任OPPO海外业务负责人。当时OPPO的海外业务刚刚起步,尝试性地进入了泰国、越南等三个国家,整个海外总部团队不过十余人。又一次面对全新的、整个公司尚未踏足的领域,李炳忠带领OPPO外销团队不断开疆扩土,先后进入东南亚、南亚、非洲、中东等30余个新的市场,于2018年率团队进入日本市场,并开始欧洲区域市场筹备工作。

在他的带领下,OPPO在东南亚及南亚多个市场迅速发展,助力OPPO在2017年取得亚洲销量第一的成绩(Counterpoint数据)。2017年底,李炳忠再次带领OPPO海外团队开始发达市场拓展,并先后进入了俄罗斯、日本市场,同时开始向欧洲市场拓展。

在李炳忠执掌下,OPPO海外业务从无到有,从最早的3个海外市场,到

覆盖东南亚、南亚、中东、非洲和大洋洲等31个国家和地区市场,并在多个国家冲进行业前三,为OPPO进入全球智能手机行业头部打下基础。

2018年5月28日,OPPO宣布了高管人事变动,原先负责国内市场的吴强转岗负责海外市场,实际上接任了李炳忠位置。李炳忠接过了执掌realme的帅印。

之前OPPO宣布全新的Reno系列的时候,很多人都猜测Reno可能是OPPO针对国内市场推出的全新子品牌。毕竟,当时距离vivo推出子品牌iQOO刚刚过去没多久。但随后证明,Reno是OPPO全新的产品系列而非子品牌。

4. 大厂+副牌的新潮流

而随着realme的回归,OPPO在国内的子品牌战略也正式尘埃落定。至此,中国的四家头部手机品牌华为、小米、OPPO、vivo全部完成了“大厂+副牌”式的品牌战略。当然,OPPO的子品牌一加实际上在品牌战略布局层面走得更早更远,如今无论是在品牌或者是产品战略层面都已经完成了绝对的独立,其身上的“子品牌”标签并不浓厚。



从智能手机市场的现状来看,头部品牌的虹吸效应愈发明显,各家之所以大张旗鼓地搞子品牌战略,一方面是利用子品牌全新的运作模式和品牌形象继续在存量市场展开争夺,另一方面也是利用子品牌在产品定义上的灵活性,迎合小众或者是细分市场群体的需求。

当然,对于更加注重性价比或者是细分需求,对于品牌知名度并不敏感的消费者来说。这些副厂品牌的出现绝对是一个好事情,你可以买到更具性价比,更符合自身需求的产品。

不过,毕竟国内市场相较于印度智能手机市场来说更加成熟,消费者的核心需求,整个市场的竞争力二者之间也存在着较大的差异。realme会在接下来推出怎样的新品来迎合国内市场需求,接受要求更加苛刻的中国消费者的检验,还是很值得期待的。



电子版及二手咨询
添加二哥微信



美图欣赏

OPPO Reno



OPPO Reno 10 倍变焦版搭载背部三摄，从上到下依次是 4800 万像素索尼 IMX586 超清主摄，800 万像素超广角摄像头，1300 万像素长焦摄像头，长焦头基于潜望式结构，外表上看是一个独特的矩形。

Reno 的背面也是一整块完整的 3D 玻璃，没有凸出，没有缝隙，后置摄像头完全放在背面玻璃盖板之下。



Reno 的侧旋升降结构不仅让前置摄像头升起非常快速且安静，且让它实现了一块完整、无刘海、无开孔的全景屏，观看视线不再受干扰。



Reno 的雾海绿也着实巧妙，类似光穿过雾的独特朦胧观感，通过局部 AG 雾面蚀砂、亮面区双面化学抛光等工艺，在一块玻璃上同时做出光面和雾面两种质感。

