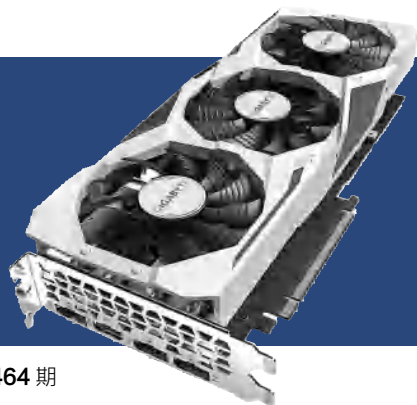


电脑报



四大网约车平台
乘客安全保障调查
>10~11

2020上半年显卡市场综述
>12~13

适用于办公室、学校、家庭的科普报 | 2020年8月3日 第30期 总第1464期

邮发代号: 77-19



陌声APP里的“爱情” 你想脱单 我想赚钱

文 / 黎炫崎 李星晚

“想脱单,上陌声”,“邀请好友赚现金,努力一次,收益3年”,这是社交软件陌声的两个广告语,一个指向交友,一个指向赚钱。

在流量为王的互联网时代中,交友和赚钱是两大自带流量的关键词。可问题是,社交还没做好,就先谈赚钱真的可行吗?通过一番体验,电脑报发现,在陌声APP中想脱单不容易,想“努力一次,收益3年”更是无稽之谈。

>下转02版

买“南极人”吊牌的厂商们
赚到钱了吗?

>03

新能源汽车扎堆商圈
背后的商业逻辑

>07

小米电视大师
OLED 评测

>14

升级SSD 的
最佳时机到了吗?

>20

保护钱包

管好手机和APP扣费

>23

借力onedrive
微信作业轻松收

>25

微信扫一扫
或当地邮局
订阅纸质版



最后一拨福利,快!快!快!
破季订阅9-12月纸质版《电脑报》享好礼!

活动时间:2020年7月27日-8月30日



手机淘宝扫一扫
限电脑报官方纸质订阅
shop555534429.taobao.com
服务热线:023-63863737

◀ 上接01版

脚本里找爱情，“没金币免谈”

在陌声官网上,有三大关键词代表着陌声的宗旨:更快速、更真实、更走心。

然而通过电脑报的体验发现,在用户每次上线的时候,系统的确会推送几个异性用户,但回复率并不高,而质量更是参差不齐。从不同年龄段到不同兴趣爱好,看起来并不像其官网宣传所说的 AI 精准匹配。

而“更真实”这一点,陌声强调其平台的每一位用户都需要经过系统和人工的双重审核,9成用户已通过真人认证。可电脑报在注册女性和男性陌声账号时,分别使用了网络图片和他人照片,均轻松通过真人认证。可以看出,陌声在审核检验用户真实性时并不严格。其官网强调不用担心聊天的是机器人,实则是在打擦边球,他们或许不是机器人,但却是连机器人都不如的冷冰冰的脚本。

在陌声贴吧中,有不少售卖陌声账号和全自动脚本源的卖家,账号售价 50 元一个、真人认证价格 40 元、脚本一个月 80 元。配好这几项装备之后,一个真人就能在陌声平台上分身成为无数个“真人”了。

如此耗费心思获取账号,其实目的很简单——赚钱。除了交友以外,陌声在不少宣传中强调的就是聊天也能赚钱。在聊天过程中,不论是普通对话、搭讪红包、对方送出的礼物,还是语音和视频速配,都对应着相应积分和金币,积累到一定数额就能提现。

用户设置中有一项收费设置,可对消息、

语音、视频的价格进行自主设置,但高位档价格需要提升魅力值到一定等级才能设置。不过语音、视频速配价格不以该收费标准为准,例如语音速配的价格是5金币/分钟。

除此之外,平台上还通过“贵族”“座驾”等名义吸引用户充值,贵族分为骑士、子爵、伯爵、侯爵、公爵和国王,拥有4至16项特权。但无论开通哪种贵族,用户同样需要继续充值。同样可以宣扬尊贵身份的是购买座驾,从6元/月的大众帕萨特到1988元/月的飞龙在天,都分别代表着不同身份。

但就像贴吧、微博甚至陌声动态中的多个男性用户所提到的：“陌声就是为男人量身定制的坑。”一心抱着脱单想法来的用户，最后大多败兴而归。



不少用户表示没有金币就没人聊天

聊天挣钱,月入上万?

不仅真爱难寻，“聊天挣钱”的美梦也有些易碎。

电脑报以女性身份注册登录陌声后则发现,聊天挣钱的基本规则为“对方和你聊天会支付5金币/条,回复对方,0.05元等值积分将赠送至你的账户。真人认证后收益翻倍”,但如果在48小时内未回复对方的搭讪信息,金币则会被退回。

也就是说,当其他用户进行主动搭讪且你及时回复,你才会获得文字收益即积分,每积分可兑0.1元现金。

按照陌声的“交友秘籍”，与其他用户进行语音、视频通话，可以在短时间内获得大量的收益积分。收到对方赠送的礼物，也可获得积分，礼物越贵，获得的积分也越多。其中，每一类的消息价格均可由用户自主设置，文字消息价格档位由免费到 10 金币每条，但如果想选择 6 金币及以上的单价，则需要通过完成任务等，提升个人“魅力值”达 10 级及以上。语音通话价格则由免费到 300 金币每分钟，视频聊天价格则最高达 800 金币每分钟。

但很多人搭讪或送出礼物后，发现继续聊天需要花更多金币就不愿意再继续聊了，语音通话和视频聊天也是如此。更何况即便是女生，每天聊天的免费次数也有限，一旦免费消息数使用完，同样需要“做任务或充值”。

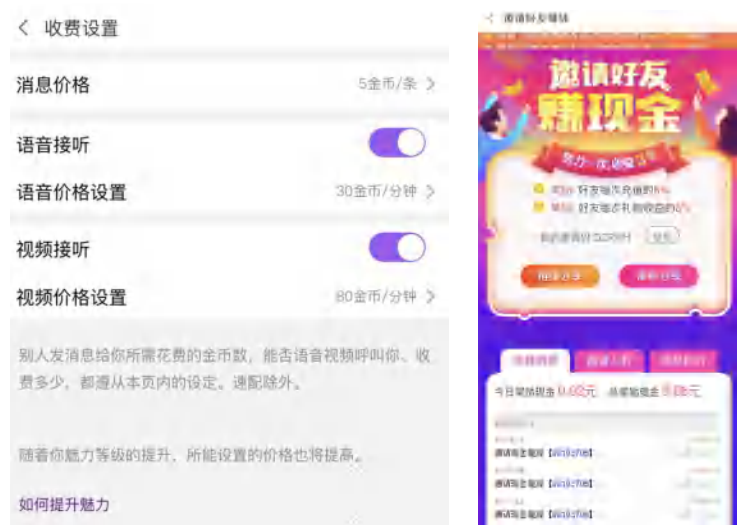
所以,明面上,陌声的海报上不乏“聊天赚钱,月入上万”一类的宣传语,系统界面也常弹出“回复消息能赚钱”一类的提醒窗口。但事实上仅仅靠聊天,回报率很低。

而另一条获取收益的途径是邀请好友。按照平台的邀请规则,当好友填写邀请码下载陌声,双方均可获得最高 88 元的红包,红包可立即提现。但经过电脑报内部测试,邀请好友后并未收到红包。唯一的收益来自邀请提成,但也并非其宣传的“每次收益的 8%”,而是无论好友获取多少收益,均获得 0.01 积分(即 0.001 元)。

即便通过聊天或者直播等多种方式获取了足够收益,要想让收益真的装口袋也并不容易。按照平台的提现规则,最低需要 50 积分才可进行现金兑换并提现为 5 元人民币。

而一旦进行了 5 元的人民币兑换,提现门槛会提高至 215 积分(20 元人民币)……以此类推,最高需要 20000 积分(2000 元人民币)。

而且不少用户表示,“一旦积分过多,可提现金额过高,平台则可能以各种理由进行封号。”而按照平台规则,在兑换期间被封号,积分则会被清零。其中,一位曾使用陌声的用户表示,“提现一超过200元,就直接被封号了,已经被封了好几个号,提现也没有到账。”



系统中的收费设置

“邀请好友赚现金”广告界面

少了些真诚的陌声难被信赖

追根溯源，国内互联网婚恋服务行业已经蓬勃发展 20 年，行业市场在几近饱和状态的背后，无论是大批 90 后、00 后年轻人步入婚恋期，还是这个新增单身用户群体对互联网和交友软件无限依赖的新婚恋服务需求，较之之前 70 后、80 后传统的相亲交友方式与婚恋服务需求，市场格局早已发生了颠覆性的变化。

不可否认的是，陌声的确看到了一度被忽视的“大龄青年和三四线小镇青年”的新兴婚恋需求。但是，平台内过多被强调的充

值送礼功能,以及潜在的“付费才能聊天”的门槛等,都很难使用户的线上社交走向良性循环。

毕竟，聊天付费或收费的功能权限虽然交由用户自主设置，但这其实很像对人性的考验，在可以收费的情况下，应该很少有人会选择免费。只有基于严格准入机制，形成真实的高品质社交，避免过多强调金钱的作用，才能真正塑造有温度、正能量、可信赖的平台氛围。

而眼下的陌声，无论从哪个角度来看，都显然少了些真诚。

买“南极人”吊牌的厂商们,赚到钱了吗?

文/ 黎炫岐

2020年7月,南极人发布的2019年年报,让其被业内称为,靠“卖商标”一年收入13亿元。事实上,近年来,人们对南极人这类靠着品牌授权活下来的品牌,质疑不断:这到底是不是门好生意?显然,南极人的这份年报,从某个角度上作出了回应,至少对于眼下的品牌方而言,这是门不错的生意。但是,对于成千上万个为吊牌买单的厂商而言,他们真的能从贴牌生意中分得一杯羹,与品牌方“一荣俱荣”,实现共赢吗?



98元拿货,贴标后卖到238元

“提起内衣和毛衫,几乎没人不知道南极人和恒源祥。我们买的不仅仅是那张印着logo的吊牌,而是这张吊牌背后积累的客源。”2014年,当秦月(化名)为自己厂里的商品挂上南极人和恒源祥的吊牌,她曾笃定地相信,这将会是一场“双赢”。

从彼时的品牌影响力来看,秦月的决定有据可依——从“南极人,不怕冷”,到“恒源祥,羊羊羊”,10年前,这些洗脑的广告词,大概成为了很多人,尤其是一二线城市的年轻人,对这些品牌最深刻的印象。

叱咤上海滩的四大保暖服装品牌,很快察觉到商机,不约而同地砍掉了生产线,低调转型卖起了吊牌。

这些品牌的“品牌授权”模式大同小异,合作客户主要是两种,一种就是经销商即合作经销商,另一种是供应商,自己开工厂。但授权门槛稍有不同:以天猫为例,恒源祥工厂需要缴纳100万元的保证金,南极人需要缴纳10万元保证金,俞兆林的保证金是5万元,北极绒则不需要缴纳保证金。

但对于依靠传统渠道的厂商而言,做电商远非想象中那么容易,尤其是一旦错过了最初的好时机,出局就变得不那么轻松。

工厂成了亏损的唯一买单者

2020年7月,南极人发布的2019年年报,让其“吊牌生意”再度引发关注。

在其营业收入构成中,31.76%为品牌综合服务业务,金额约为12.4亿元;1.68%为经销商品牌授权业务,金额约0.65亿元。品牌授权相关营收合计约为13亿元,因而被业内称为靠“卖商标”一年收入13亿元。

而与之合作的1113家供应商和4513家合作经销商,5800家授权店铺,则正是这场贴牌生意的买单者。

不难想象,大部分供应商和经销商都是抱着和秦月当年的“共赢”想法,为这些吊牌买单。但事实上,近年来,秦月们已经很难从这所谓的“商业共同体”中获益。

最终,工厂成为了亏损的唯一买单者。

而伴随着品牌的授权扩张脚步越走越远,问题也越来越多。

的确,以南极人为例,据钹刻度不完全统计,2018年以来,南极人已经10余次登上国家质监部门及地方消费者协会的不合格产品“黑名单”,从蚕丝

而南极人、恒源祥、俞兆林和北极绒这四大保暖品牌,正是靠着品牌效应,迅速抢占了市场并把守住了流量入口。长此以往,四大品牌转化率和客单价都更高,月销售数据也强于还未形成气候的自主品牌。

更重要的是,秦月发现,厂里生产的内衣原本在自家品牌的网店售价49元都无人问津,挂上了南极人的吊牌后,以89元的价格却卖得更好了。

这并非个例。据《南方周末》此前报道,广东一家服装家族企业生产的牛仔裤,在自家的天猫旗舰店两件售价79元。但挂上南极人吊牌后,在南极人专卖店两条售价129元。除去8元标费,多了42元利润。

家纺行业也是如此,“一款四件套,经销商从市场拿货价是98元,没有吊牌零售156元,但贴上恒源祥商标后就能涨到238元。”

也正因此,眼下人们再在电商平台检索这些品牌,已经很难从林林总总、成千上百家相似店铺中,分辨出当年那个“恒源祥”或“南极人”。名称从官方店到企业店、专卖店、直销店、再到自营店和工厂店,主售商品则从内衣到裤袜,到家居服、日用品和按摩仪,再到食品……

被、内衣、童装、冲锋衣到电推剪、按摩棒,均有产品上了质检“黑榜”。

“一颗老鼠屎坏了一锅汤。”秦月表示,近年来经过媒体曝光,很多消费者发现了品牌授权的生意门路,“对品牌的信任度和好感度就明显下降。”

台州市六月玫瑰服装厂就曾因此将南极人诉诸法院。据裁判文书网,该服装厂曾于2013年4月7日与南极人签订了《南极人生产及经销授权合同》。合同签订后,六月玫瑰服装厂投入大量资金并购买了商标辅料开始经营。

但由于2014年5月,南极人当时的代言人黄海波爆出嫖娼丑闻,南极人商标品牌价值降低。该服装厂的产品使用了印有黄海波头像的包装盒,因丑闻导致销售无门,造成经济损失390221元。

“因为这些品牌在广告投放上是有策略的,他们主要针对某几个线上的天猫店铺来进行打造,一般会先挑选有优秀电商团队的店铺,重点推荐。”上述经销商表示,“其他店铺分到的,不过是一些残羹冷炙。”

“触电”的捷径,更像是一条弯路

“如今想来,尽管挂牌最初的确获益,但是近几年一直在走下坡路。当时如果坚持用自己的品牌做电商,日积月累下来应该会是一个走上坡路的过程,也更利于我们厂细水长流。”眼下,秦月一度为彼时的“目光短浅”感到后悔,“当时主要还是舍不得耗费人力财力,从长远看,其实还是应该打造自己的品牌。”

如今,秦月已经开始转移精力,招聘了专业的运营人员,重点在拼多多等平台打造自己的品牌店铺,“毕竟品牌授权的店铺销量已经越来越难看。”

事实上,这条被众多厂商视为“触电”捷径的路,或许更像是一条弯路。

“品牌授权本身是一个有效的‘多赢’模式,但成功有前提,品控一定要到位。”资深电商行业观察人士路鹏飞曾在接受采访时如此表示,南极人等品牌的授权生产商和授权经销商,在当前情况下容易“越线”。此前的花花公子、皮尔卡丹等海外品牌就因此导致自身品牌价值大打折扣。

可口可乐前董事长伍德鲁夫曾说,“假如我的工厂被大火毁灭,假如遭遇世界金融风暴,但只要还有可口可乐的品牌,第二天我仍将重新站起。”

的确,品牌一直是一种强大的背书。对于获得授权的厂商而言,在贴牌生意中,最重要的也还是“牌”。品牌资产是这种商业模式的源头,如果源头的价值不断贬值,积攒的口碑与情怀被不断消耗,那么厂商们自然也只能“坐吃山空”。

毕竟,这是一个消费者用脚投票的时代,如果品牌已经有名无实,一张缺乏质量保障的小小吊牌又如何让消费者买单呢?



供应商和经销商为这些吊牌买单

祛痘、植发、整牙：微博的辣眼广告为何既不精准，又不智能？

文/ 陈邓新

微博上的广告，越来越令人迷惑了。多位用户向锌刻度投诉，微博上的祛痘、植发、整牙这三大辣眼广告，时不时就呈现在眼前，引发生理、心理的双重反感。面对烦人、频繁的广告轰炸，部分用户迫不得已采取应对之策：我利用“你利用我的隐私”，主动抉择更为舒心的广告。该对策真的有效吗？那么，通过法律途径能否摆脱辣眼广告的骚扰？

吐槽：简单粗暴真的能找到核心用户？

“我一个花季少女为什么要给我推植发广告？”在上海某大学念大一的学生杨婷婷如是说，她从来没有在互联网上搜索或者咨询过任何与植发相关的问题。而对植发广告，杨婷婷感觉不能忍：“整个半秃头画面或者秀各自发量，要多恶心有多恶心，渣浪是不是跟我有仇？”

出生于成都、在北京打拼十余年的王文，现为某二线互联网公司的后端工程师，作为微博的资深用户，其对微博广告的变化颇有感触：“植发广告2018年就有了，2019年就多了起来，现在一天要出现好几次。”

财报显示，微博2017—2019年的营业收入分别为11.501亿美元、17.185亿美元、17.669亿美元，出现了明显的增长瓶颈，而2020年第一季度广告和营销收入2.754亿美元同比下降19%。

“缺乏其他流量变现的手段这个问题困扰微博已久，导致后者的营收绝大多数来自广告及营销，如今广告增长乏力，或令微博业绩承压，这或许是辣眼广告频繁的缘故。”一名私募人士称。

“推植发就算了，推祛痘、整牙是什么鬼？我都30多岁了，哪点沾边了？”王文刷微博时老是碰到自动播的祛痘视频、罗列9张不同形状的牙齿图片，要多恶心就有多恶心，“现在广告推荐都流行根据算法与大数据进行精准投放，微博广告既不精准，又不智能，到底哪儿出了问题？这种简单粗暴的推广，真能找到核心用户群？”

锌刻度继续调查得知，多个领域的大V都对微博的广告推送不满，譬如金融领域的“学经济家”也针对三大辣眼广告吐槽：“微博销售部门团队，是不是电线杆上拍不干胶、商场门口派传单出身，除此以外不知道怎么拉单子？”

“怎么才能不被推荐××的广告呢”，似乎成为微博用户的刚需。

对此，国际顶尖白帽、被誉为“TK教主”的“tombkeeper”日前在微博公开了一个解决方法：去各大购物网站，往购物车里加几个大件，几千块朝上的，然后微博就会开始推这些产品相关的广告，从而减少不相干广告的推送。



微博上的植发广告

避坑：我利用“你利用我的隐私”

“tombkeeper”的方法管用吗？为了一探究竟，锌刻度围绕屏蔽辣眼广告进行多番测试。

首先，于深夜在手机浏览器中搜索“艺考”，第二天上午就看到推送的某艺术培训学校招生广告，但依然每天刷到祛痘、植发、整牙广告。

接着，测试点击“×”按钮，可以成功关闭广告，但同类广告不会消失，隔一段时间又出现了。

对此，一名广东的律师韩宇公开评论：“没用的，什么屏蔽、举报、投诉，我都试过好多次，该出现还是出现，微博只是设了一个安慰选项，非常无耻。”

之后，在某电商平台购物车添加了数万元的名贵手表，微博广告则多了不少品牌手表广告，且持续性较好，不相干的广告大幅减少。继续测试，发现并非要千元级的商品才有效果，添加儿童玩具、书籍等，广告则会变成教育培训类等，祛痘、植发、整牙广告几乎消失了。

“你利用我的隐私，我利用‘你利用我的隐私’，也算是成功扳回一局。”木马专家万立夫对锌刻度表示，如此操作之后微博广告顺眼多了，“说白了，就是主动求个性化推荐，渴望得到精准投放的广告。”

当前，人们在互联网上的足迹会被追踪，日积月累这些信息就会勾画出“用户画像”，而网站可以根据“用户画像”推荐其可能感兴趣的内容，其中也包括广告，“用户画像”越清晰，推荐算法也就越精准，这就是“tombkeeper”点明的诀窍：“长江天险，君与我共。推荐算法，不是不能利用。”

万立夫进一步指出，微博广告投放的确存在定向颗粒度不够精细的问题，有时甚至匪夷所思：“向花季少女推销植发、向单身宅男推销JK裙、向温饱人群推销移民……这样的迷惑行为难以理解。”

事实上，广告分为品牌广告与效果广告。

一名手游厂商告诉锌刻度：“早些年，品牌广告大行其道，追求的是知名度与曝光率，微博上的闹心广告或有这方面的考虑，而现在互联网广告更为侧重效果，追求的是市场规模与转化率，如果颗粒度精细化不足，那广告赋能将受限。”

律师：广告骚扰，平台脱不了责任

向推荐算法妥协，是无奈之举。

“很多中国人是没办法，被迫的，或者被忽悠的，被糊弄的，不知不觉地被某些恶意的APP把隐私给偷去了，或者别无选择的，被迫要奉献，舍弃自己的隐私。”小米安全与隐私委员会主席崔宝秋曾称。

从法律角度来看，辣眼广告侵害了用户的权益吗？有没有办法借助法律渠道来摆脱祛痘、植发、整牙的骚扰？

为此，锌刻度专访了重庆敬友律师事务所合伙人周玉婕律师，其表示祛痘、植发、整牙广告难以鉴定侵害了用户的权益，但平台依然逃脱不了责任。

一是，上述广告依然属于定向推送的范畴。

根据《数据安全管理办法（征求意见稿）》第二十三条规定，用户选择停止接收定向推送信息时，应当停止推送，“如果用户发现定向推送信息无法停止推送，可向主管部门投诉，或向法院提起诉讼”。

二是，广告合作伙伴违法问题不断。

譬如雍禾植发旗下的北京门诊部因为发布侵权图片的违法广告，三次被北京市工商行政管理局朝阳分局处罚，而根据《互联网广告管理暂行办法》第十五条规定，媒介方平台经营者、广告信息交换平台经营者以及媒介方平台成员，对其明知或者应知的违法广告，应当采取删除、屏蔽、断开链接等技术措施和管理措施，予以制止，“侵权图片假如出现在平台，那么平台和广



微博上的祛痘广告

告方是一个共同侵权责任”。

再譬如碧莲盛植发旗下的上海门诊部，因为任用非卫生技术人员从事医疗卫生技术工作，被北京市海淀区卫生和计划生育委员会处罚，“违反了《医疗机构管理条例》第四十八条，更为关键的是留下了安全隐患”。

周玉婕指出：“假如因为非卫生技术人员从事医疗卫生技术工作出现了医疗纠纷，消费者可能追究平台未尽到审核义务。”

法律法规之外，商家自我行为规范更为关键，在商业利益与商业自律之间做好平衡才能从根本上解决问题。

毕竟，人们更愿意坐在咖啡馆谈天说地，而非菜市场。

（应受访者要求，杨婷婷、王文为化名）

序号	案号/文号	处罚事由/违法行为类型	处罚结果/内容	处罚单位	处罚性质	处罚日期
1	京工商广协字〔2019〕第1002号	〔2021〕医疗美容利用患者、医生技术人员、医学数据科研机构和人员以及医疗机构名称、组织的名义、肖像作证明	罚款30000元	北京市工商行政管理局海淀分局	工商罚	2019-03-13
2	京工商广协字〔2019〕第1005号 （案号京工商广协字〔2019〕第1005号）	〔2021〕医疗美容利用患者、医生技术人员、医学数据科研机构和人员以及医疗机构名称、组织的名义、肖像作证明	罚款20000元	北京市工商行政管理局分局	工商罚	2019-06-01
3	京工商广协字〔2019〕第1008号 （案号京工商广协字〔2019〕第1008号）	〔2021〕医疗美容利用患者、医生技术人员、医学数据科研机构和人员以及医疗机构名称、组织的名义、肖像作证明	罚款30000元	北京市工商行政管理局分局	工商罚	2019-07-23

雍禾植发因为侵权三次被处罚

人民号6月影响力排行榜出炉,电脑报再夺第三



近期,人民号公布了6月影响力排行榜,其中科技垂类前三名的号主与5月保持一致,分别为果壳网、品玩和电脑报,这些都属于自身定位很明确的老牌科技科普平台,而且进入榜单的科技垂类号主既有擅长运用数据可视化进行图表呈现的类型,也有以动画、条漫、视频等进行专业解读的类型,还有提供日常生活



最新科普
就在《电脑报》人民号

中的实用科技应用等,内容形式丰富多样。从数据上可以看到,其实我们与品玩之间的影响力指数十分接近,希望在7月榜单上能实现新的突破。事实上自今年5月人民号开通科技垂类榜单以来,《电脑报》已是连续两次入选并位列前三,这也要感谢广大读者朋友二十多年来的关注和喜爱,

这将会是我们致力输出优质计算机科普内容的原动力,也欢迎大家下载人民日报APP客户端,扫码关注我们《电脑报》!

拯救你的手腕,轻量级游戏鼠标对比来了



关于游戏鼠标的设计还真的是三年一个风向,以前觉得游戏鼠标为了沉稳的操控手感就应该具备一定的体格,甚至不少品牌都加入了配重模块设计,但风向说变就变,今年流行的就是与之相反的轻量化设计风潮,目的就是为了给玩家的手腕减负,但市面



扫码看评测
选对好鼠标

上轻量化设计的游戏鼠标也不少,究竟该如何选择呢?我们电脑报蛋黄星球视频工作组就用一条颜值十足的视频,为大家对比了来自雷蛇、冰豹、赛睿等知名电竞外设品牌的4款70g级别的轻型游戏鼠标。

事实上关于鼠标重量的问题在玩家群体中也是讨论不断,有人觉得还是重一点好,有人觉得握持手感的重要性大于重量,也有人觉得线材束缚也是问题,无线化才是未来……游戏外设虽然看上去很简单,但因为是“贴近”用户的设备,所以主观性很强,这样的争论和进化还会不断持续下去,那么你对此有什么想法呢?欢迎扫码留言吧,搞不好菊花大师还会亲自回复你哟。

小喻带你开箱小米OLED电视!

小米最近发布了全新的65英寸小米电视“大师”OLED,从名称不难看出它的定位是高端OLED,而且它采用了4K分辨率、120Hz刷新率且支持HDR显示的设计,并标配MEMC技术,这显然是为PS5等新一代游戏主机做好了准备,从技术规格的齐整度来看,12999元的价格还算是比较合理。

不过,光有技术参数可不够看,所以机智猫新来的小喻就为大家带来这款明星电视的开箱测评,针对产品外观、安装、显示性能、扬声器表现等关于电视的各个方面都进行了全面的分析和相对应的人群推荐,并对OLED技术进行了简洁的科普:简单来说OLED既有利于做薄,同时因为黑电平完全不通电,所以可以做到完全的黑,HDR效果非常好,同时色域色准表现也更加优异……有兴趣不妨扫描二维码,看小喻是怎样跟你一对一解读的吧!



扫码看小喻科普小米OLED

重磅!!! 《电脑报》电子版 买一送一!

由于疫情原因,部分读者错过了年初的买全年送往年(任选一年)电脑报电子版活动,因此我们再次开启活动。

/ 注 /

- 1、活动时间从即日起到8月7日结束。
- 2、仅限全年版订阅读者参与。
- 3、所选的往年仅限2012-2019年,更早的年份暂未有相应电子档,敬请见谅。

/ 领取方式 /



扫一扫点击打开
看视频&订阅



小步在家： 从 0 个月宝宝做起的早教生意，真的靠谱？

文/黎炫岐

青籽研究院的测算数据显示,2020 年,中国在线早教规模有望超过 300 亿元。这块诱人蛋糕,已让众多在线早教机构垂涎已久。

为了尝到更多的甜头,有在线早教机构将目光投向了小月龄——小步在家早教近日宣布经过半年多的研发,专为 2~6 月龄研发的亲子运动课程“小宝宝 STAR 悦动课”已上线。

事实上,现阶段中国的早教市场大部分都针对 6 月龄以上的幼儿,且近年来多次被爆乱象。对于 2~6 月龄阶段的婴儿而言,线上早教显然仍处于发展初期。

那么,小步在家在此时入局小月龄早教市场,是真的做好了准备,帮家长们为孩子“抢占起跑线”,还是仅仅想收割一波家长们的“智商税”呢?

“斯坦福”光环背后:教学者无资质、课程内容难规范

从公开的资料来看,小步在家早教确实有着足够光鲜的一面。

创始人兼 CEO 彭琳琳似乎是小步在家早教最大的“招牌”。根据小步在家早教的官方介绍,彭琳琳毕业于清华大学和斯坦福大学,曾任职于世界顶级咨询公司 BCG,且是联合国可持续发展教育中国学习基地特聘顾问。

打开小步在家的 APP,彭琳琳以“斯坦福妈妈”和“云宝妈妈”的形象出现在首页,为用户推荐“0~3 岁必修的,来自清华、斯坦福家庭的 DEEP 家庭早教课,从 6 月龄开始学习”,下方则是日前上线的“2~6 月必修的 STAR 悦动课”。

当问及这些视频课程与网上的各种早教视频效果有何差异时,记者在加入小步早教的官方学习体验营微信群后,该群的专属班主任晋晋妈妈表示,“如果想要全面发展,还是需要系统化的科学指导才可以。”

然而,在咨询小步在家客服时,对方表示该平台课程视频均由真人示范,“示范人员是演员”但“并没有教师资格证”或其他任何资格证,仅是“经过了严格的专业培训”。

至于 6 个月龄以下的早教是否有必要,晋晋妈妈一再强调,“多早学习都是有用的,很多宝宝在孕期就已经完成 25% 大脑发育了。”

对此,一妇幼保健院的主任小彤则告诉记者,“胎儿大脑皮层和心智发育的关键期,的确大概在第三个月至第五个月期间,家长有早教的意识,增加和孩子的互动与陪伴,学习用科学的方法帮助孩子趴卧之类的无可厚非。但是前提是保证孩子的安全。”

问题频出:教具有安全隐患、退费困难

在黑猫投诉平台上搜索发现,目前已有 132 条有关小步早教的投诉,多条指出了小步早教 DEEP 课程存在“课程质量差”、“教具包劣质”等问题。

也有家长在黑猫投诉平台上称,“看 APP 上小步推送的课程,课程视频里的小孩都 8 个月大了,很配合。但我家宝宝才 6 个月,对教学内容完全不感兴趣,反而差点就把教具给吞了。”

记者就此询问了客服教具包材料的质量问题,客服表示,“教具包都有质检报告。”并发送了其中几项材料的质检报告给记者。但记者接收到的一份



官方平台的退费规则

不织布检测报告和一份英文的纱巾检测报告,检测时间均为 2016 年。

对此,哈尔滨师范大学的教授张磊告诉记者,“0~3 岁阶段的婴幼儿主动配合的意识都比较弱,相较于 3~6 岁或学龄儿童的自我控制能力也要弱很多,更不用说小月龄的婴儿。所以早教课程需要在坚实的理论基础支持前提下,避免‘程式化’的音乐教学手段,重点考虑幼儿的感官发展、四肢运动能力,如果只注重互动环节的设置,而忽略了不同月龄的幼儿自身接受能力,就是失败的教学。”

当不少家长意识到课程并不符合期待,想要联系小步早教进行退费,却发现“买课容易,退费难”,此前承诺的“免费邮寄教具包”也引发退费争议。

用户刘旭飞(化名)对退费的过程感到非常不满,他告诉记者,“我们联系了很久的客服和课程督学,客服一直告诉我们如果退款,教具包要按照 78 元一个收费,无法完全退款。我们也只能认了。”

记者在一电商平台发现,这些单价为 78 元的教具包,售价为 18 元至 60 元不等。

事实上,在黑猫投诉等平台上,近百条投诉都与退费困难有关,并有多条反馈指出“没有完全退款”。

抢占起跑线,还是交“智商税”?

显然,小步早教课程的用户评价似乎揭开了其光鲜包装,暴露了更为真实而弊病百出的一面。但是,为何仍然有不少家长愿意为此买单,并成为小步早教的“代言人”?

记者发现,小步代言人正成为小步在家营销推广的主要渠道。根据其代言人用户协议,小步代言人是小步最核心的用户,当代言人向其他用户推荐小步,则可获得相应奖励。代言人分为见习代言人、皇冠代言人和天使代言人,具体的奖励比例则根据代言人等级有所不同,其中天使代言人的 DEEP 推广奖励可达返现基数的 10%。

而等级的具体晋升条件与推荐人数直接挂钩:锁粉用户数累计 60 个,可晋升为皇冠代言人,同时获得申请小步班主任的资格;锁粉用户数累计 300 个,可晋升为天使代言人,同时获得申请小步班主任和妈妈合伙人的资格。

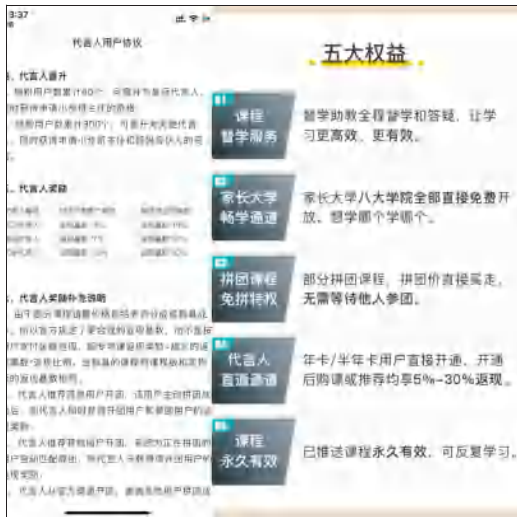
“刚刚购买课程后,班主任就会让我们争取升级为代言人……进而骗取更多人买课。”一位用户在黑猫投诉上表示。

而更多的家长指出,所谓的学习营体验群和课程督学群,大部分家长都并非刚刚了解小步的真实家长,而是由“代言人”们互相串群作托,配合班主任进行宣传。

当记者就此询问客服时,客服表示:“这是不可能的。每个班的班主任都有卖课业绩要求等,他们是竞争关系,怎么可能互相当托。”

不过,“互相当托”这一点,在记者所在的体验群中得以证实:群里较为积极的几位家长,一度表示没有早教经验,“无早教安排”,也并不了解小步的正式课程。

但是通过朋友圈发现,其中两位家长早已是购买了 DEEP 课程的用户,且有一位已经是另一体验班的班主任。另一位则早从 3 月就已开始成为“代言人”。



代言人协议



购买 DEEP 课程的用户

对此,北京志霖律师事务所律师赵占领表示,“不同于传统传销,新型传销不再试图控制人身自由,而是努力控制人的精神与观念。新型传销之所以能实现这一点,就在于通过各种概念、模式的包装,让参与者真正认可,进而全力投入其中。但是,新型传销本质仍是传销,具备传销的两个基本构成要件。”

针对以上疑问,记者通过小步早教的公众号和官方微博联系了相关负责人,但截至发稿,没有得到回复。

近年来多家早教机构的爆雷跑路事件,以及频频发生的早教事故,也让“早教并无必要”的质疑声不断出现。

不过,从眼下来看,只要家长们的教育焦虑未减,早教的“智商税”就还能接着收下去。

新能源汽车扎堆商圈背后的商业逻辑

文/许伟

这两年,商圈成了造车新势力的必争之地。理想汽车、小鹏汽车、哪吒汽车……国内新能源汽车品牌杀入各大城市的核心商圈的新闻已经屡见不鲜。对此,有机构分析师认为,“优质中高端购物中心拥有庞大且稳定的中高收入客群,已成为新能源汽车建立品牌和宣传产品的一个非常重要的场所。”

其实,除了推广品牌、宣传产品的表象外,这一举动背后还隐藏着他们基于市场需求、行业变化,更深层次的考量。



在商圈开店是一笔划算的买卖



不断有年轻人走进体验店进行咨询

西南某一线城市的上班族王悦,最近在朋友的安利下,萌生出了要换一辆新能源车的念头。

朋友以亲身经历告诉王悦,就拿SUV车型为例,传统燃油车加一箱油大概在300元,而转换成新能源车,跑差不多的公里数只需要30多元的充电费用。如此一来,“养一辆新能源车,要比养燃油车便宜多了。”

王悦经过多番考察之后发现,新能源车的购买体验与传统燃油车有点不一样,“我自己的第一辆车是燃油车,还记得当时是去汽车城买的,看了很多个品牌,最后选定的是十几万的雪佛兰。而现在购买新能源车的话,不得不说是真的很方便,不用特意空出时间专门去选车,逛街之余就能顺带着把车看了。”

王悦告诉铉刻度,开在商圈的新能源汽车体验店,装修都很高级,一应陈设与汽车产品搭配起来,很明显能感受到新能源车的科技感,“开设这种体验店好像并不是单纯为了卖车,更在于让人感受这里的氛围。”

“新能源汽车毕竟是个新兴的产业,它不像很多老牌燃油车,既有发展多年的品牌历史感,又有推出的多款经典车型打底,这些带给大家的直观感受,就是信得过。”相关从业者对铉刻度表示,在中国市场,更能接受新鲜事物的始终还是年轻人。

进驻商圈无疑是加快品牌曝光的好办法,再加上商圈固有的购物中心属性,作为年轻人日常消费娱乐的核心地段,可以不断吸引具有高消费能力的客流,这些都是极具潜力的消费客群。

有哪吒汽车销售人员告诉铉刻度,除了基于推广品牌考虑选择在商圈开店外,从成本考虑这也是一笔划算的买卖,“现在新能源汽车品牌的车型比较少,比如哪吒汽车目前就只有两款车型,理想汽车更少,只有一款车,那么需要的店面规模就不像传统4S店那么大。”

换句话说,即使把体验店开在寸土寸金的商圈里,它为品牌带来的推广效益,也能在一定程度上平衡一下因其带来的成本压力。

快速培养品牌认同感的捷径?

“体验式销售不仅是树立品牌和口碑的最好方式,也是传统销售店和线下的一种补充。”在不少业内人士看来,这种开进商圈的新零售直营店,已经是当前新能源汽车销售的主要方向。

新能源车有所不同,更倾向于把体验店开设在城市核心商圈内,属于官方直营店的性质。因此,为用户买车提供方便之余,其提供的服务也更有针对性。比如,汽车展示、个性化产品定制、试驾、各种线下营销活动等。至于售后服务,则被放到了其他非商圈的店面中。

自特斯拉率先采用这种颠覆传统的直营模式以来,蔚来汽车、小鹏汽车、理想汽车、哪吒汽车……越来越多的造车新势力品牌扎根购物中心,开起了体验店。

为推广品牌而在商圈开店的表象下,这些造车新势力还有更大的野心。

以哪吒汽车为例。其体验店具备车型展示、试乘试驾、企业文化传播等多重功能,按照哪吒官方的说法,这是集品牌文化、销售服务、试乘体验、生活空间为一体的“多元化体验+”营销战略布局。

再来看小鹏汽车。相比于传统4S门店和商场展示厅,小鹏汽车将体验店变成了一个可以和用户、粉丝互动的综合体。在这里,用户可获得直观的产品体验、专业顾问、汽车试驾等服务。

实际上,不仅是他们,蔚来汽车、奇点汽车、领克汽车等都是如此。很显然,这种越过经销商的官方直营模式,开始将用户与品牌方联系得更加紧密。

举个最简单的例子,通过传统销售方式买的车,一旦出了问题,用户会联系买车的经销商或者是其他就近且便捷的4S店处理,而通过官方直营体验店购买的车,用户率先联系的会是相应的品牌方。

若是再辅以潮牌、美食、时尚等跨界内容,比如,在领克汽车体验店还有定制的专属时尚夹克、滑板、雨伞和托特袋等,让其看起来更像一个潮牌店;哪吒汽车实体店会在周末的时候,针对公众举办茶艺民俗表演、户外试驾之类的活动。

这些相关的营销内容,在潜移默化地改变消费者对品牌的态度。甚至于,还能通过这种方式,触及原本对此不感兴趣但具备消费潜力的用户,增强他们对品牌的认同,激发他们的消费欲望。

商圈模式或仅是一个过渡



全面线上化的特斯拉

事实上,在造车新势力中大行其道的体验式销售模式,最早于2007年就已经被传统汽车品牌奇瑞试了水。其后,保时捷、宝马、大众、奔驰、长安等多个传统车企都尝试过这种新的销售模式。

固然体验式销售有着提升品牌形象、统一服务标

准、直接获得用户反馈等诸多好处,但在中国市场依然作为主要销售渠道的4S店,其存在多年的合理性和优势也很明显。

首先是在车企渠道拓展初期,帮助减轻资金压力;其次借助其在地方性市场的本地优势,能服务于更多消费者,让车企更快打开市场;最后是在市场因疫情等不可抗力产生波动时,通过库存调节,帮助车企消化产能。

特斯拉就是一个很好的例子。此前,特斯拉宣布要逐步关闭特斯拉全球378家门店中的绝大多数。马斯克声称,这么做的目的是为了省下大概6%的管理成本,使得特斯拉能够承受向用户交付3.5万美元版本的Model 3。

特斯拉关店的举措,削减了这部分市场营销成本,将之转换成更低的汽车售价,以覆盖更大规模的消费人群。

发展多年的特斯拉拥有强大品牌号召力,以及极具市场竞争力的产品,马斯克做此举动底气十足。但是放眼国内造车新势力,在同样面临销量与成本的两难局面时,是否也能如特斯拉一样有足够底气做出选择我们不得而知。

总的来说,造车新势力以在商圈开店的直营模式布局线下,在现阶段是一个上佳的选择,既能快速打响品牌知名度,为消费者树立起明确的品牌认知,又能以专业贴心的服务拉近与消费者的距离,增强消费者的认同感。

那么从长远来看,即使将来真的面临模式阵痛,在4S店为主流的情况下,选择做直营店、体验店的造车新势力也已经迈出了至关重要的一步,因为现在的选择,是迎合实际需求的,他们足够清醒,能够随形势及自身需要的变化而变化。

腾讯拟147亿元全资收购搜狗



腾讯今年再度在资本市场上亮出大手笔。7月28日晚间,搜狗发布公告称,腾讯向公司发出初步非约束性收购要约,交易价格为9美元/ADS(美国存托凭证)。在此之前,腾讯已经是搜狗的单一最大股东。按照搜狗目前的流通股情况以及腾讯的持股情况来看,此次腾讯收购搜狗的代价要超过21亿美元(约合人民币147亿元)。

搜狗目前为中国第二大搜索引擎公司。消息一出,搜狗股价一度暴涨超48%,市值一夜飙涨10.8亿美元(约合人民币75亿元)。值得注意的是,搜狗公告表示,拟议中的交易一旦完成,将使搜狗成为腾讯的一家私人间接全资子公司,搜狗的美国存托凭证将从纽约证券交易所退市。搜狗同时提醒公司股东,以及其他考虑买卖搜狗股票的投资者,搜狗董事会刚收到该建议函,并未就建议函及提议中的交易作出任何决定。

搜狗CEO王小川表示,感谢腾讯公司对搜狗公司价值以及技术能力、产品创新能力的认可。接下来会对相关事宜进行认真的讨论和衡量,让搜狗能够持续为用户创造更大的价值。

搜狗最早是搜狐旗下的一个部门,后来独立成为一家公司。2013年9月,腾讯向搜狗注资4.48亿美元,将旗下的腾讯搜搜业务和其他相关资产并入搜狗,交易完成后腾讯获得搜狗摊薄后36.5%的股份。2017年11月9日,搜狗正式登陆美股市场,腾讯在当时就已经是搜狗最大股东。

苹果承诺到2030年实现碳中和



去年在伦敦展出的Apple Watch

该公司表示,过去一年发布的所有iPhone、iPadMac和Apple Watch设备均使用一些可回收的成分制成。

苹果公司承诺在未来10年内在整个业务(海外供应链)中实现碳中和(通过节能减排实现二氧化碳“零排放”),这是最新的企业巨头计划改变其业务以应对气候变化。

新的承诺意味着到2030年,每售出的苹果设备都将在不向大气中净释放碳的情况下生产。该公司计划将其排放量减少75%,并为余下的25%的空间开发除碳解决方案。苹果表示,其全球企业运营已经实现了碳

中和,并且在过去一年中发布的所有iPhone、iPad、Mac和Apple Watch设备均采用一些可回收的成分制成。

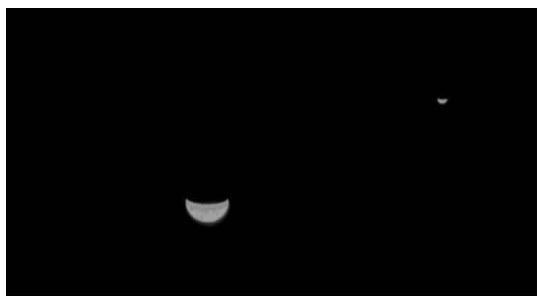
苹果首席执行官蒂姆·库克在一份书面声明中说:“推动我们的环保之旅的创新不仅对地球有利,而且还帮助我们提高了产品的能效。气候行动可以成为创新潜力,创造就业机会和持久经济增长新时代的基础。”

苹果公司新的环保目标是在苹果公司上个月宣布计划在今年晚些时候向其Mac计算机提供定制芯片后宣布的,这标志着与英特尔公司长达15年的技术合作关系的终结。

近年来,苹果公司也在努力取代许多其他带有内部设计组件的第三方零件,去年该公司要求供应商研究将某些产品的最终组装移出中国,该举措意味着它将努力将其制造供应商转换为可再生电力来为其运营提供动力。

分析师丹·艾夫斯表示,希望继续与苹果公司合作的中国制造商现在需要考虑改变其运营方式,以满足公司与环境相关的雄心。他说:“许多合作伙伴如果想保持苹果公司的良好一面,就必须改变其战略。”到目前为止,苹果在17个国家/地区的71个制造合作伙伴已承诺使用100%可再生能源生产其产品。该公司估计,这些可再生能源项目一旦完成,每年将帮助避免向大气排放超过1430万吨的二氧化碳。

天问一号探测器拍出地月合影



7月27日,中国航天科技集团研制的天问一号火星探测器上的光学导航敏感器在离地球120万公里处拍摄,同时向地月家园说再见。天问一号利用光学导航敏感器对地球、月球成像,获取了清晰的地月合影。在这幅黑白合影图像中,地球与月球一大一小,均呈新月状,在茫茫宇宙中相互陪伴。

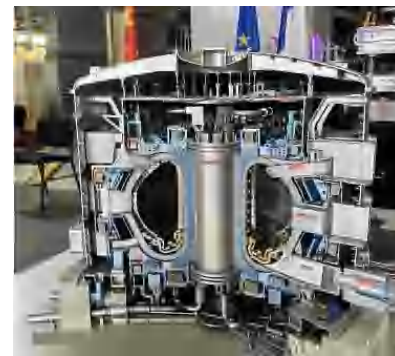
探测器在太空中,就像轮船航行在茫茫大海上,不同的是飞离地球后没有卫星导航系统指引。与传统的无线电导航不同,光学自主导航可以通过图像目标识别和特征提取,完成位置、速度等导航信息的获取,这也是支撑我国未来进一步走向宇宙更远空间的重要技

术之一。

在基于地面无线电导航实现精确定位的基础上,中国航天科技集团八院研制团队给探测器配备了光学导航敏感器,并对深空探测相关光学导航方法进行工程验证。这个光学导航敏感器安装在探测器上,可以在飞近火星的过程中通过对火星成像,利用火星图像计算火星的行星位置和视半径大小,结合估计算法获取探测器相对于火星的实时位置和速度信息。此次地月成像即由光学导航敏感器自主曝光拍摄完成。

“光学导航敏感器就好比探测器的‘眼睛’。”八院控制所光学导航专家打了个比方,“有了这双明亮的‘眼睛’,探测器也就有了自主能力,可以自己看着飞向目的地。”八院研制团队将装有长焦镜头的导航敏感器当作一只“千里眼”,最远可以在1000万公里的距离识别火星,还能自主适应火星从点目标到面目标、从弱目标到强目标的火星图像提取,从而实现即使没有外部导航信息,也能够深空飞行中自主找到前进的道路。有了明亮的“眼睛”,“天问一号”就可以看着火星再踩下“刹车”。这种光学自主导航技术也将为我国后续深空探测任务的开展打下坚实基础。

中国参与最大热核聚变反应堆核心部件制造



7月28日,国际热核聚变实验堆(ITER)在法国南部举行安装启动仪式,开始了为期5年的组装工程,这标志着这个人类历史上最大的核聚变项目进入到了新的阶段。我国也承担了该项目多个方面的重要工作。

该项目由欧盟、中国、美国、俄罗斯、英国、印度、日本和韩国联合建设,共耗资200亿欧元(约合人民币1640亿元)。该热核聚变装置包含数百万个零件,是人类历史上迄今为止最大的热核聚变工程。ITER计划的主要目的在于模拟太阳产生能量的热核聚变过程,因此其核心装置“托卡马克”(tokamak)也被称为“人造太阳”。

ITER项目将为大规模的热核聚变提供概念实证,而不是为了未来的商业用途。ITER总干事贝尔纳·比戈(Bernard Bigot)在启动仪式上说,ITER项目带来的能源将是“地球的奇迹”,热核聚变提供的能量以及其他可再生能源将改变世界的能源使用。然而,这一项目还有许多困难需要克服。

由于核心装置“托卡马克”主要部件的尺寸和重量问题还未解决,加之制造商众多、建设时间紧迫等诸多因素,ITER依旧面临着巨大的工程和物流挑战。据新华社7月28日消息指出,ITER是影响最深远的国际大科学工程,我国于2006年正式签约加入该计划,参与了该项目多个部件包括核心部件的制造以及其他方面的工作。譬如中科院合肥研究院承担研制了PF6线圈,并在今年由合肥运输至法国;由中核集团牵头的中法联合体则承担了杜瓦底座的接收及吊装工作。中国企业和科研人员勇挑重担,与国际同行齐心协力,为计划的顺利推进贡献了中国智慧和力量。

7nm工艺延期,英特尔解雇总工程师

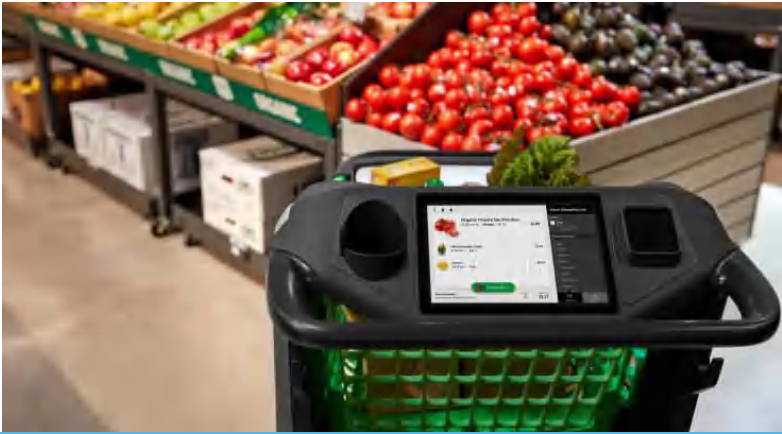
芯片制造商英特尔公司宣布解雇总工程师默蒂·伦杜钦塔拉,原因是公司未能跟上最新的制造进展。据悉伦杜钦塔拉将于8月3日离职,其领导的部分项目将被拆分,并由公司其他高管负责。英特尔在一份声明中表示,它之所以实施这些举措是为了“从领导能力层面推动产品加速,提高工艺技术执行的重点和责任心”。

当伦杜钦塔拉于四年前加入英特尔时,个人被称赞拥有提升英特尔设计水平所需的经验。他后来被提升到现有职位,负责芯片制造,也是改善芯片性能的关键部门。上周,英特尔首席执行官鲍勃·斯旺(Bob Swan)向投资者表示,该公司新的7纳米芯片技术比计划落后6个月,英特尔可能会掏钱转而外包生产芯片。在此之前的新制程工艺也被推迟了多年。该公司股票上周五暴跌16%,周一又下跌2%。在芯片设计大师吉姆·凯勒(Jim Keller)最近辞职后,英特尔也在努力招聘一名长期的芯片设计负责人。

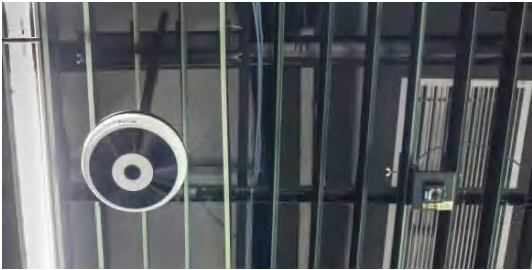
结账不再难，无人超市进化升级

文/李焱

亚马逊持续提升无人超市的发展性，7月份开始在实体商店内测试新款智能购物车 Dash Cart，消费者只要将商品放进推车内，系统就能自动识别购买哪些商品，让无人超市的经营可以变得更简单。过去亚马逊的无人超市是通过装设大量摄像机、感测元件去识别消费者的购买品项，这也是目前大多数无人超市采用的技术手段，但此举也让部分消费者感到不自在，在导入 Dash Cart 后，店内无需重新布建感测装置，就可以轻易转型。



无人超市的技术迭代



天花板摄像机阵列是消费者行为追踪关键，用来追踪、辨识消费者于店内的位置和行。多数是1080P一般摄像机，能由上而下来辨识顾客姿势，如伸手拿取商品的行为，少数是追踪顾客移动轨迹的广角摄像机

2016年底，亚马逊发表了首个无人商店Amazon Go的概念，立刻受到全球瞩目，成为零售业创新指标，促使各地零售业者纷纷加入此股风潮。而在中国，除陆续有零售业者展开小规模无人商店测试计划和融资外，一些AI无人商店的技术也在落地过程中，这些



货架有三层，每层内侧上方架设3台摄像机、下方层板则内嵌数个重量感测器，层板外缘还安装红外线光栅，结合影像、重量和红外线等多重感测技术，来辨识消费者拿取的商品内容和数量

技术方案整合了整间商店所需的硬件、软件和营运管理服务。

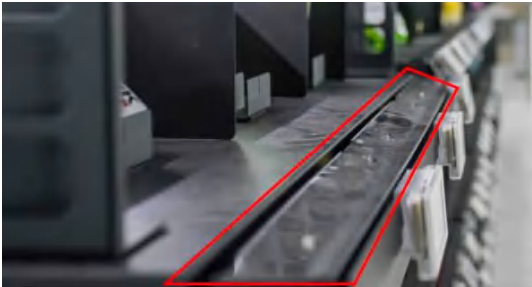
在国内，盒马鲜生就采用了自助结账的模式，有人认为这样是佛系的防盗措施，容易让占小便宜的人放纵，也有人认为这是对消费者尊重信任，是社会文明的

正常状态。不过，全数字化链路的保障显然是无人超市的底气，目前有数据表明，消费者钻空子漏扫的情况在减少。

业内人士表示：“无人超市不只是一要研发技术，更要让技术运用于实际的营运场域。”无人超市的商品需要取放辨识、人员绑定追踪、IoT沟通管理等技术和系统的开发工作。研发期间，工程师还必须到活动会场，展示无人超市概念的缩小版应用货架。这些具备自助贩卖机功能的设备，运用重量感测器、电脑视觉辨识技术等，让消费者通过手机APP开柜选购，并在关闭柜门后，利用手机APP完成付款。

记者受邀参观某无人超市的实验场域，首先看到两个自动闸门通道，闸门的一旁有一个小房间，是支持整间商店运算需求的机房，而往店内一望，可看到31个货架，背靠背，并排列列共300多种商品，再抬头一看，可以看到天花板上，有超过40台摄像机组成的阵列，能自动追踪、辨识消费者的位置和动作。

AI无人超市的关键技术



货架底部层板外缘，隐藏内嵌了红外线光栅，只有顾客伸手取商品时才会触发，再启动对应的摄像机和重量感测器，不用随时开启摄像机，可以大幅降低后端硬件的运算量

无人超市的购物流程其实十分简单，首先，消费者利用绑定好支付方式的手APP，作为进店消费的凭证，对着入口闸门上的条码扫描机，扫APP上的QR Code来开启闸门，就可进入店内选购商品。而这个简单的扫码动作，不单是要让进出闸门控制系统开启闸门，更是要让购物行为辨识系统获悉消费者的身份，来开始追踪其于店内的行为。根据记者的实际体验，从商品拿取到APP显示商品信息，中间有3至5秒的时间差，整体体验仍有改善的空间。

让顾客“拿了就走”的无人超市模式，从追踪顾客进店面后的轨迹、取放商品的行为，到自动辨识正确品项并加入手机APP购物车中，这整套流程背后的关键技术，主要是基于多视角影像辨识技术与多重感测器分析技术。

多视角影像辨识技术，是通过天花板装设的多个摄像头以及广角摄像机，在顾客扫描QR Code进入智慧商店之后，即时追踪其移动轨迹与行为，比如在顾客拿取商品后，同步将商品加入虚拟购物车中，反之若是放回商品，购物车也会同步移除。其中，广角镜头因拍摄范围更大，主要用来追踪顾客轨迹，一般摄像头则是能由上而下地辨识顾客姿势，比如伸手取放商品等行为。

从技术上讲，由于顾客在伸手拿取商品时，仍有几率发生遮蔽、交叉取物等影响上方摄像机辨识的情况，因此，当顾客站在天花板一台摄像机正下方时，前、后、左、右相邻的四个摄像机，也会同时通过斜角的视野来辨识顾客姿势，借此降低误判几率。科技公司目前也在尝试，将现为平面向下的摄像机改以多角度来架设，试图找到提升姿势辨识准确率的方法。

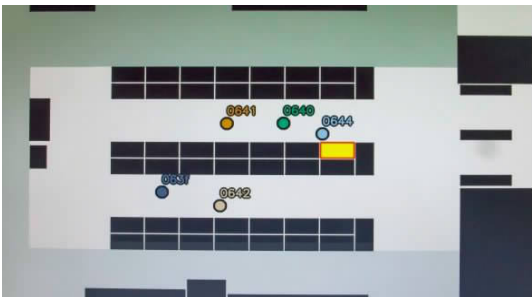
从天花板由上向下进行辨识的设计，是为了避免直接拍摄到人脸的监控争议。不过，若未来客户提出针对性别、年龄分众行销的需求，技术上仍然可以通过部署不同角度的摄像机来达成。

虽然顶部的摄像机可以追踪顾客位置，但在一个货架的多种商品中，顾客伸手究竟拿了哪一样商品？就要运用到多重感测器分析技术了。这项技术隐身在一个个货架中，主要运用红外线光栅、货架层板上的摄像机以及重量感测器，来准确辨识顾客拿取的商品并加入虚拟购物车中。其运作方式，是在顾客伸手取物、触碰到货架外缘的红外线光栅时，同步唤醒货架内的摄像机与重量

感测装置，接着，透过重量分布的改变，同时搭配摄像机比对取物前后的画面，判断出被取出的商品品项。

设置了红外线光栅的好处是，可以让货架内的感测装置只需在触发后启动，能大幅降低后端硬件的运算量。比如一般市面常见的盒状包装商品，只要包装盒六面的影像各一张，再加上商品的重量信息，就能满足AI识别所需，比起只用影像辨识技术，能进一步降低运算量。

整体运算量降低后，也让这套无人超市技术需要的硬件运算资源门槛下降。工程师透露，现在无人超市运用的含CPU、GPU在内的电脑硬件装置，和当前一般主流的电竞PC的运算力相近。目前，结合上述两套关键技术，排除恶意行为干扰下的实测，辨识率约98%~99%。也就是说，在大多数时候，APP能确实记录顾客选购的商品，并在顾客确认无误后一键结账，达成从选购到结账的无人化。



后台系统可以即时显示每一个人在店内的位置，若有商品被拿取，该货架也会出现黄色提示

Dash Cart或解决无人超市当前痛点

亚马逊最新的智能购物车Dash Cart的设计，吸取了无人超市过去的经验教训，并通过收购Whole Foods和不断壮大的Amazon Go商店网络来进行技术融合。

亚马逊的实体零售和技术副总裁迪利普库马尔解读：“Dash Cart有一个摄像头环，一个秤，计算机视觉和重量传感器，不仅可以确定物品，还可以确定物品的数量，如果不是大宗物品采购，非常实用。”比如对于像苹果这样的商品，购物车本身的触摸屏可以输入商品

的价格查询代码，然后再将其放入要称重并添加到订单的购物车中。

亚马逊认为，从隐私角度或技术角度来看，扩展其无现金收银方法用到摄像头似乎确实是一项需要克服的挑战，而购物车正是以小巧且易于管理的方式改变了用户的担忧。该购物车还内置有优惠券扫描仪，并支持亚马逊的Alexa购物清单功能。当用户完成购物后，Dash Cart的专用车道使用户无需立即处理付款或在

结账中等待就可以将货物推出商店。

目前Dash Cart购物车技术还有一些不完善之处，比如该设备最多可以处理两袋物品，还不能完全让货物装满推车。这意味着无人超市仍需要为顾客提供标准的购物车和标准的结账通道。但如果Dash Cart受到消费者的欢迎，亚马逊很有可能会将它推广到其他地方，因为减少结账时间，提高货物周转效率，节约人工成本一直是未来无人超市的核心价值。

真的可以放心吗？ 四大网约车平台乘客安全保障调查

网约车安全一直是大家非常关心,但是又没能妥善解决的问题。不少媒体都曝光过类似的案例,像是不久前北京电视台《法治中国 60 分》栏目就报道了一则新闻:向女士使用某小众网约车平台的时候,出现了交通事故,虽然没有明显外伤,但事后诊断为耳石症(影响身体平衡感)。

事后其向平台维权,但该网约车平台拒绝赔偿。此外,当事司机称公司并没有为车辆购买座位险(包括司机和乘客),所以维权过程就显得异常艰辛。

也许,乘客在打车时,可能会比较各平台的行程预估差价,对于行程安全,都没有太在意。但是,从网约车出现开始,过不了多久就会发生几起相关案例,最近多个电视台以及网络平台都有类似的报道,这让人不得不引起重视。

本着这样的目的,我们仔细研究了相关的政策,深度挖掘了网约车安全相关问题,挑选了主流的四大网约车平台进行调查,平台包括曹操出行、滴滴出行、首汽约车、T3 出行(排名不分先后,根据首字母拼音排序,以下图片如未做说明,同样以这样的顺序展示),来看看它们在提供运营服务的过程中都做了哪些保障。

司机准入门槛

首先,司机在行车安全中起到至关重要的作用,不光是驾驶技术,司机是否有案底等都可能与行程安全产生关联。所以,平台对于司机的准入门槛就显得十分重要。

曹操出行: 户籍及居住时长符合当地网约车资格证考取要求;取得相应准驾车型机动车驾驶证并具有3年以上驾驶经历;身体健康;无交通肇事犯罪、危险驾驶犯罪记录,无吸毒记录,无饮酒后驾驶记录,最近连续3个记分周期内无记满12分记录、无暴力犯罪记录。提交申请后还需要经过笔试、现场面试、背景调查、线下培训、线下考试、路考等一系列流程后方可上路。

滴滴出行: 司机注册需验证三证(身份证、驾驶证和行驶证),而且驾龄须满3年及以上,无暴力犯罪记录,无交通肇事犯罪、危险驾驶犯罪记录,无吸毒记录,无饮酒后驾驶记录。提交申请后平台会对证件真实性及背景记录进行核查,注册后司机需要参加线上或线下的安全与服务相关培训(带车加入的司机要求车龄不满8年且行驶里程低于60万公里)。

首汽约车: 要求司机已取得驾驶证,并具有3年以

上驾驶经历,且无交通肇事犯罪、危险驾驶记录,无吸毒记录,无饮酒后驾驶记录,无暴力犯罪记录,三年无12分记录等。注册完成后需通过线下人工验人验车、入职培训环节方可上线接单运营。

T3出行: 三年以上驾龄,无交通肇事犯罪、危险驾驶犯罪记录,无吸毒记录,无酒驾记录,连续三个记分周期内没有记满12分。提交申请后,还会进行面试及基础信息严格筛选,然后进行背景调查,确保平台司机无违法犯罪记录,接下来会进行岗前培训和不定期的提升培训,持续保障司机服务的专业性。

从司机的准入门槛来看,这四家平台的要求都还是比较严格,一般都要求3年驾龄(保证驾驶安全),而且都安排有入职、上路前的培训,相关的驾驶技能以及服务质量都会有严格标准,具体考核项目我们无从查证,但应该会达到各自的标准才能上路。

而这几家同样对司机进行了背景调查,虽说有案底并不代表就一定还会再犯,但是根据交通部、公安部联合下发的《网络预约出租汽车经营服务管理暂行办法》规定,具有交通肇事犯罪、危险驾驶犯罪、吸毒、饮酒后驾驶记录的人员是禁止参与网约车服务的。各平



台在这部分做得还是不错的,尽可能地避免了行程中的犯罪行为。

都有完整的求救方案

但是,难免会有意外发生,平台对司机也做不到完全的把控,特别是女性乘客夜间乘车(当然,司机同样可能是受害者),人身、财产安全很难得到保障。

此前,最高人民法院发布过一项《网络约车与传统出租车服务过程中犯罪情况》报告,其中显示网约车司机相关案件中,过半数都是在晚间发生,故意伤害罪占比为38.89%,随后就是强奸罪和强制猥亵罪合计占比16.67%,所以,女性在夜间乘车更容易发生意外。

对于这个项目,我们主要研究了这几大平台对突发事件的应急预案。

如果发生意外,驾驶员或者乘客的个人行为和平台关系不大,但是平台也有责任对这种意外进行监控以及尽可能提供安全保护措施。

好在,这四大平台在行程中都提供了比较方便的报警方式,在首页点击盾牌、110等按钮然后就可以快速报警,具体操作一般都只有2~3个步骤。而且按钮的位置、颜色设计都比较醒目,如果遇到突发情况,报警还是比较方便的。

在这里有一点要提醒大家,无论男女,建议乘坐后排,如果有意外发生,也有一定的时间进行自救。

而且,在测试中,我点击报警按钮之后,即使是未拨出电话(平台应该已经收到消息),我也在一分钟左右就接到了平台打来的确认电话(紧急联系人也会收到消息),人工客服会询问是否发生了安全事故。

不同的就是滴滴在报警功能中提供了短信报警,会自动将位置信息添加到短信中,并且填写好110的短信报警平台号码(12110,这个可以记一下,即使不是

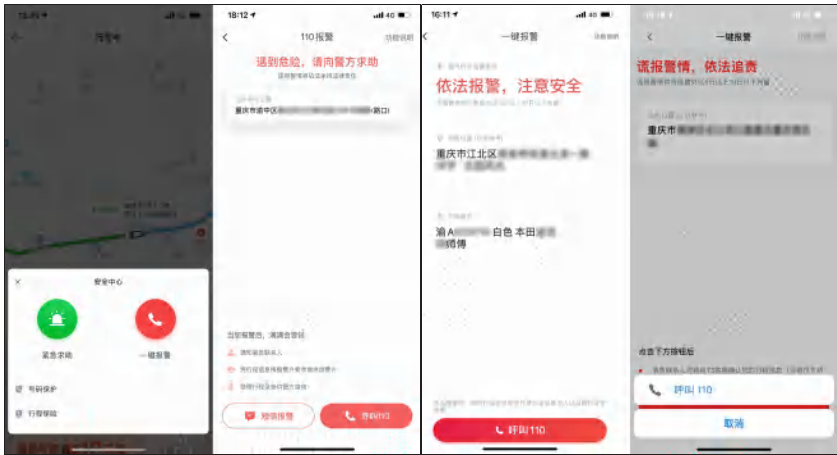
乘坐网约车,日常生活中也有可能用到,有备无患)。

而这个报警方式我觉得比较实用,因为很多危险行为可能不是直接发生,事先可能会看到一些苗头,如果打电话报警,很可能激怒行凶者。采取相对静默的短信报警(首汽约车也提供了文字联系客服的功能),可能提前采取了应急措施,就终止犯罪行为了。对此,司机和乘客都是可以保护自己的。

而这四大网约车平台同样提供了行程分享功能,可通过短信、微信等方式发送行程给联系人,而对方收到之后,可以查看行程路径、时间、车牌号等信息,如果发生意外,可以提供一定的救援措施。

但是在实际使用中,我发现它们还是有一些细微区别的。

📲 下载11版



从左至右依次为曹操出行、滴滴出行、首汽约车、T3出行



从左至右依次为曹操出行、滴滴出行、首汽约车、T3出行

●上接10版

首先就是自动分享行程的功能,如果发生意外,有时候往往来不及将自己的行程发送出去,这点就很重要。例如首汽约车仅提供了手动分享功能,所以建议在行程开始就主动分享给自己的亲友,或者发现异常

情况立刻点击报警,行程也会自动分享给紧急联系人。而另外三大网约车平台都可以自动分享行程,并且曹操出行和滴滴出行还可以设置时间段(比如晚上到凌晨相对比较危险),避免白天乘车也频繁发送消

息。一两次的打扰可能没什么,就怕亲友觉得“狼来了”,真正发生意外也可能因为缺乏警惕错过救援。所以,单人乘车最好事先跟亲友说一声,或者发现危险的苗头就提醒一下亲友,尽可能地保护自己。

平台到底买保险了吗?

虽然平台提供了这些保护措施,但是意外往往是无法避免的,这时候,还是需要保险公司来提供保障。

众所周知,车辆必须购买交强险才能上路,司机与乘客(座位险)以及汽车本身的商业险并不是强制要求,所以,网约车平台是有可能为了节约成本,减少这方面的支出,如果不出事则已,一旦发生意外,司机和乘客的利益都很难得到保障。

另外,作为运营车辆,购买的保险金额和私家车的交强险在承保金额和赔付条款上都完全不同,如果以私家车身份购买的车险,一旦作为运营车辆出了交通事故,保险公司是有权拒绝赔付的,所以,运营平台为车辆以及驾乘人员购买保险,是发生意外之后最重要的保障。

那么,这几个网约车平台到底有没有单独购买保险呢?我们一个一个来看。

首先是曹操出行。

在用户条款中,我们并没有找到相关的保险政策,在联系在线客服后,收到的回复(机器人)是平台已经为司机和乘客购买了保险,可以自行拨打122报警,并联系平安保险95511寻求赔付,另外提供了曹操出行的客服电话400-608-1111。

此外,并没有详细的保单情况,以此来看,应该还是购买了平安公司的保险,但是具体保额和赔付情况并没有公布。

随后,我们就就此问题采访了曹操出行(同样的问卷也发给了其他三家,具体回复随后会提到),据其官方回

复“曹操出行行为车辆购置了标准的车辆保险,包括交强险、商业险以及第三方责任险,曹操出行还为全车五座购买了承运人责任保险,充分保障司机与乘客安全。”

而且,在发生事故后,也会安排事故发生地的事故处理专员和保险专员、城市运营中心的工作人员第一时间和当事人取得联系并且配合交警定责以及完成后期的赔付。

而滴滴则在APP中描述得非常清晰。

可以看到所有车型都可享受10万元保额的行程意外保险,该保单是由人保财险提供,在详情页还能看到具体的赔付条款,责任人、被保险人以及伤残、身故等赔付情况都有说明。

而据滴滴方面表示,其提供了“关怀宝”九大服务的保障,如遇到事故发生,客服专线7×24小时应急响应;不考虑事故责任,凭票全额先行垫付医疗费;平台主动补充保障,凡在交通事故责任内损失超出保额部分,滴滴也会提供补充保障;司乘纠纷伤害补偿,车主和乘客因相互纠纷受到轻微伤害,平台核实后将给予体验补偿等。

首汽约车由平台承担承运人责任。

在首汽约车APP内的用户条款没有找到默认保险购买情况的相应条款,联系在线客服则为机器人回答,同样无法获取行程意外的保险相关条款。

而在左侧菜单中可以看到“金融服务”页面,这里提供了一些出行意外险以及金融借贷等服务,也就是

说,你可以在这里自行购买保险。

对此,首汽的工作人员回复是:“首汽约车平台为每一单行程承担承运人责任险,以保障乘客合法权益。如果乘客认为国家标准化的承运人责任险保障金额还不足以保障自身权益,首汽约车还为‘高净值’乘客提供补充保险的购买接口,一旦发生意外,首汽约车将协助乘客进行理赔。”

也就是说,首汽约车承诺承担承运人责任,赔付情况按照各地监管部门规定执行。另外提供的保险购买接口,则由乘客自行决定是否需要购买。

T3出行APP提供了行程保险,乘客上车即生效。

具体赔付规则为出现伤亡则由平台预先垫付相关费用,然后再寻求保险公司赔付。但具体条款并没有说明,财产损失也是提供“一定金额”的补偿。

而官方回复为:“T3出行会严格遵照《网络预约出租汽车经营服务管理暂行办法》规定,为每份订单的乘客都购买了承运人责任险,充分保障乘客权益,保障范围涵盖了承运过程中车内人员的物品损失、人身伤害等。”

而且在发生意外后,也会有专门的团队配合交警完成定责并协助完成赔付,“并为乘客提供力所能及的帮助”。不过,具体的赔付方案,同样没有详细的说明。

总的来看,这四个网约车平台都为乘客购买了保险,相对来说,滴滴出行的保险政策更为透明,保单赔付条款也最清晰。其他三家虽然都有投保,但是具体赔付在没有公示的前提下,就只能和客服沟通具体事宜了。



从左至右依次为曹操出行、滴滴出行、首汽约车、T3出行

其他安全措施

而在行驶过程中,各家也是提供了不同的安全监控。像是基本的录音、录像功能在这四大平台中都有,比较特别的就是滴滴出行还提供了实时位置保护、异常停留等功能,比如在监控到没有拥堵但是异常停车,就可能是发生了安全事故,平台会启用应急预案,联系司机和乘客,以提供帮助。

而T3出行还为所有车辆安装了四个报警按钮,分别在主副驾驶位以及左右B柱下,如果发生意外,驾乘人员都可以通过这个按钮紧急报警。如果有不可控事件发生,平台甚至能干预车辆进行闪灯、鸣笛等,向附近人群求救。

其实,这些平台为了驾乘安全,都采取了一系列的应急措施,在这里,我们将主要的项目罗列出来,方便大家统一比较。

总的来看,这四个网约车平台都会承担行程中的安全事故赔付,相对来说,滴滴出行的保险政策更为透明,保单赔付条款也最清晰。而曹操出行和T3出行虽然都有投保(首汽约车为平台承担责任),但是具体赔付在没有公示的前提下,需要和客服沟通具体事宜。

四大网约车平台乘客安全保障调查结果

	司机准入门槛	报警方式	保险	行程录音	号码加密	行程分享
曹操出行	3年驾龄 无犯罪记录 线下培训	110通话	平安保险 未标明具体赔付政策	司机端	司/乘号码加密	可分时间段自动分享
滴滴出行	3年驾龄 无犯罪记录 线下培训	110通话/快速报警短信	人保财险 赔付标准有详细说明	司机端 7天删除	司/乘号码加密	可分时间段自动分享
首汽约车	3年驾龄 无犯罪记录 线下培训	110通话/安全客服文字沟通	平台承担承运人责任险 可在APP内自行购买	司机端 7天删除	司/乘号码加密	手动分享
T3出行	3年驾龄 无犯罪记录 线下培训	110通话/车内报警按钮	上车时生效 未见详细说明	司机端	司/乘号码加密	可自动分享(不能分时段)

而在行程中,由于T3出行的车型都是由自家定制的,所以设备比较完善,像是监控摄像头等都是随车搭配的,实体的报警按钮也能在紧急情况发生时尽早发出求救信息,其他平台也可以借鉴一下。

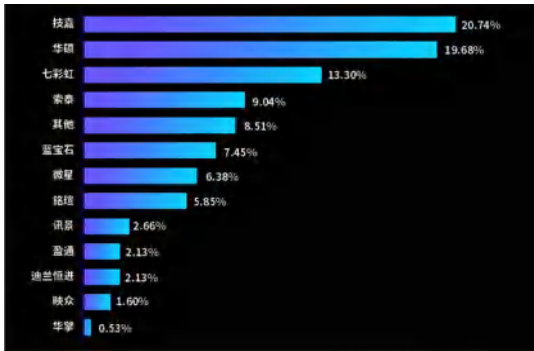
而对于乘客来说,像是紧急联系人、行程分享等功能,强烈建议预先进行设置。在选择网约车平台时,也别只图便宜,尽可能选择安全条款更为完整的平台。

2020上半年显卡市场分析 光追+帧能赢+RTX STUDIO,N卡游戏生产力全面开花

2020年上半年已经结束,在这注定不寻常的半年里,虽说有诸多不利因素,但对于DIY硬件市场来讲也创造了新的机遇。在不能出门的几个月里,网课、在家高效办公与重度游戏娱乐的需求暴增带来了装机量的新增长点,自然也就刺激了用户对高性能独立显卡的购买意愿。作为GPU技术领军者的NVIDIA方面,自RTX20系列显卡上市以来,市场推广策略非常清晰,那就是以光线追踪技术领衔,“帧能赢”概念主攻游戏应用市场,而“RTX STUDIO”概念则主攻内容创意生产力市场,从而实现精准的全面覆盖。从上半年的战况来看,NVIDIA的“游戏与生产力全面开花”的战略目标实施得相当到位,消费者升级新N卡的意愿不断提升,RTX20系列显卡的销售情况与占有率也节节上升,再加上下半年即将上马的新一代N卡,NVIDIA今年的形势确实非常有看点。而且,从我们(电脑报)近期收集整理的粉丝消费者上半年显卡市场调查问卷来看,N卡产品线依旧是大家的购买焦点。

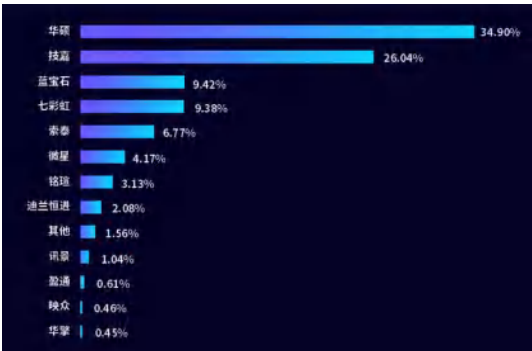
一线品牌N卡更受青睐,品质与售后是重要原因

你当前使用的显卡品牌是_____。



从我们采集的2020年上半年调查数据来看,当前使用独立显卡的玩家中,技嘉和华硕品牌分别占据了20.74%和19.68%的比例,可以说是不相伯仲,而七彩虹和索泰的用户比例也有不错的表现,这和以往的统计数据情况非常类似,可见玩家对于一线品牌大厂的显

如果要购买新显卡,你准备选择哪个品牌的显卡?



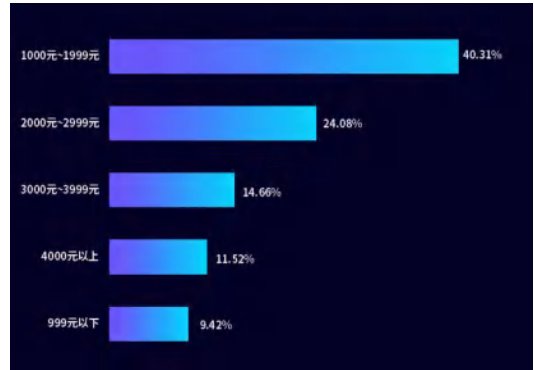
卡产品更加青睐。此外,可以看到N卡品牌的总量比例占据了绝对优势,由此也证明玩家对于N卡在游戏方面的表现更为肯定。而玩家升级时优先考虑显卡品牌的调查数据显示,华硕与技嘉排在了第一二位,分别占据了34.9%和26.04%的比例,两者加起来已经超过了总量

的一半,可见玩家对于显卡品牌的重视程度越来越高,这一点与一线品牌更加注重显卡的品质与售后服务有关,由此也建立了更强的品牌吸引力与忠诚度。

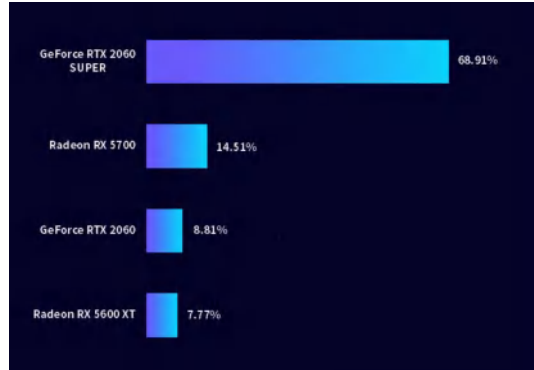
从前面的数据分析可以看到,玩家对于显卡品牌的重视程度已经达到了更高的水平,这与一线显卡厂商更加注重显卡品质、用户体验与售后不无关系。以技嘉为例,旗下的N卡在玩家群中一直保持了不错的口碑,像是豪华的大小雕、超高性价比的WindForce与Gaming OC系列都是玩家耳熟能详的经典产品,不但在做工与用料方面达到了一流水准,在散热方面也独创了正反逆转的3风扇系统,提供了更好的散热效果与噪音控制能力,因此,在玩家升级优选品牌调查中可以获得不错的成绩。特别值得一提的是,技嘉还特别推出了白色款的White系列,例如技嘉RTX 2070 SUPER GAMING OC 3X WHITE 8G,为喜欢个性化的玩家提供了新的选择,这一点在众多显卡产品中也显得比较抢眼。

千元级N卡持续占据甜品地位,中高端成长空间巨大

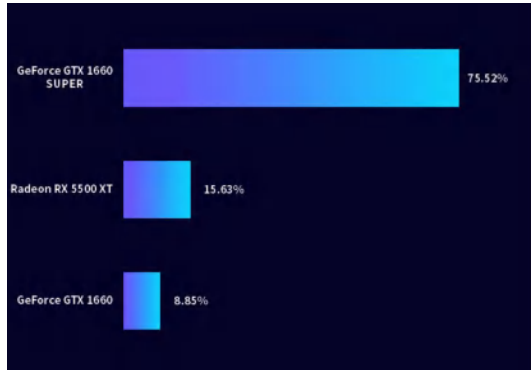
如果要购买新显卡,你的预算区间是_____。



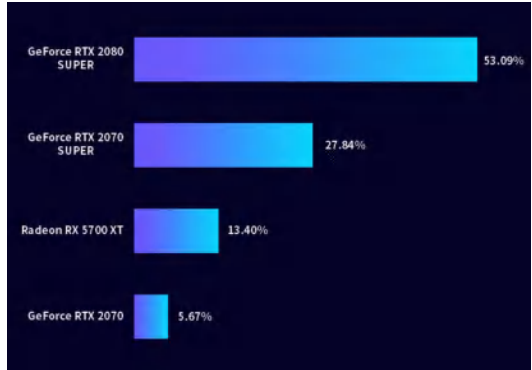
如果预算2000元~3000元升级显卡,你会选择下列哪款显卡?



如果预算1000元~2000元升级显卡,你会选择下列哪款显卡?



如果预算3000元以上升级显卡,你会选择下列哪款显卡?



对于主流玩家来讲,在1080P分辨率下玩游戏依然是最普遍的需求,而游戏厂商在提升游戏画面水平的同时也会考虑到主流玩家电脑的性能水平,因此也会预留在此画面设置下能流畅运行的画质等级选项。当然,按照GPU厂商的定位,1000元~1999元价位的产品就能满足这样的性能需求,所以,我们从采集的统计数据可以看到,这一价位的显卡非常受欢迎,升级意向占比达到40%以上。而千元级甜品卡中,GeForce GTX 1660 SUPER非常成功地接过了上代爆款GTX 1060的接力棒,6GB显存完全能搞定1080P高画质甚至是2K中画质的3A游戏大作,而价格也是绝大多数主流用户可以承受的范围,受到热捧确实是理所应当的事,从数据来看,GeForce GTX 1660 SUPER也确实获得了75.52%的优先选择率,远超同价位的Radeon RX 5500 XT和自家的小兄弟GeForce GTX 1660。

虽说千元级显卡最受大众玩家追捧,但从我们调查数据也看到,越来越多的玩家开始追求性能更强、定位更高的显卡,特别是支持光线追踪的RTX 20系列显卡。在2000元价位,RTX 2060 SUPER的首选率达到了68.91%,在3000元以上价位,RTX 2080 SUPER与RTX 2070 SUPER也分别占据了53.09%、27.84%的首选率,可见越来越多的玩家开始意识到高帧率在游戏中的好处,NVIDIA的“帧能赢”概念已经深入人心。当然,高刷新率电竞显示器的普及也在很大程度上刺激了玩家升级高端显卡,“帧能赢”生态圈已经逐渐完善。

不仅是游戏,内容创意对显卡的需求也快速普及

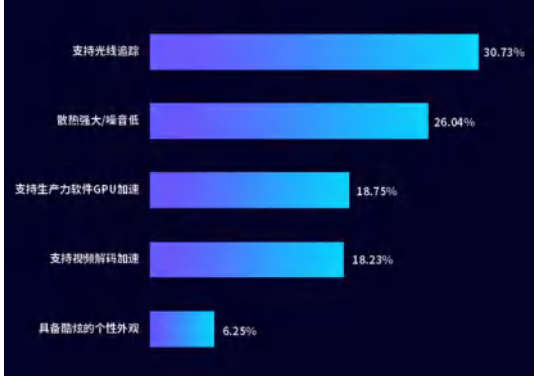
强力的显卡当然是用来玩游戏的,但绝对不只是用来玩游戏。从我们的调查数据可以看到,超过20%的用户购买新显卡是用来完成内容创意设计(包括视频剪辑与3D渲染输出),这个比例仅次于大型游戏用途,

而升级显卡观看高清视频和高效办公的比例也相当高,人工智能与深度学习应用的比例也有明显增长,可见用户已经对高性能显卡的丰富用途有了很广泛的认可。而支持RTX STUDIO技术的NVIDIA RTX 20系列

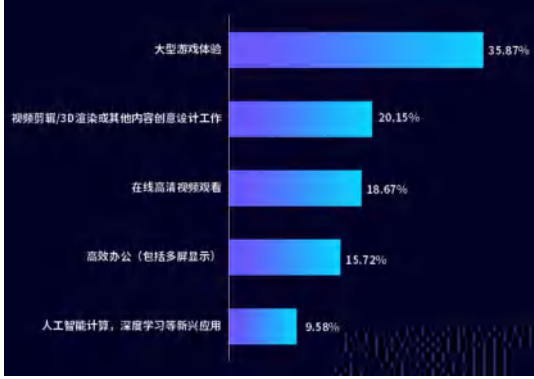
显卡在这些方面都有非常成熟而强大的表现,除了是游戏利器之外,也是高效的生产力工具,在内容创意应用飞速普及的形势下大大拓宽了高性能显卡的应用范畴,开辟了显卡市场的新蓝海。

上接12版

购买新显卡,除了性能满足需求之外,你最看重显卡哪个卖点?



你购买新显卡主要满足哪些需求?(多选)



同时,从2020年上半年显卡市场的产品人气情况来看,NVIDIA的RTX 20 SUPER系列定位确实精妙。RTX 2060 SUPER性能接近RTX 2070,拥有同样大的显存,不但可以满足2K分辨率的游戏性能需求,还是体验光追的甜品级选择。而且,RTX 2060 SUPER满足RTX STUDIO的规格要求,可以提供不错的专业设计应用加速性能,称得上是设计师的甜品级利器。RTX 2070 SUPER性能直追RTX 2080,而价格定位只是比RTX 2070略高,不但能在2K分辨率下可以提供电竞级帧率,4K分辨率也能流畅地进行游戏。在专业设计方面,NVIDIA更是推荐使用它进行6K/8K视频编码加速,称得上是视频剪辑师的高性能之选。总而言之,2020年上半年显卡市场在专业应用方面表现出了明显的增长,NVIDIA的RTX STUDIO概念得到了用户广泛的认可,市场效果显著。

结语 上半年N卡风光独占,下半年新卡爆发值得期待

无论是调查数据还是大家实际的感受,2020年上半年显卡市场几乎被NVIDIA显卡所主导,AMD显卡方面依旧走性价比路线,且迟迟没有新产品推出,因此在推广方面缺乏新的爆发点。相比之下,NVIDIA的“图灵”光追显卡大军不但有明显改善玩家游戏体验的“帧能赢”,还有大幅提升设计师工作效率的“RTX STUDIO”,推广声势浩大的同时也确实带来了新的体验,诸如技嘉、华硕、七彩虹、索泰等核心合作厂商推出的显卡产品也非常给力,得到了广大玩家的认可,为NVIDIA显卡塑造了良好的形象。当然,2020年下半年NVIDIA和AMD都准备好了新的显卡产品(NVIDIA的RTX 30系列以及AMD的Big NAVI)继续拼杀,更强的性能、更先进的架构、更多的黑科技……可以预见,今年下半年显卡市场会非常有看点。

游戏/设计两相宜,这些明星N卡有看点

在2020年上半年里,NVIDIA的RTX 20系列显卡凭借“光线追踪”、“帧能赢”、“RTX STUDIO”等黑科技以及明显的性能优势获得了广大玩家的认可,而一线显卡厂商推出的系列N卡中也涌现了不少明星级的产品,这些产品不但在性能与用料方面达到了一流水平,同时在设计方面也拥有各自的特点,非常值得玩家优先关注。

技嘉 GeForce RTX 2070 SUPER GAMING OC 3X WHITE 8G



要说个性化外观,技嘉 GeForce RTX 2070 SUPER GAMING OC 3X WHITE 8G在一众 RTX 20显卡中拥有绝对的发言权。这款 RTX 2070 SUPER 显卡采用了全白的配色,不但是游戏玩家的利器,也非常符合设计师的个性化风格。技嘉 GeForce RTX 2070 SUPER GAMING OC 3X WHITE 8G配备了独家的风之力3风扇散热系统,包括3个采用正反逆转设计(可避免气流互扰,从而提升散热效率)的82mm的刀刀式风扇,配合6根软磁粉复合式热管,采用热管直触GPU的技术,同时散热器也覆盖供电电路元件,从而大幅提高显卡整体散热能力,让GPU可以稳定发挥出全部性能,同时也能保证更低的工作噪音。

在显卡的背面,技嘉 GeForce RTX 2070 SUPER GAMING OC 3X WHITE 8G也加装了全白配色的金属强化背板,不但整体视觉效果出色,而且还能提供更强大的防护能力。用料与电气设计方面,技嘉 GeForce RTX 2070 SUPER GAMING OC 3X WHITE 8G采用更好的供电方案,有效降低MOSFET的工作温度,而且给每个MOSFET都提供了过温保护和负载平衡设计,再配合长寿命固态电容、合金电感与低电阻晶体管等超耐久用料,让显卡具备了更强的性能和更长的使用寿命。

灯效方面,技嘉 GeForce RTX 2070 SUPER GAMING OC 3X WHITE 8G支持炫彩魔光2.0技术,不但具备1677万色的变化,还可通过软件自定义灯效模式并和支持炫彩魔光的配件实现灯效同步。售后方面,技嘉 GeForce RTX 2070 SUPER GAMING OC 3X WHITE 8G本身支持三年质保,在官网注册还可以升级到四年质保,玩家使用更无后顾之忧。总而言之,技嘉 GeForce RTX 2070 SUPER GAMING OC 3X WHITE 8G不但可以满足游戏玩家对性能的苛刻要

求,也能成为设计师手中超有个性的高效生产力工具,确实堪称RTX 2070 SUPER中的代表型产品。

华硕 ROG-STRIX-RTX2070S-A8G-GAMING 2070 SUPER

华硕 ROG STRIX系列显卡在玩家心中也是信仰级的选择,这款华硕 ROG-STRIX-RTX2070S-A8G-GAMING 2070 SUPER采用了全自动化制造工艺,具备SAP II超合金供电设计,同时轴流3风扇散热系统也提供了更加冷静的散热能力,在2K分辨率下也可以尽享144Hz的电竞级刷新率与帧速,提供一流的游戏体验。从细节来看,华硕 ROG-STRIX-RTX2070S-A8G-GAMING 2070 SUPER除了用料强悍、工作频率高之外,还搭载了具备AURA SYNC神光同步灯效的全金属背板、A380铝锡铜合金中框支架、2.7槽超大MaxContact镜面直触散热片,这些在RTX 2070 SUPER显卡中都称得上是豪华配置,而强大的散热设计也让它可以在低负载的时候让风扇停转,从而具备了更加出色的噪音控制能力。灯效方面,华硕 ROG-STRIX-RTX2070S-A8G-GAMING 2070 SUPER当然支持自家的AURA SYNC神光同步技术,可以与支持该技术的配件实现灯效同步,打造信仰级的灯效MOD主机。软件方面,华硕 ROG-STRIX-RTX2070S-A8G-GAMING 2070 SUPER支持自家的GPU Tweak II工具,除了监控之外也可自由设定频率、风扇转速、灯效等等项目,让显卡发挥出更多的性能,提供更丰富的玩法。如果你需要一款性能强劲、信仰值满满的游戏利器或者生产力工具,那么华硕 ROG-STRIX-RTX2070S-A8G-GAMING 2070 SUPER确实是RTX 20显卡中明星级的选择。

七彩虹 iGame GeForce RTX 2070 SUPER Vulcan OC



iGame GeForce RTX 2070 SUPER Vulcan OC在众多 RTX 2070 SUPER 显卡中也显得十分的豪华。iGame GeForce RTX 2070 SUPER Vulcan OC将这一系列独有的LCD侧屏升级到了60fps彩色动态显示

Vulcan 系列是七彩虹 iGame 品牌显卡中的高端产品,以豪华用料、超公版频率与极具个性的外观设计著称,而这一款

的水平,配合 iGame-Zone II 软件可以自由定制显示内容,包括动图、文字都可以精准显示,个性功能更加强大,配合显卡的RGB灯效(显卡背板上也提供了RGB灯效区域)打造出更加震撼的视觉效果。由于具备了豪华的用料,iGame GeForce RTX 2070 SUPER Vulcan OC提供了强大的游戏性能,在2K分辨率下也可以轻松实现电竞级的帧率,配合G-Sync电竞显示器可以为玩家提供更加顺滑的游戏体验。散热方面,iGame GeForce RTX 2070 SUPER Vulcan OC配备了7热管的SWORIZER 2.0散热器,配合iGame真空冰片技术打造的均热板,提供极为强悍的散热性能,确保显卡长时间保持高频工作不过热,发挥出全部潜力。售后方面,iGame GeForce RTX 2070 SUPER Vulcan OC也非常有亮点,除了三年质保、支持个人送保之外,还可以提供一年免费上门服务,让玩家可以享受VIP级的待遇,因此成为2020年上半年的明星N卡也算是实至名归。

索泰 RTX2070super 至尊PLUS OC V2



至尊PLUS OC V2更是让追求极致散热的游戏玩家眼前一亮。索泰 RTX2070super 至尊PLUS OC V2和其他 RTX 2070 SUPER 显卡最大的不同就是可以在显卡的全包式金属背板上安装两个专用的RGB 3D STORM 背板风扇(标配一个,可以额外自行添加一个),专门针对显卡发热量最大的部位进行散热,降温效果立竿见影,散热性能在一众 RTX 2070 SUPER 中名列前茅。在散热设计的其他部分,索泰 RTX2070super 至尊PLUS OC V2还搭载了合金压铸中框,配合全包式金属背板、5热管大尺寸散热片,不但结构更加坚固,长时间工作的散热效果也更加出色。个性化方面,索泰 RTX2070super 至尊PLUS OC V2支持1600万色ARGB灯效,可以通过自家的FireStorm工具软件进行全方位调节,实现性能与个性化完全自主。售后方面,索泰 RTX2070super 至尊PLUS OC V2提供三年原厂质保,确保玩家使用无忧。总之,索泰 RTX2070super 至尊PLUS OC V2的散热设计与性能在市售 RTX 2070 SUPER 显卡中表现得十分突出,称得上是2020年上半年的明星级选择。

红魔 5S 体验:世界上导热率最高的金属加持!

按照手机行业的惯例,在命名的后缀加上了 S,一般都是同系列的升级款,红魔 5S 游戏手机自然也是如此。和红魔 5G 相比,沿用了骁龙 865 处理器 +LPDDR5 运存,此前的 UFS 3.0 闪存也升级到了 UFS 3.1,除了处理器,已经登顶。

你可别忘了同时亮相的努比亚 Watch,4.01 英寸的柔性曲面屏,有且只有这一家,自然是足够吸引眼球的。

现在,我们就赶在第一时间,详细体验了这几款产品,带来第一手的评测。

性能,还是性能

除了硬件配置,红魔 5S 本次还专门优化了 GPU,加入了自主开发的 GPU BOOST 技术,在系统底层对图形处理框架进行了重构,可以让 GPU 图形处理效率得到很大提升。具体体现在游戏上,到底有没有用呢?

《王者荣耀》和《QQ 飞车》在开启最高画质后,都可以保持满帧运行,顶多有 1~2 帧的波动,在激烈的游戏中,完全感受不到。

而《和平精英》锁了帧率,只有开启流畅画质才能达到

90 帧,牺牲画质这就属于“耍流氓”了。在测试中我们选择为 HDR 高清,全程几乎保持 60fps,最低处为 58.9fps,即便是驾驶载具高速运行,或者打爆车辆等需要 CPU/GPU 疯狂工作的场景,都可以保证不卡顿。

最后来看看《真实赛车 3》,这款游戏没有锁帧,游戏画面也是根据性能自动适配的。在实际体验中,可以保持 144fps 运行,这也是说,红魔 5S 这块电竞屏的刷新率充分发挥了价值,在赛车游戏中,这一点是十分重要的。

导热效率最高的工艺

和此前的红魔 5G 相比,仍然保留了“南北通透”设计,高效能离心风扇的最高转速可达到 15000 转 / 分,再加上超薄液冷散热铜管设计,并且这次红魔 5S 升级到 ICE4.0 多维立体散热系统,用上了航天级的纳米导热材料,采用类似 PC 上散热硅脂一样的原理,用导热凝胶加快散热过程。

而本次最大的变化就是加入了超导金属银工艺(ICE Ag),银的导热率为 420(此前广泛使用的铜,导热率为 401),这是目前世界上导热率最高的金属工艺,而红魔 5S,也是首次将超导金属银工艺用在了手机散热上。

这配件就有点作弊了……

虽然已经在手机自身配备了领先于业界的散热系统,但红魔还专门推出了一款散热背夹——冰风散热魔盒 Pro,因为使用了可伸缩的卡扣设计,其他品牌的手机也是可以使用的。

这个散热背夹没有任何使用门槛,通电后,半导体制冷芯片就会开始工作,而风扇的作用就是吸收热量从背部排出,形成快速降温。

将它夹在手机上(《和平精英》游戏中),一分钟左右就

会有效果,可以看到机身背部 CPU 附近的温度来到了 36℃多点,降了大概 4℃。

取掉背夹再看机身温度,中间贴近背夹的地方只有 30℃出头,显而易见,在高强度游戏中,这也几乎是手机的满载运行状态了,能有这样的温度表现,这个背夹功不可没。

简单说说使用体验,这个背夹还是比较轻巧,卡在手机上也不会显得太重,正常握持也不挡手,可以保证正常游戏。

“可穿戴的手机”的减法

努比亚 Watch 保留了 4.01 英寸超大柔性屏的血统,讲真,此前的努比亚 α 真的太厚太重了,我一个身高一米七的男士佩戴都稍显突兀。而努比亚 Watch 在身材上缩小了一号,戴在手上还算合适吧,但是对身材娇小的女生来说,可能就不太搭了。

由于曲度比较缓,而且面积够大,所以曲面的显示效果比预想中的好。这次也新增了一些表盘可以替换,还可以使用照片或者自己喜欢的图片,这点我比较喜欢。在交互方式上,点击、滑动这些一学就会,没什么上手难度。

作为智能手表的标配功能,心率监控肯定没有缺席。作为对比,我同时佩戴了 AppleWatch 5 和努比亚 Watch 进行比较,多次测试的结果是非常接近的,两者之间误差不会超过 3。

在手机端的 APP 中,功能也比较简约,可以看到自己的运动、身体状态监控数据,并且管理表盘以及控制 APP 推送,用过智能手表的话也会比较熟悉。

值得一提的是,努比亚 Watch 提供了 8GB 的存储空间,最大的作用就是用来存放本地音乐,通过手机快速导入之后,出去跑步什么的,就可以不带手机了。对了,它还支持 eSIM 网络电话卡,如果你所在城市开通了,就可以彻底摆脱手机使用了。

此外,我觉得最有趣的就是弹幕功能,在这里可以设置自定义的文字、图片,演唱会、酒吧,或者街上遛弯,只要用上这个功能,你就会被最吸引眼球的那个人。

还有就是久坐提醒、天气、指南针、查找手机、支付宝

付款这些功能了,目前来看功能还是比较基础。据官方表示,后续可能还会开通更多第三方 APP 的适配,结合大屏优势,将会有更多的玩法。

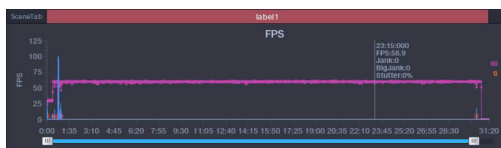
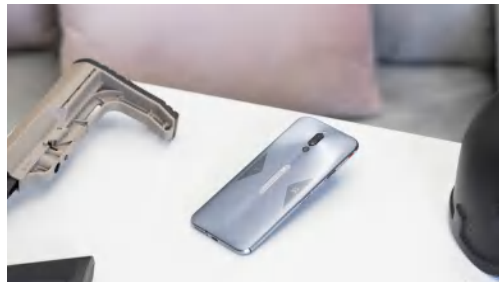
最后来说说续航,我连续佩戴了一整天(除开洗澡),电量从 100%来到了 54%,官方公布的 36 小时续航应该问题不大,但是仍然难逃一天一充。好在吸附式的充电板也很小,随身携带也不那么费事。

总体来看,努比亚 Watch 与此前的努比亚 α 相比减掉了臃肿的体积,砍掉了不那么实用的摄像头,保留了标志性的曲面屏,其实现在的版本,和努比亚 α 相比是一款更成熟的,更适合上市的产品。

纵观手机圈,几乎每个厂商都在做智能手表、手环,努比亚 Watch 目前在功能层面并没有太多自己的特色,除了记录数据和完成推送,其他也没太多亮点。而它的强项,就是柔性屏,拿出了这样的产品形态,却没有与之匹配的独门应用,这才是努比亚应该花大力气的地方。

不光是努比亚 Watch,红魔系列手机也一直是走在了前面,除了首次将风冷引入手机,还有侧面实体肩键、扩展坞、手柄、高刷新率屏幕……再加上系统层面的一些针对游戏的优化,几乎都是最先拿出来的。

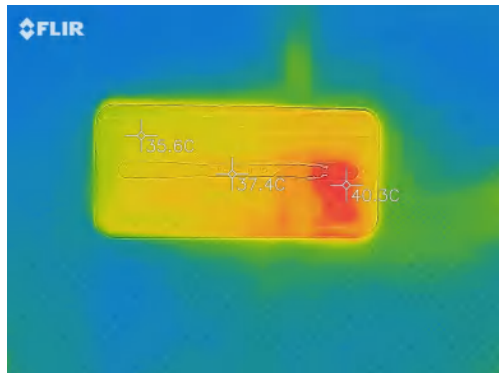
而本次的红魔 5S,仍然是拿出了当前最有诚意的配置,而且在散热上同样拿出了领先的方案,无论是铁杆游戏玩家,还是希望有极致性能的用户,都可以考虑这款产品,好马配好鞍,高性能搭配更好的散热系统,才能火力全开嘛。



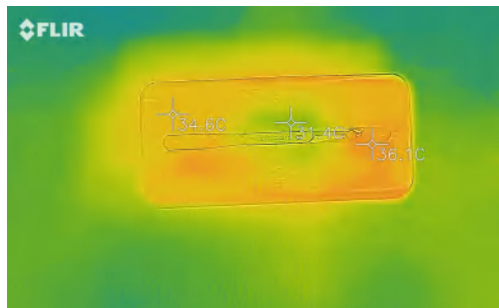
《和平精英》帧率曲线



《真实赛车 3》帧率曲线



未用散热背夹时测温数据



使用散热背夹时测温数据

小米电视大师 OLED 体验：OLED 电视普及的日子不远了

有人说过,衡量一款新品产品力的最直观的方式就是看同行们的反应。按照这样的标准,小米电视“大师”OLED 这次还真有点“成了”的意思。虽说“拳打索尼,脚踢三星”的说法有点夸张,但在发布之后,一些来自友商的声音至少证明了小米电视“大师”OLED 的确让他们感到了一丝威胁。

既然小米能够在过去几年时间把大尺寸的电视做到了千元甚至是百元级别的水准,那么把 OLED 旗舰电视的价格“打下来”似乎也是顺理成章的做法。

这也是小米电视“大师”OLED(以下简称“小米电视大师”)为什么如此受关注的原因。

做工用料厚道,细节还需磨合

和手机一样,我们对于一款旗舰产品的要求就是:不求面面俱到,但至少保证没有明显的短板。尤其是对于动辄上万元的旗舰电视来说,大到设计、用料、面板、音箱,小到一个开孔、螺丝甚至是包装,都面临着这个价位的用户相对严苛、挑剔的眼光。

安装小米电视大师并不是一件轻松的事情。36.7kg(含底座)的机身重量,很好地诠释了旗舰电视分量。这并不是贬义词,毕竟按照行业规律来说,电视的重量往往都是和音画质、用料、做工的体验成正比的。虽然安装它的时候,两个成年人都有些吃力。

小米电视大师这次采用的玻璃底座从观感上很漂亮,尤其是配合底部的炫彩呼吸灯的效果,给电视带来了一种设计上的灵动感。尤其是在播放一些音乐的时候,这个灯还会随之匹配相应的灯效。

但从实用的角度来讲,我并不喜欢这个底座。它实际上是由钢化玻璃底板、金属支架和塑料罩构成的,安装起来比较复杂。在组装这个支架的时候,花费了不少的时间。

这个底座和电视的主体是采用了“卡扣”的设计。在安装的时候需要先将电视的屏幕朝下放倒然后连接上底座之后,再将电视立起来。这对于电视娇贵的屏幕来说,是一个有点

危险的操作。所以建议大家选择官方的安装服务,省时省力省心。

从设计来看,小米电视大师和其他同级别的电视没有本质上的差异。影响电视轻薄观感的主板、扬声器等内部的大件都被集成在了电视的下半部分,上半部分只保留屏幕以及金属盖板以突出其轻薄感。做工良好,用料扎实,和千元级别电视的大塑料后壳相比,高下立判。

不过还是有值得挑刺的地方:小米电视大师 的机身接口位于电视的左侧。这就带来一个问题。就是线缆的收纳问题。毕竟这个级别的旗舰电视在日常使用过程中对于扩展性是有明显的需求的。

小米电视大师 似乎没有考虑到这个问题,不仅没有采用很多旗舰电视类似的扩展坞方案,甚至连机身上也未见有隐藏或者是收纳线材的特殊设计。

虽然这可能是一个无伤大雅的小细节,但还是前面我们提到的那个问题——对于一款旗舰电视来说,就应该用苛刻的标准。外露的线缆很大程度上会破坏电视甚至是整个客厅空间原本简洁的设计,站在设计师和产品经理的角度,这样的细节考虑我认为是必不可少的。

画质表现优异

我们曾经说过,OLED 技术一定是接下来整个智能电视行业的主流。因为相较于传统的液晶电视,它的优势太明显了。其实这种优势可以用一个相对主观的词语来描述就是:通透。

这主要是因为,OLED 屏幕在显示暗光背景的时候,能够做到接近 0 nit 的绝对黑场。同时在高亮部分又能够保证在显示足够高亮度的同时又不会对周围的像素造成干扰。这就带来了一种清晰、通透的画面观感。

简单来说就是:该亮的地方亮,不该亮的地方绝对不亮。与此同时,借助 10bit 色深的支持,画面的色彩实现更加细腻自然的过渡。

类似的显示效果,虽然市面上有一些高端的旗舰 LCD 电视能够通过“分区控光”等技术来实现,但一来其需要较高的硬件成本,增加电视的厚度;二来理论上 OLED 技术理论上其实就是“像素级的控光”,就控光区域的数量和最终的效果而言有天然的技术优势。

这种优势如果你用小米电视大师看《灰猎犬号》这样的暗光场景比较多的影片时,就能发挥出来了。这块 OLED 屏幕带来更多的细节呈现和更自然的画面效果。

比如原本在一般的液晶电视上没有看到的船长身后的舱内陈设,黑夜中另外一艘护卫舰从旁边驶过时船甲板上的

水兵和舰桥等细节。

考验电视画质的另一个关键是对色彩的还原。小米电视大师的色深、色准都是妥妥的旗舰水准。由此带来的良好的色彩表现,将影片中海天相接、巨浪翻滚时的画面准确地表现出来,给人一种身临其境般的紧张感和压迫感。

在呈现不同人物的肤色这样的测试环节下,其都能够有比较自然、精准的发挥。在我们的测试影片中,人物的肤色都能够做到红润自然。

但这也并不是说,小米电视大师在画质表现上就绝对完美。其 MEMC 的算法就出现了一定程度的翻车的情况。我们在测试本地影片的时候,开启运动补偿之后画面有明显的破碎和撕裂。

尤其是在呈现一些快速运动的画面时,这种情况尤为明显。有的时候人物转头这样的动作,画面就会出现一定的“马赛克”。

这至少证明,小米电视大师在相关的运动补偿算法层面还有一定的提升空间。

不过有一点值得批评,小米电视大师的 USB 接口全部都是 2.0 规格的。这对于一些喜欢用 NAS、硬盘等本地存储设备播放高码率高画质影片的用户来说并不是一个好事情。理论上至少也要有一个 USB3.0 才能配得上旗舰电视的需求。

音质“物超所值”

音质方面,可以给小米电视大师打一个高分。小米电视大师搭载了 3D 全景声音响系统,包含了 9 单元扬声器组,65W 超大功率的硬件配置,同时小米还利用了 AI Master 音质引擎为音效提供了 AI 算法加持。当然,类似于杜比全景声这样的认证标准也是必不可少的。

小米电视大师的这套音响组合的实际体验还是非常优秀的。尤其是在一些低音场的呈现上,饱满立体,雄浑有力。观影的时候能够带来更好的沉浸感,用它来看《乘风破浪的姐姐》或许你会觉得节目更有感染力。

总体而言,在决定一款电视最重要的音画质方面,小米

电视大师不仅仅做到了“值回票价”,而且达到了“物超所值”的水平。

当然,小米电视大师身上我们也可以看到存在的一些问题。比如未来小米应该如何规划 OLED 旗舰产品线?是要在高端市场上探,还是要下探平价市场?诸如开机广告这样的商业模式在旗舰产品上如何取舍?未来在产品定义和规划上是否需要进一步在核心技术的开发和创新方案引用上做更多的投入?这些都是小米电视接下来需要解决的问题。

不过不管怎么看,距离 OLED 电视普及的日子应该不远了。



小巧高效比肩旗舰，技嘉B550I AORUS PRO AX主板评测

AMD 第三代锐龙处理器借助 7nm 制程工艺和全新的 Zen2 架构,不但在性能上得到了充分的释放,同时在功耗控制上的表现也非常不错。强劲的性能和相对较低的功耗,对于 ITX 玩家们来说也是一个好消息,组建高性能的迷你小钢炮也更加方便。随着 B550 主板的上市,让选择次旗舰平台的玩家们有了更多的选择,现在各大厂商都推出了 B550 全系列主板,来自技嘉的迷你雕 B550I AORUS PRO AX 已到达评测室,下面我们就一起来看看用它来打造一台 ITX 主机是怎样的感受。

豪华供电设计,无惧第三代锐龙旗舰

技嘉迷你雕 B550I AORUS PRO AX 采用标准 Mini-ITX 板型打造,2 盎司铜 8 层 PCB 的设计相比传统消费级的 4 层 PCB 设计来说,具备更高的电气性能,能为主板提供更强的供电能力,从而确保 CPU 超频对主板额外的供电需求。

在玩家们特别关心的供电设计上,技嘉迷你雕 B550I AORUS PRO AX 采用了面向下一代的超强供电设计。其搭载了 8 相(6+2)新一代直出式供电设计,无需使用倍相芯片和并联,能够带来更高的响应速度。MOSFETs 方面,该主板搭载了来自 Intersil 的 ISL99390 整合式 DrMOS,拥有更低的内阻和更高的供电能力,单颗能够承载高达 90A 的电流负荷,总计 8 颗(6 颗 CPU、2 颗 SOC)720A 的总输出能力,足以满足第三代锐龙旗舰级处理器的需求,同时也为支持下一代高规格锐龙处理器做好了准备。PWM 方面,该主板采用了 RAA229004 (ISL229004) 数字 PWM 控制器,这是一颗原生 8 相的 PWM 控制器,和主板的 MOSFETs 实现了 8 相的直出式供电,控制更加精准可靠。

对于 ITX 主板来说,玩家们温度和散热能力上也更加在意。技嘉迷你雕 B550I AORUS PRO AX 的 VRM 散热装甲也采用了技嘉新一代的设计方案,M.2 散热装甲、VRM 散热器通过两组高效热管进行连接,配合额外散热开槽并辅以高效导热垫,再加上散热装甲的厚度也大大提升,这就提供了超强的散热能力,保证在超频状态下,VRM 电路的温度也保持在安全范围内。

该主板很好地解决了 SSD 自带散热片和主板散热装

甲冲突的问题,其设计了新一代的堆叠式 M.2 散热装甲,拆开上盖之后,可以自由选择使用主板 M.2 散热片与 NVMe 固态硬盘自带散热装甲,安装完毕再盖好上盖,主板散热装甲整体效果完全不受影响。此外,主板背后还提供了第二个 M.2 插槽,足够迷你主机玩家扩展高速固态硬盘。其他部分的散热强化包括了背面厚实的散热背板装甲、3 个混合动力风扇插座、5 个温度传感器,确保在散热空间狭窄的迷你机箱中,也能保持良好的散热条件。

B550 芯片组和 B450 芯片组最大的区别在于其能够支持来自处理器的 PCIe 4.0 通道从而为玩家提供 PCIe 4.0 高速设备的支持。由于 PCIe 4.0 的电路设计要求远高于 PCIe 3.0,所以该主板在这方面也进行了加强,为 PCIe 4.0 特别定制了低阻抗的 ×16 显卡插槽和 M.2 SSD 插槽,确保高速传输下的稳定。同时,显卡与内存插槽都增加了合金装甲加固,不但强度更高,抗干扰能力也得到了加强。另外,B550 芯片组加强了对高频内存的兼容性,技嘉 B550I AORUS PRO AX 更是可以支持高达 DDR4 5300 (OC) 的内存规格,非常抢眼。

接口方面,技嘉迷你雕 B550I AORUS PRO AX 拥有新一代 2.5Gbps 高速网卡,比传统的千兆网卡速度快 2 倍以上,为需要高带宽和低延迟的游戏用户提供更好的联网体验。同时该主板还搭载有新一代 Intel Wi-Fi 6 802.11ax + BT5 模块,无线方面的表现也非常不错。显示输出接口上,其配备了一个 DP 1.4 接口和 2 个 HDMI 接口 (HDMI 2.1 规格),在使用新一代 Ryzen 4000G 系列处理器时能够支持三显示器同时输出。

从基准测试结果来看,该主板能完全发挥出锐龙 9 3900X 的性能,和旗舰级 X570 主板在基准测试时的处理器得分没有太大差距,可见其供电和散热都是非常可靠的,用来搭配旗舰级处理器组建小钢炮主机完全没有问题。

温度方面,我们使用 AMD 锐龙 9 3900X 进行考机测试。在连续考机一小时后,通过温枪对主板的温度进行检测。我们可以看到 VRM 区散热片的温度仅 54.6℃,整体表现非常不错,玩家们无需担心。

实力不输旗舰! 轻松HOLD住锐龙9 3900X

基准性能测试	
CPU-Z 单核	538
CPU-Z 多核	8134
Cinbench R20 单核	512
Cinbench R20 多核	7001
Cinbench R15 单核	210
Cinbench R15 多核	3059

挑战高频,ITX也能玩超频

超频性能测试		
	锐龙93900X默认	锐龙9 3900X全核4.3G
CPU-Z多核	8134	8688
Cinbench R20多核	7001	7487
Cinbench R15多核	3059	3306

超频测试中,这颗锐龙 9 3900X 超频到全核 4.3GHz (电压 1.32V),并顺利地通过了考机和基准测试,没有蓝屏死机。从测试来看,超频后锐龙 9 3900X 多线程性能有了不小的提升。

高频内存支持测试中,该主板能够直接通过 D.O.C.P. 将芝奇皇家戟 DDR4 4600 的内存频率加载到 4600MHz 上 (电压 1.5V),已经接近主板支持的极限 (在第三代锐龙处理器上最高支持 DDR4 4866,在 4000G 系列处理器上最高支持 DDR4 5300),在这样的高频下,该主板依旧在各种测试中都保持了稳定。同时我们使用 CJR 颗粒的 DDR4 3200 内存,也顺利地超频至 4000MHz (电压提升到 1.35V) 并通过 MEMTEST 测试,整体的超频表现不错。

总结 豪华配置面向未来,迷你ITX小钢炮主机新选择

技嘉迷你雕 B550I AORUS PRO AX 在做工用料方面保持了技嘉一贯以来的豪华堆料作风。单相输出 90A 直出式 8 相数字供电、内置热管的厚重散热装甲、堆叠式 M.2 散热装甲等同时出现在这样一块 Mini-ITX 主板上,显得非常抢眼。其显卡、内存插槽都配备了合金装甲,背部还有厚实的背板装甲,一切都向旗舰看齐,和自家旗舰相比也毫不逊色,对于定位于次旗舰的 B550 来说,甚至可以说是超规格的豪华。同时该主板对高频内存的支持也非常不错,玩家可以在该主板上享受更高的内存频率与带宽带来的更高的性能体验。在豪华用料下,其对处理器的性能释放也比较完全,而 1698 元的售价也比较具有性价比,非常适合玩家们用来组建 ITX 高性能小钢炮主机。



参考售价: 1698元

测试平台:

- 处理器:AMD 锐龙 9 3900X
- 主板:技嘉 B550IAORUSPROAX
- 内存:技嘉 DDR4 3200 8GB × 2
- 显卡:技嘉 RTX 2080 SUPER GAMING OC 8G
- 硬盘:技嘉 Gen4 NVMe 1TB
- 电源:技嘉 AP850GM
- 操作系统:Windows10 64bit 专业版 1909



8相直出式供电的表现非常稳健



堆叠式散热装甲在提升散热能力的同时还更加人性化



对于一款ITX主板来说,接口已经非常齐全了



VRM考机温度仅为54.6℃

破次元主板有颜更有料

ROG STRIX B550-A GAMING吹雪主板评测

在二次元形象 RO 姬之雪舞战姬形态赢得了玩家们一致好评之后,华硕也在努力完善吹雪系列的产品线,如今基于 AMD B550 芯片组打造的 ROG STRIX B550-A GAMING 吹雪主板已经上市,下面就一起来看看它的表现吧。



华硕 B550 吹雪主板的型号为 ROG STRIX B550-A GAMING,是 ROG STRIX 系列第二款采用银白色与黑色撞色设计的主板,专为注重颜值的潮流电竞玩家和二次元爱好者打造,旨在提供超凡的颜值的同时,也为主流玩家提供不俗性能表现。

整体设计风格上,ROG STRIX 系列新一代的斜切线条、赛博朋克元素和 ROG 电竞图腾一应俱全,尽显潮流电竞风范,是二次元爱好者和潮流游戏玩家的心动之选。供电设计方面,ROG STRIX B550-A GAMING 吹雪主板采用了 12+2 相 DrMOS 整合型高

效解决方案,MOSFETs 来自 Vishay 的 SiC639,单颗可输出 50A 的电流,处理器核心 VCC 部分每相采用 2 个电路并联。CPU 供电接口也升级到搭载有 ProCool 高强度供电接口技术的 8PIN+4PIN 接口。

ROG STRIX B550-A GAMING 吹雪主板搭载了 ASUS OPTIMEM II 第二代内存优化技术,能够支持高达 DDR4 5100MHz(OC)的内存频率。主板具备双 M.2 接口,靠近处理器的 M.2 接口支持新一代 PCIe 4.0 标准,双 M.2 接口均支持 22110 类型存储设备。扩展插槽方面,该主板拥有两条 PCIe × 16 长度的插槽,靠近处理器的主插槽采用 PCIe 4.0 × 16 规格并搭载华硕 SafeSlot 高强度安全插槽技术。

ROG STRIX B550-A GAMING 吹雪主板加入了 Intel I225-V 2.5Gbps 网卡,拥有比传统千兆网络 2.5 倍的传输速度,还搭载有 ROG GameFirst VI AI 智能网络系统,确保更快速且更智能的网络优化。音频方面,该主板采用华硕和 Realtek 共同研发的 S1220A 芯片,也支持 AI 麦克风降噪功能。

测试平台

处理器:AMD 锐龙 7 3700X

主板:ROG STRIX B550-A GAMING

显 卡 :ROG -STRIX -RTX2080TI -O11G -GAMING

内存:芝奇皇家戟 DDR4 3200MHz

硬盘:美商海盗船 1TB PCIe4.0 NVMe SSD

从 整 体 测 试 来 看 ,ROG STRIX B550-A GAMING 吹雪主板的表现比较不错,对锐龙 7 3700X 这样的性能级处理器的性能释放比较完全,与自家的 X570 使用相同处理器时性能差距不大,能够很好地满

基准性能测试	
CPU-Z 单核	519
CPU-Z 多核	5502
CINEBENCH R15 单核	201
CINEBENCH R15 多核	2091
CINEBENCH R20 单核	498
CINEBENCH R20 多核	4835
7ZIP Benchmark	75204

足次旗舰级玩家的需求。在内存支持方面,我们无论是直接使用 D.O.C.P 频率 4600MHz 的芝奇皇家戟,还是将 CJR 颗粒的内存超频至 4000MHz,整个测试过程都非常稳定,在内存支持方面的表现也非常不错。

总结

颜值即是正义,打造个性“AMD YES”主机好选择

ROG STRIX B550-A GAMING 吹雪主板进一步深化了 ROG 全新二次元 IP 的影响力,全新的银白色装甲与黑色 PCB 的撞色设计,配合全套吹雪系列白色配件,让玩家打造潮流“AMD YES”信仰主机更加方便。其在主板用料和设计上都向更高端的 X570 看齐,无论是供电设计还是散热设计都能够很好的满足次旗舰玩家的需求。在提升硬实力的同时,该主板也加入了诸如 AI 网络加速、AI 麦克风降噪这样地功能扩展,为电竞游戏玩家提供了更好的游戏体验。如果你是时下最潮的二次元潮流电竞玩家,想要组建 AMD 平台白色信仰全家桶,那么不妨来看看 ROG STRIX B550-A GAMING 吹雪主板吧。

全塔大空间,居然也超安静! 航嘉Alpha α阿尔法工作站机箱

近期我们评测过的航嘉机箱多是 MVP、GX 等外观个性十足、灯效炫酷的游戏机箱。当然航嘉的产品线中并不会只有游戏机箱,今天评测的这款产品就是一款主打扩展能力强悍且非常安静的服务器全塔机箱——Alpha α 阿尔法,下面就来看看其表现到底如何。

航嘉 Alpha α 阿尔法工作站机箱的尺寸达到了 540mm × 232mm × 500mm,为标准的 8 槽全塔设计,内部空间非常宽阔,相当能装,容纳 E-ATX 双 U 主板和双显卡系统都是小菜一碟。同时机箱还能容纳 340mm 长的显卡以及 185mm 高的风冷散热器,为高端显卡和风冷 CPU 散热器的安装提供了良好的支持。考虑到工作站、服务器会安装比较多的硬盘,所以机箱提供了多达 9 个 3.5 英寸机械硬盘位以及 2 个 2.5 英寸 SSD 安装位,扩展能力非常强悍。值得一提的是,硬盘架采用的是可拆卸式设计,如果你不需要这么多硬盘的话,可以将硬盘架拆下以获得更为宽阔的内部空间。

电源部分,航嘉 Alpha α 阿尔法工作站机箱采用了独立电源仓的设计,电源可以直接从机箱背面插入,安装快捷方便、省时省力。机箱提供了多达 9 个走线孔,位置设置也很科学,各种线材都能找到合适的孔位快速走线,让机箱内部理线更清爽,视觉效果当然更好。机箱背面拥有 24mm 理线空间,走背线毫无压力。

航嘉 Alpha α 阿尔法前面板采用了磁吸式可开合面板,面板表面加上了金属拉丝效果,显得精致又不失大气。在静音设计上,航嘉 Alpha α 阿尔法是下了不少功夫的。机箱内部

采用了全维度静音设计,覆盖有多达 48000 平方毫米的高分子树脂阻尼静音棉,厚度为 1.8mm,保证安静的使用体验。同时机箱在前面板和底部设置了易清洁的防尘网,防止灰尘侵入机箱内部对硬件造成损害。

机箱侧面、顶部、背面和底部都设置了大面积散热孔,保证机箱内外有足够的空气交换。同时前面板可支持安装 3 个 120mm/140mm 或 2 个 200mm 风扇,顶部可安装 3 个 120mm/140mm 风扇,背面还有 1 个 120mm/140mm 风扇位,此外顶部还能安装 240mm/360mm 一体式水冷,无论是打造风冷还是水冷散热系统都能顺利安装。



规格参数

材质:SPCC 黑化
板材厚度:0.8mm
硬盘位数量:11 个
主板兼容:E-ATX、ATX、Micro-ATX、mini-ITX
产品尺寸:540mm × 232mm × 500mm
显卡限长:340mm
CPU 散热器限高: 185mm
参考价格:699 元

总结

空间大、做工厚道的全塔机箱

支持 E-ATX 大主板、拥有全维度静音设计以及如此扎实用料的全塔机箱,同档次产品的价格都在千元以上,而航嘉 Alpha α 阿尔法 699 元的标价就显得相当的显眼。如果你最近打算打造一套双处理器平台或者是选用高端豪华平台,同时又对噪声比较敏感的话,航嘉 Alpha α 阿尔法是个非常不错产品。

锐龙7 PRO 4750G整机实测！AMD整机市场攻势猛烈 攀升精灵II-7 PRO整机评测报告

AMD锐龙处理器自2017年横空出世以后,就以不错的性价比以及强劲的性能赢得了用户的关注和青睐,AMD市场份额也在不断扩大。到了2019年7月,采用ZEN2架构的锐龙3000系列桌面处理器上市,在7nm制程加持下,大幅提升了单核效率和工作频率,不仅性能进一步提升,能效比也更加优秀,同时在综合性能方面也占据了制高点,受到了用户的高度认可,销量节节上升。

为了拿下更多的整机和商用市场份额,AMD在很久前就推出了专为其量身定做的锐龙PRO系列处理器家族。而在今年7月21日,AMD正式发布了最新7nm制程基于ZEN2架构的锐龙PRO 4000G系列台式机处理器,专为商用环境打造,可以为现代商用PC提供领先的性能和安全功能。

评测机型介绍:攀升精灵II-7 PRO

目前 AMD 锐龙 PRO 4000G 系列处理器主要面向整机市场,所以本次我们的测试平台其实是来自攀升的精灵 II-7 PRO 整机产品。该机搭载的是目前 AMD 锐龙 PRO 4000G 系列处理器中的旗舰产品:AMD 锐龙 7 PRO

4750G。其他的配件方面,内存为英睿达铂胜 DDR4 3000 8GB ×2,硬盘为西部数据 WD_BLACK SN750 500GB,主板为华硕 PRIME B550M-A,电源额定功率为 400W。售后服务方面支持全国联保三年上门服务。

处理器性能测试:7nm全集成,AMD锐龙7 PRO 4750G表现有惊喜

AMD 锐龙 7 PRO 4750G 是 AMD 锐龙 PRO 4000G 系列处理器中的旗舰,也是精灵 II-7 PRO 配置中最大的看点。AMD 锐龙 7 PRO 4750G 具备 8 核心 16 线程,基准频率达 3.6GHz,最高加速频率可达 4.4GHz,默认 TDP 为 65W,三级缓存 8MB,内置了频率高达 2100MHz 的 Vega Graphics 8 核显。实际上,AMD 锐龙 7 PRO 4750G 也采用了 CCD 与 I/O Die 整合的设计,这也就意味着它是一款“7nm 全集成”的处理器,和桌面版的 AMD 锐龙 3000 系列 CCD 与 I/O Die 分离且分别采用 7nm 和 12nm 工艺不同,因此,我们对 AMD 锐龙 7 PRO 4750G 在高频内存支持以及内存延迟方面的表现非常期待。(注:我们选用之前测试的 Intel 酷睿 i7 10700 成绩作为对比,且所有处理器性能测

试均在默认 TDP 下完成。)

基准性能测试小结:从以上基准性能测试结果来看,AMD 锐龙 7 PRO 4750G 表现相当强悍,8 核 16 线程的高规格带来了给力的性能释放,在默认 TDP 65W 下,多线程表现超越了同级竞品 Intel 酷睿 i7 10700,单核性能也和对手处于同一水平。最明显的就是在 CineBench R20 基准测试中,AMD 锐龙 7 PRO 4750G 多线程分数为 4776pts,单线程分数为 501pts。Intel 酷睿 i7 10700 多线程分数为 3779pts,单线程分数为 497pts。AMD 锐龙 7 PRO 4750G 多线程有较大幅度的领先,单线程也有一定优势。此外,在 7-ZIP 基准测试、V-RAY 基准测试以及国际象棋等测试中,AMD 锐龙 7 PRO 4750G 多线程均有较为明显的领先。

应用测试:AMD锐龙7 PRO 4750G不但高分,也有高效

从前面的基准测试就能看出 AMD 锐龙 7 PRO 4750G 在“7nm 全集成”架构加持下表现出了强悍的性能,那么接下来我们可以看看在实际的内容创意应用中,它是否真的能够做到高分又高效。

Adobe Media Encoder CC 2020 视频转码(采用软件编码),将 2.91GB 的 4K@30fps 的 MP4 文件转码为 FHD@24fps 的 MP4 文件,AMD 锐龙 7 PRO 4750G 耗时 885 秒。同样的项目,Intel 酷睿 i7 10700 则用时 923 秒。而在 PR 视频导出中(软件编码),AMD 锐龙 7 PRO 4750G 耗时为 207 秒,Intel 酷睿 i7 10700 耗时为 220 秒。

在 Blender 渲染测试中,AMD 锐龙 7 PRO

4750G 用时为 239 秒,效率非常高。该项测试中,Intel 酷睿 i7 10700 用时 288 秒。C4D 渲染测试,一共 51 帧,该项测试时间更长,AMD 锐龙 7 PRO 4750G 全部用时为 1542 秒,末帧用时 32 秒;Intel 酷睿 i7 10700 全部用时为 1688 秒,末帧用时 35 秒。

应用测试小结:从对线程敏感的视频转码以及 3D 渲染输出来看,AMD 锐龙 7 PRO 4750G 的表现称得上强大,在多项测试中其渲染和视频处理的速度都比竞品 Intel 酷睿 i7 10700 要快 10% 左右。而在应用测试时,即便是在 65W 默认 TDP 上,AMD 锐龙 7 PRO 4750G 的全核频率就能达到 4.3GHz 左右,可见其每瓦性能相当出色,这也充分证明了锐龙处理器的 7nm 制程的先进性。

核显性能测试:频率达到新高,AMD锐龙7 PRO 4750G核显可媲美独显

AMD 锐龙 7 PRO 4750G 不仅具备超强的性能,还内置了参数亮眼的独显级 GPU: Radeon Vega Graphics 8,显卡核心数量为 8 个,流处理器数量为 512 个,最抢眼的是它的频率,达到了惊人的 2100MHz。那么,这款核显在双通道高频内存下能达到什么样的性能高度呢?

3DMark Fire Strike 基准测试中,AMD 锐龙 7 PRO 4750G 显卡得分 4001,作为参考,桌面入门独显 GT 1030 该项目显卡分数约为 3500,而 Intel 处理器普遍集成的 UHD630 显卡分数为 1477,差距很明显。而在游戏实战部分,在 FHD 最高画质下运行 LOL,AMD 锐龙 7

PRO 4750G 核显基本都能保持 100fps 以上的帧速。对于比较吃硬件的电竞游戏《绝地求生》,FHD 低画质下,平均帧速为 50fps,完全可玩,游戏运行过程中,处理器频率达到了 4.4GHz,显卡频率为 2100MHz。

核显性能测试小结:AMD 锐龙 7 PRO 4750G 的核显性能达到了桌面入门级独显 GT 1030 以上的水准。对于商业用户或者是一般家庭用户来讲,AMD 锐龙 7 PRO 4750G 的核显性能完全能满足需求,实战表现远远好于各种鸡肋的入门级独显。



处理器	AMD 锐龙 7 PRO 4750G
主板	华硕 PRIME B550M-A
内存	英睿达铂胜 DDR4 3000(8GB × 2)双通道
SSD	西部数据 WD_BLACK SN750 500GB
显卡	Vega Graphics 8
机箱	大水牛星翼幻影灯条版
电源	长城 GW-A400BWA-PS 400W
风扇	金河田 P400A 四铜管散热器
系统	Windows 10 Home 简体中文版
服务	三年上门保修 全国联保

基准测试对比(越高越好)	AMD 锐龙 7 PRO 4750G	Intel 酷睿 i7 10700
CineBench R15 多线程	2032	1800
CineBench R15 单线程	196	202
CineBench R20 多线程	4776	3779
CineBench R20 单线程	501	497
CPU-Z 多线程	5843	5624
CPU-Z 单线程	545	561
7-ZIP 基准	66960	59582
3DMark FS CPU 分数	23440	22990
V-RAY 基准	11846	10806
Geekbench 5PRO 多线程	8378	8034
Geekbench 5PRO 单线程	1247	1306
国际象棋	31984	27956

内容创意应用测试 (时间越短越好)	AMD 锐龙 7 PRO 4750G	Intel 酷睿 i7 10700
Blender 渲染	239 秒	288 秒
ME CC 视频转码	885 秒	923 秒
PR 视频导出	207 秒	220 秒
C4D 渲染	1542 秒	1688 秒
C4D 渲染 末帧	32 秒	35 秒

总结 大力进攻整机市场,AMD锐龙PRO 4000G 补完ZEN2军团最后一块拼图

相比上一代锐龙 PRO 处理器,ZEN2 在架构和制造工艺两方面的进步让 AMD 锐龙 PRO 4000G 系列处理器的单线程与多线程性能都得到了极大的提升,相对于同级竞品表现出极强的竞争力。

从整个评测体验来看,AMD 锐龙 7 PRO 4750G 的综合性能相当出色,无论是理论基准测试还是实际应用软件测试中,它相比同级竞品都表现出了更高的实战效率。另外,AMD 锐龙 PRO 4000G 系列处理器的核显也颇有看点,特别是 AMD 锐龙 7 PRO 4750G 内置的核显,其实战性能已超越五百元左右的入门独显。

从用户角度来看,不管是日常简单办公,还是渲染、视频制作等重度应用,AMD 锐龙 7 PRO 4750G 处理器凭借出色的性能都能胜任。而对 OEM 厂商来说,在强悍的 AMD 锐龙 PRO 4000G 处理器支持下,可以设计出更加贴合用户使用场景的整机产品,满足不同用户的需求。特别值得一提的是,目前 AMD 还成立了专门的技术团队,与整机系统集成商和 OEM 厂商一起协助解决用户问题,如此一来,在出色的产品+全面的服务保障下,AMD 在商用电脑市场必将开启一片新天地,而 AMD 锐龙 PRO 4000G 系列就是 AMD 进军商用电脑市场路上的里程碑,意义十分重大。

牛大叔购机经验谈

新款MagicBook Pro 4800H款
值得购买但也有小遗憾

近期荣耀推出的 MagicBook Pro 新品颇受人关注,该机搭载 16.1 英寸高色域屏,配合 16GB 双通道内存和 512GB SSD,R7 4800H 处理器高配款 4999 元,R5 4600H 款 4499 元。

综合来看,这个配置,这个价格,是比较有竞争力的,虽然其处理器稳定性能释放只有 40W 左右(毕竟是轻便机型的模具),但综合性能还是很强的,尤其是 8 核 16 线程的 R7 4800H,跑 40W 就已经很厉害了,已经可以干很多事情,比如 2D 设计、3D 设计和简单的渲染,比如简单的视频编辑等。另外,其 Radeon Graphics 集显玩《英雄联盟》等游戏也是没有问题的。

该机的工艺也非常细致,比如银色版本,表面打磨光滑,质感比小新 Air 和小新 Pro 13 系列都好,再加上 16.1 英寸高色域大屏,综合视觉效果也是非常不错的。

当然,它最大的竞争力是它的“多屏协同”生态,你要有较新的荣耀或华为手机,就能实现与电脑

的协同和实时同步,甚至在笔记本上操控手机。

只是该机也并不完美,遗憾点还是有一些的:首先,扬声器部分相对于前作进行了 Cost Down,功率明显降低,声音表现趋于普通了;其次,采用的是 DDR4 2666 内存——虽然在双通道下性能不会明显降低,但不少“懂一点”的用户始终觉得“心里不舒服”;最后,该机的键盘面“鼻孔摄像头”依然没有改进。

总体来看,还是瑕不掩瑜的,该机值得购买!



商用电脑

这些设计类应用,专业显卡优势明显

提到工作站搭载的“专业显卡”,即便是现如今,绝大部分消费者甚至工作站的用户,也并不知道其真正的价值和意义,只是觉得“专业显卡比消费类显卡更厉害”“好像工作站必须用专业显卡”。但这些认识是不太准确的。

正确而简单的理解是:

- 专业显卡在硬件上和消费类显卡差异不太大(高端卡有差异,比如供电稳定性等),但驱动完全不同,应用和优势侧重点不同。
- 并不是所有设计类应用专业显卡都有优势,某些项目上,同硬件规格的消费类显卡并不差甚至可匹敌专业显卡。但在更多类别的设计应用上,专业显卡的效率更高,甚至是碾压式的优势(后面有数据佐证)。
- 专业显卡是工作站类产品的重要组成部分,作用主要是用于成果检视,包括各种旋转、缩放、拖曳时的成像,以及快速预览等,说简单点就是:显卡要保证工作对象缩放、旋转浏览、预览时的流畅。其他的工作,则主要靠处理器完成。

那么,哪些应用必须用专业显卡,哪些应用其实同规格的消费类显卡也可以替代呢?让我们看一组数据对比:

对比的对象是移动版的 Quadro RTX 3000 Max-Q,功率 65W,以及相同硬件规格的移动版 GeForce RTX 2060,但功率和频率更高,90W。我们用专业显卡测试的权威工具 SPECviewperf 13 进行了对比测试,结果如图。

SPECviewperf 13 Results		
Viewset	Quadro RTX3000 Max-Q	RTX 2060 90W
3dsmax-05	134.34	143.72
catia-05	176.15	96.88
creo-02	167.55	142.83
energy-02	28.41	14.31
maya-05	157.78	169.92
medical-02	71.33	44.1
showcase-02	71.36	76.03
snx-03	189.35	14.79
sw-04	111.55	73.32

9 个设计类应用中,Autodesk 公司的 3DSMAX,Showcase 和 Maya 这 3 个应用,消费显卡 RTX 2060 小幅胜出,但考虑到其功率/频率更高,所以可判定为与专业显卡 RTX 3000 性能持平。

而剩下 6 个设计类应用,功率和频率更低的 RTX 3000 Max-Q 胜出。可见,在大部分专业应用中,专业显卡的确是有价值和优势的。

当然,这 6 个应用中,专业显卡的优势也各不相同。为了直观,我们用红色的深浅表示领先的幅度,粉红色领先幅度最小,暗红色领先幅度最大。大家可以看到:

- 最小优势的是 PTC 公司的 CAD 设计软件包 Creo,领先幅度 17.3%;
- 基于 SolidWorks 的 SW-04 项目,领先 52.1%;
- 用于医疗的 Medical 领先 61.7%;
- 法国达索的 CATIA 项目领先 81.8%;
- 用于能源和地震勘测的 ENERGY 领先 98.5%;
- 最大的优势来自西门子 NX 套件(SNX),完全是质变,领先幅度达到了夸张的 1280%——12.8 倍的优势!

而以上 6 个应用,除了 PTC 的 Creo,其他的 5 个应用,专业显卡领先幅度都在 50%之上,使用专业显卡价值明显。其中,西门子 NX 套件则是必须用专业显卡的——因为消费类显卡,纵然是 RTX 2060 帧率也太低,根本无法正常使用。

而相对于消费类显卡,专业显卡还有一个优势,那就是在设计复杂项目时,画面不会出错。而消费类显卡的设计初衷或者说目的之一,是“尽可能快速地呈现游戏画面”,但并没有把画面质量和准确性放在第一位,所以在进行复杂对象的设计时,有可能出现渲染画面中个别地方出错的问题。

提示:若想进一步了解以上专业应用的知识,请识别二维码访问购机帮你评微信公众号 7 月 26 日的《Precision 5750 评测》一文。已关注公众号者,可在公众号主页输入“5750”自动回复文章。



高频问题解答

我们不推荐暗影精灵 6 的 i5/RTX 2070 款

Q:牛叔,最近暗影精灵 6 的 i5 10300H/RTX 2070 Max-Q 款价格很低,与首发价持平,只要 8499 元,感觉很不错啊,值得买吗?

A:坦率说,作为一线品牌的 RTX 2070 Max-Q 机型,8499 元的价格的确不算贵,但我们还是不太推荐这款,原因是处理器规格偏低。首先,如今不少游戏开始或已经针对 6 核进行了优化,4 核处理器未必能发挥 2070Max-Q 的全部性能和优势;其次,如今视频制作是常见应用,而这类应用上,i5 10300H 显然是拖后腿的。总之,4 核 8 线程处理器在如今这个“起步 6 核”的年代的确有些不够用了。

这颗处理器,我们仅建议搭配入门级的 GTX 1650 显卡,作为低预算机型推荐。

有消息称拯救者 R7000P 即将到来

Q:大叔,最近周围不少朋友都买了拯救者 R7000 的 R5 4600H/GTX 1650 款,的确很便宜,但是我是 FPS 玩家,还是希望有高刷屏,另外还是希望显卡更能给力。请问 R7000 有没有更高配置款啊?比如搭载 144Hz 屏和 RTX 2060 显卡的。

A:之前有消息称,8 月份会上市 R7000 的 RTX 2060 显卡款,如今多个信息源都提到了这个配置,应该错不了啦。另外,最近我们得到消息,称即将上市的 AMD 平台拯救者新品不再是 R7000 而是 R7000P——而 P 后缀就是 144Hz 高刷屏的意思。所以,综合来看,RTX 2060 显卡版的拯救者 R7000P 很可能会在 8 月份上市。

客观看待 S2 Air 4800H 款等
超低价高性能机型

Q:牛大叔,近期购机帮你评做的机械革命 S2 Air 评测吸引了我,R7 4800H 性能猛,散热还很靠谱,价格不到 5000 元性价比很高,本打算买,但我看不少用户给了差评,这是为什么呢?是有什么质量问题吗?

A:机械革命是非常有想法且激进的国内厂商,他们的产品往往是“性能强劲,散热靠谱,价格便宜”,非常吸引人,且的确推出了不少精品,比如深海泰坦系列。但大家也必须明白一点:如果性能强,散热好,价格还非常低,那么必然是有所取舍的——不然成本不可能压得住。落实到你说的 S2 Air 上,这款机器的外壳非常薄且软,绝对不能磕碰和跌落;另外,有消息称第一批机型存在一定的电流声。总之,如果一款看起来各方面都很厉害的机器价格还特别便宜,那么它必定也会因为控制成本而牺牲一些方面,算是有得必有失吧。

LG Gram 系列在淘宝商家处
购买价格更便宜

Q:牛大叔,前些日子看了你推荐的 5000 元级轻薄本,好货真多,但有一个疑问:LG Gram 15 的价格你标注的是 6999 元,但我看京东和苏宁要贵 1000 多元啊,请问 6999 元是哪里价格?

A:6999 元是淘宝经销商的价格。大家知道,购买笔记本等“大件商品”,我们通常以京东或苏宁价格为主。但 LG Gram 系列是相对小众的机型,京东和苏宁的价格一直居高不下。但相应的,淘宝上的经销商价格要便宜不少,且多是 6999 元统一价。另外,这些经销商都是上海的,而且也都有一定的出货量,所以相对是可靠的。

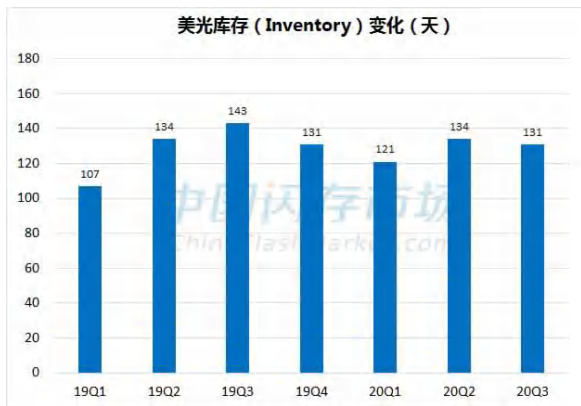
跌跌不休,升级 SSD 的最佳时机到了吗?

据中国闪存市场 ChinaFlashMarket 报价,从 2020 年 3 月下旬开始,消费类 NAND Flash 综合价格指数跌幅已超过 20%,大部分 SSD 价格也已接近 2019 年低点价位。那么现在到底是不是装机升级固态硬盘的最佳时机呢?不妨先了解一下目前的闪存市场吧!

原厂NAND库存积压达到高位

2020 年上半年,虽然全球受“疫情”大流行影响,制造业、零售业、服务业、汽车等行业受到重创,但受惠于数据中心、PC 等领域需求强劲,对高性能 DRAM 和大容量 SSD 需求增加,且价格环比走高,使得三星、SK 海力士、美光等 Q1 和 Q2 业绩表现不俗,但是在消费级市场,市场表现并没有那么惊艳。

从这个数据来看,上游原厂的 NAND 得益于企业数据存储的助力,上半年销售业绩不错。同时,也为了应对未来市场不确定性因素带来的影响,美光和 SK 海力士库存量也达到了新高,消费级市场的需求爆满也并未如期出现。正因为如此,下半年上游品牌的供应可能出现调整,会对消费级市场产生直接影响。



来源:中国闪存市场,美光 Q3 财季库存天数 131 天,连续 6 季高于正常库存水位



来源:中国闪存市场,SK 海力士 Q2 库存价值 48 亿美元,创历史新高

下半年,下游供货量将直接影响SSD价格走向

今年智能手机市场看似推出了不少新机,实际销量却并不是那么理想。此前预计的 5G 需求猛涨并没有出现,导致智能手机存储芯片的需求也缩水厉害,不少原厂都表示今年想要维持往年的市场销量很困难。

因为疫情影响,上游 NAND 原厂压货,即使渠道价格并不贵,下游品牌也不敢疯狂囤货,都怕砸在手里。即使是这样,SSD 的市场价格表现都一直处于下跌的状态。三星曾表示,半导体芯片业务会因为终端需求减弱而缺乏持续增长的动能,第四季度依然将面临需

求疲软的市况。也就是说,目前处于一个不能不继续生产,又无法大量向市场输送的两难局面。

反应到消费级终端市场,我们看到的是价格不断下降。原以为消费者看到这样的情景会不再吝啬自己的钱包,爽快地升级 SSD 或者内存。事实并非如此。大家都在等继续跌,都想跌至白菜价再出手,以至于 SSD 零售市场的销售也并没有达到想象中爆满的预期,倒是在整机销售中 SSD 走量还算可观。

所以说,如果下半年上游原厂 NAND 出现策略

调整,将会直接影响消费级 SSD 市场的价格走向,所以说,如果你有想要升级 SSD 的需求,现在出手也不会亏的。即使下半年降价了,也能有早买早享受的体验。

Flash Wafer			
更新时间: 07-28 14:30			
产品名称	当前价\$	前日价\$	涨跌幅
> 512Gb TLC	5.10	5.15	-0.05
> 256Gb TLC	2.40	2.45	-0.05
> 128Gb TLC	1.68	1.68	0.00

现在升级SSD,到底要怎么选?

现在正值暑假,这时候给电脑升级 SSD 也是不错的选择。市场上产品这么多,要从何选起呢?

在速度问题上,如果你的主板已经支持 NVMe M.2 SSD,肯定毫不犹豫地放弃 SATA SSD。虽说 SSD 在游戏过程中并没有体现出很大的优势,但是速度快的 SSD 在画面加载过程中可以节省很多时间。

在容量上,480GB~512GB 已经成为主流选择。现在不管是看视频、图片还是玩游戏,都讲究高清画面,容量占用就很大。如果你的硬盘空间不够大的话,很可能一个游戏都装不了,更不用说还需要安装一些必要的应用了。要是经常使用专业视频、建模软件的话,1TB SSD 起步才是正解。

至于 MLC、TLC、QLC 闪存要怎么选择,QLC 可能也并没有那么可怕。就目前市场上销售的 SSD 而言,如果产品说明书上没有明确选择的是哪种类型的闪存颗粒,凭肉眼,也是没办法判断的。另外,就目前市场趋势来看,QLC SSD 必然会逐渐成为未来市场的主流选择。毕竟,从容量和速度优势上来看,它都有着自己的优势。更何况,既然是符合市场需求的产品,想必厂商也必然会在主控优化、固件升级等方面进行调节,确保产品在质保范围内给用户稳定的存储。也就是说,只要你正确使用,在品牌承诺的质保时间内,保证数据安全还是可以做到的。

至于挑选什么品牌,这个就是见仁见智了。但是,千万不要迷信电商平台那些销量高但是自己不熟悉的品牌,可能坑不少。

写到这里,有必要给大家推荐几款品质和价格都很合适的 SSD,让选择困难症的朋友不用那么纠结。

WD BLACK SN750

参考价格:609 元 /500GB

WD BLACK SN750 连续读取速度超过 3490MB/s,连续写入速度也超过 3000MB/s,真正体现了掌握主控、闪存核心技术的 SSD 实力。在游戏模式下,游戏画面加载、数据后台保存都不会卡顿。另外,最值得一说的还有这款 SSD 在游戏模式之下实现的速度提升并不是通过缓存实现的,而是真正在游戏应用上实现的看得见的速度提升。

金士顿 A2000 NVMe PCIe SSD

参考价格:799 元 /1TB

作为经济实惠的存储解决方案,金士顿 A2000 NVMe PCIe SSD 能快速读写数据,缩短应用加载时间,减少耗电量,提高工作效率。同时,它还支持 256 位 AES 硬件加密的端到端数据保护。因为体积小,不仅适用于普通台式机和笔记本电脑,还可以灵活安装于超薄笔记本电脑或小尺寸规格 PC(SFF PC)系统。200 万小时平均无故障时间,可以放心使用。



威刚 XPG 龙耀 S40G

参考价格:639 元 /500GB

威刚 XPG 龙耀 S40G 是一款带灯 SSD,支持灯效设置并可多品牌主板灯效进行联动,呈现出绚烂的视觉效果,更适合发烧友打造出个性化的主机。性能方面,64 层 3D NAND 闪存颗粒,顺序读取速度为 3500MB/s,顺序写入速度为 3000MB/s,4K-Thrd 读写速度分别高达 300K/240K IOPS,能够轻松应对设计及游戏等应用需求。

阿斯加特 AN3 M.2 SSD

参考价格:769 元 /1TB

阿斯加特 AN3 M.2 SSD 选用优质 64 层 3D NAND 闪存颗粒,顺序读取速度达到 3400MB/s,顺序写入速度达到 3000MB/s,性能非常的强悍。在稳定性方面,所有产品在出厂前均通过性能、断电保护、可靠性和应用测试等严苛的测试项目,支持 NANDXtend ECC、自检测和报告技术等,提升纠错性能,为硬盘带来更高的可靠性和耐用性。此外,这款 SSD 还自带由合金打造而成的散热片,能有效降低主控温度,让主控不会因为过热而降速。



写在最后

悄悄告诉大家,除了 SSD 目前价格适合入手之外,内存价格也很惊喜。原厂加快大容量 DRAM 颗粒出货节奏,大部分内存产品价格再次下调。在目前市场需求还未完全复苏的大环境下,原厂更加积极推动更具成本优势的大容量 DRAM 颗粒出货比例,使得产品价格下调显著。要升级内存、SSD 的小伙伴,可以关注起来了。

本期的 BestBuy 榜单是根据 7 月里的线上线下实际销售情况,通过评比选出的热卖产品,所有获奖与提名的产品均在市场有售,而且人气和销量都遥遥领先于其他竞品。

主板排行榜

No.1 华硕 TUF GAMING B450M-PRO S 重炮手	679 元
No.2 技嘉 B450M AORUS ELITE	599 元
No.3 微星 B450M MORTAR MAX	679 元

华硕 TUF GAMING B450M-PRO S 重炮手

虽然 B550 上市了,不过主流甜品级依然需要 B450 扛起大旗,所以华硕就新推出了在供电、散热、网卡和附加定制功能上进行了多项升级的 TUF GAMING B450M-PRO S 重炮手。

主板延续了军事迷彩风格外观,采用了 8+2 相 Dr.MOS 供电模组,一体式 MOSFET 每颗可输出 50A 的电流还拥有通过军规认证的 TUF 电感和 TUF 电容,在搭配中高端处理器时更得心应手。同时主板采用了军规级铜层散热 3+ 设计,可以让热量更快地传递,降低整块 PCB 的热量,工作更加稳定。

产品的扩展性能不弱,提供了两条 PCIe × 16 插槽、2 个 M.2 插槽,背板有 8 个 USB 接口以及 2 个 USB 3.2 Gen2 接口,完全能满足主流玩家的扩展需要。此外这款主板还有 2.5Gbps 有线网卡、S1200A 芯片、DTS 游戏音效定制技术等,无论是网络还是声音都有很好的表现。如果你近期想要打造一套高性价比的主流甜品主机,这就是首选产品。



显卡排行榜

No.1 华硕 RTX2060S-O8G-GAMING3	3199 元
No.2 技嘉 RTX 2060 SUPER GAMING OC 3X 8G	3099 元
No.3 索泰 RTX2060super X-GAMING OC V2	2799 元

华硕 RTX2060S-O8G-GAMING3

RTX2060S-O8G-GAMING3 是华硕最近推出的一款全新显卡产品,其最高加速频率为 1725 MHz (OC 模式)/1695 MHz (游戏模式默认),频率不低,性能不错。显卡采用了全自动化制程技术,确保显卡拥有一致高稳定性的同时,还能提升显卡的性能与使用寿命。在显卡的背面采用坚固耐用的铝制背板,既可防止 PCB 弯曲,又能保护组件和电路。同时显卡还执行了 144 小时的连续可靠性测试,确保质量。

在散热器方面,显卡依然采用了小尺寸的风扇轮毂,可放入更长的叶片,增加了一个环形密封圈增加气压,带来更大的风量。同时风扇通过了 IP5X 防尘认证,拥有更长的寿命。显卡风扇还加入了 0dB 技术,当 GPU 温度在 55℃ 以下时完全停转,让玩家享受到安静的游戏体验。

虽说这款 RTX2060S-O8G-GAMING3 在外观炫酷程度、用料豪华度方面不如 ROG STRIX 系列,但是其价格也要便宜不少,算是实用性非常高的一款产品。



显示器排行榜

No.1 飞利浦 275M1RZ	3099 元
No.2 AGON 爱攻 AG273QXP	2999 元
No.3 宏碁 VG272U P	2488 元

飞利浦 275M1RZ

性能强悍且价格相对比较合理的小金刚电竞显示器在近期受到了游戏玩家的追捧,飞利浦 275M1RZ 是这类产品中的佼佼者。

产品采用了 2K 分辨率的 Nano-IPS 屏,能提供更丰富、更通透和更真实的色彩。显示器还采用了广色域技术,拥有 110% NTSC 色域、130% sRGB 色域、98% Adobe RGB 色域,还支持 HDR10 呈现更绚丽的画面。

在优秀画面的基础上,飞利浦 275M1RZ 还拥有 1ms 灰阶响应时间、165Hz 刷新率和支持 Adaptive Sync,画面锐利清晰,能有效减少游戏动态中卡顿、延迟及撕裂问题,带来流畅的游戏画面。此外显示器还采用了流光溢彩功能,智能识别屏显内容,自动调节游戏灯效,将画面色彩延伸到屏幕之外,营造身临其境的游戏视觉体验。

此外飞利浦 275M1RZ 还有低蓝光 + 不闪屏、内置 DTS 扬声器、多种连接接口等配置,使用方便、视觉体验好。如果你对电竞显示器画面、游戏体验要求较高,那么飞利浦 275M1RZ 就是个非常不错的选择。



机箱排行榜

No.1 航嘉 GX660H	229 元
No.2 Tt 挑战者 H2	259 元
No.3 先马坦克 3	219 元

航嘉 GX660H

与航嘉之前推出的机箱不同,航嘉 GX660H 走的是青春、时尚的外观路线。前面板是铁网的机箱不少,但是航嘉 GX660H 这样通过一体成型工艺打造而成的“绽花”图案的铁网还是独此一家,让前面板铁网机箱也能具有独特的美感。机箱左侧为 4mm 钢化玻璃,搭配一键轻触式开关,拆装更方便。

作为一款中塔机箱,航嘉 GX660H 能支持 ATX/M-ATX/MINI-ITX 主板、330mm 长显卡以及 160mm 高 CPU 散热器,还有 5 个硬盘安装位,扩展性能不错。在内部空间上,航嘉 GX660H 比较独到的设计有两点:首先机箱背面预留了 20mm 独立理线仓,走背线更轻松;其次机箱顶部采用了加高的设计,这一个小小的改变就能让水冷排和马甲内存互不干扰。

散热性能上,航嘉 GX660H 的表现同样不错,其内部采用了效率更高的分仓设计,预留了多达 8 个风扇安装位,无论是加装风扇还是一体式水冷都很好。



电源排行榜

No.1 航嘉 WD650K	499 元
No.2 美商海盗船 RM650x	799 元
No.3 华硕 ROG STRIX 雷鹰 650W	899 元

航嘉 WD650K

航嘉 WD650K 拥有足额 650W 的输出功率,单路 50A 的最大输出电流能够给玩家的旗舰平台提供稳定的电源供应。同时电源通过了 80PLUS 金牌认证,最高转换效率可达 92%,电力利用率更高。拥有 80V~280V 宽幅设计,在各种恶



劣的电网环境(电压不稳、雷雨天气、用电高峰期等)下都能应付自如。

产品大量采用高品质固态电容和一线大厂电容、配备低损耗封闭式 PFC 电感以及二次含浸变压器,有效降低纹波、磁损和抵御干扰、线圈震动等。该电源采用超过 75% 的 RI 自动化工艺,使用平整的波峰焊过锡技术,同时配备新一代 Y 型散热片,散热效果更好。

此外电源采用了全包裹网管线材,防割耐磨且美观易用。700mm 长的 CPU 供电线,即使在中高端全塔机箱中走线也能游刃有余。同时处理器供电还采用了双 4+4Pin 设计,能更好地满足旗舰主板超频的供电需求。

全画幅相机前路在何方? 市场再细分已成必然

文/Cloud

在今年6月份CIPA(日本相机和成像产品协会)公布了2020年前4个月的相机制造和出货数据,与去年同期相比,单反相机出货量下降了47%,无反相机下降了6%,所有镜头的出货量都下跌了40%左右,幅度堪称史上最高。显然,影像器材的乏力一来本就是惯性,已连续下滑多个季度,二来就是受新冠肺炎疫情影响,毕竟占据出货量大头的中低端相机主要服务于旅行、生活记录等普通民用需求,而欧美地区依然持续走高的感染人数显然大幅拖累了整个相机市场。

不过从数据上也不难发现一些微妙的事实,那就是无反相机的跌幅并没有那么巨大,而且销售数据很接近(单反75.4万台,无反72万台),这也充分说明相机设计的历史变革走在了正确的道路上,尤其是站在技术或市场战略高地的全画幅相机,更成为了各大品牌的发力重点,从7月开始佳能、尼康、索尼纷纷发布了自家最新的全画幅无反相机,虽然各有所长,但救市的方式已经展露无遗,那就是市场再细分,继续构建各自的用户群壁垒。

旧瓶新酒:Z 5就是尼康的走量希望

7月21日尼康发布了入门级全画幅无反Z 5,单机身售价折合人民币9800元左右,再考虑到目前主要竞争对手佳能EOS RP历史低价甚至摸到过7599元的水平,日常也就8000元出头,以尼康一贯喜欢降价的策略来看,未来Z 5的价格应该也会踩到类似的价位上形成正面对抗趋势。毕竟作为姗姗来迟了快1年半的竞争对手,如果不在价格上拿出一点诚意,自然很难打动消费者买单。

从技术角度来说,Z 5的低价玩法跟其他品牌并无二致,采用了相对老旧,但又不是不能用的2400万像素前照式CMOS,而它首发价格相对较高的原因在于没有砍掉镁合金机身,还继续使用了双UHS-II SD卡槽,并且保留了摇杆和369万点电子取景器,机械快门也维持在了最高1/8000秒,同时也没有砍掉5挡机身防抖,选择了与Z 6相同的Expeed 6处理器,4.5张/秒带自动对焦和自动测光连拍……相对竞争对手产品来说是诚意很足,但消费者并不会考虑这么多,历史上无数的产品都已经证明:价格才是最具决定性的因素,如果价格不占优势就只能期待对手出错,但显然佳能EOS RP也好,索尼A7 III也罢,都经受住了市场的考验。所以,Z 5的出货量增速基本只和它的价格下沉速度相关。但考虑到它事实上已经是在削薄利润的前提下进行了首发,这意味着它的市场沉淀期可能会比预想中要更长,很难在短时间内形成战斗力。从这个角度来看,尼康的“刀法”还是不如竞争对手们来得更精准。



抓住痛点:视频机新标杆索尼A7S III

A7S III可以说是广大视频工作者早就翘首期待的新机,近年来几乎每一次索尼发布会之前都会有传言“今天可能发布A7S III”,因为视频本身的分辨率并不高,所以不会像静态图像那样明显受画幅尺寸影响,M4/3阵营的松下GH系列就是一个很好的例子,它很准确地踩在了中小型工作室的价格诉求点上,并提供相当不错的性能,除此之外还有BMPCC、Z CAM的高性价比电影机开始“肆虐”市场。在这个大环境下,索尼于7月28日正式发布了A7S III,而且它的硬件设计目的也很明确,就是抓住用户需求的痛点,再次成为新一代视频相机的标杆。

A7S III采用了新型的1200万背照式CMOS,这意味着它没有去追6K或8K,因为正如我们今年第28期22版文章对佳能EOS R5的分析所说,虽然EOS R5本身的价格并不高,但超高分辨率视频意味着比如存储卡、后期处理PC等配套成本会非常高,已经基本脱离了民用的级别。A7S III维持了4K标准,1200万像素即便是超采样也并没有太大的计算压力,果冻效应的影响应该会非常小。

视频帧率方面,增加了用户很期待的无裁切60p和1.1倍裁切120p模式,让素材剪辑自由度明显提升,除此之外终于新增了600Mbps码率ALL-I XAVC-SI编码,换掉了万年不变的100Mbps XAVC-S,而且支持H.265 280Mbps码率XAVC-HS编码,可以实现10bit 4:2:2采样内录,并且通过HDMI 2.1可输出16bit位深4K60P ProRes RAW,存储卡为UHS-II和CFexpress A型双卡



槽设计。整体规格已经摸到了专业电影机的门槛,而且综合来看使用成本依然保持在相对友好的水平上。

从Vlog等新应用的角度来说,A7S III还选用了最实用的侧翻屏,这也是索尼全画幅的第一次。除此之外强化了相位检测对焦性能,759个相位检测+425个反差检测再加上92%的CMOS覆盖,结合索尼长期稳居第一梯队的对焦算法,高速视频对焦应该没有什么问题,这也是索尼相对于其他品牌的一个核心优势。

总体来说,A7S III的定位非常明确:不去抢“从无到有”,而是把已有的“好”变成“更好”,相对来说升级思路更脚踏实地一点,而且高帧率、高码率、高速度在未来相当长一段时间内都会是它的优势项目,对专业视频用户而言“战斗力”很强,但要注意的是:这只是相当小的一个群体,所以A7S III并不能成为拯救相机市场的稻草,如何能把技术下放到主流产品线才是大多数人应该关心的话题。

被发热掣肘:EOS R5/R6步子太大?

视频功能作为EOS R5/R6最大的看点而广受关注,不过根据最近我们得到的消息来看,首次采用机身防抖的佳能并没有解决好视频模式长时间通电导致的散热问题,EOS R5在32℃室温下8K拍摄时长约18分钟,4K/120P约14分半,4K/HQ模式则是接近19分钟,而且这种限制与此前的相机只能拍摄30分钟的限制不同,后者可以在断开后马上重启拍摄,而且发热限制只能在冷却后才能继续使用,EOS R6也有类似的问题,海外媒体就已经爆料在拍摄素材时遇到了4K/24P过热,只能用风扇+冰袋散热并补拍全高清素材升格的方法来完成项目,所以过热会明显影响拍摄进度,尤其是一些需要长时间拍摄的主题,比如纪录片等等。

不过问题还是要辩证地看待,发热问题对采用机身防抖的相机来说不是新鲜事,这也是长曝光动态范围往往不如短曝光的原因之一,EOS R5的视频功能严格来说只能



算是一个眼球点,其4500万像素的静态照片素质、对焦性能等反倒没什么人关心了。EOS R6也是如此,它作为一款有20fps连拍性能的中端全画幅机型,在体育和野生动物摄影领域能发挥多少作用也是很值得关注的。

编辑观点

基本上今年的新机都呈现出了不同的发展方向,对于消费者来说就是有了更多的细分选择,比如主流价位可以通过尼康Z 5来牵动对佳能EOS RP甚至索尼A7 III的影响力。而中小型视频团队则又有了新的标杆A7S III,与此同时松下新款GH的表现究竟如何也很值得关注。佳能EOS R5高分辨率+高速度的结合与EOS R6相对主流的全功能组合在以往也是从未出现过,可以说虽然出货量数据不算很好看,但至少厂商的态度还是很端正的。

保护钱包，管好手机和 APP 扣费

相信很多朋友都遇到过手机、银行卡 / 信用卡被乱扣费的情况,常常是在第二个月初对账的时候才发现上个月有很多莫名其妙的支出。下面笔者为大家盘点一下常见的扣费陷阱,同时介绍如何进行查询和防范。

会员自动续费查询,取消APP自动扣款设置

现在很多服务都要缴费成为会员才能使用,为了促销,很多 APP 的会员服务首月的费用都很低,却默认开通了下月自动扣费(也称续费),并且提示字体还很小,如果不多加注意,下月就会被自动扣费了(图 1)。

现在使用类似自动续费会员服务的 APP 很多,因此大家在开通这些会员服务的时候一定要仔细查看。特别是在没关闭自动续费的情况下直接卸载 APP,自动续费的协议仍然在持续,APP 每个月仍然会自动进行扣款。那么该如何进行防范和取消这些扣费项目呢?

先要看清付费规定。很多 APP 在用户开通会员资格时,APP 界面都默认自动勾选了“连续包月”、“自动续订”等字样,因此在开通会员时记得取消默认的自动勾选,从源头上避免踩坑。如果在订阅界面无法取消默认勾选,那么需要在后续不使用会员服务时手动取消。

1.如果你还未卸载相应的 APP,那么可以直接使用该 APP 来取消自动扣款服务。以喜马拉雅为例,启动该 APP 后,点击右下角的账号,在个人账号界面点击“会员 / 进入我的会员”界面后,点击右侧的“管理自动续费”,再点击下方的“取消自动续费”即可,其他 APP 操作类似(图 2)。

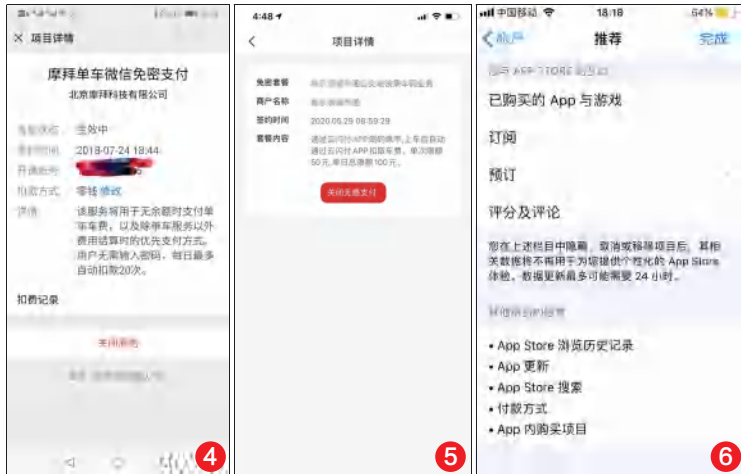
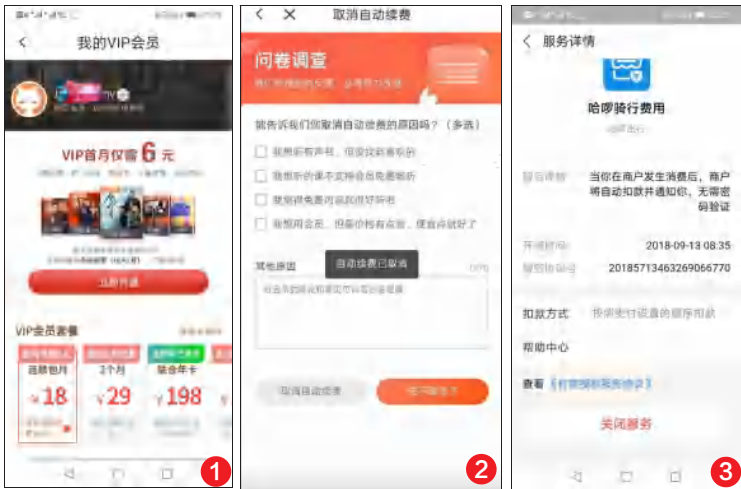
2.如果你的 APP 已经卸载,或者压根就不记得是什么 APP 扣的款项,还可以通过关闭扣款服务来取消扣款。因为是自动续费,所以这些 APP 大多使用免密支付的方式进行扣费。常见扣款载体主要有支付宝、微信和云闪付(对应绑定银行卡扣费)三种,下面分别介绍解决方案。

●支付宝扣款用户:进入支付宝后,依次点击“我的→设置→支付设置→免密支付→自动扣款”,在打开的页面就可以看到目前正在使用的免密支付 / 自动扣款服务,按提示选择自己不需要使用的服务,打开后选择“关闭服务”即可。大家可以定时检查自己支付宝的自动扣款设置,防止出现莫名或者自己不需要的扣款服务(图 3)。

●微信用户:进入微信后,点击“我的一支付”,点击右上角的“...”,在打开的页面点击“扣费服务”,这里会列出所有自动扣款服务,按提示点击需要关闭的服务,接着在打开的页面点击“关闭服务”即可,同样需要定期检查这些扣款服务(图 4)。

●云闪付用户:这类银行卡扣费用户,大多数由“云闪付”APP 内置的无感支付实现。启动云闪付后,点击“设置→支付设置→无感支付→已开通项目”,在打开的列表可以看到所有已开通的无感支付业务,同上,打开后关闭不需要的服务即可(图 5)。

上面介绍的主要是安卓系统的操作,对于 iPhone 用户,APP 内的自动扣费则是通过 APP Store 的“订阅”实现的,同样很多服务也是默认自动续费,比如 Apple Music 开通会员前三个月免费,三个月后如果忘记关闭自动续费,苹果会一直默认续费。对于此类服务,可以通过关闭订阅取消,在手机上启动“APP Store”后,点击右上角的用户头像图标,在打开的页面点击“个性化推荐→订阅”,打开后取消不需要的订阅服务即可(图 6)。当然如果在上述设置中没有发现订阅项目,那么同上需要检查 iPhone 上的支付宝和微信的免密支付项目。



手机话费莫名扣除,查询手机套餐和订购服务

除了免密自动扣费外,手机上另外一个扣费的主要载体就是手机话费扣除。比如用户不小心点击了某个广告,很可能就默认自动订阅了某些服务,这些服务有的是一次性收费,有的则是包月收费(图 7)。

如果收到上述扣款短信,先要确认自己是否主动订阅过该类服务,若非自己订阅请及时向运营商投诉。比如对于中国移动用户,运营商早在 2010 年就发布《关于实施业务扣费主动提醒服务和规范业务订购“二次确认”服务的通知》,根据这个通知的要求,任何扣费业务都需要用户二次确认才可以生效,大家可以据此进行投诉。

此外,由于一些其他原因,可能用户并没有收到类似的扣费短信,但是在次月核对账单的时候却发现莫名其妙的扣费。此时大家可以登录运营商的官网,查询所有订购的第三方服务。以福建移动用户为例,在微信关注“福建移动营业厅”公众号,打开公众号菜单,点击“查询→个人中心”,在打开的页面点击“我的业务→已订业务→增值业务”,这里会列出所有已订购的业务明细,如果发现自己没有订购或陌生的业务,可以选中后将其退订(图 8)。

很多朋友则根本不需要任何第三方收费

服务,移动用户可以发送“0000”到 10086 查询所有订阅的增值服务,收到回复后继续发送“TD 业务序号 1,业务序号 2”(每项业务使用逗号隔开)即可一键退订所有不需要的业务(图 9)。

除了误击广告订阅不需要的服务导致扣费外,在手机上运行一些 APP 也可能导致这种扣费的情况发生。比如现在很多手机在出厂之前会预装各种 APP,特别是一些不知名品牌的手机,很多预装的 APP 都会在开启后自动在后台订购各种收费服务,当然在一些不知名小网站下载的(特别是一些所谓破解版)APP 也有吸费嫌疑。吸费的主要原因是有一些不法 APP 的开发运营者,在 APP 中内置了恶意扣费代码或者病毒,有些病毒甚至会恶意拦截提示扣费的短信,使得扣费的信息非常隐蔽。

一般来说,恶意 APP 都是通过运营商的短信支付通道“吸费”,因此在发现自己手机有异常消费时,可以通过关注运营商的公众号,再进行手机消费详单的查询。同上在公众号进入个人中心,点击查询“我的业务→历史账单”,在打开的页面对本月之前的历史账单进行详细查询,如果发现异常消费还可以展开下方的“查询详单”,在打开的页面展开代



上接23版

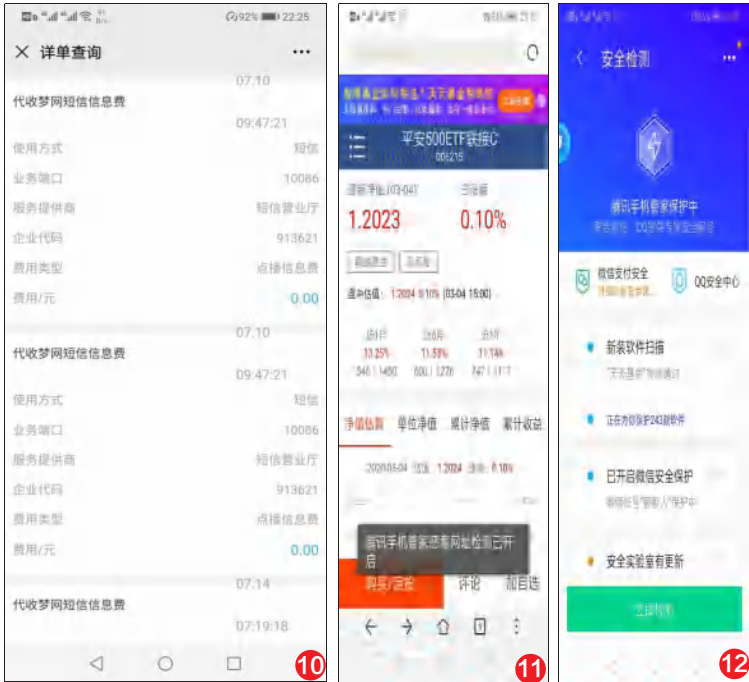
收业务详单,进行身份验证后可以看到所有第三方收费的详细信息,据此可以对所有扣费信息进行详细查询,便于及时发起维权(图10)。

为了避免这些 APP 扣费,建议在手机上安装一些安全 APP,比如“腾讯手机管家”,它使用主动防御技术保护手机安全,可以对 APP 后台恶意耗费流量、恶意吸费等问题进行防御,有效阻止恶意 APP 的吸费行为。

在手机上启动腾讯手机管家并在完成默认设置后,以后每次只

要用户启动手机浏览器,腾讯手机管家的恶意网址检测就会自动加载,可以有效拦截那些恶意网址可能导致的后台扣费行为(图11)。

对于手机下载的 APP,在 APP 下载完成后腾讯手机管家也会自动进行安全检测,对于一些可疑的暗藏扣费木马/病毒的 APP,可以在安装之前对其进行拦截。对于已经在手机上安装的新应用,腾讯手机管家也会自动进行检测,这样如果手机一旦启用那些暗藏扣费代码的 APP,就会被自动拦截(图12)。



可疑消费,实时通知和查询

现在手机上的各种恶意扣费让人防不胜防,因此用户要设置好常见 APP 和银行卡的消费通知,让自己在第一时间知道消费信息,并且要熟悉常见支付工具的历史消费信息查询方式。

1.为银行卡消费开通微信通知和查询

手机和银行卡的消费一般可以通过短信接收,但是很多朋友不及时查看短信,一些朋友则由于收费原因没有为每张银行卡开通短信通知。不过现在很多银行消费信息都可以通过微信公众号来免费绑定查询和接收,这里以民生银行卡的设置为例。

启动微信后搜索并关注“中国民生银行”公众号,进入公众号后点击“账户→账户信息即时通”,在打开的页面回复“1”,按提示输入自己的信息,签约微信账户即时通。这样以后你的民生银行卡任何消费都会在微信收到信息,一旦发现可疑的消费就要及时和银行联系(图13)。

当然如果没有及时查看消费信息,也可以在此对历史消费进行查询,点击“账户→我的账户”,在打开的页面可以进行历史查询,其他银行卡的操作类似。

不过需要注意的是:这里一定要关注银行官方的公众号,关注公

众号后可以点击右上角的“...”,在打开的页面点击公众号名称,继续在打开的“关于公众号”页面查看账号主体是否是“×××银行”,只有确认是官方的公众号才可以进行银行卡绑定查询(图14)。

2.支付宝和微信消费通知的开通和查询

对于支付宝,则需要开通其通知功能,打开“设置→通知”,在打开的页面找到支付宝,确保这里的允许通知是设置为开启状态,这样支付宝的任何消费信息也可以第一时间获取,微信的设置类似(图15)。

对于历史消费的查询,进入支付宝后,再进入“我的→账单”,在这里可以对支付宝的所有消费信息进行查询,如果消费的项目较多,可以通过筛选、分类和搜索进行查询(图16)。

对于任何有疑问的账单,打开后可以看到收款方、付款信息、消费商品等详细信息,如果发现有多笔扣费,点击“查看往来记录”还可以看到和对方的历史交易信息。对于有疑问的消费项,既可以直接联系对方,也可以第一时间向支付宝进行询问。



而微信用户则点击“我的→支付→钱包”,在打开的页面点击右上角的“账单”,在打开的账单页面可以对历史消费进行详细查询,如果消费项目较多,可以点击“交易类型”,对指定消费类型进行筛选查询(图17)。打开具体消费账单,这里同样可以看到交易的详细信息,如收款商家、支付方式等。对于可疑消费同样可以点击“对此订单有疑问”,第一时间向微信官方发起询问。

保护钱包,你还要这样做

上面介绍了很多扣费陷阱以及相应的查询和防范方法,除了了解这些知识外,要更好地保护自己的钱包,还要注意下面一些事项。

1.短信订阅要注意

手机上很多扣费服务大多是通过短信确认实现,但是现在很多营销短信故意混淆,比如当用户收到不知名的短信时,上面也许会显示一些我们曾经“订阅”过的服务(但其实不少都是假的)。短信提示如果不需要此类服务可以回复TD取消,实际上你回复了“退订/TD”,不是真的退订了而变成了订阅。因此对一些短信订阅服务一定要谨慎,此时可以通过上面介绍的方法,先到运营商公众号进行查询,确认有这类服务再在官网进行退订,否则就不予理会,以免掉进订阅陷阱。

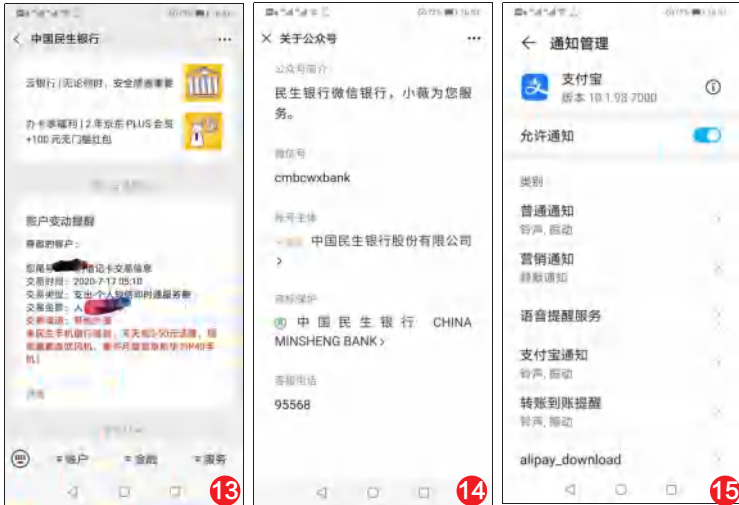
2.支付设置要谨慎

现在很多人的手机都开通了指纹支付和刷脸支付,这样在发生实际扣款的时候,大家经常会下意识地使用这些方式支付,这很容易造成资金的损失。因为一旦刷脸或确认指纹就会马上完成支

付,但如果使用常规的密码输入支付方式,则会在支付时有个时间差,更好确认支付的真实性。因此对于经常发生误扣费的用户,建议还是将默认支付设置为传统密码支付。比如微信用户,进入“我的→支付”,点击右上角的“...”,在打开页面将指纹支付选项设置为关闭即可。支付宝、网银 APP 的设置类似。

3.退款规定要熟知

在发现自己手机上有恶意扣费行为时,大家一定要在第一时间进行退款操作。因此平时大家就要了解常见支付 APP 的退款规定和流程,这样在发现扣费情况时才能够做到有条不紊。比如根据苹果的规定,用户 90 天以内的订单都可以申请退款,可以通过官网用发邮件的方式进行申请退款,也可以直接打苹果客服电话申请退款。退款前,用户只要先记下需要退款的这笔订单号,再拨打苹果客服电话(4006668800),拨通后按照提示转人工服务,再说明你要申请退款的原因,比如失误点错了、忘记关闭自动续费等等,正常情况下每个账户首次申请退款都会通过。



编者 保护钱包,防范和维权并举

上面介绍了很多扣费陷阱,很多收费让人防不胜防,除了要养成良好的下载和访问习惯、定期查看扣费项目,在我们的合法权益受到伤害的时候,大家还要勇于维权。比如在支付宝上遭遇扣费陷阱,需要及时向支付宝官方举报和投诉;手机遭遇乱扣费,则要及时向运营商投诉,也可以直接向工信部投诉。如果是 APP 恶意扣费,无法直接取消或者取消后又重复消费,那么还可以拨打消费者投诉电话 12315 或网信办投诉电话 12377 去寻求解决。总之,只有防范和维权并举,才能更好地保护自己的权益!

借力OneDrive,微信作业轻松收

文/天津 武金刚

突如其来的疫情打乱了常规的上课模式,全国各地区都开展了在线学习。这样一来微信就变成了一个不可或缺的师生在线交流学习平台。于是教师纷纷通过微信发布学习内容和微课等,还通过微信收发学生的在线作业、任务单等。李老师在某校一名语文老师,面对两个班几十个学生纷纷发送过来的作业,通过微信一一整理转存,真是苦不堪言。其实针对李老师的这种问题,借助微软的网盘OneDrive,可以轻松帮助李老师接收和整理微信中的作业。

开启并用微信绑定OneDrive

OneDrive是微软系统自带的云存储程序,利用它可以非常方便地进行多台电脑之间数据的同步和更新。OneDrive和Windows系统完美地整合在一起,Windows系统安装后OneDrive就会出现“资源管理器”列表中,访问时就像操作文件夹一样简单。

使用 OneDrive 接收微信中好友发的文件,用户还需要一个微信小程序——“微软 Office 文档”,通过该程序在微信中对 OneDrive 进行绑定后,即可轻松接收微信好友发过来的文件了。

先在手机上打开微信程序,在搜索框中搜索“微软 Office 文档”小程序,启动该小程序后,在首页单击界面中间的“登录 Microsoft 账户”链接(图1)。

在打开的登录界面中,输入用户注册的微软账号和密码即可登录(图2)。如果没有 Microsoft 账号,也可以单击下面的链接进行注册。

小提示:该微软账号和登录 OneDrive 的账号应该是同一个账号,否则上传的文件无法同步到 OneDrive 电脑端。

Microsoft 账号登录成功后,返回程序主界面,在此程序中将显示 OneDrive 中最近使用文件列表(图3)。



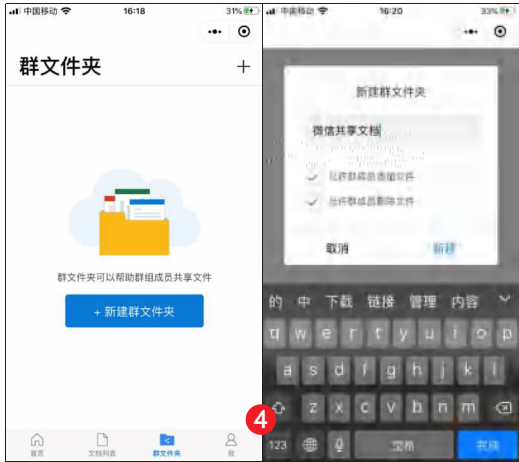
创建并共享群文件夹

使用 OneDrive 在微信中收作业,其实就是让同学们将作业文件通过微信上传到 OneDrive 指定的文件夹中。这样老师就可以在电脑端轻松地查看作业内容了。

用户先要创建一个上传作业的文件夹,在此称为群文件夹。单击“微软 Office 文档”小程序界面下面的“群文件夹”,进入到群文件夹界面,第一次使用时程序会提示用户创建一个新的“群文件夹”。单击“新建群文件夹”按钮,输入新建文件夹名称后,根据需要勾选下面的“允许群成员添加文件”和“允许群成员删除文件”两个复选框,随后单击“新建”按钮(图4)。

随后用户根据需要单击“群文件夹”界面上方的“+”按钮,可以创建更多的群文件夹。

通过群文件夹收作业时,用户需要将该群文件夹共



享给微信好友。共享时,在“群文件夹”列表选中需要共享的文件夹,单击右上侧的三个点,在弹出的列表中选择“分享”按钮,系统会弹出一个分享界面,程序给出了“发送微信好友”和“生成二维码”两种分享方式(图5),用户可以根据需要选择分享方式并发送给微信好友或微信群。

提交作业

提交作业或者上传文件时,微信好友通过扫描群文件夹的二维码打开一个小程序界面,单击界面右上方的“+”按钮,程序列出“导入微信文档”、“导入手机照片”、“导入手机视频”三种文件导入方式,在此根据需要选择即可(图6)。

导入视频和照片文件时,用户在手机相册中直接导入即可;如果导入的是文档类文件,如word、Excel、PPT、PDF等文件,可以先将它们上传到微信“文件传输助手”,再进行导入,文件导入后将显示在该文件夹列表中(图7)。



在电脑端整理作业

作业上交完成后,系统会自动更新到 OneDrive 云空间中。用户可以在电脑上或手机端打开 OneDrive 文件夹,里面会出现刚刚创建的微信群文件夹,打开该文件夹就可以看到同学们上交的作业了(图8)。

如果用户没有安装客户端 OneDrive 程序,也可以通过“aka.ms/officemp”网址,在线进行文档的查看和管理。

此外,在微信中老师还可以轻松发布作业。先将需要发布的作业上传到 OneDrive 空间,随后通过分享的方式生成文件二维码或文件链接,然后将二维码和文件链接转发给微信好友或共享到微信群即可,这样学生和家长通过二维码和文件链接就能直接下载该作业文件了。



用其他方式收作业

除了使用 OneDrive 能快速接收并保存微信文件外,百度网盘也提供了一个收作业功能,通过该功能也可以将微信中的作业接收下来。

先在微信小程序中打开百度网盘小程序并用账号登录,随后在网盘界面单击“百宝箱”,切换到百宝箱界面(图9)。

单击界面中的“收作业”,进入到“传输助手”界面中,在此需要新建一个收集作业的文件夹,设置好文件夹的名称、收集文件的时间、收集的人数等。创建成功

后和 OneDrive 一样生成一个二维码和文件夹链接,将该链接发送给微信用户,这样用户就可以通过该链接将作业上传到该收集作业的文件夹中了。

不过通过对两者的对比,笔者发现 OneDrive 更实用,第一次设置后,后面的操作更智能简便。而百度网盘虽然能快速地上传作业到指定的文件夹中,但是接收完作业后,用户只能将收集的作业另存到百度网盘上,才能实现真正意义的保存。此外百度网盘没有客户端自动同步功能,在电脑上审阅作业时

还需要对文件进行下载,显然有些繁琐。

小结:怎么样,通过上面的设置,你是不是发现在微信上收作业既轻松又简单,省去了繁琐的转存和整理的过程,这样李老师再也不用为天天收作业而发愁了。



更好地管理Win10中的Cortana功能

Cortana(小娜)是Win10系统里的一个特色功能,但是不同的用户对该功能的看法不尽相同。而在最新版本的Win10系统中,微软将该功能作为一个单独的应用进行了设置,这就为用户对该功能的管理提供了更多方便。

禁止Cortana随机启动

当用户在新版本的Win10系统中,点击Cortana的图标以后,在弹出的对话框中会提示“你所在的区域不支持Cortana”,也就是说国内用户暂时还无法使用新版本的Cortana。但是该功能又是随系统自行启动的,因此用户可以将它的自动启动功能关闭,从而更好地节约系统资源。

用户先在任务栏上点击鼠标右键,在弹出的菜单中选择“任务管理器”命令。接着在弹出的任务管理器窗口中选择“启动”标签,在窗口列表中找到Cortana选项后,在“状态”栏中的“已启用”选项上单击鼠标右键,选择菜单中的“禁用”命令,就可以禁止它启动了(图1)。



另外,用户也可以在系统桌面左下角的“开始”按钮上点击鼠标右键,选择菜单中的“应用和功能”命令,在弹出的列表中找到Cortana选项,选择它以后点击“高级选项”命令,这样在设置窗口中就可以看到“在登录后运行”的开关,将它进行关闭也可以起到同样的效果(图2)。

小提示:如果用户的确想使用Cortana功能,那么还有一个变通的方法:先打开系统的设置窗口,点击“时间和语言”按钮,在出现的窗口选择“区域”,然后在右侧窗口的列表中选择“美国”和“英语(美国)”,重新启动系统就可以使用Cortana了。

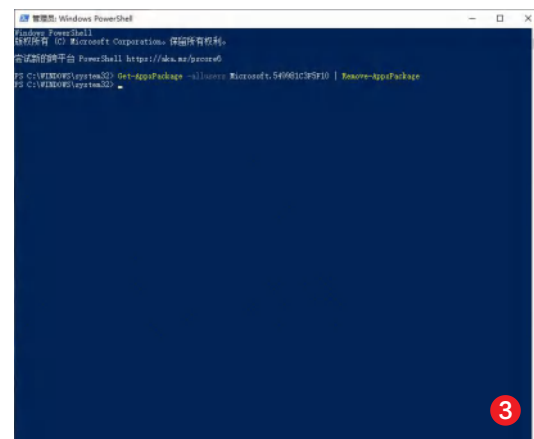
彻底删除Cortana功能

要想使用Cortana功能,必须要拥有麦克风设备,如果没有麦克风或者从来就不打算使用该功能,那么最简单粗暴的方法就是将该功能从系统中卸载掉。

虽然在“应用和功能”列表中有一个卸载按钮,但是该功能的卸载并不彻底,所以用户还是要在开始图标上点击鼠标右键,在弹出的菜单里面选择“Windows PowerShell(管理员)”这个命令。在弹出的PowerShell窗口里面输入“Get-AppxPackage -allusers Microsoft.549981C3F5F10 | Remove-AppxPackage”并按下回车键(图3)。执行完成后并不会有任何的提示,这时只需要重新启动操作系统,就可以对卸载操作完成确认。

重新安装Cortana功能

用户在卸载了Cortana以后,如果某天又想使用该功能,那么先打开Win10系统的“Microsoft Store”功能图标,在弹出窗口的右上角点击“搜索”按钮。在出现的搜索框中输入“Cortana”并按下回车键,往往只需要



点击搜索结果中的第一个默认图标即可。接着在弹出的操作窗口中点击“获取”命令,这样就可以将Cortana功能应用重新下载安装到系统里面。

下载安装完成以后点击界面中的“启动”按钮,就可以利用Cortana完成相关的语音控制命令了(图4)。

小提示:利用系统的Microsoft Store,也可以随时对该功能进行升级。



买一赠二 全彩精美实用手册



服务热线: **023-63863737**

《2019年电脑报合订本》 暑期大回馈 优惠送大家!

精彩看点

- 1.更注重实用性、可读性的风格,汇集了全年电脑报关于热门硬件、软件、数码、互联网等应用和技巧文章一千余篇,以及最新的人工智能、大数据、5G等科技趋势报道。
- 2.《青少年创意编程》:图文并茂的青少年图形化编程入门教程,同时,了解条件语句、循环语句,以及变量、随机数等计算机编程的基础概念,能创作简单的程序作品。
- 3.《2019最全IT产品图鉴》本手册收集了国内市场最主流品牌的产品资料,配以高清图片和详细参数,以及编辑对产品特性的讲解,让读者一册在手,既可了解全年科技产品的技术趋势和变化,也是选购IT产品的实用工具书。

买正版《2019年电脑报合订本》请到以下合作店铺购买:



手机淘宝扫一扫
电脑报官方自营
(淘宝店)



手机淘宝扫一扫
嘉兴新华书店
(淘宝店)



手机淘宝扫一扫
长沙新书源书店
(淘宝店)



手机淘宝扫一扫
上虞新华书店
(天猫店)



手机京东扫一扫
玉环新华书店
(京东店)

“远全中近特”，景别中的几个重点

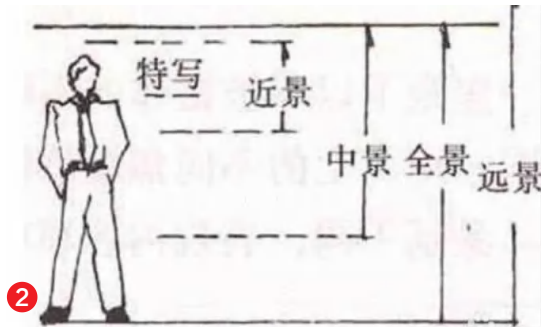
文 / 罗伯特

你听说过“景别”这两个字吗?没有?没关系,不知道这个事儿一样可以摄影,不信你看那些“到此一游”的,在各大景点照样拍得不亦乐乎啊,高兴就好。但是,咱不能只满足于会用相机呀!如果你肯多学一点,保证在艺术创作的台阶上更高那么一点。听听,“艺术创作”,立马就跟“拍照”不一样了是不?嗯,起码咱在交流时也能侃侃而谈呀。

景别的层次



1 一张普通的照片,在空间里也有很多的层次,比如全景、中全景、特写,这是摄影需要理解的



2 五类划分法,相对容易理解吧

嗯,不废话了,开门见山。景别就是远景、全景、中景、近景和特写这么五类,简称为“远全中近特”。当然,也有些教材划分得更细一些,比如图1,光一个人像,就分了全景、中全景、中景、中近景、近景、标准特写、中等特写、极特写等等,看了让人眼晕,其实原理都是一样的,这个又没有统一标准。

笔者是个特别喜欢简单化的人儿,喜欢把复杂的事儿往简单里说——跟有些故弄玄虚的人儿相反,所以力求简单,五类的划分法已经可以了(图2),没必要再细了。

那么,学习“景别”的意义何在?大概有同学要问了,老师,学这破玩意儿干啥,能拍美女不就得了?拍全身拍半身还是拍某一部位,我无师自通呢!

你就知道拍美女!拍美女也是有讲究的。我来问你,你有没有见过这种照片:拍摄拳击动作时,画中偏偏没有手;拍摄芭蕾舞美姿,画中偏偏没有脚;需要表现一个人物的表情时,人物却偏偏远得看不清面部;需要环境来烘托事件气氛的,画面却偏偏饱满得没有空间。

所以,景别的意义在于:制约观众视线,规范画内空间,暗示画外空间。这样说是不是过于抽象和概念化了?好,那咱换个说法:决定让观众看什么,以什么方式看,看到什么程度。

不仅如此,不同的景别,在画面的观感上也是有区别的:比如远景(图3),镜头越远,画面就越冷静,情感上的参与感就越少,好像你在远处“冷眼旁观”,你并没有参与其中,镜头比较客观化。

这样的距离,画面中的人物不会在意你的存在,看上去你就像是袖手旁观,隔岸观火,坐山观虎斗等等。而近景呢,因为镜头离得近,参与感就很强烈,就好比自己也身临其境,镜头比较主观化。

像上面这样的中景照片,参与感就比远景强烈多了,对不?分分钟她们就能掉转枪口打你一梭子!

这样近距离的镜头,参与感已经强烈得无以复加了!你再说“我只是个旁观者”,谁信啊?划分景别的依据,主要是人物或景物在画面中所占的比例大小。这个很容易理解吧?通常是以人的身体做例子,上面已经贴过图了。

通常是用广角镜头拍远景,长焦镜头拍近景,那么中焦镜头自然是拍中景啦。然而,景别跟你所用的器材并没有绝对的关系,长焦也能拍远景,广角也能拍近景。因为“焦距”虽然是摄影的一个重要指标,但还有一个因素是“物距”啊!物距足够大就是远景,物距足够小就是近景,管你用啥镜头!



拍远景也是有讲究的

先说说远景,因为风光照很多要用到,这类摄影最好用侧光或侧逆光,可以丰富画面的影调层次。其实丰富的影调层次任何景别都需要,为啥单说远景更需要影调层次?因为远景没有细节呀,必须开个小灶补一补。

再说说远景的人物表现,这里不用在意细节,这么远的距离,脸都看不清,看不清楚黑点或白点,又怕啥?这就好比舞台上的演出,你离舞台那么远,演员脸上不化浓妆,你还看得清眉眼吗?所以你看舞台妆都是黑黑的眼影白白的脸,还有红红的大嘴唇,为的就是提高对比度,让观众掌握视觉重心,这跟远景照片用侧(逆)光提高对比度的道理是一样的。

有人说,老师,摄影不都讲究深入浅出吗?能不能别用术语,什么是影调层次?嗯,好吧,影调层次就是黑、白、灰,如果画面只有灰蒙蒙的中间调,对比度就不好看,那么接近两极时,黑的要够黑,白的要够白,而且不缺中间调,那么画面的影调层次就比较丰富。逆光照片的影调层次非常丰富,黑的倍儿黑,白的倍儿白,还有中间调。



远景要用到光线丰富层次



光线的运用,让远景拍摄也可以突出人像

常用的中景

中景主要是在较近的位置拍摄,画面并没有包含被摄主体的全部,但是表现了一半以上的主要部分。以人像为例,通常意义上的中景是指人物膝盖以上的部分。

这种拍摄手法常用来展示富有表现力的情节和动作性很强的局部(以反映动态为主)。中景画面通常用于讲故事,是叙事性的画面,在影视作品中运用中景最多。中景镜头常用来表现人物的身份特征、动作(比如讲话时的手势),也是户外新闻采访最常用的景别。

为啥电影讲故事也好,新闻采访也好,大多都是用中景?因为通常人们谈话的距离,刚好使目光注意力集中在上半身,很少注意到腿和脚,是人们常用的对话距离决定了中景成为最常用的取景方式,这符合每个人习惯的视角。如果你的目光只能看见对方头部,那得离多远呀?



中景一般会用到中长焦镜头,捕捉人物的姿态

理财学院 欢迎大家加入电脑报理财群:329789299,验证码:陈邓新。

盘点科创板三大稀缺公司

@董师傅

科创板满一周岁了。

一年之中,共有152家公司完成科创板注册,140家挂牌上市,科创板总市值超过2.6万亿元,取得一个不错的开端。

在此之际,有多位读者询问当下的科创板值得长期留意的公司,董师傅梳理了全部科创板的上市公司以及公开表明要登陆科创板的公司,发现有三家具有不可替代的稀缺性。

金山办公

在中国办公市场,Office一度具有不可动摇的统治力,如今却有了微妙的变化。

凭借着免费,WPS一步步蚕食着Office的市场份额,特别是在2012年,其成为全球首款跨平台办公软件,率先拥抱移动时代,开启了逆袭之路,迄今移动端活跃人数都远远超越桌面端。

更为关键的是,办公软件是自主可控成为国产替代的重要一环,不但在C端寻找到生存土壤,在A端、B端也大有用武之地,譬如政府采购目录里已经没有Office,腾讯文档、钉钉等使用了WPS文档技术作为底层应用。

金山办公的2020年第一季度财报显示,截至2020年3月31日,WPS PC版月度活跃用户数1.68亿,移动版月度活跃用户数2.71亿,公司其他产品如金山词霸等月度活跃用户数接近0.1亿,而营业收入为3.72亿元同比增长30.9%。

不过,金山办公的问题也不容忽视:一是估值非常高,营业收入与市值并不匹配,二是软件授权收入占比持续下降。

中芯国际

中国2019年芯片进口3000亿美元,约等于2.1万亿元人民币,芯片的国产化一直是国人的痛点,因此中芯国际成为“全村人的希望”。

中芯国际排名全球第五,科创板中也有华润微等其他芯片制造公司,没有唯一性,但同样具有稀缺性——中国大陆第一家实现14纳米FinFET量产的集成电路晶圆代工企业,最有希望超越行业第二梯队、赶上行业第一梯队的公司。

公开资料显示,中芯国际2020年7月14nm的产量为每月7000片,到2020年年底产量将爬坡到1.5万片,两年之内一切顺利的话就达到每月7万片,是当下产量的十倍。从这个角度来看,中芯国际也是可以长期关注的。

不过,也要留意中芯国际的一些问题:1.科创板股价比港股高了两三倍,这个高溢价能否一直维持,有待观察;2.中芯国际在技术上能否有效突破,成功破圈。

蚂蚁集团

蚂蚁集团还没有上市,但毫无争议已经成为科创板的“明星”之一。

蚂蚁集团的核心板块是支付宝,后者是移动支付领域双雄之一,具有唯二性,不过理财通归于腾讯控股

股票简称	市值(亿元)	所占总市值的比例(%)
金山办公	17701939.00	6.33
中芯国际	13412478.34	4.80
寒武纪	11242810.00	4.02
中微公司	11208038.18	4.01
沪硅产业	11136367.40	3.98
澜起科技	10524216.38	3.76
N奇安信	9076271.68	3.25
君实生物	8083342.20	2.89
传音控股	7877600.00	2.82
华熙生物	6825600.00	2.44

科创板市值前十的公司

旗下,这么一来蚂蚁集团的稀缺性成色就比较足了。

资料显示,蚂蚁集团2019年实现营业收入1200亿元人民币,净利润为170亿元,其中每天的支付笔数超过8000万笔,其中移动支付的占比已经超过50%,移动端支付宝钱包的活跃用户数为1.9亿。

中信证券认为,蚂蚁集团的支付业务有望保持20%以上增长;科技输出收入伴随金融机构科技投入增长的上行期,亦有望再实现30%以上的增速水平。

不出意外,蚂蚁集团上市就会受到爆炒,难以寻找舒服的卖点。

总体而言,科创板的金山办公、中芯国际与蚂蚁集团具有稀缺性,值得长期留意,但中短期不适合价值投资,更适合短线炒作,分享稀缺性带来的高溢价。

Q&A问答

金价创九年来新高

@幸存者偏差:董师傅,看新闻说金价刷新九年来新高,那可以买黄金股吗?

@董师傅:需要保持一定的谨慎。之前,COMEX黄金期货报1860美元/盎司,创2011年9月以来新高,而现货黄金也刷新2011年9月以来高位至1859.4美元/盎司,再度点燃投资者的热情。历史上,因为黄金价格高企,黄金股也有被短炒的历史,但

持续度并不高,因为这类公司更为看重的是业绩,而黄金涨价要转化为业绩需要一个过程。目前可以确定的是,美元走弱和美债实际收益率为负也对金价构成支撑,但黄金多头也在获利了结,据CFTC持仓数据显示,黄金期货净多仓已出现了下滑,后续上涨动力将减弱。因此,如果你想参与这波黄金涨价行情,最好短线操作。

三一重工何时卖比较好

@向日葵爱太阳:董师傅,帮忙看看三一重工何时卖比较好,拿了两三年了,虽然收益很大,但现在行情这么好,这只股票却没有怎么动,有点想换了。

@董师傅:恭喜恭喜,这个收益非常可观了,从长线投资角度来看,可以获利了结了。不过,从趋势来看,后续可能还有上涨空间:1.行业景气,譬如挖机2020年上半年销量43476台,同比增长24.23%,市占率25.51%,这意味着全年业绩有保障,有专业人士估计三一重工挖机销量同比增长24%、混凝土机械销量同比增长30%以上、汽车吊销量同比增长15%以上;2.受益于风电、装配式建筑、轨道交通等市场拉动,大吨位起重机5、6月增速有加速现象;3.自制底盘大幅提高了毛利率。从业绩来看,未来稳步上涨的可能性较

研究机构	评级日期	最新评级	上次评级
中信建投	2020-07-20	买入	
兴业证券	2020-06-28	增持	增持
东吴证券	2020-06-23	买入	买入
东北证券	2020-06-22	买入	买入
华创证券	2020-06-21	买入	买入
华泰证券	2020-06-14	买入	买入

大。如果你想换股的话,随时可以卖了,然后潜伏没有怎么涨的股票,譬如低于净资产的周期股,如果风水轮流转,早晚也会涨的,那么你就可以复制成功抄底三一重工的经历。

绿地控股还可以买吗

@月下追梦人:董师傅,绿地控股二次混改,可以买不?看好的理由是股价跌了好多年,现在也不高,想等它复盘之后就梭哈。

@董师傅:查了一下,绿地控股第二大股东上海地产(持股比例25.82%)、第三大股东上海城投(占比20.55%)要转让股份,引入战略投资者,这的确是一个利好。之前,由于传闻绿地控股正在申请免税牌照,股价已上涨超过40%,这次能否借助利好再

度上涨,仍需观察,毕竟从本质上并不会对基本面有所提升——第一次混改之后,绿地控股股价可能连续跌了数年之久。可以明确的是,绿地控股2020年7月21日发布的半年报业绩快报显示,上半年合同销售金额1330亿元,而去年同期为1677亿元,回款1257亿元,回款率达到95%,而去年同期为79%,这意味着虽然销量下滑,但现金利用率获得了有效提升。

康泰生物追高风险大

@忘记悦湾:董师傅,我想追高康泰生物,求打醒。

@董师傅:康泰生物是大牛股,你想买也在情理

康泰生物	总市值	净资产	净利润	市盈率(TTM)	市净率	毛利率	净利率
康泰生物	1289.02	96.95	1.94	661.37	13.17	42.88%	18.48%
医药制造	104.92	45.81	1.07	97.10	1.21	56.36%	13.24%
行业排名	1125	1312	212	10100	1419	912	2129
四分位属性	高	高	低	低	低	高	低

之中。因为疫情影响,疫苗公司纷纷倍受推崇,康泰生物搭上便车股价一飞冲天,今年股价已经翻倍了,站上了200元大关。公开资料显示,康泰生物的主营业务为人用疫苗的研发、生产和销售。目前,其已上市销售的产品有无细胞百白破b型流感嗜血杆菌联合疫苗、重组乙型肝炎疫苗(酿酒酵母)、23价肺炎球菌多糖疫苗等5种疫苗。并拥有在研项目30余项,其中已申请药品注册批件3项。理想很丰满,现实很骨感,康泰生物的业绩并没有大幅提升——2020年半年报显示,上半年公司实现营收8.7亿元同比增长7.71%,净利润为2.6亿元同比增长0.63%,这个业绩与千亿市值并不匹配。之所以现在股价坚挺,是因为机构抱团,截至2020年第二季度末,共有167家基金持有康泰生物,涉及广发、鹏华汇添富、易方达等知名基金。从这个角度来看,如果机构抱团没有松动,股价就暂时无忧,那么你入场买卖相对也是安全的,不过一旦生变就要快跑,否则就成为接盘侠了。

怎么看寒武纪

@阿利卤鸭:董师傅,你怎么看寒武纪?

@董师傅:寒武纪是科创板AI芯片上市第一股,具有特殊的意义,为后续AI芯片公司IPO提供了一个估值参考。不过,寒武纪在AI芯片赛道上名声虽大,但前景仍不明朗,昔日与华为联手名噪一时,但合作未能持续导致2019年核心业务收入大幅下滑41%,好在与联想、美的和OPPO结了缘,有了新的规划,不过目前来看还是蓝图。这么说吧,如果你问的是中长线,完全没有必要去参与,保荐机构原本预估市值为192亿~342亿元,如今高了一两倍,如果短线的话倒是可以参与,作为AI芯片第一股噱头很多,对游资的吸引力比较强。

请关注董师傅微博

想了解更多的网络技巧,想追踪董师傅的最新研究成果,不妨关注董师傅的微博。如果有个人上网的心得体会,也可以跟董师傅在线交流。此外,还可以加入电脑报读者交流群:63357672,入群暗号:陈邓新。



用了蟑螂胶饵我真的吓死了……

师姐虽迟但到!前几天才想起来今年还没给你们安利蟑螂药,夏天都过完一半了,相信大家应该被蟑螂搞疯了。但是今年师姐没发现更好用的蟑螂药,所以师姐梅开二度,去年的这款神药还能再打一年嘻嘻。打个广告,想入手其他好物的小可爱记得加师姐微信(微信号:yhmd0808)哦,同步更新福利群和朋友圈哈。

除蟑螂界的扛把子来啦

关于家中出现一只蟑螂就代表有一万只蟑螂藏在角落里聚会,这种传言过于夸张,但也并无道理。就用常见的德国小蟑螂来举例,它们的寿命在一年左右,小蟑螂出生两个月后,就能像妈妈一样生育自己的孩子。不出意外的话,一只雌性德国小蟑螂在一年内留下的后代可达100000只以上,想想都让人头皮发麻。

所以师姐对比了市面上无数款消灭蟑螂的产品,发现最好用的要数灭蟑螂界的扛把子德国拜耳!德国拜耳是世界500强企业,拥有150年的品牌历史,他家就是主攻杀虫产品的。拜耳旗下出的蟑螂药也挺多款的,师姐今天就推荐他家最TOP最火的这款蟑螂胶饵。

药效长达半年

既然这么火,那效果也是无敌棒啦。师姐之前也是吃别人的安利买了这款蟑螂胶饵,用了之后才体会到什么叫“有些药说不清哪里好,但就是谁都替代不了”……之后师姐逢人就安利,还没遇见过说不好用哒!

蟑螂胶饵的主要成分是2.15%的吡虫啉,至于杀蟑原理,师姐先给大家科普一下,蟑螂特别特别懒,只愿意在巢穴附近找吃的,如果巢穴附近的食物吃光了,相比于去远处觅食,它们会选择更简单的方式:吃屎……同伴拉的屎,同伴留下的尸体,凑合凑合都能被它们当成一顿饭。所以胶饵就利用这个特

点,采取连环诱杀:蟑螂食用后通过呕吐物、粪便或残食来接触感染其他蟑螂,所以只要一只蟑螂沾取了胶饵,就会有无数只死掉!一般来说,3~10天就会有效果啦,而且大部分蟑螂会死在巢穴内。

使用方法很简单,胶饵打开后,以小圆点的形式滴在需要杀蟑螂的地方,比如厨房、洗手间、沙发底等等,每隔20~30厘米就滴一点,千万不要画条线什么的。拜灭士采用特殊保湿技术,能使胶饵长久保持蟑螂喜欢的湿润口感,不用担心胶饵挤出后没几天就变得干硬失效了。

至于效果嘛,介绍说用一次能管半年,你们品品。

毒性比食盐还低

有小可爱会问了,效果这么好,那毒性肯定也很厉害了,会不会对家里的宠物、小孩子有威胁啊?当然不会了,小笨蛋。

师姐给大家科普一下“LD50”,它是指能引起试验动物一半死亡的药剂量,它的数值越大越安全。这款胶饵的LD50值是5g/kg,而食盐的LD50值是3g/kg,你们自己算算哈。而且胶饵是固体的,相比喷雾剂,有无味、无挥发性的优点,不用担心有吸入毒气的风险哦。

胶饵的正常规格是12g,有小规格5g,也有大规格33g的,师姐找的这款是12g的,90平方米以内的房间用无压力。而且师姐对比了其他店的价格,5g的都差不多要这个价了,反正都是消耗品,速速囤起来呀。



妙龄师姐深夜痛哭流涕,只因想喝一杯酸梅汤!

有人说,夏天如果不吃雪糕、冰镇西瓜,不喝冰可乐、啤酒,是没有灵魂的夏天!并不是哦,师姐今天就以多年养生的经验给大家安利一款既健康又解暑的饮品。

原来酸梅汤可以减肥

吃冷饮并不一定解暑,只是暂时把心里、胃里的火压制下去而已,这样做的结果只有一个——损伤身体阳气,除了今天要推荐的酸梅汤。

《清稗类钞》就有相关的记载,“酸梅汤,夏日所饮,京、津有之。以冰为原料,屑梅干于中,其味酸。京师卖酸梅汤者,辄手二铜盏,颠倒簸弄之,声锵锵然,谓之敲冰盏,行道之人辄止而饮之。”据传,乾隆年间,看着整日满汉全席,吃得肥头大耳的八旗子弟,乾隆下令让御厨们想办法给大家减肥。于是,御厨们研制出了可以消食解腻的酸梅汤。根据史料记载,这个宫廷秘方的原料有乌梅、山楂、甘草、陈皮,再加上桂花和冰糖。这也是后来流传最为广泛的配方。

市面上酸梅汤的形式也很多,最常见的应该是瓶装酸梅汁和需要兑水的酸梅粉,但师姐要给你们推荐的是这款需要自己熬煮的酸梅原材料包!实实在在的材料自己熬出来才有成就感哇。

自己熬的酸梅汤才好喝

酸梅汤中的酸梅,其实是乌梅,乌梅就是烟熏的梅子,别看它黑黑瘦瘦的不起眼,它的功效却不容小觑,乌梅主要作用是生津,还有收敛的作用。正宗乌梅颜色漆黑有光泽,闻一下有一股烟熏的焦味,这个很重要,是判别酸梅汤是否正宗的一个标准,很多化学产品勾兑的酸梅汤,无论如何是搞不出这个焦味的。

生山楂,大家都不陌生,不喜酸的小伙伴可能会敬而远之,想起来就倒牙,但是煮汤时放上,再加点冰糖就酸甜可口啦。山楂可以消食,特别是消肉食,用来炖肉也特别好,胃肠中有积滞,吃点山楂开胃化积特别适合。山楂还能降血脂,而且它降压降脂的作用在全部食品中排名第一,比吃药好多了。

陈皮,这个药大家都很熟悉,很多调料里都有陈皮的成分,很多小可爱煲汤、煮茶时非常喜欢放点陈皮。陈皮最擅长理脾胃之气,擅长治疗咳嗽、胃胀、胃痛、打嗝、嗝气等脾胃之气不顺导致的疾病,还有健脾、燥湿化痰的作用。

玫瑰,它是疏肝第一花,气郁芳香,可以破解郁结的肝气。玫瑰花色红如血分,可以通调气血,消除肝斑,也是美容养颜的一大佳品。

桂花,虽然花小得几不可见,却有强大的馥郁香气,可以抵达身体那些淤积的角落。脾胃湿热导致的口臭、胃痛,可以喝桂花香口。

生甘草,甘草味甘入脾,有补脾益气的功效,与酸味的乌梅和山楂相配,酸甘化阴,增强酸梅汤的生津功效。

熬煮的时候先把食材用水泡半个小时左右,然后加入3000ml的水煮半个小时,再放150g冰糖就可以啦。一份是5包,每包煮一大锅可以一家人喝1~2天的样子,冰镇一下更爽哦。而且现在师姐这里可以领100元大券,券后价超划算的!



价格:49元(领券减100元)
优惠券如果失效加师姐好友领取哦
手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/smt.htm

手机为何能“延年益寿”?

在二哥家里,手机使用时间最长的就是我妈了,iPhone 6s plus这款手机她使用了将近5年时间了,就是传说中的“苹果钉子户”。虽然以前苹果手机相比其他手机质量好一些,但是她良好的充电习惯才是手机使用寿命长的关键所在,最近二哥又发现了这款公牛防过充USB插座,我妈再也不用睡觉前或起夜的时候起来拔充电器了。

手机充电为什么要先插充电器?

先插手机,再插电源的话就会产生较大的脉冲电压,它是电路中出现的一种短暂电流,持续百万分之一秒的一种剧烈的波动,长期如此操作会对手机电池,甚至对手机保护板造成损害,最直观的就是影响手机电池寿命。

现在我们所用的手机电池都是锂电池,其实锂电池的循环次数是有极限的,现在市面上的智能手机的电池循环次数大都在几百到一千左右。电池循环次数就是指电量从0到100这样完整的一个周期,而不是每充电一次就算一次。所以我们平时使用时可以采取少食多餐的策略,也就是二哥常说的:“随用随充,不要等到低于20%再给手机充电。”减少了电池的循环次数,避免了电池过度放电,从而就不会损伤电池了。

可能有人会说现在我们的智能手

机都拥有过充保护功能,连夜充电也没事。其实不然,现在我们很多人会因为原装充电头线坏了或者丢失了,换成其他品牌的充电头、线,假如质量不过关是很容易发生意外的,加上手机电源长时间连接着插座总是有一定的安全隐患,单是在我国范围内就已经有多起因长时间连接电源而造成的触电、火灾事件,甚至因此导致了人身伤亡事故。

精准定时不过充,我选公牛

这款公牛防过充USB插座精细身材,搭配上其皓月白高颜值的外观,巧妙地融于家居中,细腻的触感,亲和舒适。它拥有4个USB接口,1个五孔插座,不仅帮我们省去了充电头,还同时兼容多个主流数码设备一起充电,这样我们外出旅游或工作只需要带上它,就解决了我们笔记本电脑、iPad、手机等多



个电子设备的充电问题。二哥觉得它最好的设计在于分区域定时充电,假如我的iPad需充电4小时,手机则只需要充电不到2小时,就可以轻按两下按钮设置A区4小时充iPad,右边按一下设置B区2小时充手机,充电完成自动断电,相互不影响。而且它还会自动识别出电子设备,合理分流,充电快速又安全。

公牛作为国内电源连接器行业的领军厂商,至今已获90多项国家专利,被国内其他插座品牌纷纷效仿至今,更成为现今市场上品质插座产品的普遍标配。在二哥的印象中,插座就等于公牛,公牛插座拥有防触电、耐插拔、防燃烧三大核心科技的专利,让我无比信任其安全性能。不仅有品质的保证,还有美丽合适的价格,想要成为“手机钉子户”,就赶紧入手,一招搞定我们所有数码产品。



价格:89元

微信、手机京东扫一扫:
go.icpcw.com/gongniu.htm

网购主机需谨慎,二哥教你如何分辨出各种套路

不法商家那里网购的高端主机到底有多坑?继上次一位读者用户花费2000元买了一台某宝的i7级别、二十核、高速内存主机受骗后,今天又有读者来反映同类问题。二哥今天来教大家,如何分辨这种套路骗人的所谓i7主机。这类主机一般都有以下几个特点。二哥给大家列举一下:

1. i7多核超线程服务器级别,16核32核永远不嫌多就是不提第几代(目前最新第十代)
2. 大显存独立显卡,老旧的550TI,660TI或者使用矿卡5804G。军规全固态主板X55 XXX。呃呃,军规是什么意思?给部队做主板?
3. 升级大屏幕曲面游戏显示器,长期对着电脑的用户特别注意,质量不好的屏幕对眼睛伤害极大。
4. 8GB高频大容量内存,这类主要使用服务器内存以后想更换增加都无门。
5. 120GB、240GB品牌固态,国产

无品牌固态不清楚颗粒不清楚主控。

以上基本就是这类套路主机的常见关键字,请大家看到就远离,所谓的i7多核套路主机大多价位集中在800~2000元,销量都是恐怖的几千、几万级别,进去的评论都是正规的5图+100字好评,这些刷的销量刷的评论非常显眼,而新款的i7游戏主机大多价格集中在5000元往上,所以二哥常说,一分钱一分货在数码产品这个行当是有道理的。

想了解更多手机电脑的知识,欢迎关注二哥的微信号(so2-so2)



微信扫一扫
加二哥好友



火星,我们来了!

2020年7月23日,“胖五”长征五号遥四运载火箭成功将我国首次火星探测任务“天问一号”探测器送入预定轨道,开启火星探测之旅,迈出了我国自主行星探测的第一步。“天问一号”计划在飞行7个月后实现火星环绕、火星车着陆和巡视探测等多项火星探测任务。中国行星探测任务名为“天问(Tianwen)系列”,这个名称源于屈原的长诗《天问》。



中国行星探测工程的“揽星九天”标志,用八大行星轨道组成字母C代表中国、国际合作和深空探测等寓意

一、为什么要探测火星?

茫茫宇宙,火星是太阳系中与地球最为相似的行星,这颗红色的星球,是一颗承载人类最多梦想的星球。

火星的自然条件比地球恶劣得多,但已经是太阳系中与地球相似度最高的星球了,两者都形成于约45亿年前,行星结构也都有核、幔、壳。有着相似的自转周期,一个火星日大约是24小时39分钟。有着相似的自转倾角,意味着它与地球一样有四季的变化。

而且远古火星有大量液态水,很可能存在过生命,现在火星地下应该还有大量含水层,甚至有人认为现在火星上依然有生命。所以它是研究行星演化、地外生命等科学问题的重要目标,也是人类殖民宇宙的首要目标。



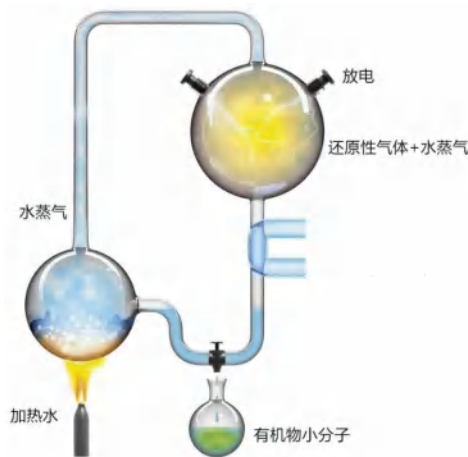
火星真实色彩影像,罗塞塔号摄于2007年

二、火星有生命吗?

火星上到底有没有生命?有科学家认为火星生命的出现是大概率事件,但不会有智慧生物。

从地球生命的起源可以推测火星是否有生命。一般认为地球的生命起源于大约39亿年前的海底火山,在这里来自火山的各种无机物逐渐反应产生了各种复杂的有机物,最终形成了生命。35亿年前的一群古微生物聚集在一起生长、死亡后,残留下来的矿物质胶结而成的叠层石,是目前可以直接观察到的最早的生命起源痕迹。

米勒实验就是最好的证据:在玻璃容器中加入水、二氧化碳、氨气、二氧化硫等气体,一边加热水,一边给这些气体通电,最终冷凝管中发现了氨基酸。现在更多的实验证明在地球历史环境中无机物可以合成多种多样的小分子有机物,其中包括各种氨基酸、糖类、脂类,以及核苷酸——核苷酸是构成遗传物质的基础。这些实验支持了生命的化学进化论——生命是由无机物通过化学反应形成的。



米勒实验示意图

在化学进化论的理论下,地球生命形成的条件就是:液态水、海底火山活动、时间。而这些条件火星完全具备。

火星与地球几乎同时形成,远古火星存在大量地表水。远古火星上的火山也曾极其活跃。从地球经验看,从45亿年前到35亿年前,10亿年间生命就演化出来了;要是考虑39亿年前的晚期重轰炸事件,那么地球在短短4亿年间,就演化出了生命。火星地表水活动从41亿年前到35亿年前有6亿年,地下水则持续到25亿年前有16亿年的时间,完全足够生命从无到有地演化出来。

所以从硬件条件来说火星上有生命是大概率事件。现在问题就是我们的探测器什么时候能够发现它们。

三、探测火星难吗?

1. 历史成功率低

为了更好地研究火星,各国纷纷向火星发射探测器。数据显示,从1960年以来,人类火星探测成功率只有50%,对比金星探测77%和月球探测76%的成功率就可以知道火星探测有多难了。即使败多成少,但人类依然对火星兴趣不减。

火星公转周期为678个地球日,大约每隔26个月就有一次火星冲日,这时地球与火星的距离缩短到不足1亿千米,而在火星发生大冲时,这个距离为5500万千米。距离近消耗燃料少,因此火星探测活动也会每隔26个月出现一次高潮。2020年7月下旬至8月上旬是本轮的火星发射窗口,7月20日,阿联酋的火星探测器“希望”号成功发射,7月30日,美国也有一个火星探测器发射升空。

2. 火箭发射要求高

为了将“天问一号”送入地火转移轨道,“胖五”需要托举火星探测器加速超过每秒11.2公里的第二宇宙速度。这也被称为“逃逸速度”,航天器只有超过这个速度,才能完全摆脱地球引力,飞向太阳系内的其他行星。这次是我国航天器首次超越第二宇宙速度,“胖五”飞出了中国运载火箭的新速度。

因为地球和火星的相对位置在不断变化,发射时间不同轨道也不同,为了在“奔火”过程中节约燃料,科研人员为连续14天每天30分钟的窗口期,每隔10分钟就设计了一条不同的发射轨道,将轨道偏差控制在极小范围内。任务中,通过软件还可以实现发射轨道的自动切换选择。长征五号火箭总指挥王珏说,一次发射设计如此多的发射轨道,这在中国航天史上绝无仅有。

3. 延时长无法远程操作

由于火星距地球这么遥远,两地最远时通信信号光速传输单程就需要22分钟,这样的通信延迟导致“天问一号”在大多数情况下无法实时远程操作,多数情况需要“天问一号”自行判断和处理。

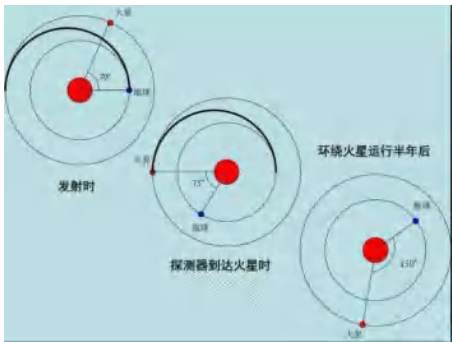
4. 深空探测难点多

“天问一号”的三个任务目标是火星环绕、火星车着陆和巡视探测,每一步目标都充满了不确定性。

目标一:火星环绕

从地球到达火星环绕轨道的难度相当于从东京打一个高尔夫球正好落到巴黎的球洞中。探测器飞到火星需要6到11个月的时间(“天问一号”预计7个月),其间会受到多个天体的引力扰动,还会受到太阳风、空间辐射的干扰。“天问一号”会通过内置陀螺仪、天文导航、多普勒导航等多种系统确认自身位置和姿态,同时与地面超算平台计算的轨道进行对比和调整。

而且火星引力范围比地球小得多,高速飞行的“天问一号”明年2月到达火星轨道后还需要及时刹车,准确进入环绕火星的轨道。这些步骤中有任何一步错过,任务就会失败,探测器将会迷失在宇宙中。



地火转移轨道示意图

目标二:火星着陆

经过2到3个月的火星环绕,“天问一号”将对火星上的着陆区有更细致的了解,按照计划轨道器和着陆平台将在明年4月分离,轨道器继续在环绕轨道进行空中探测,火星车和着陆平台将降落在火星乌托邦平原。

火星着陆器需要在隔热罩、降落伞、反冲发动机的通力合作下在8分钟内将速度从4.8km/h降到0。整个降落过程有超过一千个动作,全部需要“天问一号”自主完成。在距地面100米处,着陆平台将短暂悬停对着陆地点障碍物做最后规避动作。如果计划成功,中国将成为继美国之后第二个实现漫游车在火星软着陆的国家。



中国火星探测器在火星表面示意图。@《科学》

目标三:火星巡视

着陆平台成功降落后,这辆尚未命名的火星车将离开平台,在火星上展开科学探测。

它将对火星进行包括空间环境、气候、表层环境和地下浅表层结构等多项研究。240公斤重的火星车上搭载了六种科学仪器,包括摄像头、探地雷达(GPR)、磁场探测器、大气环境测试仪和光谱仪等。比如大气环境测试仪可以获取火星温度、风力等信息。磁场探测器有望获得有关火星过去磁场的有价值的信息。探地雷达将有助于辨别出火星表面以下的某些地质结构。

这些设备将帮助我们解答“火星上有生命吗?”“人类可能移居火星吗?”这些我们关心的问题。可以说“天问一号”在火星上走出的每一小步都是中国行星探索走出的一大步!

从宏大的空间尺度来说地球只是宇宙中一颗渺小沙粒,而“天问一号”更是微不足道。从长远的时间尺度来说,我们终将走出地球,驶向星辰大海,“天问一号”只是其中的一个小节点。但是我们依然希望人们记得,开启了中国行星探测历史的“天问一号”。因为“天问”寄托着中华民族数千年前就开启的问天梦想,承载了中国对科学真理追求的坚韧与执着。

手机控制树莓派智能风扇

文/山东省招远第一中学 牟晓东

炎炎夏日,一直“猫”在空调房中取凉对身体是极为不利的,还是用风扇吹自然风比较健康。对于我们热衷于“鼓捣”的创客一族而言,吹吹风也一定要吹出不一样的境界,比如使用 App Inventor 编程开发个手机应用程序,远程操控树莓派的智能风扇——既能任意变速,又能定时关机。

一、实验器材与连接

所需的实验器材包括:树莓派 3B+ (带电源线)一块,古德微扩展板一块,风扇模块一个,智能手机一部,公对母异色杜邦线四根(如图 1)。



风扇模块(L9110)直流电动机的马达控制板提供有四个引脚:电源正极 VCC、接地 GND 和 IA、IB 两个输入控制端,引脚次序与古德微扩展板 24 号一一对应,但“直插”的话会导致扇叶在放置时与扩展板亲密接触,因此应该借助杜邦线进行“延长”。注意:控制板的 IA 引脚接扩展板 24 号的 D 端,控制板的 IB 引脚接扩展板的 AO 端(如果这两个输入控制端交叉连接就会出现扇叶“反转”——变成“排气扇”)。

二、在 App Inventor 中进行组件与逻辑设计

1. 组件设计

浏览器访问 App Inventor 网站(<https://app.wxbit.com/login/>),QQ 账号登录。新建“智能风扇”项目,分别建立三个“水平布局”,进行“居中”,宽

度“充满”,高度“自动”设置;在第一个水平布局中建立“风力调节”标签和“风力调节滑杆”水平滑动条,注意滑杆的最大值设为 3000,最小值设为 0,滑杆位置设为 0;在第二个水平布局建立两个标签,分别为“风力”和“风力值”(文本设为 0);在第三个水平布局中建立一个“时间选择框”(重命名为“定时关机”),再建立“关机时间”标签(文本设置为“00:00”)。

然后建立一个“图像框”,上传风扇图片(“自动缩放有效”,宽度和高度均为“自动充满”);再从“通信连接”中建立一个“MQTT 客户端”,注意将“服务器 URL”修改为古德微机器人网站的 URL:“tcp://www.gdwrobot.top:1883”;最后从“传感器”中建立一个“计时器”,完成组件设计(如图 2)。



2. 逻辑设计部分

切换至“逻辑设计”界面进行相关项目的初始化和连接等设置。比如“当屏幕 Screen 初始化”时,调用 MQTT 客户端连接;“当 MQTT 客户端已连接”时,设置风力值文本显示为“MQTT 已经连接成功!”;“当定时关机被点击”时,调用定时关机弹出选择框;当“定时关机完成时间设定”时,设置显示关机时间等相关信息(如图 3)。

当“风力调节滑杆的滑块位置发生改变”时,设置风力值为滑块位置的四舍五入数值,然后调用 MQTT 客户端发布相关的信息(注意“luke008/Fan”



主题必须与树莓派账号一一对应)(如图 4)。



当“计时器到计时间隔点”,根据用户设定的定时关机时间再次进行发布(如图 5)。



三、古德微机器人平台编程

浏览器访问古德微机器人平台(<http://www.gdwrobot.cn/>),输入账号密码登录。首先从“物联网”处设置物联网服务器积木模块,再监听主题 Fan 并设置初始值为 0;然后建立“循环当真”结构,判断是否收到主题 Fan 的新数据;如果收到,先在调试区输出该数据,然后控制 24 号(风扇)GPIO 输出;如果主题 Fan 的数据为 0,控制 24 号关停风扇;最后添加等待时间,保存程序为“编程智能风扇”(如图 6)。

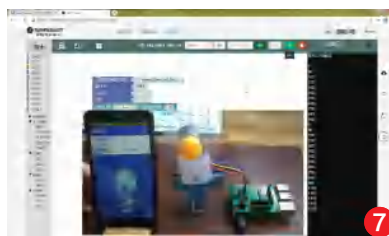
四、检测“智能风扇”

确保风扇与扩展板正确连接之后,通电启动树莓派;在古德微机器人平台上点击“连接设备”后打开 LOG 调试



区,点击“运行”按钮;到 App Inventor 网站智能风扇项目中点击“连接”-“AI 伴侣”,出现二维码;在智能手机上运行 AI 伴侣,扫描二维码,连接成功后会显示出与在 App Inventor 组件设计中相同的界面。

此时就可以向右拨动“风力调节”后面的风力调节滑杆,下方的“风力”处即时显示出数值(比如 1620),同时在古德微机器人平台的程序 LOG 调试区也会对应显示该数值。当然,最重要的是风扇此时已经转动起来了,拨动调节该数值越大,风扇叶片的旋转速度就越快——拨动到 0,风扇停转(如图 7)。



再来试一下“定时关机”功能,比如现在是 14:29,可以点击弹出的时间钟表盘设置关机时间——比如 14:31。此时风扇仍然是按照拨动的转速值在旋转,到预定的关机时间后,风扇立刻停转了,非常“听话”,大家不妨一试。

(本实例效果演示可在 B 站搜索“二娃学编程”观看)

Scratch 游戏之小猫酷跑

文/陈新龙

谷歌浏览器中,藏着一款名叫 T-Rex 的内置小游戏,主角是一只恐龙。在断网时会出现在错误提示页面,用空格键可以控制这只自动前行的小恐龙跳过迎面而来的障碍物。T-Rex 的设计初衷是安抚断网用户的焦躁情绪,闲暇时可以玩玩这款游戏。

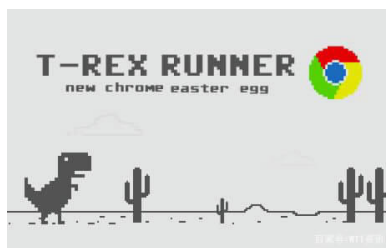
今天我们用 Scratch 来做一个类似恐龙酷跑的小猫酷跑。

小猫酷跑游戏中,小猫要跳起来躲避石头,且在跳起时也可以左右移动。小猫每跳起一次,跳跃次数会加一。每隔五秒钟背景会切换。

小猫角色代码,为了让小猫更加生动,小猫重复变换下一造型。当按下空格或方向↑键,y 坐标先增加后减小完成跳跃动作。每隔五秒钟,自动切换到下一个背景,需要在背景中添加多张背景图。

石头角色代码,石头一直来回移动,在随机的时间,移动随机步数,这里

的步数是负数,当碰到小猫的时候停止所有脚本。为了丰富效果直接复制一个石头角色。

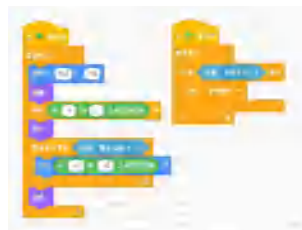


恐龙酷跑



小猫酷跑

这款仿恐龙酷跑的小游戏难度极低,大家可以做出更复杂的版本比如天空上飞过小鸟随机掉下炸弹等添加一些新的玩法。



本版相关代码下载
链接:https://pan.baidu.com/s/1_Wm3Dz4PaDuW2dVEJkT-EA
提取码:23iw



影评

《多力特的奇幻冒险》



失去妻子后的7年中,约翰·杜立德医生把自己关在庄园里与动物相伴。当时年轻的女王身患重病,杜立德医生不情愿地出门冒险,前往神秘的岛屿寻找治疗方法,但这次出行让他重获勇气和智慧,因为他击败了老对手,还发现了奇妙的新生物。

点评: 磕磕绊绊的制作过程能有这样一个还算及格的成片效果已经让人意外,“退休”后的唐尼表演中规中矩,他的心并不在这儿,走出漫威,身份似乎并未有什么改变,无论是片方还是观众,早已将他困住,甚至包括他自己。唐尼的口音学得咋地,有些台词口齿含糊不清,辛老师和班德拉斯大叔作为反派在男主戏份如此之多的情况下还如此出彩,实力不可小觑,剧本整体是儿童剧结构。

《剧场》



永田从高中开始和朋友建立了一个剧团,他兼任编剧和导演,但剧作由于太过前卫收到了很多差评,剧团面临着即将解散的状态。直到一天,永田在路上和穿着同样鞋子的沙希搭话,梦想成为演员的沙希和永田就这么谈起了恋爱。身无分文的永田搬进了沙希的家里,两人开始了同居生活,沙希无条件地支持着永田追逐梦想,永田也渐渐重新拾起对戏剧的热爱。

点评: 1分给女主演技、1分给剧本、1分给配乐、1分给导演、1分给对贤贤的爱。墙倒下那一刻,山崎贤人和以前的他做了道别。电影前半部分依旧能看到他以往的影子,以往同样的表情、同样的说话方式。说实话,茉优姐姐演的每一次情绪转折都特别自然,能看到动机、原因和她自己的理解,贤贤的表情控制吧。可以感受到在拍摄期间随着和女主的相处演技是跨越式进步的,百分百的真情实感投入一直是山崎贤人的杀手锏,所以有时我不知是为角色感动,还是为他本人感动。这年头真的不缺乏有演技的演员,缺的就是敢于把内心的痛苦与感同身受掏出来的演员。

读书



《切尔诺贝利:一部悲剧史》

1986年发生的切尔诺贝利事件是震惊世界的核泄漏事故,成为意义复杂的全球性文化符号。然而无数虚构、非虚构作品对这一灾难的哀悼和演绎——即便是2019年的HBO历史神剧,都未能还原这一事件的复杂真相。哈佛大学乌克兰史讲席教授沙希利·浦洛基在《切尔诺贝利:一部悲剧史》一书中,利用新近公开的政府档案结合大量目击者的访谈素材,详尽而富有条理地叙述了切尔诺贝利事件的背景、起因、过程、后续,及其对人类与自然、对国际社会所造成的深远影响。

点评: 见字如面,几十万字的交道打下来,我已深谙浦洛基教授的表达风格。叙述平实、文风清冷是他一贯的作风。相比文学家而言,历史学家通常是隐藏情感的高手,大厦将倾也好,烈火烹油也罢,在历史学家的笔下不过是时间长河中偶然或必然激起的几朵浪花。然而,即使在波澜不惊的描述下,在细枝末节的堆叠下,在时空交错的羁绊中,每一位用心的读者依然能感受到冰山下炙热的情感。



《南货店》

小说用干净朴素的南方方言,以南货店为背景,勾勒出20世纪70年代末到90年代初极具烟火气的江南城镇生活图景:美食器物与俗世日常、世风升降与人性明暗……是乡愁般的“古典中国叙事”在当代的回响。作品以中心人物南货店店员秋林的生活展开,串联起供销社系统中的人物故事。老师傅的生意经,卖豆腐老倌的人情温暖,男女间的荒唐情事,父子之间的冷漠关系……

点评: 本书给人一种迷惘感,这种迷惘不是伤感,也不是怀旧,而是一种站在历史的十字路口突然迷失坐标的局促与为难。就像鲍师傅说的,“我们这一代,都是从计划经济时代一脚迈进商业社会,但什么是计划,什么是商业?到现在许多人还是搞不清楚。”这句话太到位了,今天的读者看来,这仍是一个绵延的历史难题。作为渺小的个体,能在时代的转折中温和而体面地活着,就是莫大的幸运了。



《我这样的机器》

1982年,平行世界的英国伦敦,彼时人工智能研究已经远远超过了我们当前的发展水平。英国在马岛战争中落败后,托尼·本恩当选为英国首相,“人工智能之父”图灵也没有自杀;与此同时,32岁的伦敦人查理开始了两段新的关系:一、他爱上了楼上的邻居米兰达;二、他用继承的遗产购买了一款新型人形机器人“亚当”。

点评: 近年来,除了文学领域,麦克尤恩越发热衷于社会热点话题的关注和讨论,例如在英国“脱欧”、人工智能技术的发展等方面,2019年9月还发表了一部讽刺英国“脱欧”困境的政治寓言小说《蟑螂》。经过长期对人工智能领域的探索和研究,麦克尤恩以小说《我这样的机器》交出了一份特殊的答卷——“一部真正思考人类未来困境”的作品,看到这样的机器人,人会产生奇异的恐惧感。森政弘用机器人仿真度做横轴,以人对机器人的“亲和感”为纵轴,画了一条函数曲线。机器人越像真人,人们就越喜欢它们,跟它们越亲近。可一旦人们成功设计出仿真度很高的机器人,那条单调递增的曲线就会突然跌入低谷。

漫画专栏



林帝浣
任职广州中山大学,画家,中国摄影家协会会员,《电脑报》专栏作者。



有些人什么都懂
可偏偏就是懒



你有你的诗和远方
可惜生活偏对你
虽远必诛



新朋友不懂旧脾气
旧相识难解新不易



星星在哪都很亮
只是你没空抬头

电脑报自营店 暑促推荐



手机淘宝扫一扫
cpcwi.taobao.com

电脑报二手办公笔记本

官方渠道货源 / 8道严格检查工序 / 良好售后政策 / 适中的购买价格

—— 特惠机型 ——

95新 联想E480 (i5 8250U/8GB/120G固态/14寸 1080P) 2999元起

95新 联想X1 (i5 5300U/4GB/128G固态/14寸 1080P) 1988元起



更多扫描二维码



第十代智能英特尔® 酷睿™ 十力征服 时刻都是高光



扫一扫立即购买

8460M/i5 10400/8G/GTX16504G/120G

¥ 3899起

帧锋相对 流畅出击

6核协作 12线程

快速处理, 稳定输出强大动力
每一帧都是高光时刻, 酣畅淋漓取胜



多任务 秒切换

线程较9400F增加一倍

4.3GHz 6核心 12核心

Intel vPro 英特尔® 酷睿™ i5 10400 8GB 120GB SSD GTX 1650 4GB

D4 全新十代酷睿 i7 主机

适用: 游戏娱乐, 视频剪辑, 平面设计
酷睿i7 10700/8GB骇客神条/120GB M.2/
技嘉B460M



手机淘宝扫一扫

活动价
4399起



D2 英特尔十代娱乐主机

适用: 高强度办公, 游戏娱乐, 平面设计
酷睿i3 10100/8GB内存/120GB固态/机箱可选



手机淘宝扫一扫

活动价
2099起



二手原装iPhone



6S/6Splus/SE	900 元起
7/7plus	1200 元起
8/8plus/X	1800 元起
XR/XS/XS MAX	2900 元起
11/11Pro/11ProMAX	3900 元起

送苹果
原装配件

手机淘宝扫一扫



二手原装华为·三星



Mate 20 系列	1800 元起
P30 系列	2000 元起
Mate 30 系列	2900 元起
P40 系列	3400 元起
三星 S10 系列	2700 元起
三星 Note10 系列	3500 元起

手机淘宝扫一扫



原装品质·专业测试·顺丰包邮

二手品质笔记本

轻薄便携本:

超薄、重量轻、小巧、发热低、续航长

Thinkpad X230:12 寸 /i5/4G/120G SSD 以上	1299 元起
Thinkpad X240:12 寸 /i5/4G/120G SSD 以上	1399 元起
Thinkpad X250:12 寸 /i5/8G/120G SSD 以上	1849 元起
Thinkpad X260:12 寸 /i5/8G/120G SSD 以上	2249 元起
Thinkpad yoga260:12 寸 /i5/8G/256G SSD	2488 元起
Thinkpad X1 Carbon:14 寸 /i5/8G/256G	2488 元起
微软 Surface PRO:12 寸 /i5/4G/128G 以上	2199 元起
惠普 1040 G3:14 寸 2K 触摸 /i5/8G/256G	2599 元起



手机淘宝扫一扫

移动办公·影音娱乐



图形工作站:

i7、专业独显、高分辨率屏, 散热良好

ThinkpadW530:156 寸 /i7/8G/120GSSD 以上	2599 元起
ThinkpadW540:156 寸 /i7/8G/120GSSD 以上	3199 元起
ThinkpadW541:156 寸 /i7/8G/120GSSD 以上	3299 元起
DELLM4800:15 寸 /i5/8G/120GSSD 以上	2499 元起
HPZbook15G3:15 寸 /i7/16G/512G/M2000M	4738 元起



手机淘宝扫一扫

P图·剪片·设计



二手原装苹果笔记本

用料精良·正版系统·流畅安全

13寸 Air:i5, 4+128G	2650元起
13寸 Air,i5, 8+128/256G:	3200元起
12寸 MacBook:酷睿M, 8+256/512G:	3500元起
13寸 Pro,i5, 8+128/256/512G:	3500元起
15寸 Pro,i7, 16+256 / 512G独显:	5000元起

办公·设计·时尚



更多型号,手机淘宝扫一扫



go.icpcw.com/p.com

选机经验 淘二手好货
欢迎加电脑报二哥微信好友



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。

小崔网事

当代年轻人所拥有的头衔 你占了几个？

这两天,#当代年轻人都有的头衔#登上微博热搜,作为新时代的一位热血青年,当然对于此话题十分好奇,赶紧点进去看了看,不看不知道,一看笑出声。这里的头衔并不是往常理解的意思,而是年轻人对自己生活状态的一种幽默自嘲,比如常年缺钱课代表、夜宵外卖品鉴师、熬夜脱发国服最强王者众望所归等等。

不得不说,这届网友可真是太有才了,在评论下方,网友们也纷纷开始认领属于自己的头衔,不少人还发表起了获奖感言,颇有黑色幽默的味道了。



勺子 uhon:首先,我想感谢组委会的各位评委老师给予我充分的肯定,感谢这么久以来我的沙雕网友们对我的体谅和理解,非常荣幸能获得这些奖项,我可以很坚定地说,我是实至名归,我爱你们,未来我一定会继续努力的,谢谢大家。

七十二家房客大院:获得这么多荣誉,首先我要感谢我最亲爱的朋友们,还要感谢众多沙雕网友的支持,没有他们就没有今天的我。

孙孙 SHARK:我:国际波冷水锦标赛三年蝉联冠军、退堂鼓十级表演家、互怼辩论赛总冠军。

对于有些头衔,小崔姐可是深有体会,前不久,蛋黄儿小编还在办公室里感叹,自己年前取的四百元现金现在都还没用出去,支付宝倒是花钱如流水。在微博#新版5元纸币#话题下,留言点赞最高的是已经记不起来多久没摸过钱了,在人民网“你平时都怎么付钱”的调查中,全部扫码支付占比超六成。

还记得十几年前,每到收生活费、领工资时取款机前排着长龙,那时候最开心的事情就是手里攥着一打实实在在的钞票,小心翼翼地保存着。如今,钱的概念被数字化冲淡,赚钱花钱都变成了APP里数字的变动。不少人吐槽我知道钱是怎么来的,却不知道钱是怎么没的,“你扫我还是我扫你?”一句话后,钱就没了,手机上数字的变动不会产生花钱出去的心痛感。

曾经的没钱就真是四个荷包空空,如今钱没了,还有花呗、借呗助你一臂之力。但是有借总有还,对于开通了花呗的人来说,每个月的十号都是最可怕的日子,花钱一时爽,还钱火葬场,每次在看到账单上的数字后都会陷入沉思,我的钱究竟花哪去了。

钱的事还没弄明白,在吃上又出了问题,年轻人可能怎么都没有想明白,明明白天都还可以拒绝一切美食诱惑,但是只要一到深夜,仿佛整个人身体被掏空,白天的小鸟胃一到夜里秒变无底洞,疯狂想吃东西。面对日益增长的体重,不禁自我怀疑,一到晚上就想吃东西,这究竟是不是

病?

深夜食堂不是没有道理的,相比于白天,夜晚属于个人的自由时间更多,这也是为什么年轻人喜欢熬夜的原因。一熬夜,各种情绪就涌了上来,要不怎么说晚上的时候人最矫情,这时候就唯有美食能慰藉人心。如果再遇上无良老板cue你加班的情况,辛劳工作后,一顿唤醒灵魂的夜宵肯定是免不了的。

不过自己做饭是不可能的,看了看家里已经生灰的锅,难吃不说还浪费时间,做饭两小时,吃饭五分钟真不是吹牛的,这时候外卖就成了最佳选择。对于当代年轻人来说,比出门不带钥匙更可怕的是出门不带手机,比家里没米更让人心慌的是叫不到外卖。

到了每日一问“吃什么?”的环节,首先动的不是脑子,而是手机,比操作Excel还熟练地打开美团饿了么,比研究方案还认真地琢磨着满减优惠配送费,最后再心满意足地等着外卖到来。

在家里与父母同住的年轻人开始偷偷摸摸躲着父母点外卖,仔细地备注上“千万不要敲门,到了打电话,放在门口就行”,而在外租房的年轻人,除了房租通勤,周围外卖商家的质量与数量也是影响租房选择的重要因素之一。

光从这些头衔看,有些人可能会吐槽现在的年轻人真本事没几个,给自己套的头衔倒是一大堆,其实不然,面对只增不减的房价、日渐攀升的物价,当代年轻人的压力越来越大,脱发、黑眼圈成为了常态,而此刻还敢于直面自己的生活状态并幽默自嘲,这种心态是值得赞赏的。

还记得注册的第一个电子邮箱吗？

面对五花八门的通讯软件,你还在用电子邮箱吗?小崔姐记得自己的第一个邮箱就是注册了QQ后拥有的,即使后来拥有了工作邮箱,也依然没有舍弃QQ邮箱,一来是登录很方便,平时QQ也是登着的,打开网页后就能自动登录,二来是用了太久了,还是舍不得。

原本以为现在使用QQ邮箱的人已经很少了,结果上次QQ邮箱突然崩溃,#QQ邮箱崩了#的话题量一下猛增,甚至还冲上了热搜,才发现还在用的人原来这么多。

除了作为邮件收发站,QQ邮箱留下的回忆是相当多,以前生日都会收到好友们通过QQ邮箱发送的生日贺卡,虽然卡片十分幼稚,但心里也是满满的感动,还会通过QQ邮箱订阅时尚杂志,在当时网络不够发达的年代,小女孩的爱美之心在电子杂志里才能得到实现。

QQ邮箱漂流瓶也是当时比较流行的交友方式,把自己的心事写在漂流瓶上扔出去,不知道谁会捡到,也不知道谁会回复,但也正因为漂流瓶的聊天对象不固定,情侣吵架后经常会互相拉黑社交软件,并赌气地说“以后我们漂流瓶见



吧”,意思是想联系到我全靠缘分了,而这个梗至今还在使用,在社交平台搜索漂流瓶见,全是类似的吐槽。

如今QQ邮箱的漂流瓶功能早已关闭,在去年4月份,QQ邮箱发布通知,表示“因业务调整,QQ邮箱漂流瓶功能将于2019年6月24日起终止服务,感谢你对漂流瓶功能及QQ邮箱的支持,希望未来可以给你提供更好的产品和服务!”

最近在登录QQ邮箱时,发现页面上方多了一条公告“很抱歉通知你,QQ邮件订阅、订阅中心以及阅读动态均将于近期下线,对你造成的不便敬请谅解。”漂流瓶没有了,邮件订阅也下线

了,QQ邮箱就真的只剩纯粹的邮件收发功能了,至于为何取消该功能,QQ邮箱并未说明原因,猜测是使用人数太少,毕竟现在信息如此丰富,订阅杂志的人比重大大下降了。

不少网友感叹道,这是童年回忆啊,现在想起来还会去看一看,不过也有网友直言,下线就下线吧,反正也没什么用。

据了解,QQ邮件订阅中心诞生于2011年,分为邮件订阅、订阅中心、阅读动态三个模块,订阅中心有几百款优质的杂志、菜谱、学习资料等提供免费订阅,订阅成功后就会定期推送到邮件订阅栏目中,阅读动态中则是别人分享的文章,订阅-推送-阅读,有没有觉得这个模式似曾相识呢?

没错,QQ邮件订阅中心其实是微信公众号的雏形,如今微信公众号发展得如火如荼,前不久,教育部正式官宣公众号博主符合高校毕业生就业统计指标中的自由职业,这也就意味着运营微信公众号也是官方认定的正经职业了,而QQ订阅一落千丈,不少“00后”可能都没听过,所以QQ订阅中心下线必定是大势所趋,大家也不必太过惋惜。

售价
6.00元



主管单位:重庆市科学技术协会 | 出版单位:重庆电脑报出版有限责任公司 | 地址:重庆市渝中区双钢路3号科协大厦 | 邮编:400013 | 邮局订阅代号:77-19
读者互动微信:danhuang1306 电话:编辑部(023)63658800 | 新媒体:(023)63658868 | 广告部(023)63658999 | 发行热线:023-63863737
国内统一刊号:CN50-0005 | 广告经营许可证号:010015 新华社印务有限责任公司 印刷 报纸如有遗失或缺损,请致电 023-63658769

次世代主机更替前的狂欢

——《对马岛之魂》游戏体验

作为 PS4 上最后一款独享的大作,《对马岛之魂》得到的赞誉并不少,虽说在媒体评分上没有《美末 2》的高,但是在玩家群体中的口碑却是大于《美末 2》的,毕竟玩家们只是想要一款纯粹的游戏,混入一些乱七八糟的东西,可是会让人感到恶心的。



歪果仁眼中的东征

游戏背景取自两次蒙古东征日本,但剧情方面还是和真正东征历史大相径庭,毕竟游戏嘛,为了娱乐性做出一些魔改也是必要的。虽说整个游戏背景是放到了蒙古东征日本时期的对马岛,而主角也是一位重视荣耀的日本武士,不过游戏却是地地道道的美国产,由美国工作室 SuckerPunch 所制作,因此我们体验到的游戏实际上就是“歪果仁眼中的日本武士”,这类的一种感受。

在经历过更加纯正口味的《只狼》后,对马岛确实少了那么一点味儿。先说角色,就玩过的那么多 3A 作品来说,男主的丑也算是 3A 中极少可能出现的稀缺情况了,当然也有不少玩家觉得这种形象才是更符合当时的背景,但还是有点让人不太适应,好在多看看

歪果仁眼中的日本

游戏不论是公布时还是发行后实际体验,给人的印象都是非常深刻的,游戏通过某些镜头的特写不难看出,单个的画质很明显跟不上时代,但整体的画质却美得又让人无比的惊叹。当镜井仁骑马奔驰在对马岛的时候,随风卷起的衣襟、扬起灰尘、哗哗作响的竹林、随风飘动的枫叶以及整齐摇曳的芦苇,都让你沉浸于这个世界,感受这每一处的一草一木,让你体验到无与伦比的美感。

游戏加入了“黑泽模式”的风格滤镜,这让游戏的整个画面变成了黑白且充满噪点以及雪花等特效,以此来模拟上世纪 80 年代黑泽明的武士片风格,不得不说,这种风格仿佛让我们再次看到一部由黑泽明亲自指导的影片。

游戏采用的是开放世界,以整个对马岛为舞台,可以骑马奔跑,也能通过指定点直接传送,而玩家不仅能够游戏世界体验到完整主线,还能接取支线和传说

歪果仁眼中的武士

游戏的战斗环节非常不错,很多云玩家没办法实际体验,因此总感觉打击感不行,但是真正上手的玩家就会发现游戏的一招一式都有极强的挥砍体验,刀刃切割的反馈十分出色,很容易让人沉浸在本作独特的萧杀气氛之中。

游戏提供了非常爽利的对峙模式,操作镜井仁接近敌人营地入口且没有进入战斗模式,可以按下对应按键发动“对峙”,此时会进入一段电影即视感的“对决”模式,面对敌人看准时机松开按键就能使出瞬杀,将敌人斩于刀下。

架势系统,是游戏的一个独有战斗元素。架势分

也就习惯了……另外在配音方面,游戏也是先配的英文,然后再译成日文,而中文也是通过英文来翻译的,角色的嘴型捕捉上也是由老外来负责的,可想而知在剧情体验上明明白白的日本人嘴型却说着英文是那么的违和。

此外游戏还有一些小插曲,毕竟是歪果仁的理解,所以游戏中出现了一些并非蒙古东征时期应有的装备服饰与武器。拿铠甲来说,就有非常细心的玩家发现了游戏中就出现了具足和南蛮铠,要知道蒙古东征时期,日本正是镰仓时代,还是以胴丸、腹当和大铠为主的,当然还是那句话魔改的东征游戏就不要太过认真了。

故事。此外游戏世界全岛在初期会被蒙古军势如破竹地占领,地图上到处是被侵占的据点,玩家可以击杀蒙古士兵收复据点,同时拾取各种物资和宝物。

地图上有很多可以采集的木材和猎杀野猪黑熊等获得的皮革等素材,这些物资可以用来解锁服饰、盔甲与武器的外观和特效,往往为了收集一套好看的外观会消耗玩家不少的时间,毕竟我们都知道帅是一辈子的事,所以多花点时间也是心甘情愿的。

此外地图没有特别的指路雷达,玩家需要到达什么地方标注之后,会有指引之风吹来,只需要跟随风走就能到达你标注之地。此外玩家还能遇到狐狸巢穴和金鸟,前者跟随巢穴的狐狸能帮你找到稻荷神社,解锁新护身符栏与获得新护身符,后者能够带你找到一些需要帮助的村民。地图上还有很多诸如砍竹和俳句等小游戏,砍竹可以增加决心(决心在后面会有介绍)上限,而俳句则是满足你“诗兴大发”的需求。

为四种,分别为磐石、流水、疾风与皎月。战斗的时候架势可以随时切换,因为每种架势面对不同的敌人都有特效,分别应对剑士、盾兵、枪兵与暴兵,可以更加快速地击破他们的防御造成“失衡”状态。是的游戏中有类似《只狼》的招架槽,敌人可以招架所有你发出的招式,针对敌人使用不同架势快速消灭他们的招架槽,击破后的“失衡”状态就是我们对其展开迅速攻击之时。

当然敌人有招架槽,我们也有,不过真刀真枪的搏杀,不能一味地防御,我们还需要根据敌人出招来变通一下才行。除开远程的敌人,一般敌人认知为普

通攻击、蓝光攻击和红光攻击,普通攻击与蓝光攻击我们只需要招架或者反弹即可,而敌人攻击前出现闪烁红光的前兆,就一定要马上躲避,此类攻击属于破防重击,无法被招架或反弹的。

游戏里面一对多的混战十分常见,而处于混战的你是十分不利的,所以随时要关注敌人动向。在一对多的时候首先要尽快干掉远程弓手,他们准头高伤害猛所以一定要先斩杀,而暴兵,虽说他们动作较慢,但其普通攻击伤害也十分可观,毕竟拿着重武器哟,招都招架不住,另外玩家还要仔细观察一下,有些暴兵还拿着类似三眼铳一样的武器,当你混战的时候靠近给你来一发,或者直接抡起敲爆你头,因此一定要观察每一位敌人,避免自己陷入险境。

由于对马岛游戏中没有恢复道具,仅有的常规恢复手段就是决心。决心在血槽上方,每使用一颗决心便能快速回复生命值,同时也是传奇技能消耗资源,而恢复决心的方法就是完成击杀、暗杀、招架和弹反等有利的操作了。

随着镜井仁的等级提升,名声更高之后,会获得武技点,玩家可以在招式下进行加点。招式分为武士、架势和战鬼三大类,架势在前面已经介绍过,对不同架势加点能提升该架势更强能力;武士类技能加点能够提升攻击、招架和躲避等,此外还有传奇与探索部分,传奇技能需要通过传说任务获得,而探索技能会增强引路风指引探索更多目标;战鬼算是游戏一个重要分类,随着名声提高还会解锁不同的战鬼兵器,苦无、黑火药弹、烟雾弹、粘性弹与风铃,都能在战斗中给你带来极大的帮助,小编我最喜欢的就是苦无,要赖破防杠杠的,混战非常好用,另外还有演变战术,多为辅助能力,如射箭加强、暗杀加强、聆听加强与战鬼架势等。



总结

《对马岛之魂》作为一个欧美厂商开发的游戏,虽然对武士的荣耀在解读和理解上依旧存在一定差异,不过游戏在混战厮杀与搏杀氛围上确实有着得天独厚的优势,且它所带给玩家们的沉浸感也是做到了极致。随着地图探索范围慢慢扩大,会发现大量用心打磨的支线和故事填满了整个世界,无论是内容还是奖励都让游戏充满了魅力。

本周优惠好物
TOP4

跟上脚步,我们现在都在用不锈钢菜板了

一周又过去啦,大家有在师姐(微信:yhmd0808)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!想以低价入手其他好物的小可爱记得加师姐微信哦,同步更新福利群和朋友圈哈。



价格: **38** 元起
(领券减 200 元)

优惠券如果失效
加师姐好友领取哦



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/cb2.htm

304 不锈钢菜板

师姐之前推荐过这款哦,德国巴本豪森家的,食品级 304 不锈钢,不开裂不伤刀,加厚的,防霉防滑。不同尺寸可选,师姐建议买大一点的,比较方便施展厨艺,速速换下你家的木质菜板!

@ 芄***耙:方便清洗,不用担心菜板发霉啦。很轻便,便于携带和存放,用水冲一下就很干净,摸起来手感很棒。

@ 蓝***8:解决了发霉开裂的老大难问题,不伤刀,这个尺寸大小揉面也很适合。

@z***0:菜板有点分量,外观感觉挺厚实,不锈钢面特别亮。

@ 臭***4:质感超级棒,做工很好,拿起来沉甸甸的,喜欢!



足光散

这款是九芝堂家的,夏天最容易脚气复发了,特别是穿了不透气的鞋子,会导致脱皮水泡,主要是奇痒难耐呀!晚上加点足光散泡个脚会好很多。一份是 3 袋×3 盒,有脚气的小可爱可以囤一囤。

@ 静***y:用了很多包了,稍微比药店便宜一点点,泡了之后脚会好很多,希望不会复发。

@ 青***菲:效果不错,脚汗和脚气都没有了,不知道会不会复发,已经推荐给同事了。

@0***g:很好,现在泡第四次,前面泡了三次隔一个星期再泡的,效果很好。

@ 小***1:很好,泡一盒就已经止痒了真厉害!



价格: **69.9** 元
(领券减 10 元)



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/nrs2.htm

灯影牛肉丝

这次推荐的是老四川家的灯影牛肉丝,五香和麻辣味可选,我们这边小时候都吃的这个牌子的牛肉干。师姐觉得灯影牛肉丝比牛肉干好吃一点,麻麻辣辣的很解馋哇!一份是 63 袋共 812g,比外面便宜好多!

@ 阿***物:跟同事果断回购,越吃越香!

@d***0:很好吃,五香的无敌了,下次还会回购。

@v***y:超级好,五香味比辣味的好吃,主要是辣得不厉害。

@e***5:第二次买了,和在商场买的一样,请朋友吃,朋友也说好吃!



立顿红茶

这款斯里兰卡红茶算是立顿最经典的茶包了,茶包喝起来还是方便很多的啊。除了直接泡之外,还可以拿来做柠檬茶或者奶茶,夏天冰镇一下更爽了,一盒是 100 包,可以喝好久嘞。

@ 橙***7:准备夏天泡红茶冰起来喝,有空了还可以做奶茶喝。

@n***3:一共 4 个包,就喜欢立顿的这个红茶,做奶茶必备。

@ 可***子:以前喝过又来买了,安利这款哦没有添加剂,配奶茶也好喝。

@ 泡***猫:啥也不说了,没有更合适的了,用这个茶包做奶茶很正宗。

1年卖出100000+个,风靡全网的榴莲千层蛋糕太好吃了!

做饼皮也有技巧哦

如果说这个世界上有一种东西,能让人像着了魔一样疯狂爱吃的,那一定是榴莲。要说比榴莲还要让人嘴馋的,那只能是——榴莲千层了。

有一家品牌,因为有着强大的泰国榴莲供应链,所以能够长期稳定地把王牌产品——榴莲千层发往全国各地,让榴莲控们能时刻享受到美味到吮指的榴莲大宴!所有吃过他们家的小伙伴都说,和师姐一样吃过后就无法控制自己,无限回购了好多次。这次师姐又要给大家放毒了,给大家安利时刻陪你的榴莲千层蛋糕。

网上做榴莲蛋糕的商家有很多,但师姐还是觉得买有实体店的比较放心哦。不过时刻陪你好像只在深圳有门店,所以我们外地人只能网购啦,不过网购的价格竟然要便宜一丢丢!

先说千层蛋糕的饼皮吧,师姐对饼皮的要求很高,因为它不仅是整个蛋糕的加分项,好吃的,还能吃出饼皮柔韧的口感。老师傅需要精准把握饼皮都控制在 22g 左右,误差绝不能超过 3g。而每张饼皮在制作的时候,要用 400℃ 的温度,40 秒烙起一张饼皮。因为这样手工制作的饼皮,才会薄而不破。如果其中一个环节没有把控好,饼皮就会软塌塌,而且没有韧度。但时刻陪你却将饼皮烘焙得口感倍佳,有柔韧的口感之余,还能吃到蛋香味。

能吃到蛋香,有一个重要原因,就在于它其中的配料。它的配料全都是选用进口的奶油,鸡蛋也要挑最好的。所有的配料里,都不添加任何防腐剂,虽然保质期短了一点,但却吃得安心,给小孩子吃也放心。

榴莲含量高到溢出来了

师姐说他家好吃的主要原因就在于它的榴莲含量实在是高到难以置信。感觉就像是不要钱的一样,拼命往里塞果肉。

时刻陪你有强大的泰国榴莲供应商品牌,一年四季都有源源不断的榴莲供应。三层满满的榴莲肉,这榴莲用量实在不能再满足了。市面上很多榴莲千层的榴莲含量最多到 100g,以时刻陪你 810g 款榴莲千层举例,榴莲肉达到了 420g!

师姐吃过很多不地道的榴莲千层,发现很多千层里的榴莲,都不是真正的果肉,而是榴莲酱。直到吃过时刻陪你的榴莲千层后,反正我就不再盲目地去试市面上其他的榴莲千层了。它的榴莲味十分浓郁香醇,都是选用泰国的金枕头榴莲,而且必须是天然甜度要达到 36 度的才会选用。

奶油在中间是辅助加分,淡淡的奶油香,一瞬间在嘴里边化开,绵密的感觉,让人深爱不已。

前面也提到了,时刻陪你会让你吃到新鲜的千层蛋糕。所以他们一向都采用先订后做的方法。只有你下单了,才会开始制作。现做现发的方法,才能够保证蛋糕的新鲜,口感也不会因为运输时间而减分。制作好后,选择最快的顺丰冷链。在打包上也绝不含糊,有冷袋的保护,还有保温隔层,再加上真空外包装。三层保护层层层包裹,让蛋糕完好地出现在你的面前。

一入口,香醇浓郁、软糯的榴莲,加上饼皮的蛋香,实在是幸福极了。皮薄、馅足,就是榴芒一刻最打动人胃的关键点,真是一次味蕾的完美体验。

不过百的价格,诚意满满。



价格: **79**元起(领券减20元)

手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/qcdg.htm

沐浴+洗头+洁面,番视水一瓶搞定!

洗护三合一,5分钟搞定全身清洁

在当代 996 的工作常态下,很多人下班后,只想赶紧洗洗睡。许多怕麻烦的男生洗澡洗头都是草草了事,连出油率最高的脸也是用清水随意抹两下。他们恨不得一瓶搞定全身洗护!

番视[ji à n]水的出现,简直是广大直男的救星。只要一瓶,就可以从头洗到脚,5 分钟即可完成整套清洁流程!而且绝不敷衍,清洁力够够的,氨基酸配方还能呵护肌肤、发根。洗完,全身还会洋溢着海洋香调,清新、辽阔。仿佛是夏夜里夹带着青草香的晚风。留香持久,却不像香水那么浓郁,像是天然的体香,撩动擦身而过的嗅觉神经。

洋酒般的瓶身,高级感满满。少了瓶瓶罐罐,洗漱台也整洁了许多。健身时,带上一瓶番视水。负重感只有原来的三分之一,再也不用担心运动后一身汗臭味了!

天然配方,润肤养发一瓶搞定

为什么这瓶番视水这么优秀?

其实是下了一番功夫的。研发团队经过长时间的探索,从亚洲男性肌肤和头皮之间,找到一个最适合的酸碱值。男生的皮肤和头皮都容易出油,如果想要让肌肤和头皮都同时得到清洁,PH 值必须控制在 5~6 之间,才能达到深层清洁,又不伤害皮肤。

而且番视水还加入了水解小麦蛋白。水解小麦蛋白有很好的滋润保湿力,还有抗氧化作用,能改善肌肤上的细纹,让皮肤水润有弹性。另外一个

重要成分是薄荷醇。薄荷醇有消炎杀菌,缩小毛孔的作用,特别适合痘肌、油皮。沐浴的同时能给肌肤带来畅快的清凉感,减缓头皮、肌肤瘙痒,还能抑制油脂过度分泌。

区别于市面上大部分皂基清洁用品,使用后会发干,破坏皮肤角质层。番视水是以氨基酸作为表面活性剂,在去油、去头屑的前提下,做到完全不伤害肌肤和头皮。用完之后,皮肤不假滑,不会感觉到干燥紧绷。氨基酸天然的温和特性,还能让肌肤自然锁住水分,补充电解质,恢复肌肤原有的水润细腻和光泽,就算是敏感肌也可以放心使用哦。

番视水来自专注男士理容的国潮小众品牌——KWAN YEE GOR。其产品灵感来源于澳洲艺术家后现代作品,将东方英雄人物形象与西方思维碰撞结合。它也凭借着其创新的理念和高品质荣誉众多:澳洲檀香精油证书、产品专利设计认证、澳洲植物萃取认证等。还荣获了有“设计界奥斯卡”之称的德国 IF 设计大奖!

为了研制这款番视水,KWAN YEE GOR 更是砸下了重本。特邀曾担任多家国际 GMP 化妆品生产公司技术顾问的 Rolf Lentfer 先生,为亚洲男性定制这款洗沐液。秉着从业 45 年的经验,以及德国人独有严谨苛刻的工作态度,耗时半年,反复调制、试验、改良近 100 次后,番视水终于诞生啦!所有成分均天然安全,完全符合高标准的德国质量管理体系。

一瓶是 300ml,性价比真的超高啊,懒人的你一定要拥有一瓶!



价格: **88**元

手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/fjs.htm

1.13kg的超轻本性能释放胜过游戏本：革新机型S2 Air评测

对了解笔记本的用户而言,相信不少人都听过“傻大黑粗”这几个字。这说的是高性能本的外形设计,为什么有这个说法呢?在前几年,高性能本的发热量巨大,必须要厚重的机身才能搞得定。但是,科技在发展,时代也在迅速变化。牛叔今天要点评的一款机型,就非常非常令人惊讶,该机仅有1.13kg(实测重量),但搭载的是锐龙H标压处理器,这已经让人感到意外,然而实际上不仅如此,因为该机的性能释放直接掀翻了超过2kg重的游戏本……它就是机械革命推出的S2 Air,一款超轻+超强性能“反差”组合的轻薄本。



外观很低调,看不出来S2 Air的强大内“芯”

如果你对笔记本有一些了解,在看到机械革命S2 Air的那一刻,或许你会不由自主地发出质疑:这么一款外观简洁的笔记本,真有配置单上看到的那样规格强大?的确,如果大家只是单独看S2 Air的外形,你完全不会把它和“高性能”三个字联系在一起。这是由既往的印象所造成的,轻薄机身,往往意味着普通的性能表现。但凡事都有意外——而S2 Air就是一款独特的轻薄高性能本。先看外观,S2 Air的设计风格很低调,A面仅有一个机械革命的LOGO,除此之外就是一片银色金属,这是机械革命轻薄本一贯的风格,看起来相当简洁,契合各种使用环境。外壳是镁合金材质,这种材质的机身非常轻,但耐磨性一般,要避免尖锐物品划伤。S2 Air整机重量仅为1.13kg(含电池),单手就能轻松提起,牛叔背

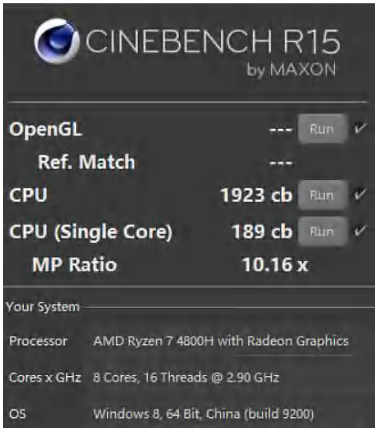
着该机通勤的感受是,背上基本没有什么负重感……打开屏幕之后,正面视角看过去,也是比较“普通”的轻薄本画风。当然都2020年了,窄边框设计必不可少。注意屏幕下方的边框,连接C面的部分,同C面一样是银色金属材质,这个细节比较赞,它将屏幕下边框从视觉效果上大大地压缩了,让下边框的宽度看起来和左右边框差不多,颜值提升了不少,也避免了长下巴。屏幕的上方保留了摄像头。C面是黑色键盘区域+银色金属材质组合,电源按键在右上方,采用独立按键设计,触控板面积较大,占据了相当一部分面积。作为机械革命出品的机型,触控板也沿袭了家族式的设计,双击左上角的指示灯位置,可以快速打开/关闭触控板。

配置和规格

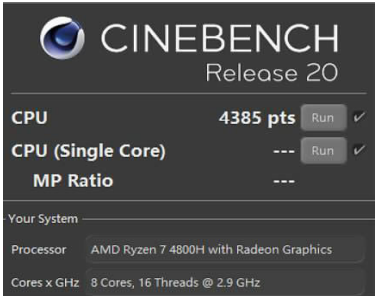
- 显示屏:14 英寸 1920×1080 72%NTSC IPS DC 调光
- 处理器:AMD 锐龙 7 4800H,八核十六线程
- 显卡:AMD Radeon Graphics
- 内存:16GB 双通道 DDR4 3200MHz
- 存储:512GB M.2 PCIe SSD
- 网络:英特尔 AC 3168 无线 + 千兆有线
- 接口:2×USB3.1 Type-A、1×USB2.0、1×USB3.1Type-C(支持充电)、HDMI2.0、RJ-45 有线网口、3.5mm 音频口、电源口
- 重量:1.13kg(含 46Wh 电池),1.63kg(含 90W 电源适配器)
- 系统:Windows 10 64bit
- 参考价:4799 元(促销价格)

1.13kg机身里的强悍:掀翻游戏本的性能释放

下面进入重点环节,来看看该机的性能释放。S2 Air搭载的是锐龙4000系列标压处理器,牛叔评测版本是高配版本,即锐龙7 4800H处理器款,八核十六线程规格,基准频率2.9GHz,最高加速频率4.2GHz,cTDP为35~54W——而根据官方信息来看,机械革命S2 Air最高负载下就可以达到54W的封装功耗。那么,这款仅重1.13kg的轻薄标压本,实际性能表现究竟有多么出人意料?牛叔以评测数据来评价(环境温度约25℃)。



大家熟悉的Cinebench R15,S2 Air搭载的锐龙7 4800H的多核得分是1923cb。这是什么概念?Cinebench R15突破1900cb,在八核处理器机型里,注意是包括所有的笔记本,不管是轻薄本还是游戏本,这个成绩都属于非常靠前的分数,而搭载同款处理器的标准性能释放游戏本的成绩为1875cb——表明S2 Air爆发性能已经超过了游戏本;而且,这还是一款1kg重量出头的轻薄本跑出来的,相当令人惊喜。虽然这项测试更多的是看机型的爆发性能,但即便是同样比较爆发性能,1.13kg轻薄本分数也超过了游戏本!



Cinebench R20的跑分,多核得分为4385pts,这个项目也超出了标准TDP的游戏本4256pts的成绩,给力。同时,R20的测试时间相对要长一些,在测试快结束时,观察到该机的CPU状态处于51W/3.65GHz的状态下。接下来再看该机的其他基准测试,经过上面两个多核测试项目,大家也应该对S2 Air的性能释放有所了解。所以为了更直观一些,牛叔用作参考对比的是锐龙7 4800H同处理器游戏本。S2能否完成全面超越?

基准测试	机械革命 Code01	45W锐龙7 4800H
几何-2 多线程	5496	5118
几何-2 多线程	516	516
7.71P基准	87073	86852
3DMark 11 图形性能	21489	21737
V-Ray基准	11199	11031
Geobench 5 Pro 多线程	7944	7819
Geobench 5 Pro 多线程	1200	1192
国际象棋	30648	30187

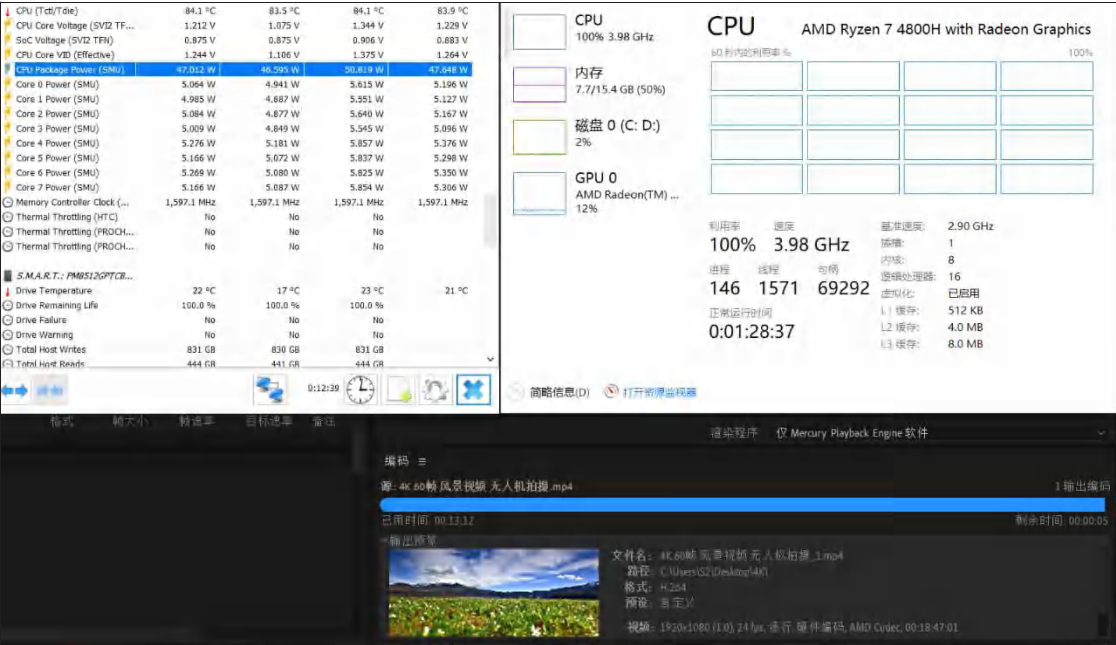
可以看到,S2 Air的成绩基本和Cinebench系列测试表现差不多,即略微超出考机稳定的同处理器游戏本成绩,仅在3DMark的物理分数中稍逊一点儿(显卡不同)。虽然测试时或许有环境温度的因素,但即使考虑到这点,1.13kg的超轻薄本,处理器基准测试中达到甚至超过游戏本的水平,非常具有意义。这说明了,

1.13kg的超轻薄本处理器性能媲美2kg的游戏本,机械革命S2 Air做到了!接下来再看看S2 Air的持续性能释放情况,较长的应用测试可以考查该机的长时间性能释放是否依然像基准测试一样强力,并依然以游戏本标压锐龙7 4800H为主要参考。



Blender渲染测试,S2 Air的锐龙7 4800H最终用时为4分33秒,也就是273秒,成绩在我们的数据库中位于前列,同处理器游戏本的成绩为4分35秒——稍微领先2秒,小胜一筹。

⬇️ 下载Z5版



●上接Z4版

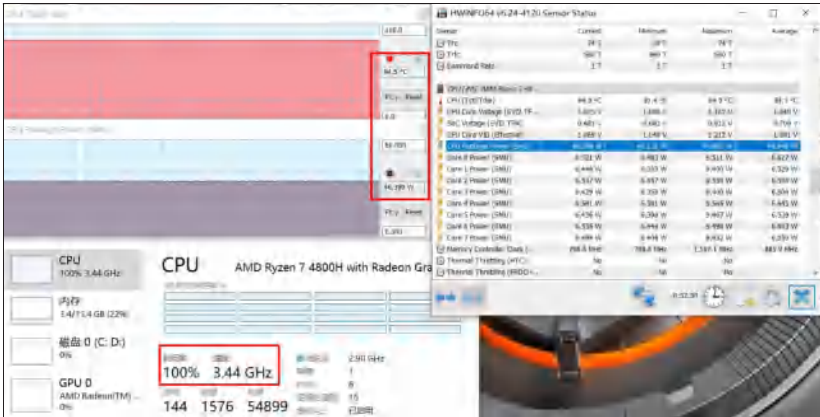
Adobe Media Encoder CC 2020视频转码(采用硬件编码),将2.91GB的4K@30fps的MP4文件转码为FHD@24fps的MP4文件,纯处理器计算,S2 Air耗时13分17秒,作为参考,标准TDP性能释放的游戏本成绩为13分27秒,S2 Air小幅度领先10秒,这个测试项目也超过游戏本!大家可以看到,在13分钟的测试过程中,S2 Air的平均功耗为47W,实时频率则为3.98GHz。

C4D渲染测试,这项测试时间较长,在之前该测试我们主要是针对高性能本,不过由于S2 Air处理器规格高,性能释放强,应对该项测试也没有问题。而实际上S2 Air的确给力:测试用时为26分03秒,胜过了同处理器游戏本的27分28秒。同时牛叔观察到在超过25分钟的测试中,S2 Air的平均功耗约48.7W,参考机型的平均功耗约为46.5W。另外这也说明了一件事情:在长时间的持续性能输出中,S2 Air非常稳定。



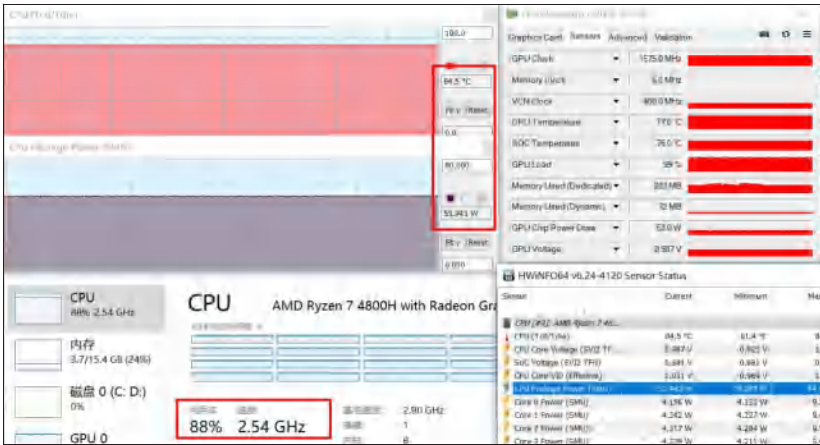
考机测试:双考最高负载54W,C面操控区域凉爽是惊喜

下面再来看看单考处理器的情况,单考处理器可以直观地观察单处理器高负载时的总体情况。在室温25℃左右,利用Aida 64对S2 Air单考FPU,半小时之后情况如右图:



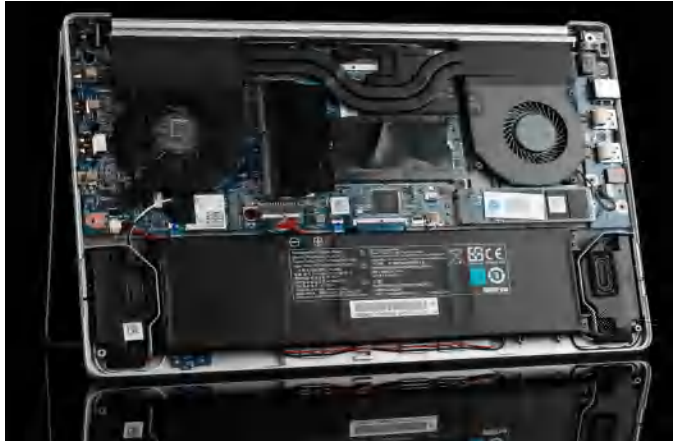
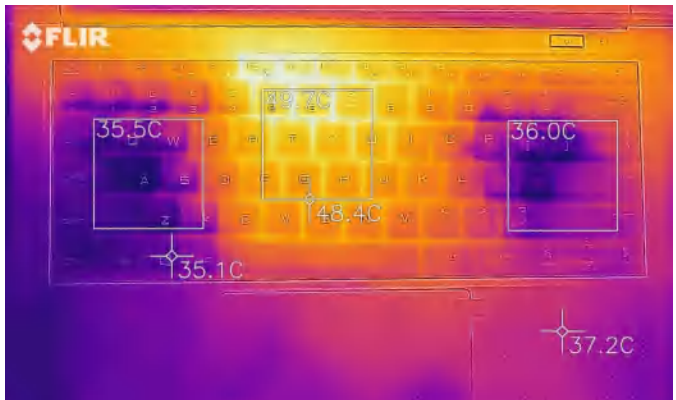
▲处理器的封装功耗为46W,频率3.44GHz(对比机型考机时为45W/3.35GHz),温度84.5℃。功耗、频率、温度表现稳定,由此可以看出:室温25℃时,该机长时间处理器高负载时,处理器的稳定状态是46W。

双考则可以考查该机在双核心高负载下的性能表现,利用Aida 64(考FPU)和FurMark(分辨率800×600)对该机进行双考,50分钟之后情况如右图所示:



▲处理器的封装功耗约为54W,温度为84.5℃,频率2.54GHz,集显的频率为接近最高状态(1600MHz)达到了1575MHz,温度为77℃。CPU和集显的状态都很不错,温度也不高。

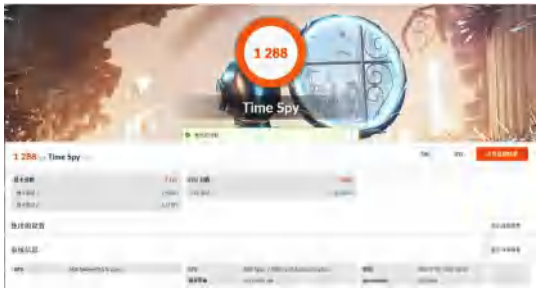
表面温度和噪声:在考机时,S2 Air的热量堆积在中上部分,即数字按键6、7区域附近,为49℃左右,该区域热感较为明显。操控区域则不到40℃,仅有35℃,手覆盖上去也没有什么热感,很凉爽。噪声方面,键盘上方的噪声约为55dB,用户位为43dB,比一般轻薄本强,弱于游戏本。



▲双风扇双热管高散热规格,内存为双通道

其他细节:集显性能不错,搭载高色域屏

说完了外观设计和性能释放,牛叔再谈谈该机其他方面的一些点。S2 Air硬件配置锐龙7 4800H处理器、双通道16GB DDR4 3200MHz内存、512GB PCIe SSD,在双通道高频内存下,该机也有不错的娱乐性能,搞定一些要求不高的游戏是没有问题的。



3DMark Time Spy场景,显卡得分为1123分,和上一代入门独显MX250基本是同一水平的表现。



热度网游《英雄联盟》FHD最高画质,极地大乱斗地图,实际游戏中,双通道内存下团战最低帧速基本也能保持90fps以上,单人路能跑到140fps以上,很流畅。

在使用体验方面,S2 Air搭载了一款高色域屏,宣传规格为72%NTSC色域,但根据屏幕信息来看(测评机屏幕型号为CMN14D5),同时也是一块100%sRGB色域屏,最高亮度300尼特,在5000元以内属于较好的屏幕,并且是DC调光。扬声器音量较大,播放视频时,音量设置为50%即可满足室内观影需求,音质也不错。接口方面,S2 Air虽然机身非常轻薄,但依然有3个USB大口,一个支持充电的Type-C口,甚至还保留了RJ-45有线网口——易用性的确值得称赞。

坦率地说,S2 Air的电池容量不大,为46Wh,不过在好在锐龙处理器制程工艺先进,实际续航也还可以,实测设置为60%屏幕亮度+50%音量,用自带浏览器在线播放B站视频(关闭弹幕)7个小时之后,依然还有26%的电量剩余。

结语:超轻机身+超强性能,这样的机型来了!

单从机型素质方面来看,牛叔总结下机械革命S2 Air的总体情况:它的看点在于1.13kg机身里搭载了锐龙7 4800H处理器,并且性能释放优秀,可稳定发挥八核处理器实力;在高负载下C面操控区域温度不高,不影响使用感受;另外还有高色域屏和不错的接口易用

性。如果挑剔地看,无背光键盘和电池容量略小算是遗憾点。

而从机械革命S2 Air整体评测和使用来看,该机称得上是一款相当令人惊喜的独特机型,它比常规的轻薄本还要轻,但处理器性能释放却胜过了游戏本,将超

轻+高性能H处理器高度结合在一起。最关键的是,目前市面上还没有这样堪称“极致”的产品——它是首款,所以对于市场来说,S2 Air的出现,还标志着一类新细分产品的到来。而对于消费者来说,用户们所希望的超轻+高性能本,也已经落地成为了真实的产品!



美图欣赏

机械革命 S2 Air



