

化妆品监管APP上线!
出手整治行业乱象,但依旧难解化妆品真假困惑 >02
“备胎”计划之后,生态圈的建立是最大难题 >06



微信扫一扫
或当地邮局
订阅纸质版



微信扫一扫
订阅高清全彩电子版
手机·平板·电脑

美团打车记者亲体验: 一次最贵的机场之旅

>04~05



>16~17 OnePlus 7 Pro体验:旗舰之上!

>20 最潮甜品电竞板! 华硕ROG STRIX B365-F GAMING

化妆品监管APP 上线!

出手整治行业乱象,但依旧难解化妆品真假困惑

@铨刻度记者 李麒麟

5月20日,在北京启动的全国化妆品安全科普宣传周上,国家药监局正式公布了化妆品监管APP。

官方称,只要动动手指输入代码,就能在APP上查询到相关产品的注册生产信息、是否属于正规合格产品等。

不过,上线短短两天时间,支持和吐槽的声音就已经铺天盖地。无论是作为消费者,还是作为化妆品销售者,化妆品监管APP的横空出世都将对他们的消费习惯、销售方式造成影响。

记者体验:让三无假冒无处遁形,但真假无法完全判定

国家药监局在发布化妆品监管APP时,提到将集中排查清理假冒化妆品、无证生产化妆品、未取得批准文号的特殊用途等违法化妆品,还将集中排查清理化妆品网络销售者、化妆品电子商务平台上展示的化妆品违法宣称功效信息。

消息一出,便有不少网友表示支持:“终于等到官方的软件,以后不用再纠结某某产品是不是三无产品了。”但一开始不仅下载入口难找,甚至还出现了大量初始化失败的情况,“体验感差,刚知道就崩了”等结论开始从用户口中蹦出。

随后,记者通过华为应用商城、小米应用商城搜索“化妆品监管APP”均未搜到结果。只能通过扫描二维码或者下载第三方软件应用商场进行下载。

下载之后,APP会显示“查官方权威信息,知安全用妆知识”的标语。底部信息显示该APP是由国家药品监督管理局、国家药品监督管理局信息中心推出。进入APP后,首页最顶部是搜索框,之后依次是滚动科普栏、搜产品选项、

搜信息选项。

搜产品包括国产特殊用途化妆品、进口化妆品、国产非特殊用途化妆品备案信息、进口非特殊用途化妆品备案信息。搜信息包括化妆品行政许可检验机构、国产非特殊用途化妆品备案检验机构、化妆品生产许可获证企业及化妆品抽检信息。

随后,记者着重体验了受到多数人关注的扫一扫功能。通过体验发现,国产品牌全都可以通过扫描条码弹出产品信息,包括商品名称、备案编号、生产企业、备案日期等信息。

国外品牌则分为两类,一类是在国内设有专柜的外国品牌,另一类是海淘或者从国外带回的外国品牌。

然而通过对雅诗兰黛、兰蔻、SK-II、阿玛尼等外国品牌进行扫描搜索时,记者却发现无论是否在国内设有专柜,这些外国品牌均无法得到搜索结果,APP显示结果为“加载失败,请稍后再试”。



有国妆字号的外国品牌产品能够查到备案信息

▶下转03版



华硕品质·坚若磐石

以5力 征F全场

华硕B365 x Intel i5-9400F

更全兼容

支持 Win 7+Win 10

更强性能

供电设计再升级

TUF GAMING



ROG STRIX



PRIME





至佳搭档






* 用户主板在出货一个月内或购买一个月内(若出货时间超过一个月则用户必须出示发票),
用户凭包装盒上的校验码及主板SN在对应地区网站注册,经我司审核通过后方可享受此一年换新服务。

www.asus.com.cn 服务热线:400-620-6655 广告

Ultrabook、赛扬、Celeron Inside、Core Inside、英特尔、英特尔标志、英特尔凌动、Intel Atom Inside、英特尔酷睿、Intel Inside、Intel Inside 标志、英特尔博锐、安腾、Itanium Inside、奔腾、Pentium Inside、vPro Inside、至强、至强融核、Xeon Inside 和英特尔傲腾是英特尔公司或其子公司在美国和/或其他国家(地区)的商标。
详情请登陆support.asus.com.cn网站,产品图片仅供参考,具体规格、外观(包括但不限于颜色)请以销售实物为准。价格随销售地区不同可能会有所差异。

上接02版

据了解,使用这款 APP 只能查询消费者在我国购买的化妆品的注册生产信息,是否属于合格产品等。也就是说只能查询在国内备案过的化妆品,即国内经批准生产的产品,以及国际品牌委托国内生产厂家加工和被批准进口的产品。

微博粉丝 819 万的美妆博主“俊平大魔王”在化妆品监管 APP 发布后第一时间进行了下载使用。他发表微博表示 APP 比原来迷宫一样的电脑版网页好用太多之余,也提到了该软件的产品成分排列有些随

APP 上线:微商、假冒商品遭遇“大地震”

化妆品监管 APP 推出短短几天,虽然已经暴露出了部分问题,但对于微商和假冒产品销售商来说,却已经构成了不小的威胁。

2018 年微商化妆品前十排行榜中排名第八位的是“美丽誓颜”。通过该品牌的天猫旗舰店查看可发现,该品牌产品覆盖洁面、爽肤水、乳液、面膜、隔离、洗护等多个领域的数十款产品。

但记者通过在化妆品监管 APP 中手动输入商品详情进行查看时却发现,该品牌一款名为“美丽誓颜焕采亮泽面膜”的产品无法查询到任何备案信息。

而同样入围 2018 年微商化妆品前十排行榜的“俏十岁”也存在着同样的问题。在其官方旗舰店中一款名为“俏十岁青春弹润补水保湿滋养套装”的产品,以及月销 526 笔的“俏十岁亮肤补水保湿面膜”也同样在化妆品监管 APP 中搜索不到任何结果。

除了这些微商品牌之外,成立已有 13 年的国内精油美妆品牌阿芙也不例外。月销 6500+ 的阿芙精油女神妆前乳隔离霜在搜索时也得到了同样的答案:“很抱

双向联动:国家队与第三方的正面较量

除了化妆品和产品信息查询外,化妆品监管 APP 还设置了一个资讯板块,其中有科普知识、监管动态、公告通告、法规文件等细分小板块。

从科普的内容来看,内容覆盖非常丰富,如解读美白产品成分、染发产品标签成分指向及染发是否有害等。这些内容可以帮助消费者更进一步了解化妆品产品作用的原理以及可能潜藏的风险。

但事实上,化妆品监管的优势并不体现在这些方面。早于化妆品监管 APP 发布前几年,美丽修行、颜究院、你今天真好看等 APP 就已经实现了这些功能,同时软件使用感更为顺畅。有一段时间,这几款 APP 甚至频繁找到美妆博主进行推广,因此在应用商城中的下载量成绩不俗。

除了基础的查询产品成分与功效功能外,美丽修行还拥有产品对比排行、试用测评、同肤质推荐等功能。颜究院则能够记录产品使用心得、护肤品生产日期

三大问题待改进,否则会有漏洞可钻

近年来,在中国经济整体快速发展的大背景下,化妆品行业也保持着快速增长的态势。

数据显示,从不同档次的化妆品来看,我国化妆品市场中大众消费类产品占据约 3/4 的市场份额。但近年来高端产品增速较快,占比逐渐提升。2012—2017 年间国内大众市场规模由 1758 亿增长到 2395 亿,年均复合增长率为 6.4%; 高端市场规模由 468.47 亿增长至 845.13 亿,年均复合增长率为 12.53%。

在此背景下,国内也涌现出了一大批美妆博主。在其影响力不断扩大的情况下,几乎大多数美妆博主都会走上一条发展道路——开发自主品牌。而这些品牌与其他国产品牌、微商品牌都面临着同样的质疑,消费者对于产品质量、成分等信息了解得不够清楚。

因此,化妆品安全正成为民生关注新热点,公众的化妆品消费安全受到新挑战,化妆品监管体制建设面临新课题。化妆品违法违规行为更加复杂、更加隐蔽。

面对这样的新形势和新挑战,需要进一步强化化妆品安全知识的科普宣传,不断提高人民群众对化妆品的辨别力。而化妆品监管 APP 的出现,无疑会使得这些品牌方更加注重产品合规性。

意,包括提取物先后排名以及浓度含量等。

总的来说,化妆品监管 APP 目前还并不能实现帮助消费者辨别代购、海淘的产品真伪。药监局系统数据库与国家条码中心可能也存在尚未完全打通的情况,因此会出现扫一扫的功能鸡肋问题。

但事实上,这款 APP 的作用更多地体现在了对国产三无产品的审查力度加大,微商、假冒产品渠道会受到一定打击。

歉,没有找到相关内容”。

对此,记者向美丽誓颜与阿芙的客服进行了咨询,两者均表示其商品都有备案,但却并未解释为何在化妆品监管 APP 上无法查询到结果。

可以见得,即便是已经排名前列的微商品牌,也依旧存在商品未备案的情况。其他尚未一一进行查询的产品,以及更多的小众微商品牌恐怕还存在着更严重的情况。

而化妆品监管 APP 的发布以及后续的不断优化,对于微商来说无疑是一次大地震。辞职在家做了 3 年微商的海琪心里已经发生了变化:“卖产品之前我其实并没有仔细查过备案情况,这次这个 APP 出来以后我一查才知道原来之前卖的有些产品都没有备案信息,感觉自己坑了人。”

海琪已经决定不再销售没有备案信息的微商产品,以后选择货源的时候也会更加谨慎。而不论是如海琪一样并不知情的微商,还是一些知假贩假的微商,以后都将面临着更加透明、更加严格的监管。

以及免费抽取福利。你今天真好看则着力宣传其 AI 测肤质功能,用拍照测肤质并提供基于肤质检测、分析得出的结论进行护肤品推荐。

从三者的 APP 界面来看,鼓励用户添加具体的年龄、肤质信息,并将相同条件的用户体验进行归类划分成话题、榜单等,是其打造社群、促进用户活跃度的相似措施。而这一步,对于这几款 APP 来说显然是发展之重。

与此同时,美丽修行、颜究院、你今天真好看等第三方软件的数据来源也都是国家药品监督管理局。如果官方不再授权,这些应用也就没有了生存的根基。

化妆品监管 APP 与之最大的不同之处就在于,其数据库最详细、最权威,也不用以打造社群为目的生存。实时公开不合格化妆品及假冒产品批次等化妆品抽检信息,并且鼓励消费者主动投诉举报,双向联动对严格整治化妆品行业乱象有着重要作用。

但从目前看来,化妆品监管 APP 还存在着不少有待优化的问题。一是目前 APP 使用感仍然不佳,不少功能并没有达到用户预期,通过不断优化升级之后才有可能兼具权威与实用。

二是目前已有的功能当中存在不够细化的问题,以产品成分为例,在浓度含量排名、添加物种类上都存在欠缺和错误。而相较之下,第三方软件反而在这些细节问题上处理得更加仔细认真。对于真正部分成分过敏患者来说,使用起来也会更加方便。

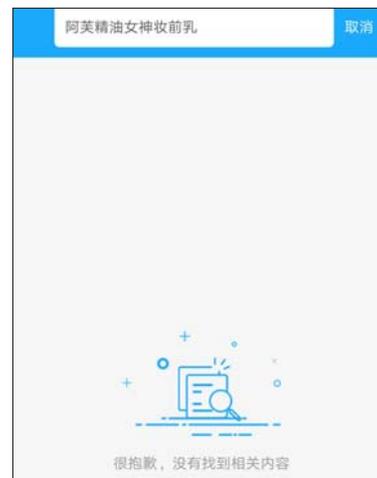
三是通过记者对几位化妆爱好者的采访得知,她们十分希望化妆品监管 APP 能够覆盖更多品牌,包括尚未在国内生产和销售的国外品牌,否则在化妆品市场依然会有很多漏洞可钻。

而对于国产品牌以及在国内进行生产销售的国外品牌,则希望能够覆盖到全品类全产品线,让全民都能够一起监督。

正如国家药监局副局长颜江瑛所说,守护公众化妆品使用安全需要社会共治,企业落实主体责任、行业自律、监管手段创新、加大化妆品科普宣传和消费者教育力度,才能促进化妆品行业的整体良性发展。



国外专柜购回的产品无法搜到信息



阿芙旗下产品无法查到备案信息



你今天真好看 APP 十分注重社群建设

美团打车记者亲身体验：一次最贵的机场之旅

@ 铎刻度记者 罗世浩

面对网约车一片红海的局面,美团正试图用另一种方式占领其一席之地。

5月19日,美团打车继上海、南京后,“聚合模式”又新增15个试点城市。美团打车在新增城市只通过“聚合模式”开展相关业务,这似乎意味着美团打车发展的主要策略已彻底摒弃了其此前所采用的自营模式。

此次聚合模式下的美团打车,通过接入神州专车、首汽约车、曹操出行等网约车平台,消费者可通过美团APP打车服务一键呼叫多个不同平台的车辆,也可以在美团餐饮商家页面直接叫车。

其实早在2017年,美团曾一度在南京、上海试水网约车业务,更有消息称美团打车此前每月曾烧钱高达5000万美元,但却并没有起色,更没有实现在网约车行业的渗透。“聚合模式”是美团在打车领域的一轮新的尝试,在上次高额补贴并没有带来等比的效果后,美团此次能否搅动网约车市场?

打车费用高于其他平台,用户买账吗?

5月21日清晨,上班高峰期的重庆车水马龙。记者通过美团打车页面体验打车业务。其界面上,“打车”图标出现在美团APP首页核心位置,在输入地址后共出现经济、舒适、商务、豪华以及出租车等五种服务类型。

新人首次使用美团打车,会有针对三种车型的优惠券,神州专车10元,首汽约车4元,曹操出行3元,新人礼包的优惠券一共加起来不到20元,与之前美团登陆上海,乘客每人都可以获得3张14元的优惠券,每完成一次行程乘客还会再得到一张10元优惠券的时期相比,补贴降低不少。

“为什么会贵这么多?”曹操司机杨师傅在对比了以往的订单后表示,通过美团叫的曹操专车比通过曹操专车APP上叫车的费用要高出不少。

同一时间,相同距离下,记者通过曹操专车APP叫车的预估费用为15.64元,而通过美团叫曹操专车的预估费用为20.08元。此外,杨师傅告诉记者:“并不清楚是从美团接的订单,但知道这一个单子是从第三方平台接入的。”

在最后的费用结算中,扣除3元的优惠券后实际支付18.18元。值得一提的是,记者的体验过程都是在美团页面完成,最后费用的结算也是通过美团平台。

晚上,昆明金马坊街上行人如织。霓虹灯下,一排排出租车涌入,等车的乘客在路旁排起了长龙。在其他网约车需要等位的情况下,铎刻度外派记者通过美团打车发现其接单速度相对较快。在首汽约车徐师傅看来,通过美团打车可以多一个入口以及更多的流量,对司机端来讲是一件比较有利的事,但虽然被要求3小时会歇单20分钟,由于中途难以找到合适的停车位,所以大多数司机并没有遵守。

徐师傅透露,“其实目前大部分网约车司机都认为美团

疯狂补贴折戟之后,以聚合模式二度入场

面对网约车这片红海,王兴提出,网约车服务跟外卖同样是基于位置的服务(LBS),两者相似点在“偏线下结合、各个城市布点、用互联网提升体验、降低成本”。王兴表示,不会花很多钱烧在这项业务上。

然而从2017年2月进入网约车市场以来,美团却从未停止对网约车业务的布局,更多的是通过巨额补贴来打开市场,王兴号称在进入上海三天后,便占领了滴滴在上海的三分之一市场份额,一周内累计服务2200万人,按照每单补贴30元计算,仅七天就烧掉了6600万元。一个月后,相关部门以扰乱市场正常价格为由约谈美团,至此美团的疯狂补贴才暂告一段落。

通过高额补贴烧出来的市场份额似乎也是来得快去得更快。在美团停止补贴一个月后,有报道称其司机订单大量下滑,用户开始流失,市场份额也急转直下,从最高点的30%下降到不足10%。有美团打车司机称,停止补贴后有时一个小时才接到一单。

有接近美团的投资人透露,获客成本居高不下,用户留存率、转化率不高,难以持续增长,让美团打车深陷泥潭,美团不得不每月亏损5000万美元,才能勉强维持南京、上海两成的市场份额,并无暇他顾。

王兴曾想通过滴滴的老路径来进入网约车市场,在红着眼烧钱后发现不对劲,要知道滴滴获得今天的市场地位是烧掉了千亿级别的资金才得到的,美团要重走这条路似乎并不是最好的选择。

从上海的市场争夺来看,美团其实并没有想好网约车业

的做法是联合其他平台一起抗击滴滴打车。”

最后结算的费用中,记者发现美团上的费用要高于首汽APP上的费用,平时相同距离下只要17元,在美团上却支付了20.49元。“实际上,入驻美团平台并没有被收取任何费用。”首汽网约车公关人员告诉记者,“相当于一种合作模式,我们提供合规安全车辆和驾驶员,他们提供平台订单。”

铎刻度记者在体验过程中发现,针对美团打车的实际用车情况,形成了两种不同的声音。一部分人认为,价格是选择出行工具的第一要素,像美团现在这样补贴力度不大,实际价格偏贵的情况下不会是第一出行选择。

然而另一部分人则认为,由于美团聚合模式下,能提高叫车效率,大大减少叫车时间。但也出现一个问题,虽然美团打车可以同时呼叫三个平台的网约车,但仅适用于高峰期情况,日常场景中,很少会同时呼叫三个平台的车辆。

乘客可以在美团打车界面上看到“安全助手”,其中包括紧急求助、行程分享、紧急联系人添加、行程自动分享、号码保护、实名认证等,在更多安全助理选项中还有录音保护、出行宝等保障。但在实际的体验中,安全助手图标并不明显,第一次使用者大部分不会留意到,并且在没有完善紧急联系人、行程分享等必要的安全措施下,乘客同样可以正常使用美团打车。

值得一提的是,记者通过美团打车从小区到机场32.5公里路程,车型为首汽畅享型实际却支付了119.97元,这样的价格已经与其他平台的专车价格差不多了。比如,相同时间,相同车型,以往滴滴只要78块钱左右,即便是相同的首汽畅享型,预估价也只要96元。

务应该怎么做,在对标网约车巨头500多亿美元估值的滴滴时,在王兴看来,要想从已经过几轮资本洗礼后的网约车市场得到机会,只有“聚合模式”或许才是美团打车目前的最优解。

“聚合模式是典型的轻资产平台打法,通过流量和用户的规模优势,来促成平台供应商成交,并从中获得佣金提成。”业内人士黄先生认为,美团本身就是一个超级流量入口,将其他网约车服务商整合在一起后,不仅可以扩大其流量,增加其用户黏性,也能给其他网约车服务商一个更大的获单量。

记者了解到,美团有3.4亿的高黏度消费用户,也就是说平均每4个中国人就有一个在美团上花过钱。

美团在网约车市场沉寂了一年后似乎靠着聚合模式开始发力,如今的打车业务与以往最大不同在于,市场已高度成熟化,并且诞生了打车行业的独角兽——滴滴打车。网约车市场还处于一片蓝海阶段时,滴滴就已培养出了大量的用户习惯,占领绝大多数市场份额。据极光大数据显示,司机端应用的表现也可以透露出网约车平台的一些运营情况。根据极光大数据的统计结果,截至去年6月份,美团打车司机端在全国移动网民中的渗透率为0.25%,而滴滴车主则达到了2.53%。

面对滴滴,美团打车最核心的问题其实并不是去教会用户新的打车习惯,而是用户体验或效率方面可以显著优于对手,才能做到不断攻城略地。特别在用户体验上,才能最大限度地保留用户留存率,巩固市场份额,但美团是否可以做到“显著优于对手”,目前仍需画个问号。



相同距离,相同时间段,相同车型,美团打车费用更贵



高德地图打车上有6种网约车服务商

下转05版

上接04版

聚合平台不属第一责任人,那出了事,谁负责?

网约车,消费者最关心的问题就是安全。美团“聚合模式”下的网约车服务,通过一个平台有多个网约车服务商,那么如果出了问题,责任归属似乎更是问题。

华律律师网谭进明律师认为,在美团这样一个聚合式平台下,如果发生纠纷第一时间应找网约车服务商,美团平台同样负有监管责任。也就是说,美团并不是第一责任人。

由于聚合模式下的美团打车所涉及车型较多,服务商也有三个以上,所以大多数情况下,在责任划分时是分不清的。从美团打车服务协议上了解到,针对出租车用户,“在享受出租车服务过程中产生的任何责任问题,均由出租车服务供应商承担。”也就是说,当搭乘出租车遇到纠纷时,责任由第三方承担。

然而在网约车服务条例中,“对于您使用美团打车服务可能产生的风险,美团打车将根据事件指定第三

方在合理的范围内承担相应的责任及提供相应的服务保障。”根据美团此条例,在打曹操、首汽等网约车时,遇到纠纷时,美团指定第三方为当事人提供保障。

电子商务研究中心特约研究员赵占领律师认为,美团将多家网约车平台聚合在一起,最终在一个平台上进行约车的模式,实际上,美团提供的是一个信息服务平台,其并没有向用户直接提供网约车服务,所以一旦乘客和司机之间发生纠纷它并不承担相关的法律责任。这样对消费者形成了一种潜在的隐患,一旦出现纠纷或许很难得到较好的处理。

有律师向铎刻度表示,作为一个聚合模式平台,即使并不是第一责任人,但当有恶性事件发生时,无论从道德层面还是法律层面都是难逃责任的。因此建议美团对入驻的网约车服务商进行严格筛选,做到防患于未然。



数据来自极光平台

吃喝玩乐行,美团意在打造自己的生态闭环

“美团打车转变业务模式后,实际上与滴滴的直接竞争进一步弱化。”相关人士指出,目前美团聚合模式最直接对标的应该是高德地图。

高德地图在最初提供地图服务后,开始转变推出地图+出行服务,向其本身产品的上下游进行拓展,增加协同性。实际上,对原本做地图的高德而言,聚合模式似乎比美团更得心应手,并且高德地图上线打车业务,早于美团整整一年。

实际上,除了高德打车之外,哈啰出行在打车业务上也采用了聚合模式,自去年10月份开始,哈啰出行发展线下司机的同时,陆续宣布接入嘀嗒出行和首汽约车,在全国数十个城市同步上线一键叫车的网约车服务。

然而,相关人士指出,美团此次聚合模式背后更大的野心也许是想自己打造一个生态闭环,生态闭环的关键在于流量,无论是此前的摩拜,还是美团打车,都

只是美团占有出行口流量的方式。

王兴曾经说过,“在对手这件事上,就像开车一样,你得偶尔看一下后视镜,但你不能盯着后视镜开车”。也就是说,美团进入网约车市场,是其构建“吃喝玩乐”服务生态一体的必然环节,而打造闭环的生态链,就是服务型平台形成可持续服务生态的关键,出行亦是重要战略部署。

在美团“Food+Platform”的战略下,以吃为核心的“吃喝玩乐行”多元业务已经成形。在美团APP界面,从美食到酒店住宿、周边游/旅游、休闲娱乐、超市生鲜、外卖等涵盖了人们日常所有需求。从2018年美团统计来看,其年度活跃商家达580万,较2017年同期的440万增长32.1%。

海量的商家数据就意味着,每时每刻都有各种服务与需求,并且大量交易的产生,又将形成无数个交易的闭

环,这些交易闭环形成一个良性循环,将导致一个超级平台的诞生以及一个更大的交易生态闭环的形成。

徐新也提出过超级平台概念,“拥有1亿以上用户、每个用户每年使用8到10次以上的APP,就是超级平台。换句话说,超级平台的核心竞争力之一便是用户的参与度。”

在生态圈的构建中,美团除了要成为一个超级平台之外,同样也需要独立的平台来应对,但目前美团并没有能培养出用户习惯。比如用户线下消费完,并不一定会选择美团打车出行,很有可能会有其他选择。但依照美团目前的生态圈来看,是围绕美食这一主题展开的,也许王兴所构想的是当用户通过美团到店用餐,或是预订酒店,离开时再使用美团打车,在吃喝玩乐所有环节都赚一笔钱。但很显然这样的构想离真正实现还有一定距离。

红五月《电脑报》高清全彩电子版 订阅用户好礼相送!

从即日起至5月30日止,订阅《电脑报》**电子版全年版**的用户,我们都将赠送价值69元的**正品欧雷特入耳式金属重低音耳机一副**。

电子版卡密在购买后发送到淘宝旺旺对话框,耳机在周末统一发送。需要订阅的读者请使用淘宝APP扫描下方二维码,或在浏览器输入地址进入产品界面,选择**全年版**购买。



原价:**250元**
 限量抢购
 电子版全年版
158元



赠品原价**69元**
 可单独购买
 手机淘宝扫一扫



电脑报电子版携手阿里巴巴
 开展公益活动

关注公益事业·每订阅一份电脑报电子版就会捐赠一定金额为公益事业送去援助。

“备胎”计划之后,生态圈的建立是最大难题

@ 铎刻度记者 许伟

近日,在遭受来自美国的芯片和操作系统的双重管控之后,华为也祭出了海思芯片和自研操作系统两大杀器,作为应对。5月21日上午,任正非接受采访时表示:“我们不会轻易狭隘地排斥美国芯片,要共同成长,但是如果出现供应困难的时候,我们有备份。”

如今,海思芯片已助力华为渡过芯片难关,但在国产操作系统近乎空白的情况下,自研操作系统能否收获同样的效果?

华为的“备胎”计划

被美国政府列入出口管制“实体名单”之后,华为又遭到了谷歌的阻击。

5月20日,据路透社报道,谷歌已经停止与华为之间相关的业务和服务,其中甚至包括智能手机操作系统安卓(Android),“华为只能使用安卓系统的公共版本,但不能从谷歌获得专有应用程序和服务的访问”。

随后,安卓官方发布声明称,在遵守美国政府全部要求的前提下向用户保证,现有华为设备上,如谷歌应用商店(Google Play)、通过谷歌应用商店保护(Google Play Protect)提供的网络安全等服务将继续运行。

这就意味着,华为新版安卓智能手机除失去对安卓系统的更新访问权之外,包括Google Play商店、Gmail电邮、YouTube视频以及Chrome浏览器等需与谷歌达成商业协议的应用和服务都将不能再使用,而华为旧机和面向中国市场发售的新机并不受此影响(前者可以继续更新,后者则因在国内具有与谷歌应用相关的广泛替代品而不受限制)。

很显然,谷歌“断供”华为这一举动所带来的不便,更多的是针对对华为新机有购买意向的海外用户。对于近年来将发展重点设置在海外,手机海外出货量占总销量四成,有意在全球市场超越三星的华为而言,影响不言而喻。

不过,面对美国的管制,任正非显得并未太过忧虑。针对美国的刻意刁难,华为也有应对之策。

早在美国政府在芯片等硬件方面对华为设置门槛时,任正非就已明确表明,华为公司将继续开发自己的

芯片,减少生产禁令带来的影响,他表示:“即使高通和其他美国供应商不向华为出售芯片,华为也‘没问题’,因为‘我们已经为此做好了准备’。”

这个“准备”指的是华为在多年前就预设过的极限生存场景:在所有美国的先进芯片和技术都不可获得的那一天,华为仍能继续为客户提供服务。“没问题”则因自提出极限生存假设那一天起,华为就在不断进行技术创新,试图打破美国先进技术的垄断,还为此预设了“备胎”计划。

如今,华为不光通过海思芯片这一“备胎”成功渡过芯片难关,还因其超强的预见性被行业内外广泛盛赞。而华为的未雨绸缪不仅表现在“备胎”计划,还表现在从2012年开始规划的自有操作系统“鸿蒙”(该系统不仅可以用来取代移动端的安卓,同时还可以用来取代Windows)。

日前,华为消费者业务CEO余承东也在社交媒体上称,“除了自己的芯片,(华为)还有操作系统的核心能力打造。”他表示,华为面向下一代技术而设计的操作系统OS最快在今年秋天、最晚于明年春天将可能面市。

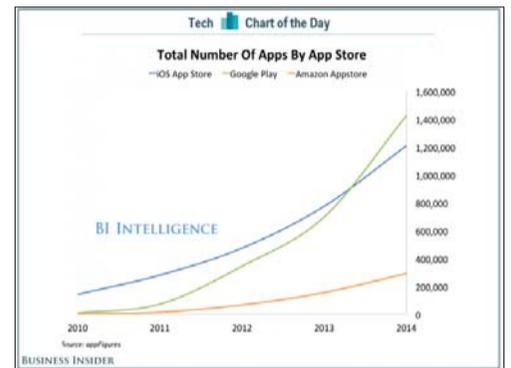
这套系统打通了手机、电脑、平板、电视、汽车和智能穿戴等设备,统一成一个操作系统,兼容全部安卓应用和所有Web应用。如果安卓应用重新编译,在这套操作系统上,运行性能提升超过60%,这是面向未来的微内核。

那么,这一预设,到底能不能和“备胎”计划一样达到预期的效果?

而为建立起有别于他人的有效的知识产权保护体系,在设计操作系统时还需要一套完整的知识体系框架、编程语言、编程接口等,无疑加大了设计难度。

另外,操作系统成功与否,重点还在能否搭建起一个能够链接软件开发者、芯片企业、终端企业、运营商等产业链上多个主体的完整生态圈。

细看Android、Linux、Windows、Mac OS这些在商业上获得巨大成功、在全世界范围内被广泛应用的操作系统,不难发现它们的成功都建立在全球开发者共同开发和维护基础上。



到2014年底,谷歌Play拥有143万款应用,而苹果iOS App Store仅有121万款应用

技术之外更需创建生态体系

安卓系统推出于2007年11月,彼时正是互联网向移动时代转型的关键时刻。

诺基亚旗下的塞班系统、苹果的iOS系统、Palm公司的WebOS系统、RIM的黑莓操作系统……就在竞争对手们还未对外授权时,安卓就凭着“免费开放”成功吸引了诸多厂商加盟。那时有谁会想到就在6年之后,安卓系统就凭此成功绞杀了除苹果iOS系统之外的其他操作系统?

安卓成功的关键就在谷歌采取的开源免费策略,才让安卓系统得以吸引了大量第三方合作者,并据此创建了一个庞大的生态圈。

如今,创建生态圈不仅成为国产操作系统的关键所在,对于整个科技产业的自主发展来说,也是至关重要的未来。

在PC时代和互联网时代,我国在技术上的落后已经无法改变。但在移动互联网时代,通信网络、基础软件等多个领域的技术架构和发展模式在不断被打破,创新周期一再缩短,中国完全可以借助“弯道超车”甚至“换道超车”实现超越。

“中国在核心技术上的差距还不小,核心技术受制于人是建设网络强国的最大隐患。但我们有自己的优势,完全可以在某些领域实现‘换道超车’。”4月底,某大型国产电子信息集团一位高层人士就对铎刻度记者表示,“换道超车”最关键的,就是联合创新。

在这一点上,该集团给国内科技企业树立了一个很好的典范。时至今日,与它密切合作的伙伴多达400多家,在多方协助之下,也助力其获得了不菲的成绩,研发出的操作系统也开始运用于民用领域。

“中国的核心技术水平,现在是以很多人想不到的速度在飞快成长。”在上述人士看来,未来的竞争不是一个技术和另一个技术的竞争,而是一种完整的生态和另一种生态的竞争。

不过,对中国目前的芯片或操作系统领域而言,最重要的问题仍然是,“其实从技术角度来看,我们已经没有技术障碍,芯片沟壑填平了,没填平的是操作系统和生态。但是生态系统这条路,还有很长的路要走。”上述国产电子信息集团另一位高层人士表示。

搭建生态才是难点所在

“我们现在做终端操作系统是出于战略考虑,如果他们突然断了我们的粮食,Android系统不给我用了,Windows Phone 8系统也不给我用了,我们是不是就傻了?我们做操作系统,和做高端芯片是一样的道理。主要是让别人允许我们用,而不是断了我们的粮食。断了我们粮食的时候,备份系统要能用得上。”

这是任正非在2012年的表态。

在华为“鸿蒙”之前,我们有没有国产操作系统?答案是肯定的。

早在2000年,在PC端就有了国产操作系统红旗Linux,但永中Office、金山WPS等国产软件均基于Linux,与微软Office有兼容性问题。在无法调和的情况下,这一点成为这款国产PC操作系统的致命伤。

PC端败北之后,2010年,国产手机操作系统沃Phone系统推出,因该系统主要置入自有业务而非抢夺市场的市场定位,而导致其具有仅用于低端机、不兼容安卓应用、对每家手机厂商收取手机授权费等先天劣势,最终也惨遭淘汰。

众所周知,操作系统是个巨大的生态工程,需要与软硬件达成高度配合。若是没有第三方的加入与配合,那么这个操作系统也仅仅是一个孤芳自赏的操作平台而已。

首先是操作系统的开发有难度。国内大多数手机厂商所开发的系统,大都是在安卓的内核上进行修改,仍然受制于安卓。本质上来说,也算不上是纯正的国产操作系统。

过气网红罗玉凤的最后挣扎

@ 铨刻度记者 杨靖怡

5月20日晚，“凤姐”罗玉凤发布了一条微博，称“××早该垮了……”此番言论一出，引发众多网友热议，苏宁手机官方微博也在第一时间出面发声对罗玉凤的言论表达了不满，表示“在苏宁线上任何平台、线下任何门店，我们从此拒绝再将任何一台手机销售给罗玉凤女士。即便可能会引发某些‘公平性’规定争议，我们也在所不惜，尊严不容践踏。我们在一起！”

面对铺天盖地的指责，罗玉凤随即删除了这条微博。

不过，在5月21日，罗玉凤又发布了一条新的微博，对此前言论解释称：这几天没有看新闻，不知道外面发生了什么事，称大家对她一定是有误会。还表示，她不想火，也不想出名。这只是她的心里话，平时自己也常常有很多不当的言论，没人看就删了。而这次从微博发布到删除中间只有一小时，她不知道会传得这么快。

只不过，这种解释，却更像是“不想火”的凤姐，在“想火”的道路上最后的挣扎。

从网红到美国修脚

罗玉凤，人称凤姐，重庆綦江人。以“语不惊人死不休”著称，凭借大肆自夸的惊人言论而一度走红网络。

自称“9岁起博览群书，20岁达到顶峰，智商前300年后300年无人能及”。还自爆懂诗画、会弹琴，精通古汉语，主要研读经济类和《知音》《故事会》等人文社科类书籍。

罗玉凤的老家位于綦江县赶水镇洋渡村，其母王云共有三个孩子，老大罗玉凤和二儿子是她与前夫所生，老三是她与现任丈夫所生。

其母王云曾透露家中十分贫困：“一家五口人只有不到7厘地，日子过得非常清苦。许多时候靠吃低保度日。”

“要说读书，姐弟三人只有罗玉凤最得行！”王云曾表示罗玉凤不喜欢说话，也不喜欢出门，就是喜欢读书，要考试时还经常半夜起来复习。但对于罗玉凤自称“9岁博览群书”的说法，王云直称“在冲壳子，吹牛！”

罗玉凤2001年初中毕业时，同时考上了打通中学和綦江师范学校（现在更名为綦江实验中学）。但由于家里太穷，她到打通中学读了一周后，重新走进了綦江师范学校校门。在綦江师范学校获得中师文凭后又到重庆教育学院获得大专文凭。

2006年，罗玉凤毕业后，被奉节县黄泗小学录用。2008年8月开学前夕，罗玉凤离开奉节黄泗小学赴上海打工。

到上海之后，为了找工作，罗玉凤曾经投出了一万多份简历。从总经理到服务员，几乎各行各业她都试过。

几经尝试后，罗玉凤认为零售业最适合自己，于是

过气网红凤姐最后的挣扎

因各种雷言雷语层出不穷、开出令人咋舌的高标准征婚条件，罗玉凤曾经引起各路媒体和广大网民的关注。但随着热度散去，罗玉凤早已不再是当年的流量担当。

如今，虽然罗玉凤早已移民美国，但从微博的种种言论来看，早年走红经历让她如今不甘沦为过气网红。

所以即使身在美国，她也十分热衷于讨论国内发生的热点事件，细看她的微博很容易发现，凡是热点，凤姐都会来蹭一蹭，无论是政坛、商界，还是娱乐圈，只要哪里有流量，她的触角就会伸向哪里，发表一些争议性言论博出位。

尤其是娱乐圈这样的大型流量池，绝对少不了凤姐的身影。

罗玉凤数次在网络上发表惊人话语，她曾在个人平台公开喊话：我要嫁给陈冠希，一时掀起巨大波澜，连陈冠希也出面回怼，二人在网上掀起了讨论的热潮，罗玉凤成功成为话题人物。

除了发表与自己有关的言论，罗玉凤也多次在网络上评价娱乐圈明星，诸如范冰冰这类的流量明星成为她谈论得最多的话题，她屡次指责范冰冰“没文化”，还直言范冰冰“娱乐圈第一美女”的名号是炒作得来的。

罗玉凤对于蹭热点和“碰瓷”名人向来乐此不疲。

前几天微博霸屏的娱乐圈大事件，赌王儿子何猷君求婚超模奚梦瑶，连续上了好几天热搜。这样的热点话题凤姐自然不会放过，直接在微博上犀利点评两人

最终她选择在上海家乐福超市当一名收银员，月收入不过千余元。

2009年11月，罗玉凤在上海陆家嘴发放1300份征婚传单，列了七个征婚条件征婚。要求对方必须为北大或清华经济学专业硕士毕业生，身高1米76到1米83。且西南地区即四川、重庆、贵州、云南、西藏和湖南、湖北等地籍贯者不予考虑。

罗玉凤还曾透露，她之所以要求长相、身高等，是因为她认为“智商是不可能超过我了，只能用长相和身高去弥补，这样才配得上我”。

因为这七个条件，凤姐成为了全民讽刺的对象，所有人都在骂她白日做梦。

虽然被骂得很惨，但凤姐火了，彻彻底底地火了。

罗玉凤开始频繁出现在各种电视节目上，粉丝量飙升，微博头条和各大网站的新闻首页也常常能看见她的身影。

2010年11月，凤姐接受了美国中文电视台的邀请赴美面试。随后，在网上表示“我到美国了，我要去找奥巴马了”，还声称“出国就没有打算回去”。

2010年12月，一段关于“凤姐”在美国中文电视台应聘的视频更是在网络上广为流传。视频中显示的面试环节里，罗玉凤表现出她一向的自信，爆冷通过首轮。

随后，罗玉凤在微博中大骂“那个招聘从一开始就是骗局”，并威胁要去电视台自杀。网友推断凤姐遭遇面试失败，已止步第二轮。

然而并不甘心的凤姐，并没有选择回国，而是开始了在美国的打工生涯。她在餐馆打过工，而后又在美甲店给人修脚。

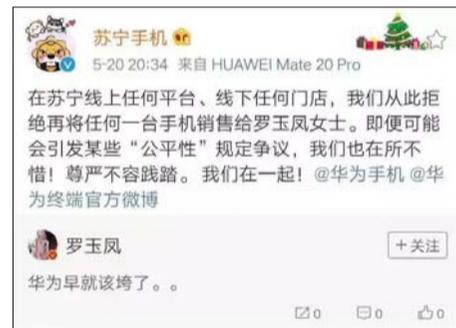
的婚事不靠谱，直言奚梦瑶比何猷君大6岁，对方又是豪门，感觉前途不太好。评价完之后，罗玉凤话锋一转又表示“对于一般的女人而言，管他靠不靠谱，生个孩子就跟豪门有关系了，钱不会少”。对此网友也调侃道，“只有你才配得上何猷君。”

同样凤姐也插手点评了相声演员张云雷事件。她表示，看到相声演员张云雷被全网封杀的消息，觉得我们对于开放言论，应该持包容态度。并直言我们应该在道德许可的范围内允许一定的言论自由。事后有人认为凤姐的此番言论是明显的避重就轻，言论自由固然重要，然而却忘记了无论任何时候，也不能拿历史在台上开玩笑，这是底线问题。

罗玉凤曾在《我成名后的烦恼》一文中表示，“出个名是啥感觉呢？我每天发了微博，会每隔十分钟就检查一次。一旦有人开骂，立即删除。”罗玉凤通过惊人的言论来博取大众的关注度，一旦引来骂声便立即删除微博，这是罗玉凤惯用的伎俩，也是过气网红凤姐最后的挣扎。

如她所说的那样：“我又怎么在这个所有人都辱骂我，嘲笑我的地方生存下去呢？要是个无名人士，跌倒了是可以爬起来的。像我这样的人，爬起来的希望渺茫，所以我说，打一枪换一个地方。”

从中国到美国，罗玉凤一直都生活在最大网红的幻想中，但一次次小丑似的表演，也只不过是她最后的不甘心而已。



苏宁手机发布的微博



凤姐在街上发放征婚传单



罗玉凤频频在微博上蹭热点

腾讯公益的“中国样本”实践

@铎刻度记者 浪鹰

公益,从高处看是文明的根基,俯下身看是每个人内心善良的角色。

1995年2月,患罕见疑难病症的山东少女杨晓霞,通过海外华人学者和国际友人网络的帮助,最终得到了救助;两个月后,为救治清华女生朱令钆中毒事件,各国医生为她“网上会诊”,也引起国内外舆论界的轰动。

这是我国互联网公益的启蒙性事件。25年后,互联网公益由一粒种子破土成长为栋梁——据国家民政部日前公布数据,20家互联网募捐信息平台2018年共为全国1400余家公募慈善组织发布募捐信息2.1万条,网民关注和参与超过84.6亿人次,募集善款总额超过31.7亿元。

在中国民政部副部长詹成付看来,这些数据表明,互联网+慈善的深度融合,形成了一个鲜活的互联网慈善“中国样本”。与此同时,互联网对公益并非一味地支持和称赞,个别公益因项目信息失真或过度夸大而导致的信任“黑匣子”事件,破坏了用户的信任。

不是百米跑,而是马拉松

“我们面临的不是一场百米跑,而是一场马拉松。”5月16日,在广州召开的2019中国互联网公益峰会上,腾讯主要创始人、腾讯基金会发起人兼荣誉理事长陈一丹就在主题演讲中如此表示。

25年前,当杨晓霞和朱令开启中国互联网公益启蒙时,还在深圳出入境检验检疫局工作的陈一丹,还未与马化腾、张志东等人联合创立腾讯,恐怕也绝不会想到,他将在20多年后,成为互联网公益第一人。

2017年,福布斯2017年中国慈善榜上,陈一丹以23.7亿元的年度现金捐赠总额晋升“首善”,远超恒大许家印和盛大集团的陈天桥雒芊芊夫妇。此外,以陈一丹命名的基金会,在文化传承、伦理道德教育与人生智慧教育等相关领域,也建树颇多,其中,最出名的就是为武汉学院投资20亿元。

而作为腾讯基金会的首任理事长,陈一丹将腾讯每年捐赠公司一定比例的利润制度化,与第三方公益基金,如“壹基金”、“青基会”、“儿基会”等合作,做可持

在支付前多想一秒

过去十年,生于草莽的中国互联网快速赶超西方,而在与公益结合方面,同样意外地实现弯道超车。

2007年,在陈一丹的推动下,腾讯成立腾讯慈善基金会。次年,汶川大地震发生。随即腾讯的公益平台发起募捐,几天之内,集结了30余万人次的网友向灾区捐赠2300余万元。

在这次突如其来的天灾中,互联网推动公益的潜力得到发掘,也让中国的公益事业进入了一个不同以往的时代。

2012年前后,移动互联网与电子支付的结合,分别解决了传统公益信息传播不易和小额捐赠障碍的问题,这几乎将整个互联网公益推上了“快车道”,互联网募捐自此一路高歌,许多网络募捐平台如雨后春笋般涌现,互联网公益就此进入2.0时代。

不仅仅是BAT等大平台的努力,民间“草根公益”也得以兴起,从“微博打拐”到“免费午餐”,到2014年关注罕见病“渐冻人”“冰桶挑战”运动都是“草根公益”时代的典型事件。

不过,也就是在2011年6月20日,网名“郭美美baby”一条“住大别墅,开玛莎拉蒂”的炫富微博,并宣称自己是中国红十字会的商业总经理,在网络上引起轩然大波,并给社会公益带来了巨大的负面影响。

实现公益方式没有边界

事实上,所谓理性公益,说到底,是希望参与各方理解与尊重公益事业的发展规律和逻辑,让数亿用户的每一份善念都能发于真心、成于理性、恒于透明。

同情心本是人类的天赋本性。20年来,随着互联网发展和普及,互联网公益也星火燎原般地在世界各地迅速发展。美国、欧盟、日本都出现了成熟的互联网公益模式和互联网慈善组织。

虽然每个国家的互联网发展路径不尽相同,但利用科技、数字化手段,去不断推动公益边界的扩展,却是共同选择。

联合国世界粮食计划署(WFP)助理执行干事Ute Klamert就指出,科技越来越成为实现全球“零饥

续的公益项目——根据民政部门日前公布的20家互联网募捐信息平台去年的数据,其中腾讯公益居于首位,去年募款17.25亿元,超过了其他19家平台的募款总额。

他甚至还在去年10月,为中国互联网公益事业写了一本书——《中国互联网公益》,2019中国互联网公益峰会上,每位到场嘉宾就人手一本。书里面在走访了国内具有代表性的平台、社会组织等多个部门之后,详细记录了中国互联网公益历史,以及美英日等国的互联网公益发展之路。陈一丹希望,这本书能成为政府和企业公益慈善事业推荐读本。

不过,就是这位中国互联网公益第一人,无论是在他的著作中,还是在公益峰会上,大力倡导的却是将个体情绪的冲动型行善,即“公益2.0”升华为持久的“理性公益”。

“理性公益”是2018年99公益日上,陈一丹提出的理念——仅基于个体情绪的冲动型行善,往往流于一时或一事的付出。“我们希望引导捐赠者抛弃施舍的心态,在有限的现实条件与道德的高要求之间找到平衡。”

此后,发生不少公益机构、企业乃至个人在利益的驱使下,极大透支对中国互联网公益信任的上述骗捐、“套捐”事件——最新争议事例是,德云社相声演员吴鹤臣因突发脑出血住院,有网友质疑称,吴家在北京有两套房、一辆车,大病有医保,为何还会发起巨额众筹。

抛开吴鹤臣事件本身真相,作为一个慈善平台,如何持续有效地运转?中国公益行业该如何进一步拥抱科技大潮?公益机构要怎样与用户建立起更稳定的信任桥梁?

对于所有关心中国公益的人来说,都是一个考验。

陈一丹认为,当中的关键是公正性和透明性,需要有透明的机制披露资金的来源和去向,打造一个健康的生态,网友会用指尖投票。

这是“公益2.0”向“理性公益”升级的原因,同样也是腾讯2018年在公益平台上线“冷静器”功能的原因,用户在腾讯公益平台上捐款时,会强制跳出“透明度提示”页面,引导用户详细了解项目情况后再做捐款决策。

陈一丹说,他们希望捐赠者能在支付前多想一秒。理性思考后的捐赠决定,充分及时的信息披露、专业高效的运营机制,这些额外投入的时间和精力,在腾讯看来比单纯的资金捐赠更重要。

这是腾讯践行“科技向善”价值观的典型案列。

“饿”的核心,数字化转型正在帮助我们更高效地提供人道主义援助。

一位腾讯内部人士说,近几年来,腾讯公益积极联合公司内部上百条产品线,探索如何用“科技向善”方式,让每个普通用户都轻松融入到公益场景中,构建了覆盖人们日常生活的“行为公益”圈层。

比如2017年8月在微信圈刷屏的“1元画廊”:36幅自闭症儿童所作的画,上线仅1天,就吸引了超过580万人参与,完成了1500万元的募捐目标。

比如利用腾讯优图AI开放平台找回的“小耗子”。他被拐时才3岁,父亲桂宏正除了靠着一张嘴两条腿走遍全国不断寻找之外,几乎没有任何办法

“理性公益,科技向善”,是一家中国科技公司实践的“中国样本”长久健康发展之道。



腾讯主要创始人、腾讯基金会发起人兼荣誉理事长陈一丹



腾讯践行“科技向善”价值观



实现公益方式没有边界

能够找回自己的孩子。最终,十多年后,在警方的不懈努力和“跨年龄人脸识别”技术帮助下,“小耗子”终于被找到了。

比如依靠腾讯的技术和资源优势,实现了全国“为村”的互联互通,同时,乡村还借助互联网进行基层治理创新和农村电商发展。

“社会的痛点,就是公益的起点。”这是陈一丹的说法。

实际上,在“科技向善”理念下,公益实现的方式,或许本就没有固定边界——由情感出发,走向理性持续,不是关心公益的数字而欢呼,而是专注于公益的理性循环。锲而不舍,驰而不息。持之以恒,久久为功。

飞聊：颠覆兴趣社交 豆瓣即刻瑟瑟发抖

@铨刻度记者 吴倩

今日,字节跳动旗下飞聊APP正式在App Store上线,飞聊主打兴趣社交,将即时通讯与兴趣爱好社区融为一体,为字节跳动在社交领域的全新探索。

此前,社交聊天APP层出不穷,早期有米聊、易信,中期有来往、子弹短信,近期有聊天宝、马桶MT等,它们都失败了。

飞聊能成功吗?

记者体验发现,兴趣社交并非新鲜事物,但飞聊以颠覆式玩法赋予兴趣社交新的活力,将人以群分演绎到极致,从细分市场扎根一步一步崛起,即可避免前车之鉴。

方言也可正确识别

在App Store以关键词“飞聊兴趣”进行搜索,下载并安装飞聊APP,注册时发现只能用手机号,且仅支持中国大陆的手机号,不支持第三方账号方式登录。

登录后可见清爽的用户界面,功能区分为三部分:“消息”、“动态”和“我的”,其中“消息”为默认的主页面,“动态”可分享或围观自己与朋友的心情。

“消息”呈现的兴趣小组,熟悉豆瓣的朋友不会陌生,譬如学生党羊毛小组、考研打鸡血小组、二次元的日常等,点击右侧的“查看”即可进入兴趣小组页。

浏览兴趣小组页,微博的亲切感扑面而来,既可点赞又可评论,更妙的是如果评论不过瘾,还可申请加好友,或者直接打招呼聊天展开更深入的探讨。

需要注意的是,注册时只要求填写用户名称、上传头像,个人简介、性别、生日、所在地、教育经历等需要单独设置,譬如性别默认为保密,这些信息如果个人修改了,加了好友后彼此可见。

采众家长之

飞聊为兴趣社交的后入者。

兴趣社交早已有之,知乎、知识星球等走的是知识问答路线,微博粉丝群、豆瓣、即刻等走的是圈子路线,微聚等走的是线下聚会路线……

线下聚会路线这条路已被证明不好走且容易走歪,陌生人通过相同的兴趣爱好成为好友之后,才可能发展为线下好友,反过来就本末倒置了,最终聚会变成吃吃喝喝,甚至游走走在法律的边缘。

而知识问答路线已被证明相对小众,难以孵化现象级产品,唯有圈子路线群众基础最为庞大,理论上是可诞生爆款的。

飞聊瞄准这个赛道,又如何实现弯道超车呢?

采众家长之,打磨“圈子讨论+聊天+朋友动态”构成的核心竞争力,与微博粉丝群、豆瓣、即刻等对比,高下立判。

之前的产品,要么功能不完整,譬如微博粉丝

兴趣社交赛道静待“霸主”

社交时代,熟人社交为主流,但这不代表其他细分市场没有机会,国内外都有不少成功案例。

在国内,陌陌在陌生人社交上做得风生水起,吞并了探探之后更是称霸了该领域;钉钉在企业社交层面做得有声有色,甚至一些商业用户都逐渐习惯通过钉钉探讨商务合作;脉脉在匿名社交的道路上一路飞奔。

在国外,Facebook一家独大,其地位无人可撼动,但Instagram主打图片社交, Snapchat切入阅后即焚的私密社交, Instagram与Snapchat都找到了生存之道,活得有滋有味。

譬如Instagram在2012年被Facebook以10亿美元收购,如今其估值为450亿美元,足足翻了45倍,而Snapchat的市值高达153.97亿美元。

因此,兴趣社交这个细分市场社交领域也可能诞生“霸主”,而多方人士向记者表示飞聊具备成为“霸主”的充分条件。

如此一来,在飞聊中寻找志同道合者、添加好友的动机更为单纯,APP不提供动机不纯的土壤,优化了聊天环境。

简而言之,“消息”页面主要由兴趣小组、好友、聊天群构成。

点击右上角的“+”,在弹出菜单中选择“创建小组”,可新建一个普通或公开兴趣小组,普通兴趣小组人数上限为100人,公开兴趣小组无人上限,但每个账号只能创建3个。此外,群聊的创建方式类似。

单聊与群聊的使用习惯与常见的社交聊天工具一致,上手零门槛,与众不同之处为APP设计了语音文字输入,自动将语音消息识别为文字,提高了聊天效率。

记者测试了普通话,又测试了重庆话、四川话、陕西话等多种方言,竟然全部翻译正确,应对常用口语毫无压力,可见为成熟产品。

另外,飞聊贴心地考虑到女性用户的需求,调出拍照时前置摄像头默认开启美颜效果,调出视频通话时默认开启美颜效果。

群要依附于微博,并不能算独立的个体,要么功能老旧,譬如豆瓣的“小组+广播”多少年了都没有改进,要么太侧重信息流,不停加塞新功能,譬如即刻将产品越做越重成为用户的负担。

严格来说,微博粉丝群、豆瓣、即刻都不是社交聊天工具,微博粉丝群偏聊天,豆瓣与即刻偏社交。

飞聊的微创新恰好将社交与聊天两大属性合二为一,成为有机的整体,颠覆了传统的圈子玩法,拥有了降维打击的能力。

业内人士告诉记者,飞聊上线最慌张的是即刻,即刻明明已经摸到社交聊天的核心,却沉迷于内容推送,有意或无意将APP变成一款信息流产品,因此飞聊只要继续走在正确的道路上即可实现弯道超车。

算法优势:头条的千人千面算法远近闻名,成为今日头条与抖音的核心竞争力之一,在飞聊的兴趣推荐、内容推送方面也大有可为,如此一来就可形成较强的用户黏性。

入口优势:头条已成为互联网巨头之一,今日头条在移动资讯赛道、抖音在短视频赛道都成为领跑者,坐拥两大超级流量入口。

有数据表明,2017年上半年至2018年上半年,头条系APP的总使用时长占移动互联网时长比例从3.9%一跃升为10.1%。

倘若借助超级流量入口,飞聊就拥有了爆炸式增长的根基。

经验优势:对有的公司而言,成功经验是不断被复制的,头条就是其中之一,譬如抖音、西瓜视频、微头条等都得以快速做大。

飞聊,能从兴趣社交赛道中脱颖而出吗?让我们拭目以待。



飞聊 APP 界面



Snapchat 的市值高达 153.97 亿美元

四度试水碳酸饮料市场，屡战屡败的农夫山泉“有点悬”

@ 钊刻度记者 杨靖怡

近日，有消息透露，农夫山泉第四款碳酸饮料新品即将上市，该产品结合了咖啡成分，同时宣布农夫山泉正式进军咖啡界。长期以来农夫山泉以擅长营销著称，相比产品本身，其营销手段似乎更为消费者所期待。

此次农夫山泉碳酸咖啡新品打出了“厚重咖啡+轻盈气泡”的组合概念，可以看出野心勃勃的农夫山泉想再度染指碳酸饮料市场，从以往的战绩来看，只会玩噱头的农夫山泉这次似乎“有点悬”。

涉足咖啡领域、四度试水碳酸饮料市场

有业内人士认为，农夫山泉此次推出咖啡饮料是看中了咖啡市场的潜力，从目前来看，虽然中国咖啡消费市场规模超1100亿元，2020年有望达到3000亿元，有很大的市场空间，但罐装即饮咖啡的市场却并不乐观。

据英敏特的报告显示，目前中国咖啡市场上速溶、即饮和现磨三大类的比例约为7:2:1。

并且在中国即饮咖啡市场又是雀巢一家独大，目前雀巢占领的市场份额超过60%，并且剩余的市场早已被星巴克、可口可乐、娃哈哈、康师傅等其他玩家抢滩登陆，市场存留空间逐年压缩，可以说留给农夫山泉的市场空间并不大。

单从即饮咖啡市场来看，农夫山泉想要突出重围，胜算似乎并不大，于是农夫山泉此次推出的新品饮料也一并打起了碳酸饮料市场的主意。

有消息称，农夫山泉碳酸咖啡新品名为“炭欠”，是一款创新跨界型的瓶装饮料，除加入咖啡原料外，还充入了碳酸气泡。

而这已经不是农夫山泉第一次企图打入碳酸饮料市场。

2005年，农夫山泉推出了一款碳酸饮料农夫汽茶，是一款将“汽”与“茶”结合起来的创新产品，而上市后不

久因为广告创意方面出现争议被迫下架而退出市场，至此农夫山泉第一次发力碳酸饮料市场以失败告终。

2010年，并不甘心的农夫又推出了TOT苏打红茶，这次在碳酸茶类饮品的基础上加入了果汁，但这款饮品却引来了消费者两极分化的口感评价，小众饮品TOT苏打红茶最后也只得销声匿迹。

2018年7月，农夫山泉第三次进军碳酸饮料市场，推出泡泡茶，依然是“碳酸+茶+果汁”的标配，号称是“好喝到冒泡的茶”，而从目前来看，“四不像”的泡泡茶由于难以让消费者界定品类，销售情况也并不佳。

从以往的战绩来看，农夫山泉进军碳酸饮料市场的道路并不顺畅，卷土重来的农夫又再一次推出碳酸类饮品，并押宝将此次新品作为抢占市场的大单品，而这一次农夫山泉的胜算又有几成？

近年来，随着人们消费能力及健康意识的提升，碳酸饮料被贴上了不健康的标签，市场下滑的趋势明显。

从占据着碳酸饮品市场大头的可口可乐近几年的业绩可以看出，碳酸饮品逐渐在被大众抛弃。数据显示，2017年，可口可乐归属于上市公司股东的净利润为12.48亿美元，同比下滑高达81%；百事可乐净利润为48.57亿美元，同比下滑23.26%。



可口可乐推出的乔雅咖啡

劲敌：替代品气泡水的崛起和斗不过的线上销售

在碳酸饮料开始被大众抛弃的同时，越来越多的消费者也开始寻求新的替代品。

于是口味清爽又健康的气泡水代替碳酸饮料成为了大众的新宠。

相比碳酸系列的“肥宅水”而言，气泡水没有那样浓烈刺激的口感，同时还弥补了矿泉水索然无味的缺陷，轻微含气的刺激感恰到好处，因而大受追捧。

一方面口感丰富又健康的气泡水正以快速增长之势取代碳酸饮料，而另一方面，号称是“大自然的搬运工”的农夫山泉与以往“纯净、天然、健康”的形象背道而驰，特立独行地继续投身碳酸饮品市场，虽然结果如何尚未见分晓，但从前几次征战碳酸饮料市场的战局来看答案自然是不言而喻。

与此同时，农夫山泉在咖啡市场的对手雀巢同样也在加快布局气泡水市场，旗下的圣培露 (San Pellegrino) 果萃气泡水于4月6日上市，除了经典的柠檬风味，还增加了樱桃石榴风味、柑橘野莓风味。

除此之外，在2018年2月，百事可乐就发布了其气泡水品牌Bubly，意图进军气泡水市场。

气泡水在中国作为新兴品类，在上世纪80年代，由雀巢旗下的高端气泡水品牌巴黎水Perrier在引入中国香港时顺势进入了中国内地市场。

在气泡水进入中国的20多年里，主要在西餐厅、酒店和咖啡厅供应，近年来才出现在大型超市的货架上，即使到目前为止餐饮渠道也是气泡水主要的销售渠道。

因此作为饮品类的新宠，气泡水也是身份的象征。

卖产品还是卖广告？

长期以来农夫山泉以擅长营销著称，相比产品本身，其营销手段似乎更为消费者所期待。

近年来，农夫山泉的营销方式一直为人称道，不论是借势营销、节目营销、事件营销，抑或是瓶子营销，农夫山泉都玩出了新高度。

从与网易云音乐合作联合推出的限量款“乐瓶”以及与故宫文化服务中心推出“故宫瓶”等瓶子营销到独家冠名现象级综艺节目《中国有嘻哈》《偶像练习生》的

2017年8月，圣培露推出了意式风情片，极力彰显与气泡水有关的优雅品位与精致生活。并且推出了十元左右一瓶的气泡水，在消费降级下也开始受到大量年轻人喜爱。

除此之外，从销售渠道来看，气泡水依靠线上销售的模式，销售额大大超过了依靠传统渠道的饮品。而农夫山泉饮品的销售渠道通常为超级市场、平价商场、食杂店、摊贩等，是典型的依靠线下的传统零售渠道。

据凯度数据显示，传统矿泉水65.0%以上的销售额来自现代渠道（超市、便利店等），而气泡水的销售高度依赖电商平台，以巴黎水为例，其销售额占比最大的是线上，达到37.5%。相比实体店，电商平台的产品种类更为丰富，想购买进口气泡水也很方便。

值得注意的是，随着近两年气泡水的火热，中国的高端饮用水市场整体迎来活跃期。根据尼尔森数据，中国高端饮用水市场2017年的增幅达46%—50%。天猫联合Vogue共同发布的《水品类消费趋势白皮书》显示，2018年国内高端水线上销售增长27%，远高于中低端水的5%，高端水成为拉动瓶装水整体销售增长的强大引擎。

而农夫山泉即将推出的碳酸咖啡新品从5—6元的定价上来看属于中低端饮用水品类，可以看出农夫山泉走的是与目前水品类消费趋势截然相反的路径。同时咖啡碳酸饮品也如先前的茶类碳酸饮品一样只是模式照搬，在产品品类上并没有创新之处，可以预见得到，农夫山泉此次或又将无功而返。

借势营销，再到强势跨界推出桦树汁面膜、大米的跨界营销，帮助农夫山泉创造了140亿元的年销售额。

在互联网经济时代，在消费升级的趋势下，新生代消费群体成为主力军，传统营销方式自然不适用于当下。单从营销来看，农夫山泉借用高颜值创意设计满足了新生代消费群体的视觉选择，同时利用创意H5、个性定制AR等传播手段在社交平台引爆式传播，因此吸引了不少流量。



农夫山泉泡泡茶



圣培露气泡水

想上无人出租车？我们还需要点耐心！

@锌刻度特约记者 杨宇良

科技是舒展人性还是反人性的？

之前我们渴望亲密关系，现在选择虚拟朋友，以前打车愿意跟司机聊聊，现在却在追求无人车的安静。

“对于特斯拉、Uber和Lyft来说，无人驾驶出租车市场之争关乎生死存亡。”日前，英特尔高级副总裁兼Mobileye首席执行官阿姆农·沙舒亚的这一观点，让无人驾驶出租车再次成为焦点。

Waymo与它的竞争者们

而说起无人出租车，就不得不提到Alphabet / 谷歌。在去年底，谷歌旗下自动驾驶公司Waymo正式在美国推出付费无人出租车服务——Waymo One，该服务早在2017年就通过Early Rider免费试乘项目进行了测试。

Waymo One服务7×24小时运作，操作跟网约车一致。运营车辆采用的是克莱斯勒的Pacific MPV，最多可以搭载3名成年人和一名儿童。同时，无人出租车驾驶座上仍然布置有安全员。在一个设置有斑马线的十字路口，Waymo的无人车刹车太晚，压到了斑马线。但紧接着，车辆又后退了一些距离，给行人让出空间。

Waymo One服务收费了，这是商业的第一步。据测算，使用Waymo One APP预定了一个3英里（约合4.8公里）的行程，行程时间大概8分钟，最后APP显示费用为7美元（约合47.6元人民币），价格与Uber和Lyft等网约车服务相当。

这无疑是一个威胁的信号。强大的Waymo，正在抢占无人出租车的高点，而一点点将特斯拉、Uber和Lyft逼到绝境。曾在Uber和Lyft掌舵的特拉维斯·卡兰

司机占据整个经济成本的80%

事实上，特斯拉和Uber测试车的数起死亡事故让许多人感到不安。但英特尔高级副总裁兼Mobileye的CEO阿姆农·沙舒亚更看好无人驾驶的经济型，他的团队在过去的六个月，一直在研究移动出行即服务（MaaS）的经济性。Mobileye，这家以色列的无人驾驶公司，在2017年被英特尔以150亿美元的高价收购。不仅因为它看准了赛道，还因为它的角度。

沙舒亚认为，无人驾驶行业的商业竞争关键，在于如何在当前的经济状况下，大量节省成本。目前，司机占据整个经济成本的80%。一旦你把司机剔除，用资本支出取而代之——汽车的成本，技术的成本，后者高达几万美元，那么市场将会彻底改变。就算达不到80%，40%—50%同样是一项高利润的可持续业务。

以自动驾驶系统为例，成本高达数万美元，对一家公司来说，这项资本支出投资还算合理，但显然不能向乘用车消费者转移这项成本。他指出，真正削减成本的前提是自动驾驶成本曲线大幅下降，先大大降低每英里的成本。而当自动驾驶系统的成本下降至几千美元时，乘用车无需投入数万美元成本即可盈利。对此，Mobileye研发的一套车载成像的辅助系统，成本为几百美元。而在涉及数千万辆汽车的规模产业中，这势必带来巨大收益。

除了成本问题，无人驾驶汽车市场竞争还要考虑路线优化和客户需求分析等服务。例如，当客户要求一分钟之内提供服务时，汽车就会准时到达目的地，你还

中国在无人驾驶出租车上的布局并不落后

比起海外同行的磨刀霍霍，中国的步伐倒是走得相当稳健。去年10月29日，百度就联手长沙市人民政府，签订了一份关于“自动驾驶与车路协同创新示范城市”的协议书。据悉，双方将在2019年正式推出中国首批无人驾驶出租车，以及在某些封闭园区和景区推出无人巴士，从而把长沙打造成一个智能交通城市。为此，湖南专门在湘江新区设立了一个智能系统测试区。截至目前，该测试区已经开展了130多场测试，覆盖各种各样的路况、场景。

几乎同时，去年11月，广州公交集团白云公司宣布创新推出全国第一辆自动驾驶出租车，并于当天开始在广州大学城投入试运营，运价和传统出租车相同。首

尼克，毫不掩饰对人工智能取代人类和方向盘的信心。他早在2014年就认为无人驾驶会让司机丢掉饭碗。近期，Uber在IPO之后，就遭到了司机罢工。而Lyft上市以来股价继续下跌。司机们的经济收入和工作状况的不确定性，引发了社会问题。为了回避矛盾，Lyft上周在发布财报时宣布，与Waymo达成了合作协议。

有人举白旗，也有人死扛到底，比如特斯拉。埃隆·马斯克同样面临股东责难与股价压力，但他仍称有潜力成为一个估值达到5000亿美元的市场赢家。理由是他的电动汽车公司明年应该会有100万辆Robotaxi上路运营，车主们应该能够从中一年赚到数万美元。

对此，李开复直接怼——“如果2020年有100万辆特斯拉无人驾驶出租车上路运营，我就吃掉它们。”而美国著名机器人制造专家、包容体系结构的发明者、MIT AI Lab领军者、iRobot和Rethink robotics的联合创始人罗德尼·布鲁克斯也发推称，等到2020年12月30日，让我们真正数一数街区道路上究竟有多少自动驾驶特斯拉出租车。专家们戳穿了钢铁侠的豪言壮语。

需要处理高峰时段、车队混合编排和远程操控。甚至在汽车抛锚时，及时完成急救帮助。最终这个行业优胜劣汰，会剩下那些有技术、能检验、受监管的优质公司。

关于安全问题，Mobileye已经发布了一个正式的安全模型，同时与世界各地的监管机构进行合作。

算完这笔经济账，沙舒亚就能认清Uber和Lyft的进化方向——拥有无人驾驶出租车。事实上，Lyft的创始人很清楚，未来无人驾驶汽车的市场规模达到1.2万亿美元，他们的盈利路径正在打动消费者，让后者觉得打车比买车更划算。Lyft创始人约翰·齐默告诉记者，美国人每年要花费9000美元来持有和操纵一天仅使用5%时间的汽车，如果能够高效地使用汽车，还能节省一大笔钱，干吗不打车？

因此，去年9月，摩根士丹利在报告中给Waymo开出了1750亿美元的天价估值。其中，Waymo的无人出租车业务估值800亿美元，无人卡车估值900亿美元，剩下的70亿美元为软件授权业务。瑞银的报告指出，2030年全球自动驾驶技术市场规模将达到2.8万亿美元，Waymo一家将占据全球60%的无人出租车市场。

除了Waymo，通用Cruise也发布了第四代自动驾驶汽车，没有方向盘和油门、刹车，预计2019年开始量产，并开发了共享出行APP。同时，Lyft、nuTonomy也正在波士顿测试面向公众的自动驾驶打车服务。Lyft还宣布和Drive.ai合作在旧金山湾区推出自动驾驶试点服务，供乘客免费乘坐。

批投入试运营车辆三台，包括广汽新能源GE3 SUV车型，文远知行提供技术支持。每辆自动驾驶出租车上，均设有1—2名专业的安全员。用户需要通过APP或小程序下单，就能以12元的起步价进行体验。由于道路较为复杂被叫停，转至交通环境较适宜的生物岛提供试乘服务。

而在今年5月在天津举办的第三届世界智能大会上，在封闭园区、城市开放道路和真实的高速公路等多种类型场景中，第一批用户可以试乘无人小巴和自动驾驶出租车（RoboTaxi）。试乘路线约1公里，车速不高于20公里/小时，重点体验人车互动、点到点换乘、多路线选择、目的地变更、手机APP控制等



Waymo无人出租车



Uber无人出租车



广州公交集团白云公司推出全国第一辆自动驾驶出租车

内容。

应该说，中国在无人驾驶出租车上的布局并不落后，而且在特定区域内的测试也体现了安全负责的精神。毕竟，目前无人驾驶还受到技术、法律、伦理等方面的约束。譬如，Waymo目前研发的自动驾驶系统是L4级，所以依旧无法适应所有路况。譬如，在今年的CES上，由奥迪、戴姆勒、通用汽车、丰田、Waymo、大众、英伟达和英特尔等组成的PAVE新联盟成立了，旨在合作展开自动驾驶汽车方面的教育。不过，特斯拉并不在名单之中。

但很多专家都认为无人驾驶的成熟期应该在2030年左右，所以我们对未来还要有点耐心。

鲜花电商问题重重：只靠“烧钱”续命，前途堪忧

@ 铎刻度记者 刘虹伶

随着国民对生活质量要求的日渐提高,加之互联网的快速发展,鲜花电商一度成为风口。但鲜花难以承受长途运输、保鲜期短的性质导致其电商之路坎坷。

鲜花电商问题层出不穷

5月20日,和以往的每个节日一样,这天许佳(化名)为女友在“FLOWERPLUS 花加”微信公众平台购买了“520主题”的鲜花。

“我收到的货和网页上的宣传严重不符,这种花放在店里我不知道什么人会买,完全是忽悠消费者!”许佳一边愤愤地说着,一边向铎刻度记者出示了他在花加展示页面中包装高大上的娇艳玫瑰花,与自己手里拿着的一束包装简陋的玫瑰花苞。

在许佳看来,这束还未盛开的玫瑰花根本不值159元,他认为159元可以在实体店买一束新鲜有品质保障的鲜花,而不是这样一束让自己在女友面前丢尽面子的花骨朵。

在门客生活购买鲜花前,谢萌是小区门口鲜花店的老主顾。而在姐姐推荐过一次门客生活后,谢萌也在线上平台购买了一个季度的鲜花。

“第一束花刚好是清明前,我收到了五支菊花,当中有三支非洲菊和两支开不出来的雏菊。”谢萌回忆起第一次收到鲜花,对于当时门客生活配送的鲜花花量少和滥竽充数的这种情况,谢萌表示很不满。

而在购买的第二周就遭遇了门客生活不配送鲜花。“这个配送应该是一周一次,第二周就发了个通知说因为节假日要延期。至今总共延期三次,算上这周的,而且后来延期都不提前告知我们了。”

因为当时在门客生活购买鲜花需要拼团购买,为了尽快成团,谢萌是约着朋友家人一起购买的,但大家和她一样,在收到花后非常失望。这样的情况让谢萌觉得

十分尴尬。

记者去百度搜索“门客生活”,发现满屏皆是网友对鲜花延期的吐槽,其中网友更是举报门客生活官方微信导致其暂时关闭,至今仍未恢复。

王静是一名刚毕业没多久的“95后”,和室友合租房子的她喜欢用鲜花装饰自己的小房间。在花点时间购买鲜花原因有二,一是因为平台名气较大,二是因为价格便宜实惠。

但连续收了两个月鲜花的王静渐渐失去了收鲜花的热情,“第四次收花的时候,我觉得每次收到的花都差不多,翻来覆去就那几种花,没有任何新意。”

王静给记者展示自己每次收到的鲜花,大同小异的鲜花在花色以及搭配上看起来似乎都很接近。

“第一次收花时还挺激动的,现在都懒得打开包裹,花材重复,质量也不好,以后不会再在网上买花了。”对线上购买鲜花失望的王静这样对铎刻度记者说道。



许佳的520主题鲜花“买家秀”

被群嘲的鲜花电商

和谢萌一样收到鲜花电商滥竽充数鲜花的人不在少数,和许佳一样对线上购买鲜花遭遇“买家秀”的人比比皆是,而和王静一样因为鲜花品质和鲜花品相问题而不选择继续在线上买鲜花的人也很多,只不过大家失望的理由都不尽相同。

记者在各大鲜花电商平台查看各大商家鲜花售卖情况时发现,诸多鲜花爆款的“买家秀”都存在例如花不新鲜、配色不好、品质不稳定、花量很少,以及花送到

曾是风口,前途堪忧

在鲜花电商开始风靡前,国内鲜花消费场景大多局限于婚礼或者会议这样的线下场景,因此这导致国内只有5%的鲜花消费发生在日常生活的场景中。

相对来说,鲜花并不是国民“刚需”,但随着国民人均可支配收入不断提高,以及日常消费中更多追求品质提升和对生活开始转向精神层面的满足,鲜花也逐渐成为许多人家或者办公室的必备装饰。

也正是顺应了这种需求,2015年起,以花加、花点时间等为代表的日常鲜花包月定制模式鲜花电商平台应运而生,而随着“互联网+鲜花”的逐渐普及,鲜花电商或许正在改变传统鲜花零售格局,这一赛道也一度成为风口。

根据艾媒发布的《2018中国鲜花电商行业及用户报告》显示,国内鲜花市场在过去一年里仍以线下交易为主,但鲜花电商的渗透率有持续走高的趋势。

具体来说,最近一年在线下市场购买过鲜花的用户占比高达85.6%,以独立鲜花门店为主要零售渠道,有69.7%的消费者曾在过去的一年里在鲜花门店购买鲜花,而通过线上电商渠道购买鲜花的用户比例为66.7%,依旧落后于线下市场。

由此我们也可看出,鲜花电商似乎并没有像它表现出来的那么火热与风光。



2016年-2019年中国鲜花电商行业市场规模及预测



2013年-2021年中国鲜花电商行业市场规模及增速

时已经蔫儿了或者压瘪了这样一些问题。记者从褒贬不一的评价中依稀看到了很多谢萌、许佳和王静的“影子”。

无论是花加、花点时间还是被投诉至官方微信被关闭的门客生活,都无不在反映着鲜花电商平台目前在鲜花品质、品相以及售后方面存在的问题。而让消费者失望的同时,鲜花电商目前正在面临怎样的难题与困境?

实际上,作为鲜花电商平台,如何能够保证鲜花的质量,并将鲜花完好送到消费者手中,是平台首先要解决的问题。

对于鲜花电商来说,物流运输成本是首要考虑的问题。虽然当下的鲜花电商均声称自己使用了全程冷链运输,但鲜花毕竟是特殊产品,保鲜周期短、极易折损,以及鲜花保存难度大等问题一直都是行业待解决的痛点。与此同时,假若运送路途遥远,鲜花质量毫无疑问将会大打折扣。

也正是因为这样,各大鲜花电商平台难免被诸多消费者诟病收到的鲜花损伤大、不新鲜这样的问题。以此来对比线下实体店,无论是质量还是品相等方面均是差距甚大。

除此以外,花的质量本身也是备受争议。各大鲜花电商平台为了控制成本,包月套餐里的花材多是较易养活且保鲜期长的鲜花品种。鲜花美观度容易打折扣的同时也大大地降低了用户的体验,以此造成企业失信严重、客源量流失等问题。

同时,这也意味着鲜花电商物流成本难控制、用户需求难以满足等问题,这也直接阻碍了鲜花电商实现大规模的盈利。

遭遇融资及生存焦虑

据艾瑞数据显示,2013到2017年间,国内鲜花电商领域一共融资47笔,以B轮以前的中早期投资为主,千万级及以下金额居多。2015年、2016年是资本市场投资鲜花电商的热潮期,分别发生了17笔和15笔融资。鲜花电商平台野兽派、最美花开、花点时间、roseonly、FLOWERPLUS花加、鲜花说、泰笛鲜花等相继融资,总额已经达到了6亿元以上。

2017年鲜花电商融资开始走下坡路,但即便如此,花加与花点时间也先后在两日之内分别宣布获亿元级别融资。相较之下,近一年来,鲜花电商赛道融资相当寡淡,融资数量和规模纷纷骤降。

2018年7月,鲜花电商代表“FLOWERPLUS花加”宣布完成B轮融资,花加创始人兼CEO王柯首次以个人身份跟投。值得注意的是,花加本轮融资对外宣称“数千万元”,相较于A轮的7000万元人民币和A+轮亿元及以上人民币的融资规模,花加融资缩水明显。

鲜花电商代表遭遇融资缩水,似乎已经折射出这个行业的融资及生存焦虑。

业内人士指出,融资数量和规模骤降的背后,和资管新规下一级市场“钱紧”有关,因此资本比以往更加谨慎。同时这可能也与资本不太看好鲜花电商有关。业内人士认为,在移动互联网和社交体系下,鲜花电商营销模式单一,缺乏创新。此时如果其他互联网巨头只要“烧”一点小钱,去整合线下鲜花店,也许瞬间就可以把鲜花电商秒杀。

在此背景下,花点时间、花加以及挂牌不久又摘牌的泰笛科技等鲜花电商,皆处于“融资吊口气”的状态,一向以“烧钱”续命的鲜花电商或将面临一轮残酷洗牌。

强制安装耍流氓 金山办公改道科创板能成？

@ 铎刻度记者 吴倩

日前,上交所受理了金山办公的科创板IPO申请,金山办公拟发行不超过1.01亿股、拟募资20.50亿元,投入办公领域人工智能、云服务、国际化等方向。

金山办公主营业务为大名鼎鼎的办公软件WPS与金山词霸,前者为绝大多数营业收入来源,后者贡献可忽略不计。截至2018年底,WPS注册用户总量达2.80亿,占国内办公用户市场规模的42.75%,其中桌面版WPS的月度活跃用户数超1.20亿、移动版WPS的月度活跃用户数超1.81亿。

三大阻碍未改观

1988年,WPS 1.0面世,成为最早的中文办公软件,一度占据90%的办公市场份额,WPS与方正一起成为国产中文办公软件的骄傲。

1995年,微软旗下的Office正式进入中国,WPS节节败退,生存空间被压缩到极致,直到2005年采用免费、重写代码与Office完全兼容策略才扭转了颓废的局势。

2012年,WPS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,迄今移动端活跃用户数远远超越桌面端。

不过,传奇经历并未能助力金山办公的IPO之路,究其原因不外乎三点:软件授权收入占比持续下降、知识产权风险与未纳入云服务业务。

软件授权收入占比持续下降

金山办公招股书显示,其三大业务为软件授权、订阅服务与广告,2014年第一大业务软件授权占比为68.01%,之后逐年下降,2018年占比为31.48%,位列三大业务之末。

粗看软件授权业务增速低似乎并无异样,但仔细研究就会发现耐人寻味之处。

120家世界500强中国企业已服务69家,覆盖率为58%;96家央企已服务82家,覆盖率为85%;5大国有商业银行均为客户,覆盖率为100%;12家全国性股份制商业银行已服务11家,覆盖率为92%。

相关人士向记者表示,大企业的业务拓展空间所剩无几,而存量业务假设全部来自167家上述企业,那么平均每家企业仅贡献了212.98万元的授权费,而存量业务不可能全部来自大企业,如此算来大企业的平

其实,早在2017年5月,金山办公申请创业板上市,同年12月申请一度遭到中止,之后虽然获得恢复,但再无下文,反而宁德时代等后来者纷纷抢先登陆创业板,个中滋味无以言表。

苦等无果,改道科创板不失为一道良策,但之前导致IPO不畅的问题都解决了吗?在流量变现的同时,是否改善了用户体验?资本市场如何看待缺乏想象力的金山办公?

金山办公敲门科创板之际,这些疑问亟待解决。

均授权费更低,这是半卖半送?还是……令人疑窦丛生。

软件授权收入占比持续下降趋势未改善。

知识产权风险

福昕软件2016年向北京知识产权法院控告金山办公,盗用其“Office文档格式转PDF文档格式”技术,侵犯了原告的知识产权,提出支付研发成本2000万元等要求。

最终福昕软件撤销了控告,然而资本市场对是否还存在类似的知识产权风险感到担忧,这一点金山办公也未否认:“截至本招股说明书签署日,公司存在若干未决诉讼,涉及金额较大,一旦败诉可能对公司业绩产生不利影响。”

知识产权风险无法排除。

未纳入云服务业务

WPS一个非常重要的功能为WPS网盘,其免费为普通用户提供1GB空间,而为付费用户提供100GB空间,享受到便利之后,不少免费用户基于该功能升级为付费用户。

然而为WPS网盘提供云服务的却不是金山办公,而是金山云,后者归属港交所上市的金山软件,为其第二大业务。

私募圈多方人士向记者表示,金山办公从金山软件拆分出来独立上市,但云服务业务依然归于原上市公司,导致其业务范围缺乏相辅相成的部分,显得突兀。

云服务业务拿不过来。

产品及服务	2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
办公软件 产品使用 授权销售 模式	25,148.74	22.26%	20,090.85	26.67%	16,972.95	31.32%
办公软件 订阅销售 模式	10,419.61	9.22%	8,332.09	11.06%	6,530.34	12.05%
办公软件 广告销售 模式	568.40	0.50%	308.63	0.41%	7.34	0.01%
互联网广 告推广服 务销售模 式	38,696.36	34.26%	17,007.32	22.58%	6,405.13	11.82%
互联网广 告推广服 务销售模 式	12,688.14	11.23%	8,417.94	11.18%	5,853.64	10.80%
互联网广 告推广服 务销售模 式	6,335.72	5.61%	4,437.51	5.89%	6,175.15	11.39%
互联网广 告推广服 务销售模 式	19,097.45	16.91%	16,731.46	22.12%	12,254.62	22.61%
主营业务 收入合计	112,954.42	100.00%	78,326.29	100.00%	54,199.18	100.00%

序号	案件名称	发布日期	案件编号	案件身份	执行法院
1	福建福昕软件开发股份有限公司与北京金山办公软件有限公司侵害计算机软件著作权纠纷一审民事判决书	2017-04-25	(2016)京73民终165号	原告、福建福昕软件开发股份有限公司 被告、北京金山办公软件有限公司 代理律师:廖志新、北京市 恒泰律师事务所 代理律师:廖志新、北京 恒泰律师事务所	北京知识产权法院



难以洗清的流氓嫌疑

除此之外,用户对金山办公旗下WPS的不满也与日俱增。

WPS 2019新增WPS看图功能,自动关联所有图片格式,成为双击图片默认启动的程序,相当于自动为用户安装了一款看图软件。

对此,非议颇多。

在百度以“WPS看图”为关键词进行搜索,满屏都是吐槽与求助,譬如“请问怎么卸载恶心的WPS看图?”“怎么卸载WPS看图,用着不习惯,而且这个根本就不是我自己想安装的。”“WPS篡改看图软件设置,

成长空间缺乏想象力

抛开上述问题不谈,金山办公对资本市场的吸引力不足也值得担忧。

WPS虽然坐拥上亿用户,但其无法催生相应的流量、成为互联网人口,如此一来就不能变成平台化公司,缺乏多样性的盈利渠道。

归根到底WPS在世人心目中仅仅是一款效率工具,再怎么折腾也玩不出花来,于是付费用户同比翻倍增长成为唯一的亮点。

可以认定为病毒吗?”

未经过用户授权,WPS看图即可不请自来,哪怕是付费用户也不能幸免,大大降低了用户对它的好感。

或许有人反驳,安装WPS 2019时,不是可以取消“默认使用WPS图片查看器打开JPEG、PNG等格式图片”吗?

用户“龙曼”表示此法行不通:“没得用,我按这种方式做了,一样的会继续安装,金山不好好做产品,总是搞这些绑定,特反感。”

记者亲自测试,发现上述方法是有效的,但只能管

目前,付费用户占比仅1.6%,的确有较大的提升空间,但付费用户比例并不会无限提升,存在看不见的天花板。

WPS会员一年的费用为89元,而Office 365个人版费用为398元/年,相对更为便宜,但对习惯免费、盗版的人们来说,改变习惯不是一件容易的事。

即使强如Office,其全球个人用户付费比例也不超过17.83%。

一段时间,一旦WPS自动更新,WPS看图就装上了,即使是VIP等级也会中招。

黑客圈业内人士告诉记者:“WPS看图的推广方式对用户的并不友好,强制安装嫌疑难以洗清,在老旧电脑中的体验非常不好有卡顿现象,可通过禁用或卸载解决问题。”

然而并非每个WPS用户都是软件达人,知晓具体的解决步骤,于是有大量用户为此出离愤怒。

多方人士向记者表示,微软的Office依然占据领先地位,较长时间内WPS无法撼动其地位,除非前者自己作死,更不用说腾讯与今日头条都布局了协同办公云平台,以SaaS的方式迅速蚕食市场。

前有拦路虎,后有追兵,金山办公又有多少成长空间呢?

理财学院 欢迎大家加入电脑报理财群:329789299,验证码:理财之家。

“芯片”当自强

@ 董师傅

我国是全球最大的电子产品制造国,但却不是电子产品核心芯片的制造国,中高端芯片大多数要依赖进口,在国产芯片替代上,主要指望华为海思、中芯国际与长江存储。

华为海思不用细说了,国产芯片的翘楚,从低端芯片到高端芯片一应俱全;中芯国际为我国最大的芯片代工制造商,是国产芯片制造环节的基石,其将在下半年量产28nmHKC工艺,2019年上半年试产14nmFinFET工艺,倘若14纳米工艺成功量产,将大幅缩小我国芯片制造领域跟国际先进工艺的差距,加速替代半导体芯片进口产品。

长江存储由紫光集团投资220亿美元倾力打造,攻克的是NAND闪存芯片,今年第四季度,首批拥有完全知识产权的3DNAND闪存芯片有望实现量产,从而替代一半以上进口存储芯片。

华为海思与长江存储未上市,中芯国际是在港交所上市,那A股有没有值得期待的芯片公司呢?经过筛选,以下几家公司可关注。

汇顶科技

汇顶科技主营业务为指纹识别芯片和电容触控芯片。指纹识别芯片国产化后,迅速占领了市场,形成瑞典FPC与汇顶科技双雄局面,占据了大半壁江山,且瑞典FPC的市场份额不断被汇顶科技蚕食,未来汇顶科技称霸指纹识别芯片领域,是大概率事件。

紫光国芯

紫光国芯主营业务为智能卡安全芯片和智能终端安全芯片,为国内智能卡芯片的龙头,其金融IC卡芯片入围六大国有银行,大家日常使用的带芯片银行卡,不少都采用的是紫光国芯的芯片。另外,一些银行的U盾芯片也源自紫光国芯,国产芯片早已取代英飞凌等国外厂商完成了国产替代化。

三安光电

三安光电是全球最大的LED芯片公司,是我国在少数芯片里面完成逆袭的公司。需要注意的是,由于三安光电大手笔投资,再加

卖出 减持 中性 增持 买入

研究机构	评级日期	最新评级	上次评级
上海证券	2019-04-30	增持	增持
中金公司	2019-04-29	中性	
太平洋	2019-04-28	买入	
西南证券	2019-04-28	买入	
申万宏源	2019-04-26	买入	买入
中银国际证券	2019-04-22	买入	

上三安集团的负面影响,引来监管层的问询,导致股价一路暴跌。

而三安光电详细答复了监管层的问询,比年报透露信息还多,证明了货币资金的真实性,公司研发、掌握、突破了多项前沿科技,但投资比重大、行业竞争激烈的问题预示下一次行业洗牌不远了。期待国产LED芯片在行业洗牌过后,获得更多全球市场份额。

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

Q&A问答

有息负债大于货币基金是A股常态

@笑逐颜开:董师傅,近期亨通光电负面新闻好多,有人说亨通光电货币基金较少,而有息负债较多,随时有资金链断裂的风险,这个怎么说?

@董师傅:亨通光电基本面还算不错的,就因为一笔预付款遭聚焦,围绕这个挖掘还说得过去,但说资金链断裂就太过夸

张了。截至2019年第一季度末,亨通光电有息负债高达138亿元,货币资金不足65亿元,资金有缺口,静态的看是这样,但公司是处于动态的,是有流动资金的。不信的话,查查上市公司中多少有息负债小于货币资金——事实上,除了贵州茅台等极少数可以躺着赚钱的公司,大多数公司都做不到。

康美药业被ST

@月来:董师傅,康美药业早就是明牌了,为何还有那么多大资金在里面不跑,甚至还买入,这下被ST了,反而纷纷跑路,却又卖不出去,看不懂。

@董师傅:这是角度不一样,游资过就是刀口舔血的生活,自然会在里面兴风作浪,这不足为奇,反而是北上资金不断买入抄底,证金公司与五矿信托也没有抛弃。它们之所以没有提前离场,最大的可能是预期到公司虽然有问,但公司营业收入并没有下降,2018年度实现营业收入193.56亿元同比增长了10.11%,2019年第一季度实现营业收入49.02亿元同比增长0.18%,这说明公司还是有底子的,并不是垃圾资产,挺

过危机还有机会。但公司被ST,北上资金只能卖不能买,且有的机构风控要求不能买ST股,如此就会有大量资金卖出。



阿里巴巴认购美凯龙可交换债券

@小慧大拙:董师傅,看到阿里认购美凯龙可交换债券的新闻,追高买入美凯龙,现在被套了,后面还有机会涨到14.12元不?

@董师傅:阿里巴巴在港交所收购美凯龙3.7%的股份,在A股以43.594亿元认购了美凯龙的可交换债券,这些可交换债券到期后兑换为股票的话,阿里巴巴将获得红星美凯龙占总股本比例约10%的A股股份。这

当然是大利好,只不过当前资本市场大环境不好,游资采取快进快出的策略,导致追高的散户被套,如果从长期看美凯龙股价还有站上14.12元的希望。2018年2月,阿里巴巴向居然之家投资54.53亿元,持有其15%的股份,这么一算在家具卖场新零售领域,阿里巴巴投资了近百亿元,可见是看好行业的未来增长空间,因此可以长期持有。

暴风集团亏损势头无法阻止

@SYSU:董师傅,暴风集团股价见底了吗?K线图看上去好像跌不动了。

@董师傅:从日K线与周K线来看,的确有跌不动的迹象,但不值得去抄底。暴风集团上市初期曾斩获36个涨停板,股票从发行价7.14元暴涨至327.01元,翻了约45.80倍,巅峰时期市值超过400亿元,如今股价不足8元,市值不足25亿元,跌得惨不忍睹。而2018年报显示暴风集团实现营业收入11.27亿元同比下降41.25%,净利润亏损10.9亿元同比暴跌2077.65%,2018年一年亏完过去5年赚的钱,2019年第一季度报净亏损1749.5万元同比增长40.78%,亏损势头无法阻止。这种情况下长线或者中线抄底无意义,短线抄底虽然可以,但公司无赚头短线也没有游资进来炒。

	总市值	净资产	净利润	市盈率	市净率	毛利率	净利率
暴风集团	24.62亿	-8.97亿	-1749万	亏损	359.53	27.32%	-24.57%
文化传媒 (行业平均)	95.44亿	48.03亿	8134万	22.82	7.37	30.70%	-12.60%
行业排名	86/95	94/95	84/95	-/95	1/95	54/95	84/95

二三四五业务问题大

@桂不予:董师傅,我买的二三四五近一个月跌跌不休,现今怎么办?

@董师傅:该股建议不碰为好。二三四五是以网址导航起家,但如今业务重心已变成互联网金融,互联网金融成为公司发展的主要动力,2018年报显示,实现营业收入37.7亿元,其中互联网金融业务占其总营收47%。但如今监管层加大了对互联网金融的监管力度,二三四五旗下的产品遭到大量用户投诉,譬如在聚投诉上关于二三四五旗下互联网金融产品的投诉超过5000条,多数投诉与砍头息有关,近期更是遭警方要求协助调查。君子不立危墙之下。

请关注董师傅微博

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。



编辑观察

价格持续暴跌!
4K超高清电视时代来临

@电脑报资深编辑 张毅

2019年3月,工信部、国家广播电视总局、中央广播电视总台印发《超高清视频产业发展行动计划(2019—2022年)》。明确提出“4K先行、兼顾8K”的总体技术路线,以及到2022年4K电视实现全面普及、超高清用户达2亿、超高清产业规模达4万亿元的目标。三年的时间,被誉为超高清的4K分辨率画面真能有如此大的规模?似乎不少人家里的电视还停留在1080P时期……

扫码关注电脑报今日头条号
及时了解更多资讯

白菜价的4K电视

相对于属于顶层设计的4K/8K产业发展战略,大多数消费者更关心的恐怕还是终端产品售价,毕竟体验4K影音娱乐内容的前提是拥有一台4K电视。然而,当下4K智能电视售价绝对能称得上“白菜价”。

在各大电商平台的4K超高清电视分类中可以看到,45英寸产品在1500元价格线上摇摇欲坠,而55英寸和60英寸产品分别跌破2000元和3000元价格线,即使是在70英寸这个传统旗舰级尺寸上,其4K超高清

持续暴跌的液晶面板

4K超高清电视售价在过去一年多时间里持续杀跌同LCD面板持续暴跌有莫大关系,大尺寸LCD面板在2016—2017年间本就出现了明显颓势,而2018年更出现多次断崖式下跌。

受“世界杯”及南美地区数字信号转换等因素推动,根据群智咨询(SigmaIntell)数据显示,2018年全球液晶电视面板的出货数量为2.84亿片,同比增长8.4%,出货面积为1.51亿平方米,同比增长9.5%,出货数量及出货面积均达历史新高。

虽然需求提振,但面板价格却出现持续下跌态势,尤其是大尺寸面板价格,不少规格LCD液晶电视面板价格跌幅均超过20%,主流消费市场关注的65英寸面板更一口气深蹲近30%。

这一状况即使到了2019年恐怕也难以

有望井喷的高清生态

4K面板≠4K电视,我国超高清电视产业想要真正崛起,除液晶面板厂商的给力推动外,芯片、网络、内容等多个环节都是不可或缺的存在。

二十余年的厚积薄发,让我国LCD液晶面板产业有了全面崛起的态势,而在同样重要的芯片领域,国产替代化进程也相当不错。过去几年,中国的彩电企业一直处在跟随的状态,这在一定程度制约了中国企业在彩电行业中的角色定位,为了扭转现状,国内电视芯片企业逐渐崛起,尤其是在超高清(4K/8K)电视芯片上,国内企业占比更是超过六成,涌现了华为海思、海信、锐迪科、晶

警惕其中的投机者

林子大了什么鸟都有,快速成长的4K产业生态,自然不乏浑水摸鱼者,真假4K电视的概念,也一直存在于4K超高清电视产品中。

一款真正的4K超高清电视,不仅要搭载4K分辨率的液晶面板,更需要具备4K视频解码能力的芯片,尤其是提供对H.265视

电视售价也徘徊在了5000元边缘。

事实上,本轮4K超高清电视降价最早可追溯至去年上半年,2018年苏宁4·18大促时,不少消费者发现主流市场的55英寸4K超高清电视售价从逼近5000元一口气跌到2300元左右,腰斩的售价着实让消费者感到惊讶。接下来一年多的时间里,4K超高清电视售价一降再降。

较低的产品售价不仅降低了消费者购买门槛,更成功推动4K超高清电视在终端

逆转,根据群智咨询(SigmaIntell)的调研数据,今年Q2季度面板产能环比将增长6.4%,同比则大涨15.1%,供需关系的失衡显然会导致LCD液晶面板价格进一步下跌,从而让4K超高清电视变得更便宜。

大尺寸LCD液晶面板供需失衡的背后,实际上是国内面板厂商的快速崛起。二十余年的追赶与积淀,终于让以京东方、华星光电、惠科为代表的国产液晶面板厂商在全球液晶面板市场中拿到足够的话语权。“引进技术,规模扩大,技术升级”的道路除了需要时间和资本源源不断地投入外,其同半导体元器件领域一样都属于技术、资金、规模密集型领域,只有依靠价格拿到更多的市场份额,才能反过来凭借市场份额推动企业甚至整个生态的发展。

让人感到欣慰的是我国如今已经成为

晨半导体等知名的芯片厂商。

而《国家集成电路产业发展推进纲要》和制造强国战略的出台,为我国集成电路产业实现跨越式发展注入了强大动力,也体现了国家高度重视我国集成电路产业的发展。

目前中国市场本土芯片占有率已提升到60%左右,是10年前的60倍,而境外芯片占比降低到35%左右。华为海思占领了大陆一半以上市场,其研发的自主超高清智能电视核心芯片,已进入大陆六大彩电厂商供应链。

除了面板、芯片这两个4K超高清电视爆发的核心元器件国产化外,“铜退光进、提

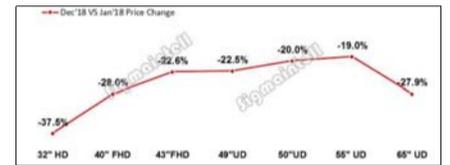
频格式的支持。

同时,产品规格中的标识是“RGB”还是“RGBW”。RGB被称为三原色,这三种原色通过不同比例的搭配显示出所有色彩,而RGBW则表示在三原色的基础上添上白色(W)。但RGBW的实际像素只能达到4K像素的3/4,约2880×2160,总像素数约622



一线品牌55英寸4K超高清电视的售价已不足2000元

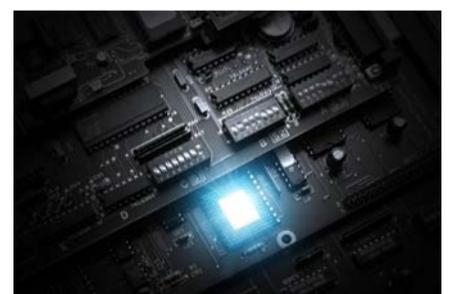
消费市场的普及,而在推动4K超高清电视持续降价的因素中,上游面板价格的持续暴跌成为主要推手。



2018年主流面板尺寸价格跌幅(单位:%)

全世界最大的面板生产国,除在技术含量相对较低的中小尺寸LCD液晶面板领域拥有足够的话语权外,京东方合肥的10.5代生产线已经满产了,华星光电11代线、惠科的8.6代线也在量产爬坡中,从而在大尺寸LCD液晶面板领域中也成为足够分量的存在。

除液晶面板产业外,随着顶层设计的战略方向上扶持力度的加强,我国整个超高清产业生态都有望进入快速发展时期。



超高清(4K/8K)电视芯片国产化势头强劲

速降费”等网络建设方案的落实,更大幅改善了我国居民网络环境,为4K内容的传播提供了宽松的环境。

万,比真正的4K少了200万。所以一般标有“RGBW”的就是我们所说的伪4K。

此外,一台标准的4K电视还需要搭载HDMI 2.0、DisplayPort 1.4等高性能接口,而且对于网络规格的支持也是越高越好,从而确保用户能够获得流畅的4K观影效果。

写在最后:期盼超高清的视界

在液晶面板和高清芯片两大产业的护航下,国产4K超高清电视发展迅猛,大尺寸4K电视显然会在很长一段时期内坐稳家庭客厅第一屏宝座,不过虽然PS4、XBOX一类家庭主机从娱乐方面弥补了4K超高清电视内容不足的问题,但以电影、电视剧为代表的资源,还是需要更快发展起来,才能推动整个4K超高清产业更上一个台阶。



OnePlus 7 Pro体验 旗舰之上!

今年一加在OnePlus 7之外还带来了OnePlus 7 Pro,如果说前者是“每年的旗舰”,那OnePlus 7 Pro是什么呢?一加说:是机皇。



扫码关注机智猫微博

一亿元人民币定制屏幕

毋庸置疑,这次OnePlus 7 Pro的屏幕是最为“Pro”的地方。投入近一亿元人民币找三星定制,成本是普通旗舰机屏幕的2~3倍。钱是个好东西,它让OnePlus 7 Pro的屏幕一下成为业内首款2K+、90Hz刷新率的OLED流体屏,具体参数为6.67英寸3120×1440分辨率,516PPI,比例为19.5:9,单是肉眼观看效果,给人感觉也非常清晰通透。

目前市面上手机普遍使用的是1080P 60Hz的屏幕,由于OLED的像素排列方式不同,再加上屏幕变得更大之后,同样分辨率下,屏幕清晰度相比LCD时代其实是有所退步的。只是限于成本、功耗等原因,大多数的旗舰机依然停留在1080P,OnePlus 7 Pro提供了分辨率的智能切换,可以自行选择2K或1080P,不过说实话,你会因为跑车的油耗而舍本逐末吗?

屏幕刷新率从60Hz到90Hz的改变,如果我直接跟你说真××顺滑,你肯定觉得假,30Hz刷新率的提升能

首次使用弹出式摄像头

为了让这块优秀的屏幕不留任何遗憾,OnePlus 7 Pro的前置摄像头由屏幕内的水滴缺口变换到了顶部的弹出式结构,从而实现了93.22%屏占比的真全面屏,升降全过程也仅0.53秒。

弹出式或者异型屏,你只能二选一的情况下,选择了前者的OnePlus 7 Pro无可厚非。在外观设计方面讲求手感的一加,这次似乎也彻底放飞自我了,3D柔性曲面屏+背面的3D曲面玻璃设计,依旧是一种极致,双面3D曲面也让整机实现了前所未有的圆润感。

但也因为弹出式机械结构、背后三摄模组的凸起,

西装暴徒2.0

之所以会有如此大块头,要怪就怪一加那颗想成就机皇的心吧。“丧心病狂”地在OnePlus 7 Pro内部塞入了一堆新东西:Android最大的横向线性马达、双立体扬声器、UFS 3.0、Warp快充,当然,还有我们后面会体验到的超清三摄,以及少不了的骁龙855处理器,这些都足以让这个西装暴徒更狂暴。

为什么现在会有人关注到振动反馈这样一个这么小的点?简单地说,横向线性马达就是一部旗舰机的自我修养,即使不是人人会用,但你也应该有的功能。对于一加的目标用户而言,他们可能更在意这项指标。

为此一加当然有理由下重金定制目前Android手机里尺寸最大性能最强的Haptic横向线性马达。线性马达的好坏,很大程度上取决于体积,也就是越大越好,据一加称,它有超过200%的振动量提升,并优化做到了毫秒级延迟的触动反馈。

UFS 3.0到底有多快

现在买手机通常都有6GB+128GB、8GB+256GB等等一堆组合让你选,后边更大的数字是指存储容量,即闪存,UFS 3.0就是它的规格标准,目前大部分旗舰手机都是UFS 2.1规格,更早前是我们熟悉的

有多明显的感觉?这是因人而异的,每个人的感受可能都不同,敏感的人很容易分辨,但你即使比较“麻木”,用久了之后再回去也是能感觉出差别的。

因为这不是简单提高刷新率就完了,还涉及适配的问题。OnePlus 7 Pro基于90Hz刷新率、11毫秒屏幕响应时间和135Hz采样率,重新设计了系统动画,例如在返回、切换等的过渡动画上,就采用了更为一气呵成的视觉反馈,整个过程清晰连贯。这是仅靠拼CPU、GPU性能无法实现的。没事就爱把手机拿出来刷一刷,越用越能感到行云流水的感觉,真回不去了。

这块屏幕还通过了HDR 10+高动态范围认证,支持HDR 10和HDR 10+的视频格式,是继三星之后第二家支持HDR 10+的手机厂商,不久前我们做过一个手机看HDR视频的小科普,虽然HDR 10+片源还很少,但它代表了未来的趋势,这正是机皇的意义。

以及6.67英寸的大屏,整部手机难以避免地给人一种大块头的感觉。这种近乎三面无边框的大屏观影、玩游戏确实很爽,但是在日常竖屏握持和操作的时候,还是会有一定负担,毕竟8.8mm的厚度和208g的重量。

说到这次的3D曲面屏幕,除了为颜值加分之外,个人觉得在防误触方面也做得很好,接近一周的体验过程中都没有明显误触发生。这或许也是因为一加并没有赋予曲面部分过多的功能,唯一的应用就是特殊的Horizon Light通知光效,当收到通知时两侧曲面屏幕上会发出渐变的蓝光,也算是告别呼吸灯的一种弥补吧。

为什么说线性马达是一个用了就回不去的功能?相信很多人跟我以前一样,拿到手机第一时间就会在设置里关闭振动,直到用了线性马达。在OnePlus 7 Pro上,线性马达对于物理反馈模拟非常真实,而且覆盖了相机、游戏、输入法、铃声等各个场景,每拍一张照片、每按一次键盘,都会有及时且真实的振动反馈到手指。感受最深的还是每天几十上百次的屏幕指纹解锁,每一次给到你的振动反馈,都引起极度舒适。

这次一加增添的杜比全景声立体声双喇叭,也是同样的道理,都是很小的点,却能够带来很强的体验提升感受。刚进入游戏的时候,我也是被这种非常有力的立体声吓了一跳,握持手机可以感受明显的腔体振动,同时玩游戏、看电影的时候沉浸感很强。另外,OnePlus 7 Pro还配备双频GPS,支持L1+L5双频双路定位,导航更精准。

EMMC 5.1。在OnePlus 7系列之前仅有三星Galaxy Fold采用UFS 3.0,所以它也是首批量产上市UFS 3.0的机型之一。

▶下转17版



OnePlus 7 Pro正面采用了一块3D曲面柔性屏



背面同样采用了3D曲面设计,机身圆润感强



正面采用弹出式摄像头,升降约0.53秒

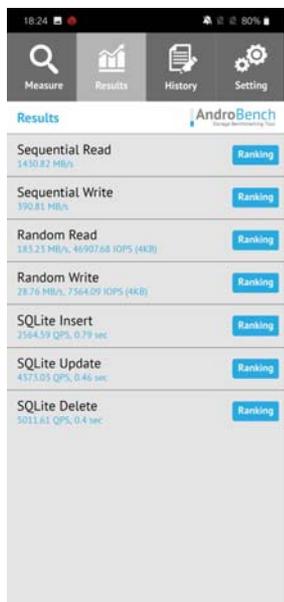


支持人脸解锁和光感屏幕指纹解锁



屏幕分辨率和刷新率都可以在设置中手动切换

上接16版



顺序读写速度提升了两倍

UFS 3.0会给手机的体验带来什么提升呢?最重要的是APP的安装、启动速度和拷贝大文件的速度大幅提升。从AndroBench实测来看,顺序读写速度提升了两倍,如果只是安装一个几MB的小应用,那么就是眨眼之间的事。

在载入《和平精英》《王者荣耀》等大型游戏的时候,即便是刚安装好时第一次打开,我也感觉到等待时间明显缩短。游戏依然是彰显旗舰手机尤其是机皇性能实力的最好方式,OnePlus 7 Pro也提供有游戏模式,并在其中新增了Fnatic电竞模式,可以更进一步阻挡来电和通知,还可以开启骁龙855满血性能。

一加所理解的拍照

在这个时间点加入拍照大战是需要拿出点真功夫的,一加的应对方式就是“真实”,没有浓艳的色彩、浮夸的美颜,UltraShot超清引擎强调真实还原,这其实符合了一加一贯的克制,相信仍有许多用户希望相机是用来记录真实的。

OnePlus 7 Pro后置三摄选用更常用的焦段非常理智。主摄采用索尼IMX586传感器,26mm焦段,F1.6大光圈,OIS光学防抖,以及独家定制的目前最大的7P镜头模组,都是它获得更出色成像的支撑。

最顶上的那颗是1600万像素117°镜头,可以拍摄17mm焦段超广角画面。最下面的则是一颗800万像素远摄镜头,拥有78mm等效焦距,可实现3倍光学变焦,最大10倍数码变焦,并同样支持OIS光学防抖,同时还可协助获得57mm焦段人像模式。

从上到下,依次是1倍、3倍无损变焦和10倍数码变焦拍摄,可以看到OnePlus 7 Pro的3倍远摄镜头对于优化构图非常有帮助,尤其是在某些场景变焦无法靠走的情况下。画质方面虽然色彩准确度有所下降,但细节水平还算不错。10倍数码变焦图像质量有所下降,但依然有一定实用性。光学防抖的加入还是让拍摄体验提高不少,放大10倍成片率也很理想,画面没有严重抖动情况。



普通模式拍摄,光线条件较为极端,噪点控制仍然出色

通过监测《和平精英》《王者荣耀》《崩坏3》等主流大型游戏的帧率和核心调动等情况,可以看到OnePlus 7 Pro的帧率波动非常平稳,平均波动不到1帧,《王者荣耀》0.05帧的波动近乎0波动了,即使是一款专门的游戏手机也不外乎如此。同时它的十层液冷散热系统,铜管液冷、导热凝胶、10层石墨片三维一体,实现了高效散热,保持长时间的高性能运行。在连续玩游戏半个小时之后,除了机身上部摄像头区域有较大发热之外,其他部分温度增加非常有限,丝毫不会影响游戏体验。

OnePlus 7 Pro在使用Warp快充的过程中也不会有温度过高的情况,它采用了与去年OnePlus 6T迈凯伦上一样的5V 6A的充电规格,因为是相对大电流的快充方案,所以发热都集中在充电头上,手机不会太热,可以边玩边快充。

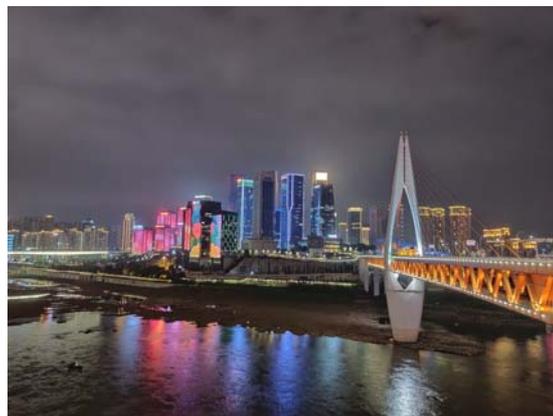
4000mAh电池容量20分钟就能冲进48%电量,从零到满仅约1小时。这样的速度,妥妥的第一梯队。可惜在无线充电越发普及的今天,OnePlus 7 Pro上依旧缺席,虽然无线充电速度的确无法追赶上Warp的极速,但用户对于无线充电的呼声是不可无视的,也许下半年的一加7T Pro可以用上?

OnePlus 7 Pro的人像模式效果担得起最佳的称号,有过渡的浅景深,层次感很好,人物抠图也很准确,光斑的效果自然。而对人脸的自然修饰,实话讲比前置自拍的美颜看起来舒服多了。

这次一加引入的UltraShot超清引擎影像算法,在色彩还原、对比度和宽广的动态范围方面提升明显,超广角摄像头的画质也因此得到优化,在高对比度场景中也可保留一定高光位和阴影细节。

光线情况理想时,主摄面对各式色彩在不同光线条件下都有非常饱满的呈现,效果让人满意。在夜景场景下,UltraShot会通过智能算法压制高光,保证画面纯净度和色准,即使是光线条件较为极端的时候,也保证了足够的亮度及明暗对比,除了边缘暗部细节缺失之外,感光度ISO 1250的噪点控制已非常出色,也没有明显涂抹痕迹。

新的HDR算法加持的超级夜景模式,相比OnePlus 6T在画面细节上有明显提升,降低了过度锐化的痕迹,但在面对部分复杂画面时,这样的问题仍然存在。它的机制是迅速拍摄然后在前台计算处理,耗时两三秒,同时维持了克制的亮度表现,不存在将夜晚拍出白天,进行城市夜景拍摄时可以优先选择这一模式。



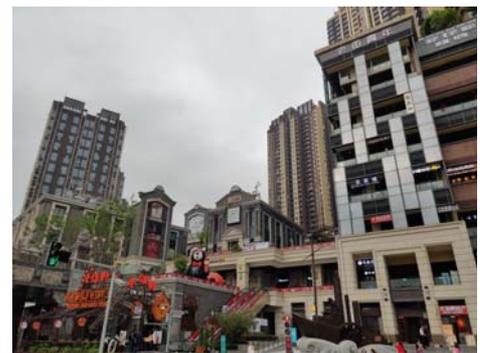
超级夜景模式有所改进,降低了过度锐化的痕迹



Fnatic电竞模式在进入游戏时询问是否启用



游戏帧率波动非常平稳,平均波动不到1帧



1倍



3倍光学变焦



10倍数码变焦



人像模式虚化过渡自然,人脸没有过度修饰



超广角逆光影像



白天户外,色准和曝光都让人满意

总结 机皇该有的样子

在与一加的沟通中我们了解到,OnePlus 7 Pro去年便已立项,也就是说这个品牌在刚要迎来5周年的时候,便发起了向4000元以上更高端市场冲击的目标。其实,一加品牌诞生之初,刘作虎想要打造的便是一款“极致”手机,将硬件、外观、设计做到极致。在经过5年的积累之后,将这种极致从旗舰推向机皇的有意为之,恰恰符合了一加的秉性,于是便诞生了OnePlus 7 Pro这款无论是售价还是配置都打破一加自己原先天天花板的作品。

独一无二的90Hz刷新率、2K+分辨率OLED流体屏;耳目一新的超清拍照理念,真实就是力量;UFS 3.0首个量产;还有用了就回不去的横向线性马达、杜比全景声立体扬声器……这就是机皇本来的样子,与苹果、华为、三星的较量,其实也是机皇的对垒,不管是市场还是用户都愿意看到的,这是一场没有失败者的战争,有的是更强。

全新“甜品”之选 机械师T58-V游戏本评测



颜值再升级,机械师品牌特性已初具规模

在聊新硬件平台之前,我们先就电竞游戏本的外形设计来做一个简单的讨论,以前的国产品牌游戏本几乎只能单纯靠堆砌配置和压缩价格来讨取生存空间,主要的方法就是采用代工厂公版机模并在元器件上尽量省料,当然现在也有这样的品牌存在,不过随着一线品牌游戏本也将价格拉低到近似水平时,如果还走这条老路子就意味着除了那一点点的价差,其余方面都只能被碾压,而且品牌调性会被牢牢限制,品控质量口碑也会相对较低……所以国产品牌游戏本必须走上独特设计与高品质的道路,才能在这个竞争越来越激烈的领域走得更远。

机械师是个比较年轻的品牌,成立至今也不过5年多一点,但从一开始他们似乎就已经意识到了这个问题,

性能明显更上一台阶,相比前代平台几乎平价升级

既然是新品,机械师T58-V自然会采用最新的硬件平台,首先是英特尔Core i7 9750H处理器,相较前代Core i7 8750H不仅频率明显上调,缓存也增加了3MB,即便是对比指令集老旧的Cinebench R15也能获得近10%的性能增幅。而显卡方面则选择了NVIDIA最新的GTX 1650 4GB,这款显卡的性能介于GTX 1060和GTX 1050Ti之间,在绝大多数游戏里可以超过GTX 1050Ti接近10%~15%,与GTX 1060又有15%~20%的帧速差距,但它的价格定位却是替代GTX 1050Ti,也就是所谓的“加量不加价”!这就相当靠谱了。

从实际测试来看,比如《纪元1800》《全境封锁2》《孤岛惊魂:新黎明》等新款大型3D游戏都能以全高清高特效超50fps的帧速流畅运行,而《APEX:英雄》则能够跑到68fps左右,换言之机械师T58-V是一款完全有能力

接口全面,影音表现较好,预装正版Win10

一款笔记本的基本体验除了硬件配置之外,同样也要有其他操控方面的配合,机械师T58-V作为15.6英寸游戏本,接口方面自然不会落伍,在有2个USB3.0和1个USB2.0的情况下还标配了1个USB3.1 Type-C,而显示输出则有Mini DP和HDMI的组合,有线网络和电源接口均设计在后部,不影响日常操作。

机械师T58-V的键盘体验很不错,键程较长且布局

双风扇三出风口四热管,强冷模式散热效果出色且噪声较小

在搭载最新硬件平台的基础上,想要完整释放性能就需要匹配同样出色的散热系统和策略,机械师T58-V在这方面的设计同样很有想法,于双风扇的基础上还开启了三个出风口,分别位于左右和后部右侧,GPU覆盖了三条热管,CPU也有两条,两者共享其中一条,总计有四条热管,并且均热板完整涵盖了主要的主板发热源,这也进一步增强了机械师T58-V的散热性能。

在21℃室温、性能模式下我们使用AIDA64的FPU

题,所以在模具设计上一直保有与品牌名呼应的硬核风格,今天我们测试的这款T58-V自然也不例外,首先是立体造型棱角分明的3D型顶盖,辅以双向拉丝碰撞设计,虽然是塑料材质打造,但视觉质感却很独特,LOGO和两条装饰灯带都可发光,颜值很不错。

15.6英寸屏采用左右6mm窄边框设计,所以它的外观尺寸也并没有像传统游戏本那样庞大,而C面除了现有游戏本必备的RGB背光键盘之外,电源键同样是机械师LOGO背光定制,键盘两侧有模内转印覆膜装饰设计,出风口也采用了刀型开孔设计,各方面都是为凸显个性设计而来,虽然主要是细节方面,但也能看出机械师在自有品牌设计上的决心,整套机械师T58-V的体重为2.2kg,便携性在游戏本里也还不错。

实现高品质游戏体验的主流价位游戏本。当然,它相对来说也有一些“槽点”,比如没有高刷新率屏,但考虑到它的硬件性能并不足以达到可以完整利用高刷新率的水准,所以没有它其实也无伤大雅,反倒还能降低一点价格门槛。

在其他硬件配置上,机械师T58-V也并没有吝啬,标配了512GB倍速NVMe SSD,实测读写速度可达2900/1600 MB/s左右,性能相当强悍,而且机械师还预留了第二个M.2 2280插槽,也支持NVMe协议且均为PCI-E Gen2×4规格,可以组建各种RAID模式来进一步增强性能或安全性,除此之外它全系都标配了1TB HDD,存储空间是很充裕的。内存方面标配单条8GB DDR4-2666,预留插槽可以继续升级,也有预装16GB版可选。

传统,基本可以“秒上手”,并且依然保留数字键盘区,方便玩单机游戏时使用作弊器……扬声器和屏幕显示效果结合较好,平时在寝室或家里看看电影电视是很轻松的。除此之外机械师T58-V还预装了正版Windows 10操作系统,对于玩家来说这意味着稳定和安全,新一代的国产游戏本对大多数玩家来说安全性和稳定性都更有保证。

配置和规格

显示屏:15.6英寸 1920×1080,IPS,72% NTSC色域
处理器:Core i7 9750H,六核十二线程,2.6-4.5GHz
显卡:NVIDIA GeForce GTX 1650 4GB
内存:单通道 8GB DDR4-2666
存储:512GB M.2 NVMe SSD+1TB HDD
网络:英特尔 9462 802.11ac 无线+蓝牙 5.0+千兆有线
其他:2×USB3.0,1×USB2.0,1×USB3.1 Type-C、HDMI、Mini DP、SD读卡器、3.5mm音频输入输出
重量:2.2kg(含41Wh电池),3kg(机身+120W适配器)
系统:Windows 10 64bit
参考售价:6799元



机械师T58-V的外形设计“机械感”十足,已形成品牌自有风格



窄边框屏视觉效果出色,整体质感也算上乘



把最容易影响操控的功能接口做在了后部,设计很有想法

总结 | 新一代主流游戏本的缩影

虽然现在大家都高举电竞旗帜,但显然各大品牌已经认识到,电竞是需要相对较高定位的看点,对于主流价位产品来说,扎扎实实从产品形象、游戏体验等方面入手反倒更为稳妥,机械师T58-V就是一个比较好的表率。它选择了一个很均衡的硬件配置,几乎哪里都不是短板,同时还给玩家预留了一定的升级空间,外形设计也有充分的辨识度,游戏体验也达到了主流游戏本的标准水准,给新一代开了个好头!

这款很稳！ 第九代酷睿华硕飞行堡垒7 GTX 1650款评测

飞行堡垒,是华硕主流价位游戏本系列,名号一度响亮。不过进入第八代酷睿后,由于处理器的性能释放不算完美,所以被“疯狂的联想和惠普”抢去了风头。而在英特尔第九代酷睿 H 处理器发布后,飞行堡垒也更新到了第七代,这次,它能从强劲竞争对手口中夺食吗?

处理器爆发90W,持续45W;大型3D游戏中特效妥当

飞行堡垒7搭载的i7 9750H处理器短时爆发功耗最高可达90W,持续时间10秒+,而视不同应用,超标性能状态(超过45W标准TDP)的持续时间也不同,最长可以有24秒左右,而后会回到标准TDP 45W上并保持稳定。那么它的实际性能表现如何呢?

Cinebench R15/R20开始的10秒左右处理器能以90W输出,而后回到标准TDP 45W,成绩分别为1051cb/2277cb。CPU-Z的成绩也不错。Blender渲染非常考验处理器的数量和频率,作为持续输出45W的i7 9750H,在单通道状态下频率可达3.08GHz~3.15GHz,渲染耗时467秒。Media Encoder 视频转码,2.91GB 4K@30fps 视频转FHD@24fps,同样是45W输出的i7 9750H,部分机型的性能是27分钟以上,飞行堡垒7的耗时为25分35秒。

再来说说结合GTX 1650的游戏3D性能。GTX 1650的输出功耗为50W,性能略比GTX 1050Ti强

处理器基准性能测试(单通道8GB)	
Cinebench R15	1051cb
Cinebench R20	2277cb
CPU-Z	506/3578
Blender渲染	467秒
Media Encoder CC 2019视频转码	25分35秒

一些,但在GTX 1060之下。来看看基准测试实际3D游戏性能吧:Unigine Valley,91fps。Unigine2 Superposition,49.2fps。《古墓丽影:崛起》预设高画质下(还有预设极高和人工设定最高画质),帧速为65fps,流畅。GTX 1060可在人工设定最高画质下跑出65fps的成绩。《古墓丽影:暗影》中等画质,平均55fps;高画质为51fps,这两个成绩都能算流畅。《刺客信条:奥德赛》中等画质49fps,高画质为45fps,虽然帧速不算高,但这类游戏40fps就已基本流畅。



配置和规格

- 处理器:i7 9750H(6/12,2.6GHz/4.5GHz)
- 显卡:GTX 1650 4GB
- 内存:三星 8GB DDR4 2666 单通道(可升级双通道)
- 屏幕:中电熊猫 FHD 120Hz
- 存储:512GB 英特尔 PCI-E M.2 SSD(有额外 2.5 英寸硬盘位)
- 网络:英特尔 AC9462 802.11ac+Realtek 千兆有线 + 蓝牙 5.0
- 接口:2 × USB3.0、1 × USB2.0、HDMI2.0、RJ-45、3.5mm 音频
- 重量:机身 2.14kg(含 48Wh 电池),适配器套件 0.43kg
- 系统:Win10 64 位中文版
- 参考价格:7099 元

玩机建议:两百多元投入,性能“上天”

不同内存性能表现对比			
	单根8GB内存	2 × 8GB内存	提升幅度
WinRAR	11100KB/s	16408KB/s	48%
Media Encoder CC 2019视频转码	25分35秒	15分10秒	41%
《古墓丽影:崛起》高画质	65fps	76fps	17%
《刺客信条:奥德赛》中画质	49fps	60fps	22%
《刺客信条:奥德赛》高画质	45fps	49fps	9%

大降价,三星的DDR4 2666 8GB笔记本内存只要200多元。

升级2 × 8GB内存后,性能提升有多大呢? WinRAR的基准测试得分高达16408KB/s,而在8GB单通道状态下是11100KB/s左右,成绩提升达到了48%。Media Encoder CC 2019视频转码,耗时从之前的25分35秒大幅减少到15分10秒,效率提升了41%。游戏方面,《古墓丽影:崛起》的高画质成绩从65fps提升到了76fps,帧速提升17%。《刺客信条:奥德赛》中等画质60fps,高画质49fps;而之前中等画质/高画质成绩分别是49fps/45fps,提升幅度为22%/9%。简言之,4%的额外投入,换来了处理器性能的飙升,实际应用效率提升可达40%以上,游戏性能也有最大22%的提升——我相信这足够有说服力让大家升级了。



7099元,i7+GTX 1650,价格不贵,从上面的测试来看,性能也算是中规中矩。但这就是第九代酷睿i7和GTX 1650的最大性能了吗?NO!这要回到我们之前说的那个话题——我们建议目前所有游戏本用户都将内存升级到2 × 8GB,或干脆直接购买2 × 8GB内存机型,才能最大限度地发挥性能。现在内存



飞行堡垒7采用金属磨砂工艺的蓝色外壳,棱角分明。该机采用下沉式转轴,但屏幕面采用内缩设计,巧妙地避开了出风口,完全不影响热量的排出



飞行堡垒7的所有接口(除了锁孔外)都设置在机身左侧,而且是遵循了一定规则的:粗线缆(如电源线、网线、HDMI线)接口靠后,细线缆(耳机线)接口靠前

散热考机:妥妥压住,C面凉爽

飞行堡垒一贯舍不得多上热管。之前两代飞行堡垒,也就因为这个原因,处理器性能释放一直不理想,双高负载下跑不到45W。而从飞行堡垒7的内部图可以看到,依然是两根热管,单热管压处理器,双热管压显卡。但在飞行堡垒7上,我们发现45W输出倒是挺稳定。

处理器/显卡温度图是室温22°C时,飞行堡垒7双考机33分钟后的情况。考机最初,处理器封装功耗为80W,而后缓慢降低,24秒后回到标准的45W上并一直保持。处理器和显卡的温度都持续缓慢提升并最终稳定在86°C~95°C(不同核心温度不同),

不再继续升高;另外,显卡的核心频率基本稳定(游戏时频率会高得多),最终温度保持在78°C左右。

飞行堡垒7仅有A面是金属,其他各面都是塑料材质。我们原以为这样做的目的是为了有效降低热感,但实际情况是:飞行堡垒7的C面相当凉爽!考机半小时后,C面绝大部分区域不到30°C,包括左右腕托、触控板、WASD按键、光标按键、小键盘区域,温度都很低。最热处是主键盘区的右上区域,但手摸上去仅仅是轻微的热感。而且能够感觉到有热量的区域也很小,整个C面几乎都是凉爽的!总体来说,该机的散热和外部温度表现是靠谱的!



飞行堡垒7的内部,依然只有两根热管,不过主热管非常厚实



这是双考机33分钟后的内部温度情况 双考机33分钟后,C面总体凉爽,只有少数地方有些许热感

总结 适合大学生群体,学习和专业应用为主,游戏为辅的高性价比机型

飞行堡垒7的GTX 1650显卡款总体算是非常靠谱的,不仅有稳定的性能输出、不错的散热、凉爽的C面,还有品质提升的扬声器(是的,飞行堡垒7的扬声器算是家族产品中不错的),以及拉风的外观。而i7/GTX 1650的配置特别适合如今的大学生群体——他们往往有学习制作视频的需求,另外还有各种设计应用,这都是非常吃处理器的(切记要升级到2 × 8GB内存)。GTX 1650不是极致的游戏型显卡,但应对目前的大型3D游戏,中等画质还是稳妥的,另外也可以给专业应用进行有效的GPU加速。另外,该机还能升级2.5英寸SSD或HDD。最重要的是,该机的价格适中,算是国际PC厂商中的高性价比机型。

最潮甜品电竞板!

华硕ROG STRIX B365-F GAMING

B360作为Intel第八代酷睿对应的甜品级主板，成为了玩家热捧的爆款性价比明星。而Intel随后又推出了B360的升级版B365，准备用它来接B360的班，完美对应第九代酷睿，和非K系列第九代酷睿处理器搭配组建高性价比主流电脑。作为主板界的领头羊，华硕当然在第一时间跟进，推出了采用B365芯片的全线主板产品，其中的ROG STRIX B365-F GAMING则称得上是高配版代表作品，而且在外观颜值方面也尽显电竞潮牌风范。

最潮电竞主板！个性不妥协

华硕 ROG STRIX 系列主板自 Intel 300 系开始，就采用了全新设计的电竞图腾视觉元素，在 ROG 经典的黑红配色之外，加入了灰色的电竞 Slogan 文字，更加凸显电竞玩家追求酷炫的个性。因此，华硕 ROG STRIX B365-F GAMING 也不例外，完全继承了上一代 ROG STRIX B360-F GAMING 的外观设计，配合带有 AURA SYNC 神光同步灯效的主板装甲，将犀利的电竞风表现得淋漓尽致。

作为 B360 的接班人，B365 自然会有一些升级的部分。首先，ROG STRIX B365-F GAMING 相比 ROG STRIX B360-F GAMING 增强了供电设计，将原本的 8+1 相 DIGI+ 数字供电升级为了 8+2 相，同时 T 型内存走线技术也升级到了第三代，让内存信号在不同 PCB 层面映射，能提供更好的内存兼容性和稳定性。其次，由于增强了供电，ROG STRIX B365-F GAMING 在 VRM 散热方面也进行了加强，相对 ROG STRIX B360-F GAMING 增加了 MOS-N 散热片，同时配备了高质量散热垫，有效降低供电电路工作温度。

扩展部分，虽然 ROG STRIX B365-F GAMING 和 ROG STRIX B360-F GAMING 一样提供了两个 M.2 接口，但 ROG STRIX B365-F GAMING 增加了对 NVMe RAID 的支持，玩家可以轻松组建 RAID0 来体验倍增的磁盘速度。此外，ROG STRIX B365-F GAMING 也可以支持扩展傲腾内存和 M.2 E- Key 无线网卡，这也是新 300 系的特色卖点。

散热部分，ROG STRIX B365-F GAMING 相对上代产品增加了 AIO 水泵插座，方便玩家使用强力水冷散热器，

甜品中的旗舰，主流价位高端享受

测试平台

处理器：酷睿 i7 8700K

内存：芝奇幻光戟 DDR4 3200 8GB × 2@2666MHz

主板：华硕 ROG STRIX B365-F GAMING

显卡：华硕 ROG STRIX RTX2080-O8G GAMING

硬盘：金士顿 A1000 480GB

电源：华硕雷神 1200W

虽说 ROG STRIX B365-F GAMING 主要面向选择酷睿 i5 之类主流处理器的用户，但 ROG STRIX 系列的高品质、高规格让我们对它有了更高的期待，因此本次测试我们特意选择了高端的酷睿 i7 8700K 处理器来考验华硕 ROG STRIX B365-F GAMING 的供电能力，同时也搭配了高端的 RTX2080 显卡来考查它在实际游戏中的性能表现。

从实测成绩来看，华硕 ROG STRIX B365-F GAMING 完全超出了我们对主流主板的预期，它确实可以稳定支持酷睿 i7 8700K 这样的高端处理器，而且供电部分的温度也并不算高，毕竟 8+2 相 DIGI+ 数字供电也是相当

同时配合 Fan Xpert4 智能风扇技术和主板上 5 个温度传感器，可以自动（也可手动）调节机箱风扇转速，达到最佳的噪音控制与散热效果。

防护部分，ROG STRIX B365-F GAMING 也采用了 Safeslot 金属强化插槽设计，在立式机箱中长期使用超重旗舰显卡也不会损坏显卡插槽，同时也拥有更好的抗干扰作用。I/O 挡板部分，ROG STRIX B365-F GAMING 标配一体式 I/O 挡板，不仅美观易安装，且提供了更好的防护效果。

附加功能部分，ROG STRIX B365-F GAMING 也提供了不少 ROG 高端主板才具备的功能，比如 GameFirst V 游戏延迟技术、声波雷达“看声辨位”等等，都是一应俱全的。特别值得点赞的是，作为面向主流电竞玩家的主板，ROG STRIX B365-F GAMING 在声卡部分也毫不含糊，采用了 SupremeFX S1220A 音频芯片，配备日系音频电容，搭载双耳放，可以支持 32~600Ω 大功率耳机，电竞音效震撼无比。音频软件方面也提供了 Sonic Studio III 控制中心，可以进行专业的设置，体验最佳的电竞音频。此外，ROG STRIX B365-F GAMING 还标配了 RAM Cache III 硬盘加速软件，可以大幅提升机械硬盘响应速度，而它是完全免费的。灯效部分，ROG STRIX B365-F GAMING 除了自身支持 AURA SYNC 神光同步之外，还提供了一个 AURA SYNC 灯效扩展插座，玩家可以用它连接其他支持 AURA SYNC 的风扇、灯带、水冷头等等，实现整体的灯效同步。总而言之，玩家选择主流的 ROG STRIX B365-F GAMING，也可以享受到高端 ROG 主板才有的酷炫功能。

性能实测		
CPU-Z	单核	512
	多核	3895
Cinebench R15	单核	196
	多核	1401
国际象棋		25019
《古墓丽影：暗影》1080P/最高		89 fps
《孤岛惊魂5》1080P/最高		138 fps

强悍的。如此看来，华硕 ROG STRIX B365-F GAMING 搭配酷睿 i5 9400 之流更是毫无压力了，耐用度和稳定性绝对靠谱。性能方面，虽说由于 Intel 的定位设定，B365 最高只能支持 DDR4 2666 的频率，内存带宽方面相对顶级旗舰主板有些许差距，但在实际的游戏过程中，华硕 ROG STRIX B365-F GAMING 和自家高端 Z390 测得的帧速差距不大，这个成绩甚至还超过了一些二线品牌 Z390 主板使用 DDR4 3200 内存时的表现，可见华硕的技术实力确实强悍，ROG STRIX B365-F GAMING 采用的 OptiMem II 内存优化技术功不可没（电气性能更好也有助于提升测试分数）。



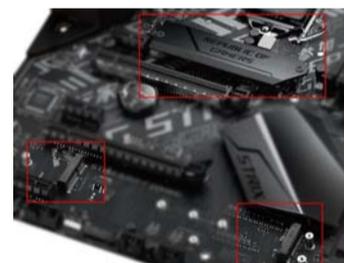
参考价格：**1199元**



ROG STRIX 家族式电竞图腾加持，堪称最潮电竞板



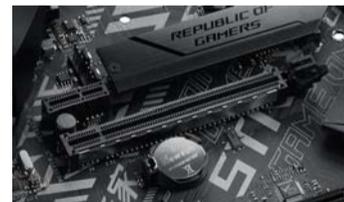
8+2相DIGI+数字供电，搭载全面升级的增强版VRM散热器，通吃第九代酷睿无压力



双M.2接口可支持NVMe RAID和傲腾内存，而M.2 E-Key接口可扩展Intel无线网卡模块



预装一体化I/O挡板不但方便安装，还提供了更好的物理防护和静电防护效果



Safeslot金属强化插槽可有效防止超重显卡损坏插槽



声卡区域使用LED隔离，配备金属屏蔽罩和全日系音频电容，更有双耳放支持高端电竞耳机

总结 最甜电竞潮板，第九代酷睿豪华搭档

华硕 ROG STRIX B365-F GAMING 具备信仰级电竞潮牌风格外观、用料与设计(8+2相DIGI+数字供电)、耐用度和稳定性、旗舰级的扩展性(双M.2,4内存插槽)、丰富的附加功能以及三年超长质保期，堪称B365主板中的旗舰级标杆。按照Intel的定位来讲，目前用它搭配酷睿i5 9400F这样的处理器将成为新一代的爆款甜品组合。而主流用户只要选择华硕 ROG STRIX B365-F GAMING 装机，就可以用甜品级的价格一步到位享受旗舰级信仰主机的体验，如果有需要的话，还可以原生支持Win7/Win10系统，提供最佳的软件兼容性，岂不是美滋滋？

最强无线游戏耳机换新颜

赛睿 Arctis Pro Wireless白色体验

拥有高保真发声单元、双模无线、控制台等配置的Arctis Pro Wireless不仅音质好,可玩性也高,堪称目前最为优秀的无线耳机。最近这款产品增加了全新的白色配色,一起来体验一下吧。

Arctis Pro Wireless 白色耳机采用了全新的白色配色,与黑色版相比,更显得时尚、年轻。由于是无线产品,Arctis Pro Wireless 白色耳机在 Arctis Pro 的基础上有一些改变:耳机耳罩背壳被换成了磁吸式设计,右侧耳罩内部设置了一个电池仓,用于更换电池。正是由于多了一块电池,让 Arctis Pro Wireless 白色耳机的重量达到了 375g,对佩戴体验的影响并不大。耳机右侧多了两个按钮,分别是电源键和蓝牙键,用于开关耳机及切换无线模式。最后一般耳机音量到最大或最小时旋钮就转不动了,而 Arctis Pro Wireless 的旋钮能一直转动,只是以提示音的方式提醒用户已经开到极限了。

与市面上同类无线游戏耳机多采用 2.4GHz 或蓝牙的单模连接不同,Arctis Pro Wireless 白色采用的是双模无线模式,能带来更多的玩法。除了能满足不同设备的连接需求之外,当你用 2.4GHz 连接设备时,还能用蓝牙连接到手机,来电时你就不需要取下耳机,直接就能通话了,真的非常便利。

耳机自带一个多功能的音频控制台,提供了光纤、USB 以及 3.5mm 接口等多种接口,用于设备输入音频信号,通过其将声音转化为无线音频信号。有了这一设计,极大地扩展了耳机的使用范围:除了和 PC、游戏主机搭配玩游戏之外,Arctis Pro Wireless 白色还能搭配电视机等设备使用,这样晚上看球、追剧就不怕声音太大影响到家里人了。在声音转化、传输功能的基础上,这个音频控制台还配备了一块 OLED 屏,通过大的旋钮和小的按键,就能对耳机的音量、声音模式、混响等进行调校。在音频控制台上调节声音,肯定比在电脑上打开驱动方便,而且也解决了与游戏主机连接时无法在驱动中进行调节的问题,使用起来肯定更方便。此外,整个耳机配备了两块电池,通过音频控制台侧面的充电仓可以进行充电,两块电池轮流使用,就无须担心续航的问题了。

在声音表现上,Arctis Pro Wireless 白色在音质上保持了清晰、纯净、指向性出色的表现。在续航方面,耳机电池充满电之后能连续使用 10 小时,续航时间也不算短。



规格参数

连接方式:有线、2.4GHz、蓝牙
发声单元:40mm钕磁铁扬声器单元
耳机频率响应:10Hz~40000 Hz
耳机灵敏度:102 dB SPL
耳机阻抗:32 欧姆
耳机总谐波失真:<1%
参考价格:**2899**元



Arctis Pro Wireless 耳机部分

总结 高端耳机又添新选择

作为目前价格最高的无线游戏耳机,Arctis Pro Wireless 白色无论是做工、音质、佩戴舒适度、高保真发声单元、双模无线、控制台等方面都表现出了优秀的水平,对得起如此高的价格。这款 Arctis Pro Wireless 白色又有更为亮丽的配色,为高端游戏玩家增添了一个新选择。

高颜值就是战斗力

贝戈马户 008 战术大师游戏耳机评测

作为电竞赛设的新兴品牌,贝戈马户的产品靠着独特的设计获得了不少玩家的认可。这款008战术大师是贝戈马户推出的首款游戏耳机,凭借着军事风格浓郁的外观,在近期获得了不少的关注度,下面一起来详细地了解下这款产品吧。

首次刚看到贝戈马户 008 战术大师游戏耳机,笔者不仅没感到陌生,反而觉得有一种亲切感。因为产品的外观设计灵感来自军事航空耳麦,这样的造型在各种战争电影、战争游戏中反复出现,相信这样的造型很能讨好那些爱好军事的玩家。同时耳罩外壳表面经过了精细磨砂处理,质感、光泽度突出,完全没有一般 ABS 材质的那种廉价感。产品有黑色、军绿色和黄色等三种配色可选,个人觉得军绿色与产品气质最搭。此外,产品的 RGB 灯效别出心裁地设置在耳罩前端的旋钮处,起到了画龙点睛的效果,需要注意的是这个灯效不支持开关也不支持调节。

耳机的头梁、框架由一条金属杆打造而成,别看金属杆不是很粗,但强度不低,笔者尝试用力掰金属杆,均未发生形变,表明其强度和稳定性是完全可以放心的。与一般产品不同的是,耳机在框架上设置了多个转轴以及伸缩式设计,一方面便于耳罩和各种头型完美地贴合,另一方面,在收纳时可以将耳机折叠起来,不占地方,是个很实用的设计。佩戴体

验上,头梁部分因为只有一根金属杆的缘故,即便有海绵垫,但是头部的重量感较为明显。蛋白皮包裹海绵的耳罩为磁吸式设计,吸力分布均匀,之所以设计成不规则的形状,就是为了保证较好的贴合度和隔音效果。

通常驱动单元直径越大,性能也就越出色。一般游戏耳机驱动单元直径也就 30mm~40mm,贝戈马户 008 战术大师游戏耳机搭载的是 53mm 驱动单元,为优秀的音质打下了基础,笔者在《绝地求生》游戏中对产品进行了体验。作为一款游戏耳机,贝戈马户 008 战术大师低频量足、浑厚,在呈现战斗场景和雄壮的背景音乐时会有较好的发挥。耳机对于声音的解析力也不错,在激烈的战斗场景中,声音细节丰富。另外耳机支持虚拟 7.1 声道,声音的指向性表现不错,可根据脚步声、枪声预判位置。

耳机的麦克风降噪效果不错,但是即便将麦克风拉到最长距离嘴巴依然有点远,可能会出现收音音量较小的问题。



规格参数

接口类型:USB
灵敏度:103 ± 3dB
最大承载功率:20mW
耳麦频率范围:20Hz~20000Hz
阻抗:30 ± 20% Ω
参考价格:**379**元



耳机侧面

总结 军事爱好者的实惠之选

贝戈马户 008 战术大师游戏耳机采用了军事范十足的外观设计,在外形上做到了让人印象深刻,相信仅凭这一点就能吸引不少玩家的喜爱。除了外观好看之外,通过搭载的 53mm 驱动单元以及支持虚拟 7.1 声道,无论是对声音的解析还是听音辨位上都有非常不错的表现。如果你想要一款造型上不落俗套且对音质有一定要求的游戏耳机的话,贝戈马户 008 战术大师游戏耳机算是一个不错的选择。

小狮子看市场

移动硬盘市场 一统江湖还是群雄并起



我们知道,当一种新产品刚在市场获得成功时,往往会有许多厂家快速切入,以谋求更大的市场份额。而当产品进入成熟和稳定期后,激烈的市场竞争会淘汰大多数厂家,形成几个甚至是一两个厂家占据绝大多数市场份额的局面。那么,如今的移动硬盘市场是一统江湖还是群雄并起呢?

机械移动硬盘——西数、希捷双雄并立

机械硬盘之战早已尘埃落定,西数和希捷可谓“剩者为王”。而在机械移动硬盘市场,同样的故事也正在上演,在京东销量前十的移动硬盘产品中,有九款是西数和希捷的产品,而首页的百款产品中,其他品牌产品寥寥无几。希捷和西数在机械移动硬盘市场上占据绝对的主导地位,原因也很简单,自有硬盘让希捷和西数可在硬盘层面进行优化,对硬盘外壳进行优化设计,让其抗震性和稳定性具有天然优势。同时,希

捷和西数可以将移动硬盘的接口板直接做在硬盘盘体上,这对于控制移动硬盘的体积和重量大有好处。

而在价格上,西数和希捷的机械移动硬盘仅比同容量的其他品牌的机械移动硬盘贵五六十元。在品质、整合度和价格上具有全面优势,再加上原厂移动硬盘的名头,西数和希捷全面压制其他机械移动硬盘厂家,甚至将移动硬盘盒这一产品逼到墙角,双雄并立,共统江湖。

固态移动硬盘兴起——群雄并起成必然

在西数和希捷双雄并立之时,在京东平台上唯一能闯进移动硬盘销量前十的,是三星 T5,这款基于固态硬盘的 Type-C 移动硬盘,近期随着闪存芯片价格的走低价格迅速下跌,其销量更是爆炸性增长。而更多的厂家都在挤入这一市场,西数与闪迪合并后,双线推出固态移动硬盘;King 的刀锋系列颇具卖点;而台系的威刚、台电,国内的朗科、爱国者、金科等厂家也纷纷进入这一市场,甚至连以监控著称的海康威视都进入固态移动硬盘市场。差异化设计让这些产品各具特色,固态移动硬盘市场已经进入群雄并起时代。

触发固态移动硬盘市场爆发的导火索,自然是此轮闪存芯片价格的崩盘,让固态移动硬盘大大缩小了与机械移动硬盘之间的价格差距,在 500GB 这一容量上,不少固态移动硬盘的价格已经低至 400 多元,只是略高于 1TB 的机械移动硬盘,已具有普及的实力。

更重要的是,固态移动硬盘在抗震动、抗跌落上具有天然的优势,而其体积更可以轻松突破机械硬盘 2.5 英寸的盘体限制,可以做得更小,重量也可以做到几十克甚至十几克,这真正诠释了“移动”的含

义。在便携应用的大潮下,未来的固态移动硬盘与 U 盘的界限会变得越来越模糊。

由于固态移动硬盘制造门槛较低,未来固态移动硬盘会复制固态硬盘的发展和普及趋势,更多的厂家尤其是国内生产固态硬盘的厂家都会杀入这一市场,这会让固态移动硬盘市场变得更加繁荣,但繁荣和乱相往往是一体两面,固态移动硬盘在体积上向 U 盘靠拢,这无疑是好事,但如果运行速度也向 U 盘靠拢,那就是一场悲剧了。

本周榜单 黑白激光一体机排行榜

每周小狮子会选择一类产品,在读者中进行调查,结合销量为大家推出排行榜。本周就来看看黑白激光一体机的排行榜吧,看近期有哪些产品值得大家出手!

- No.1: 惠普 M1136 激光一体机 1119 元**
No.2: 联想小新 M7268W 激光一体机 1099 元
No.3: 兄弟 DCP1618W 激光一体机 1249 元

黑白激光一体机,早已经不是商用领域的专利,在 SOHO 用户以及有学生的家庭用户眼中,黑白激光一体机已成为不可缺少的工具。

作为一款上市九年的老产品,惠普 M1136 依旧在市场上大卖,这既说明了黑白激光技术进展较慢,迭代需求不明显,同时也说明这款一体机的表现确实出色。它具有 18ppm 的打印速度,符合国家一级能效标准,较低的价格,还具有不错的易用性和较低的故障率,因此回头客颇多。另外,这款激光一体机使用的是 88 号硒鼓,市面上有很多价格低且稳定可靠的兼容产品,能进一步降低使用成本,这也是不少使用者继续选择老产品的原因。

小巧而颇有设计感的外观,让联想小新 M7268W 颇为吸睛,同时这款黑白激光一体机还有 22ppm 的打印速度,以及鼓粉分离的耗材结构和防



惠普 M1136 激光一体机

卡纸设计,总体表现不错,而加入微信打印的功能,让手机打印更方便,同时百城上门服务可以让用户省心不少。

兄弟打印机这些年来发展不错,而 DCP1618W 凭借稳定的走纸、集成 WiFi 功能带来的方便性,以及采用鼓粉分离技术带来较低的打印成本,让它有比较均衡的表现,这也是它在市场上逐渐走强的原因吧。

本周消费提醒

TOP1

无核显酷睿 i5-9400F 成神级存在

TOP2

微软官网 Surface Headphones 直降 100 美元

TOP3

大尺寸 LCD 面板价格暴跌

TOP4

苹果 USB-C to Lightning 快充线再次遭破解

提醒 1:第九代酷睿是英特尔近年来最为丰富的处理器产品家族,同时这也是非常特殊的一代酷睿处理器,最特殊的就是 F 系列无核显版本大放异彩,从高到低有 i9-9900KF、i9-9900F、i7-9700KF、i7-9700F、i5-9600KF、i5-9500F、i5-9400F、i3-9350KF、i3-9100F 等九款之多,占了总数的四分之一多。目前在国内销售的主要有四款,而其中的酷睿 i5-9400F 则是绝对明星级的存在,i5-9400F 拥有 6 核心 6 线程,可以非常好地满足如今各种多任务、高负载需求,比如一边玩游戏一边玩直播,2.6GHz 基准频率、4.1GHz 加速频率也非常适宜游戏办公两不误,65W 的散热设计功耗也不高。更关键的是价格,酷睿 i5-9400F 上市之初只要 1499 元,如今更是降到了 1249 元~1299 元,相比 i5-8400 更是便宜了至少 300 元,性价比非常突出。

提醒 2:近日,微软官方降价促销旗下首款降噪耳机 Surface Headphones,原价 349.99 美元,直降 100 美元,现价 249.99 美元,约合人民币 1700 元。Surface Headphones 于 2018 年 10 月份正式发布,1 月 3 日国行开启预售,定价 2808 元,如此折算,打折后的美行售价要比国行低上 1000 元左右。微软潜心打造 3 年才推出 Surface Headphones,目标是针对 BOSE 与索尼的降噪耳机进行竞争。Surface Headphones 每个耳罩上都有 2 个波束形成麦克风,共有 8 个麦克风,提供 13 级降噪,用户可以旋转耳罩上的拨盘进行调整。Surface Headphones 还支持“Hey Cortana”,可以全程语音命令。微软称 Surface Headphones 耳机可以 2 小时内充满电量,蓝牙下播放音乐续航超过 15 个小时;插线情况下音乐播放续航超过 50 个小时,值得一提的是 Surface Headphones 采用 Type-C 接口充电。

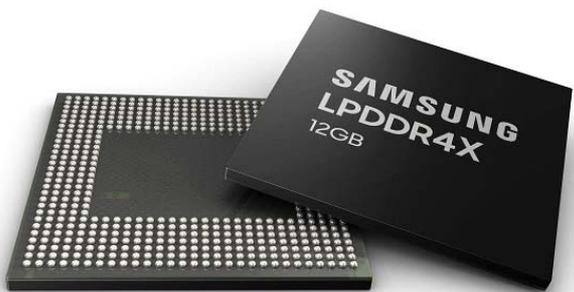
提醒 3:在过去的一年中,电子产品跌价的不只是闪存、内存芯片,还有大尺寸 LCD 面板,大家应该会注意到这一年来 55 英寸~65 英寸的 LCD 电视的价格简直是白菜价,3000 元不到就能买到各种国产 65 英寸电视。大尺寸 LCD 面板的价格暴跌主要是国内厂商的产能上来了,比如京东方、华星光电等公司,激烈的竞争使得面板价格大幅下滑。大尺寸 LCD 面板跌价的趋势还会继续下去,根据一些专业机构的调研数据,今年第二季度 LCD 面板产能环比将增长 6.4%,同比则大涨 15.1%。LCD 面板产能大涨,但是下游的市场需求还在降低,供需失衡下 LCD 面板厂商还要继续杀价。对消费者来说,大尺寸 LCD 电视价格下滑当然是好事了,现在国产 65 英寸电视的价格都跌到 3000 元以下了,估计过不了多久 75 英寸的 LCD 电视价格也会走低。

提醒 4:小狮子近日拿到一条采用非苹果原装 MFi 芯片的 USB-C to Lightning 线,但这条线和原装线缆性能几乎相同,同样支持苹果设备开启 USB PD 快充模式。小狮子使用 ChargerLAB POWER-Z MF001 测试仪对这条线缆进行了 MFi 芯片检测,测试结果为山寨 C52 芯片(平仿 MCU、平仿 MOS),评分为 88 分。按照常理,这条线缆应该无法支持苹果设备开启快充,但在对 iPad Air3、iPhone XR、iPhone XS Max 三款 PD 快充设备的实际测试中,这条线缆却均能让它们进入快充状态。初步推测,该线材采用的是破解版苹果 C52 快充芯片,至于产品稳定性,还要等到 iOS 系统升级,再次验证之后才能下结论。对于破解版的 USB-C to Lightning 快充线,你愿意买单吗?

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

可选择机型近10款,市售12GB内存旗舰推荐

从去年底到现在,印象中但凡强调绝对性能的旗舰手机都推出了12GB运存版本,先前已经让人咋舌的10GB直接不见踪影,8GB依然是首选,然后就一下跳到了12GB。那么可以推测,旗舰手机的运存版本很快就要变成8GB、12GB、16GB。



为什么我们需要12GB

3月份的时候,三星官方发布消息称,已经在大规模量产12GB LPDDR4X内存。此外,另一内存技术公司美光表示,12GB LPDDR4X内存今年内出货,同时三星的16GB LPDDR4X内存也已提上日程。

回首2008年,第一部Android手机HTC G1面世时运行内存只有192MB,可见手机硬件发展之快。按照目前的应用需求来看,8GB内存的手机已经可以满足大部分用户群体的需要了,那为什么还要做更高的运行内存的手机?

技术是不断进步的,除了内存之外,处理器也越来越强大,这自然会给开发者们一个更大的平台,开发出更优良但同时配置要求也更高的应用软件也就会出现,手机体验正是在这样的软硬升级之下获得不断提升的。

随着5G时代对数据吞吐要求的提高,高频、大容量内存需求也会成倍增加。当然,现在说这个还有些早,毕竟仍有很多手机采用6GB内存,甚至4GB,而这些手机同样可以满足一些用户的正常使用。归根结底,各个群体对手机的要求永远都是不同的,12GB内存自然有存在的价值和合理性。手机上的内存军备竞赛还远没有到偃旗息鼓的时候,没个12GB运存,好意思叫顶配?

12GB内存首选

OnePlus 7 Pro 12GB+256GB/4999元

周四发布的OnePlus 7 Pro奔着机皇而来,全身找不到一处短板,2K+分辨率、90Hz刷新率曲面OLED屏足以满足任何一双刁钻的眼睛,DxO评分榜上118的拍照分数,也让它拍照称王。有了12GB这个调味剂,便可直接将它推向5000元的更高端市场,跟苹果、华为、三星对垒。

比较有意思的一个现象是,这次颇有些冒险意味的机皇策略,反而让一加这个不擅长营销的小众品牌,进入了更多用户视野,发布会后更是一举登上微博热搜。如果你想体验一款具有行业引领意义的手机机皇,皇帝版OnePlus 7 Pro会是一个正确的选择。



努比亚红魔3 12GB+256GB/4299元

作为专业电竞手机,红魔3将所有资源都倾注在手游当中,极具辨识度的电竞手机外观和丰富的外设扩展就不说了,它同样也具备了一块90Hz刷新率的OLED屏幕,骁龙855与12GB运存搭配,跑分成绩直接可以站上安兔兔榜首,更别忘了它还是首款内置风扇的手机。

由于几乎将全部资源都投入到了提升游戏玩家体验当中,去掉了一些细枝末节,因此12GB+256GB顶配版本售价4299元,除了“真香”还能说什么呢?



iQOO 12GB+256GB/4298元

首先对于供货能力我们是完全不用担心的,堪称“性能怪兽”的iQOO 12GB+256GB在官网上敞开卖,蓝、橙、黑三种颜色版本也很齐全,不愧是大厂。

从一开始,iQOO就给自己的受众群体构建了清晰的用户画像,即非常挑剔的消费者,熟悉手机性能和配置,又愿意尝试各种新鲜和酷的产品。这就意味着iQOO提供的就是各种干货,除了顶级的处理器之外,还有44W快充、第六代屏幕指纹、优秀的散热。如果你想要优秀的游戏体验,又不喜欢过于细化的游戏手机的话,那就选它吧。

小米9透明尊享版 12GB+256GB/3999元

即便在发布快4个月之后,小米9透明尊享版不论是配置还是价格都“好看又能打”,支持20W无线快充,搭载骁龙855处理器,6.39英寸AMOLED水滴屏,第五代屏幕指纹,后置4800万像素+1200万像素+1600万像素三摄。还独享12GB+256GB大内存,更是全球首款7P+F1.47大光圈镜头,这都是小米9没有的,外观也升级了,在透明上还支持渐变色。缺点就是现在又没货了……

其他可关注机型

中兴 AXON 10 Pro 12GB+256GB/4199元

按照发布时间从近到远的顺序来梳理的话,OnePlus 7 Pro隔得最近的12GB运存手机就是来自中兴这个老国产品牌的AXON 10 Pro。但是从线上开售来看,别说12GB运存,其他版本都不怎么好买。

中兴方面对此可能也比较无奈吧,希望这只是短期供应链上的一些问题,而不要只是一个噱头。毕竟从骁龙855处理器、液冷散热、快充和屏幕指纹、后置4800万像素超广角三摄等各项配置来看,实打实的旗舰手机。



联想 Z6 Pro 12GB+512GB/4999元

联想今年的大动作不断啊,如果说去年主要还是在中低端市场厮杀(peng)杀(ci)的话,那么今年的主要目标就是跟一线品牌旗舰手机竞争了,先是抢发骁龙855版本的Z5 Pro GT,更成熟的Z6 Pro也在上月面市,而且不可否认依然具有不错的性价比。

搭载高通骁龙855,第六代屏幕光电指纹,支持DC调光,液冷散热系统等,最大的问题应该就是后置的4800万像素三星GM1摄像头,以及18W快充。这么看来,其12GB+512GB顶配版本竞争力有些不足啊,所以反正没货也无所谓吧……



三星 Galaxy S10+ 12GB+1TB/10999元

三星Galaxy S10+在各方面都无愧是机皇,这次的陶瓷机身版本还带来了12GB+1TB,手机史上最高存储组合版本,让其他厂商望尘莫及,你大哥还是你大哥。

除了怎么折腾都够用的内存,另外还有2K屏幕,首次量产的超声波指纹,当然咯,价格也不便宜,过万了。这还不是三星唯一过万的手机,还有被视为未来形态的Galaxy Fold折叠屏手机,不过目前还没有上市的消息,想入手只有再等等。

不数不知道,一数发现各大主流手机品牌几乎都推出了12GB内存版,华为、OPPO相信也不远了,也就是说12GB已经不是试探性尝试,旗舰手机上全面普及或在今年内就会到来。



国货当自强！这些特点十足的国产笔记本不应错过

在几年前说到国产笔记本品牌,大家的印象可能都还停留在价格屠夫的阶段,大陆品牌除了联想之外几乎“一个能打的都没有”,但随着笔记本产业的不断成熟,诸多针对不同领域的国产笔记本渐渐崛起,在经历这几年发展之后迎来了一波小高潮,在产品特性上甚至做出了不少属于自己的特色,今天就跟大家列举一些比较有代表性的机型吧。

打破传统设计思维的轻薄本:HUAWEI MateBook 14

正处于风口浪尖的华为在笔记本的历史长河里依然算个“年轻人”,也正因如此,它有着很强的冲劲儿,在国际厂商扎堆的轻薄本行业里敢做那个打破传统的品牌。最新的 MateBook 14 便是各种创新的集大成者,首先它有哪怕万元内也可以说是顶级的 2K 分辨率 100% sRGB 色域屏,比起绝大多数只能保证 72% NTSC 这个非标准图像工作色域的品牌要厚道很多,而且它的色准还很高,因此很适合平面设计人员选择。

MateBook 系列另一个比较大的创新就是一碰传,通过触碰 NFC 贴片的方式来实现手机与笔记本数据互传、自动录屏、共享剪贴板等功能,很适合习惯于手机与电脑双办公模式的年轻人,再加上机身设计语言简练大方,硬件配置也走在了最前头,输入、散热、扬声器、扩展等方面的表现在轻薄本产品线里都足够优秀,目前要我推荐一款高品质轻薄本,MateBook 14 会是我的首选。

HUAWEI MateBook 14

参考价格: **5999** 元

14 英寸 2K 100% sRGB/Core i5 8265U/MX250/8GB/512GB SSD/1.49kg



正统商务也有主流之选:ThinkPad X390

作为国产龙头联想旗下的 ThinkPad,在商用领域的口碑自然不必多说,虽然还是有一些产品存在规格稍显落后(比如采用 1366 × 768 分辨率),但其中还是有很多价格不算贵,且隶属于经典正统商用系列的产品,比如牛大叔强烈推荐 ThinkPad X390。

X390 的基准配置版标配了最新的 Core i5 8265U 处理器,8GB 内存和 256GB NVMe SSD 并采用全高清 IPS 雾面屏,整体表现很不错,就“取代

X200 系列”的目的来说 X390 是成功的:它外观更时尚,屏幕尺寸更大,视觉体验更舒适,且机身更加轻薄,便携性也不错,扬声器表现出色,指纹识别也很迅速,还有千兆级有线和无线网卡。而且电池实测容量有 51Wh,播放本地 720P MKV 视频续航可达 13 小时 20 分钟,日常联网办公超 8 小时没问题,考虑到它基础版售价“只有”6999 元,其实性价比很不错,是一款很值得关注的国产优质商务轻薄本。



ThinkPad X390

参考价格: **6999** 元

13.3 英寸全高清 /Core i5 8265U/8GB/256GB SSD/1.3kg

国民大屏游戏本:机械革命深海泰坦X3

游戏本可以说是国产品牌最集中发力的产品线了,包括雷神、机械师、机械革命、联想、吾空、神舟等都有很具代表性的产品,特别是在新处理器和新显卡时代,国产品牌都是第一时间更新,并且在设计特性和价格上都拥有着比较明显的特点,比如机械革命这款深海泰坦 X3 就是如此。

作为一款 17.3 英寸游戏本,深海泰坦 X3 在标配 Core i7 9750H 处理器、GTX 1660Ti 6GB 显卡、8GB

内存、512GB SSD 的前提下可以把价格做到 7297 元,性价比确实很不错,当然,这个配置是没有高刷新率屏的,144Hz 版的价格会提升到 7997 元,但同时也把内存升级到了双通道 16GB,同样很值得选择。X3 采用窄边框设计,且配置了四出风口散热规格,作为定位相对基础的产品系列,整体外形依然保持了机械革命的品牌特色,辨识度很高。

机械革命深海泰坦X3

参考价格: **7997** 元

17.3 英寸全高清 144Hz/Core i7 9750H/GTX 1660Ti 6GB/16GB/512GB SSD



雷神 911Air 星战版游戏本消费者报告

在6000元级游戏本市场,Core i7 9750H处理器+GTX 1650独显可以说是标配组合,它的游戏性能可以超出前代Core i7 8750H+GTX 1050Ti近20%,而且是在价格并没有太大变化的前提下实现,自然就成为主流价位游戏本的好选择,雷神最新的911Air星战版就是其中之一,那么买家们是如何看待这款新品的呢?



值得点赞

系统和游戏体验很流畅
微边框造型很有特点,体型不笨重
接口很齐全

问题不足

没有标配高刷新率屏
玩游戏风扇动静较大

- 15.6英寸1920 × 1080
- Core i7 9750H
- GTX 1650 4GB
- 8GB
- 512SSD

本机价格
6497 元

消费者
综合评价

8.5 分

消费者:黄瑞
职业:学生

我是雷神老用户,上一台 911 是 3 年多以前买的,因为平时喜欢玩游戏,老笔记本有点跟不上了,所以在新版本的 911Air 星战版刚上市的时候我就入手了,不得不说虽然就这么 3 年,但雷神笔记本的设计进步真的是很大,星战主题外形很漂亮,好几个同学都来问这是什么品牌的哪一款,微边框很帅气,再也不用被“跑马边框”辣眼睛了……而且虽然硬件配置比较高,但 911Air 星战版一点儿也不笨重,厚度比较薄,重量也不高,反正我背着到处走没什么问题。要说唯一的遗憾我觉得就是没有高刷新率的电竞屏,毕竟玩《英雄联盟》高刷新率还挺好用的。

消费者:张龙康
职业:私企职员

我买这台笔记本是兼顾工作和玩游戏,所以我并不纯粹只看游戏性能,911Air 星战版的系统体验还挺流畅的,可能是因为处理器性能比较强,而且 512GB SSD 是 PCI-E 总线的,哪怕是系统升级的时候也不会明显卡顿。玩游戏的时候帧速是没问题的,确实比我同事的 GTX 1050Ti 笔记本要强一些,在强制把散热器开到最高的时候效果确实还不错,而且它的出风口都在后面,对我这个左撇子来说相当友好!但问题是风扇全速运转的噪音真挺大的,中午在办公室玩儿有点太高调。接口还挺丰富,工作会用到的 HDMI 和关机充电都一应俱全。

编辑点评

主流价位也能底气十足

虽然很多时候都会调侃“挤牙膏”“老黄刀法”,但硬件其实都是在稳扎稳打进步的,雷神 911Air 星战版作为主流价位机型,在性能上实现了新的突破,并且标配 512GB NVMe 总线 SSD,又一次弥补了以前对部分玩家可能存在的短板,这次升级可谓底气十足,随着新品的逐渐铺开,在即将到来的 6·18 大促期间,雷神 911Air 星战版的性价比有望达到更高水准,还是值得期待一下的。

打造百变高颜值个性主机,你需要这几款机箱

现在的年轻玩家就喜欢追求个性,喜欢与众不同,打造出拥有专属外观的电脑,也是DIY的一大乐趣所在。虽说一般玩家打造出硬核级MOD很困难,但是通过在电商上定制贴纸、图案灯板/显卡支架也能打造出百变又炫酷的机箱外观。只是要实现这一点,你需要一款便于外观DIY的机箱。

航嘉GX580H

参考价格:199元

对于想要进行外观DIY的玩家来说,售价不到200元的航嘉GX580H算是经济实惠之选。机箱拥有黑白两种配色,满足不同用户的底色需求,之所以说这款机箱适合用来DIY外观,是因为其提供了充足的区域供玩家发挥自己的创意。其外观走的是简约科技风,各个面都有大面积的平整区域,非常适合玩家自己发挥创意,定制机箱贴、手绘都非常方便。在侧面的钢化玻璃上也可以加装定制机箱贴,在内部灯光的烘托下,视觉效果会更上一层楼。机箱的另一侧面板为不透明

的钢板,保证有足够大的面积来展示主题图案。

作为老牌机电大厂航嘉推出的产品,GX580H用料扎实、做工工整,尽显大厂的作风。机箱对于硬件的兼容也很不错,各种高端硬件、240mm水冷排等都能轻松装下,非常适合主流用户装机。机箱背线空间宽达4cm,各种硬线、粗线都可以轻松走背线,让机箱内部更加整洁,散热风道更加通畅。再加上多达6个风扇安装位、带防尘网的大面积散热孔,可以说航嘉GX580H除了颜值出众之外,实用性也是很到位的。



NZXT H500

参考价格:499元

H500延续了NZXT机箱一直坚持的简约、方正的外观设计风格,机箱前部、顶部、两侧宽阔又平整的面板为玩家定制个性外观提供了极大的便利。这款机箱还有一个优势在于有全黑、蓝黑、红黑、黑白四种配色可选,满足玩家对于机箱配色的个性需求。而钢化玻璃侧透面板又为加装图案灯板/显卡支架,提升整机的炫酷值提供了便利。

除了适合DIY的外观之外,NZXT H500在做工和细节设计上也表现出了很高的水准。作为一款中塔

机箱,重量达到了6kg,非常的结实。机箱内部做工工整,边缘处理细致不割手。特别值得一提的是,机箱设置了理线槽和捆线夹,只要按照理线槽走线,就能轻松走出简洁的背线,这确实是个非常实用的设计,值得点赞。165mm高的CPU散热器,381mm长的显卡都能轻松装下,对高端硬件有很好的兼容性。

散热方面,NZXT H500除了在机身上设置了大量散热孔之外,还有4个风扇安装位,既可用于加装风扇提升散热性能,也能安装水冷排(前280mm、后120mm)打造水冷系统。



乔思伯U4

参考价格:299元

如果你想要外观有强烈金属质感的机箱,那就要选择铝制的产品。在这个全民玩灯的年代,透明机箱成了市场上的新热点,铝制机箱成了相对小众的产品。

给大家推荐的是乔思伯U4,其面板均由2mm厚的铝镁合金打造而成,表面采用了拉丝阳极表面处理工艺,优雅时尚又具备强烈的金属质感。平整没有散热孔的面板便于安装定制贴纸。机箱的侧面由一整块钢

化玻璃材质打造而成,也便于安装定制灯板。这款机箱的强烈质感更能提升军事主题、赛博朋克主题图案的视觉体验。

其他方面,虽说这是一款中塔机箱,但是只能容纳170mm高的散热器以及305mm长的显卡。另外,这款机箱提供了4个120mm风扇安装位,前部可安装240mm水冷排,但安装了水冷排之后就只能安装255mm以内的显卡了,其硬件的兼容性比较一般。



平民法拉利,手握5500元预算如何打造出144Hz主机?

	型号	价格(元)
CPU	英特尔 Core i5 9400F	1759
主板	华硕 TUF B360M-PLUS GAMING	
内存	芝奇 DDR4 2666 8GB x 2	498
显卡	蓝宝石 RX580 8G D5 白金版 OC	1199
SSD	惠普 EX900 250GB	249
硬盘	希捷 酷鱼 1TB	285
显示器	优派 VX2458-C-mhd	1099
电源	航嘉 JUMPER500S	239
机箱	航嘉 GS500C	129
总价		5457

站长点评:游戏要玩得爽,除了电脑性能要强悍,画面帧速够高之外,一定还要搭配144Hz电竞显示器使用,才能获得更为流畅的视觉体验。大家不要以为组建这样一套电脑会很贵,今天站长带大家的就是这样一套堪称平民法拉利的高性能144Hz配置,总预算5500元不到。

Core i5 9400F在CPU的规格方面和Core i5 8500是完全一样的,区别在于没有核芯显卡,对于要组建一套独显游戏平台玩家来说,两者的性能表现是完全相同的,Core i5 9400F的价格还便宜了350元,正是凭借较为出色的性价比,最近在我们《金牌装机店》栏目中的亮相频率有点高。同时现在CPU喜欢搭配主板一起卖,价格上还能再优惠一点。本次推荐的Core i5 9400F+华硕TUF B360M-PLUS GAMING的套装价为1759元,如果两件产品单买价格为1928元,套装价还便宜了169元。

AMD Navi显卡就要来了,为了再清一波RX 580的库存,产品价格近期又迎来了一波下降。本次推荐的这款蓝宝石RX 580 8G D5 白金版OC价格仅1199

元,性能在1500元以内的显卡中根本就没有对手,特别适合注重性价比的玩家选择。

别看以前144Hz电竞显示器都定位高端,到现在价格已经一路跌到了千元级。这款优派VX2458-C-mhd采用的是23.8英寸VA面板,分辨率为1920 x 1080,就显示器性能而言属于同价位产品的主流水准,其主要卖点是刷新率达到了144Hz,还支持FreeSync技术,画面流畅还无撕裂、卡顿,游戏体验可是比普通消费级显示器好多了。

另外,受到近期内存、SSD价格走低的影响,本套配置才能在最大化性能和游戏体验的前提下,还能配置16GB双通道DDR4内存以及250GB NVMe M.2 SSD。

就爱拍摄,你的手机容量还够用吗?

自从手机拍摄功能越来越强大,喜欢拍摄的朋友也越来越多了,尤其是在手机前置后置摄像头做得越来越精致之后,就连自拍的花样都变多了。如今自拍早已不再是拍张照片这么简单,小视频、一段vlog,甚至是动图,小伙伴们用多样化的方式记录和展示最美好最真实的自己和生活,这时候,你的手机容量还够用吗?

查看手机容量还剩下多少

在各大运营商实现无限流量之后,大家的分享习惯也渐渐养成了,所以说除了手机本地相册之外,微信、QQ也攒着大量的图片,这都是非常占内存的。如果你不知道自己的手机还剩下多少存储空间,可以通过以下办法查看一下。

微信以及QQ中占用内存最大的也是视频和图片,我们

手机容量不够用,这些扩容办法都实用

选择TF卡扩容。如果你的手机还能支持TF卡扩容,那真是恭喜你了。毕竟,这个办法是非常好操作的。另外,现在还能支持TF卡扩容的手机,基本都支持64GB及以上容量TF卡了,这样一来,手机容量就大了不少了。

为了方便用户能够将一些手机应用转移到TF卡上,厂商也是生产了符合A1甚至A2标准的TF卡。A1存储卡应用性能是SD协会新发布的SD 5.1标准,要求新款存储卡随机读取1500 IOPS,随机写入500 IOPS,可以瞬间启动和运行APP应用程序。满足这一标准的存储卡均有A1标识,可以帮助消费者选择合适的存储卡,确保其在智能手机上运行和开启APP应用程序时能够获得最佳体验。如今A2存储卡也已经上市,随机读取4000 IOPS,随机写入2000 IOPS,更加适合大家追求手机快速响应的需求。

用无线移动硬盘备份数据。相比传统移动硬盘而言有几点特殊优势:从以前的有线传输方式,变成了无线传输,省去了数据线的束缚,移动硬盘能够实现与手机、平板的轻松连接;多款手机、平板可以同时连接智能移动硬盘,间接实现“多屏互动”,打造家庭NAS;通过APP客户端实现手机与硬盘之间的连接,轻松管理手机本地以及硬盘中的资料,操作简单,使用便捷。

手机急需扩容,选哪些设备可靠呢?

手机扩容的方法有很多种,能够供消费者挑选的产品也有很多。这就让不少有选择恐惧症的小伙伴犯难了。为了让

可以通过清理缓存文件、删除一些无用的聊天记录或者是转移聊天记录的方式,来释放一定的存储空间。但是,如果你发现通过这些方法依然没办法给手机留下足够的内存,那你可能需要寻求其他扩容办法了。

OTG U盘实现数据转移。要想随时随地释放手机内存,可以选择OTG U盘。只需要下载相应的APP客户端,插上U盘就可以对手机本地的数据进行管理,可转移保存,可复制备份。不仅如此,当你将数据转移到U盘之后,想要在电脑上查看也是相当方便的。如果你平常有爱音乐、随时拍照分享的习惯,完全可以选择这样一款将PC和手机平板通吃的创新存储产品,存储、分享两不误。在这里需要提醒一下读者朋友,在挑选OTG U盘时,你需要挑选与自己的手机接口相匹配的。如今大多数手机采用了Type-C接口,这也是目前主流选择,支持正反插,这个接口的OTG U盘也有很多,任你挑选。

使用家庭NAS扩容家里的所有电子设备。当然,除了选择这些方便携带的扩容工具之外,你还可以挑选一款可靠的NAS设备。它可以支持家里所有人的手持设备连接,支持多人同时欣赏同一张照片,或者多人同时传输或是下载数据。关键是它可以提供大容量的存储空间。你可以把它当作是家庭数据的数据库,你可以随时连接,随时上传下载数据,简单方便。如果你想要简单方便,可以直接购买品牌NAS,如果你是DIY发烧友,也可以自己DIY。

大家能够第一时间挑选到可靠的扩容设备,编辑为大家准备了可选项,一起来看看吧。



照片视频就是占用手机内存最大的应用



微信QQ占用的空间都不小

Application Performance Class	标识	随机读取最低速度	随机写入最低速度	持续性 平面写入最低速度
Class 1 (A1)*	A1	1500 IOPS	500 IOPS	10MBytes/sec
Class 2 (A2)**	A2	4000 IOPS	2000 IOPS	10MBytes/sec

符合A/A2标准存储卡在手机上可装APP



无线移动硬盘备份手机数据很方便



手机U盘扩容很方便

闪迪 iXpand 欣享闪存盘

参考价格:219元/128GB

闪迪 iXpand 欣享闪存盘在日常应用中能够切实满足苹果智能设备用户的扩容需求。多种可选容量,可以帮助苹果智能设备用户轻松扩容,备份、交换数据都更加方便。APP客户端也做了更符合使用需求的优化,一键全选与拍摄自动存储都能提升用户好感度。如果你的苹果设备容量不够用了,千万不要错过。



三星 Bar Plus DUO 手机 U 盘

参考价格:295元/128GB

三星 Bar Plus DUO 手机 U 盘是一款采用 Type-C 和 Type-A (USB 3.1) 双接口的闪存盘,一盘多用能够在电脑和智能设备之间通过快速的数据传输,轻松灵活地释放设备空间,缩短存入电影、音乐、游戏和其他文件的时间。



西部数据 My Passport Wireless Pro

参考价格:1899元/3TB

西部数据 My Passport Wireless Pro 主要针对喜爱移动办公的创意人士,在实现创意的时候提供快速的数据存储和分享支持,在制作创意的时候通过SD卡和USB接口快速备份创意数据,它不仅可以作为移动硬盘使用,也可以当作无线AP、数据集中化管理终端。



西部数据 My Cloud Home NAS

参考价格:1299元/4TB

只需连接至互联网,你就可以通过 My Cloud Home 移动或桌面应用程序或访问 MyCloud.com 的形式随时随地上传、访问和共享你珍贵的回忆,只要你将手机资料备份到西部数据 My Cloud Home NAS,都可以通过搜索功能快速查找照片、视频、电影和文档。



闪迪 4K 高速拍摄 TF 存储卡

参考价格:149元/64GB

闪迪至尊超极速 U3 TF 存储卡不仅可以插在手机、平板电脑上使用,配合SD卡托在相机上也可以使用。它不仅支持4K超高清录制,视频写入的速度也会有大幅度提升,170MB/s的速度充分满足用户对速度、画质的追求,帮助用户承载更多的视频、音乐、图片以及其他文件。



选购点拨:很多人对存储工具并不那么在意,那是因为没遇到数据丢失或者空间不够装的时候。其实,挑选可靠并且方便使用的U盘、移动硬盘、存储卡是非常有必要的,毕竟数据是无价的。如果你近期有购物需求,可以关注即将到来的6·18电商节,说不准你看中的设备即将迎来最大优惠呢!



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

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

牛大叔购机经验谈

目前国际厂商游戏本在内存上依然吝啬,自行升级很重要

最近拿到了一批国际 PC 厂商的第九代酷睿 H 游戏本新品,有趣的是,不管显卡是 GTX 1650 还是 GTX 1660Ti,都是 8GB 内存(单根)——很明显,这是不够的。前面我们已经做过很多测试,证明了双通道 16GB 内存会大幅提升专业应用的效率,比如视频转码效率可以提升 40%,大型游戏最高可以提升 20% 的帧速。

而这种“舍不得多加一根内存”的做法,国际 PC 厂商尤为明显,联想惠普戴尔华硕,都是这个问题。即便是 i7 处理器机型,也是标配 8GB。但有趣的是,有些厂商是舍得在 SSD 上砸钱的,比如联想,已推出很多 1TB SSD 款型。

有一句俗话说得好——买的永远没有卖的精。这些厂商一直不愿意在内存上多投入,肯定是有自己的考量的,情况主要是以下两种:

- 1.内存的采购价格对于他们来说算比较高的,不如升级 SSD 来得便宜且消费者更容易看得懂;
- 2.如果大部分普通价位游戏本都升级到了 2×8GB,那么他们的高端机型就尴尬了,只有上攀 2×

16GB 才能拉开配置差距了,而这可就贵太多了。

当然,了解原因是一方面,但“事实”就摆在面前,消费者自己不能当傻子。解决方案有两种:第一种是购买来自第三方经销商(建议还是在京东等大型 B2C 平台上购买)的定制款机型(自营高配款太贵,甚至没有合理的高配款)。第二种是自己升级内存——这是最简单的升级,开后盖,把内存插进去即可。

如今内存非常便宜,京东上三星的也就 280 元出头。另外英睿达(美光)、科赋(海力士的子公司)、东芝这三个牌子也可以考虑。

大家可能会问,为什么不推荐海盗船、芝奇、金士顿等品牌?因为在笔记本端,要尽量购买 PC 厂商喜欢采购的牌子才更可靠,且实际上,PC 出货量最大的就是笔记本,所以,相对于三星、英睿达、海力士、东芝来说,那些在 DIY 领域很热门的品牌仅仅算是“小众品牌”。至于金士顿,价格高,正品往往是经销商自己定义的,还是别考虑了吧。



最近 8GB 的笔记本内存条价格下滑近百元,是升级的好时机

商用电脑QA

ThinkPad X1 Carbon的i5版实际卖价8700元,美版更低

Q:大叔,您经常揭示Latitude的最低售价,能不能也帮我们介绍一下ThinkPad的最低售价,比如X1 Carbon,京东上长期9999元,我相信商用经销商那里肯定会便宜些,但具体能便宜多少呢?

A:在商用经销商处,ThinkPad X1 Carbon 的 i5 8250U/8GB/256GB/FHD IPS 款,国内行货的价

格可以讲到 8700 元甚至更低,服务方面还可以和经销商谈。如果你买一年“店保”的美行,价格甚至可以低至 7200 元左右,即便是 i7/16GB 内存/512GB SSD 款,也不到 9000 元。另外美行还有 2K 屏款可选,i5/8GB/256GB SSD/2K 屏款,价格也就在 8200 元左右。

15.6英寸惠普EliteBook 1050 G1集显版性价比不错

Q:大叔,我想买一台 15.6 英寸的商用本,主要是看重品质和低调的外观。另外,偶尔要做些短视频,所以要标准电压处理器的。很多朋友推荐 XPS 15,请问我还有其他选择吗?

A:你还可以考虑惠普的战 99 移动工作站,15.6 英寸,标准电压处理器+专业显卡,价格也不贵,不到万元。不过该机就是外观比较像游戏本。如果你希望外观低调一点,可以考虑 EliteBook(惠普的高端商用本品牌)的 1050 G1,i5 8300H/8GB/256GB/FHD 高色域屏款的价格也就 6699 元,京东上就能拿下。该机的定位有些类似于 XPS 15,不过还具备一些独特卖点,比如防窥屏技术(按一个按键,使屏幕进入一种浅色调模式,可以有效防止周围人的窥视)。该机重 2kg 出头,全金属

机身,96Wh 电池,续航方面表现也不错。



惠普 EliteBook 1050 G1 颇有卖点,价格也不错。不过惠普商用机的键盘手感一般,这点大家要注意

高频问题解答

游戏本无须盲目追求 240Hz 高刷新屏

Q:最近要买游戏本,很多 144Hz 屏机型,听说对游戏画面稳定很有帮助。但最近出了些 240Hz 屏的高端产品,听说是新趋势,请问是否有必要买这类机型?

A:屏幕的高刷新率对画面的稳定无撕裂的确非常有帮助,这也是 144Hz 高刷屏崛起的原因。但另一方面,也要结合笔记本硬件自身的条件来看——现在主流价位机型,大型 3D 游戏中高画质往往都能跑上 100fps,但能够上 150fps 的寥寥无几。而且就体验来说,100fps 以上已经相当流畅,即便是电竞,目前也没有非得上 150fps 才流畅的游戏吧。所以,240fps 的价值至少就目前来说并不是太高,更多是厂商推广高价产品的一个噱头。

轻薄本,高端机型依然首选 XPS 13 系列

Q:我看到牛大叔你在推荐高端轻薄本时,高端机型依然首选 XPS 13 系列,这是为什么呢?现在比它轻的机型,比它续航长的机型不少啊。

A:我们推荐机型都是“综合考量”,尤其是会考虑“易用性”和“使用体验”。你特别轻,但续航可能不好;你续航好,但很可能外壳很烫或是性能释放不理想。相对来说,XPS 13 系列依然是综合最佳。尤其是在外壳隔热上,新款的 XPS 13 9370 和 9380,由于借助了碳纤维/硅纤维材料以及 Gore 隔热膜,所以 C 面温度不高,不会像纯金属轻薄本那样有“铁板烧烤”的感觉。另外,该系列的性能释放普遍也很强,甚至是竞争对手的两倍不止。

目前锐龙 U 系机型主要集中在四千元下,而 MagicBook 是一枝独秀

Q:预算最高 4000 元,大叔能推荐一些性能还不错的轻便机型吗?能玩 LOL 就可以。

A:4000 元以内,没有配置缺陷,且能特别流畅玩 LOL 的英特尔机型几乎没有,所以只有从 AMD 的锐龙处理器机型入手。实际上,联想、惠普、华为(荣耀)都有第二代移动锐龙 U 系列处理器(Ryzen5 3500U)机型,且价格都在 4000 元以内,综合情况都还不错,玩 LOL 都没有问题。但是我们特别推荐华为荣耀 MagicBook 2019 款,它的体验非常出色——扬声器秒杀市面上 95% 的笔记本,还有 57.4Wh 超大电池,带背光键盘,还有一键式指纹识别(集成在电源键上),Ryzen5 3500U/8GB/512GB SSD 款价格仅 3899 元,京东即可买到。

桌面独显平台,带不带核显影响不大

Q:近期想装台游戏电脑,CPU 在 Core i5 9400F 和 Core i5 8500 之间进行选择,不知道不带核显的 Core i5 9400F 靠谱吗?

A:Core i5 9400F 和 Core i5 8500 在 CPU 规格上相差不大,不过 Core i5 9400F 屏蔽了核芯显卡,也就是没有集成显卡,这对于独显游戏平台来说并没有什么影响——毕竟桌面平台并不在乎功耗,而且游戏也必须靠强力独显。有集显的唯一价值是独显损坏时,集显可以临时撑一撑,但这毕竟是小概率。考虑到目前 Core i5 9400F 还便宜好几百元,所以显然是更好的选择。

其实,iPhone也是“游戏手机”

日前,腾讯公布了2019年第一季度财报,智能手机游戏营收212亿元,占了总收入的1/4。

仅仅开办了两年的《王者荣耀》职业联赛KPL,去年春季赛常规赛播放量就达到了46亿,是首届KPL的12倍。

电竞行业的兴起,也带动了一个全新的行业——直播,就拿今年4月的数据来看,单是“斗鱼一哥”PDD礼物收入就高达2774万元,平台收入在15亿元以上。

而手机厂商,拼配置拼性能就不说了,在每次发布会上都会专门说到游戏性能,而且大多会推出“游戏模式”,还有专门的“游戏认证”,不少专为游戏而生的电竞手机也涌入市场……

给人的印象就是,Android阵营的手机似乎在游戏上比iPhone要更胜一筹,特别是一些为游戏特别定制的手机,在玩游戏方面,iPhone真的比它们要差吗?

苹果A系列长期占据移动SoC性能天梯榜前列

首先,在宣传上 iPhone 似乎一直处于下风,除了在发布会上展示几款大作,似乎就没怎么提游戏体验了。其实,也只是官方并没有以游戏作为重要卖点进行宣传,iPhone 自身本就是一个很强的“游戏手机”。

性能自不必多说,每次新款 iPhone 发布(包括 iPad,这同样也是游戏娱乐的主力设备),其搭载的 A 系列芯片都会“吊打小朋友”。虽然跑分并不能完全代表游戏性能,但也可以提供一些参考,比如在安兔兔中,搭载 A12 仿生芯片的 iPhone XS Max 得分 35 万+,搭载骁龙 855 的红魔 3 电竞手机 40 万左右,搭载麒麟 980 的华为 P30 Pro 为 31 万+。虽然得分比骁龙 855 稍低,但由于平台不同,评分机制也不一样,不说完全超越,至少可以打成平手。

而在实际体验中,再加上苹果自身对优化到位,不像 Android 平台就算同一芯片,不同厂商也要进行完全不同的适配,流畅性完全不输 Android 平台的手机。其实,对于大多数 iPhone 来说,正常使用两三年也能保证和新机差不多的流畅度,这是 Android 手机很难达到的。所以,Android 手机游戏模式的清理后台进程、让 CPU 性能全开等功能,其实在 iPhone 上完全不需要。

不光是芯片(保证流畅度),iPhone 的屏幕也能代表同期业界最领先的水平,能够很好地保证游戏体验,这些都是它天生的优势。



iPhone XS Max、红魔 3、华为 P30 Pro 的安兔兔跑分成绩

iPhone也有“游戏模式”

大多数 Android 手机的游戏模式,还提供了防打扰功能。在 iPhone/iPad 等苹果设备上,其实也是可以严格控制后台推送的,甚至,在 iOS 中,这些管控更加严格,而且所有决策都是交给用户自己决定,任何有“偷跑”问题的 APP 都会被官方严格监管,一旦出现就会被勒令下架。

在系统设置中,找到需要限制推送的 APP,就拿最容易弹窗的微信来说,找到之后点击“通知”,你可以一刀切地关闭所有通知,也可以只关闭横幅,也就是不会在任意界面弹窗。在“设置→通知”中统一管理所有可能会推送的 APP,将微博、QQ、短信等应用全都关掉就可以了。而电话不能在这里直接屏蔽,在来电时可以迅速打开免提在后台接听。

其实,iPhone 还提供了勿扰模式,可以实现“一键免打扰”。而在系统设置中,可以对它进行详细设置,比如你不想错过某人来电,可以将它加入白名单,这样就不会错过女朋友的“夺命连环 call”了。

还有一个更“狠”的私藏绝招,在 iOS 中,提供了屏幕时间功能,可以限制用户使用某类应用。其实我们完全可以反过来,在游戏时限制其他所有 APP 启动,那不就是完完全全免打扰了吗?

在“始终允许”中将所有 APP 都清空,然后加入你要玩的游戏,接下来进入“停用时间”,选择为每天的 0 点至 23 点 59 分,设定完成后你的手机就只能玩游戏了,这不就是你梦想中的“游戏机”吗?



可以在设置中方便地管理通知推送

热门游戏均会对其进行针对性优化

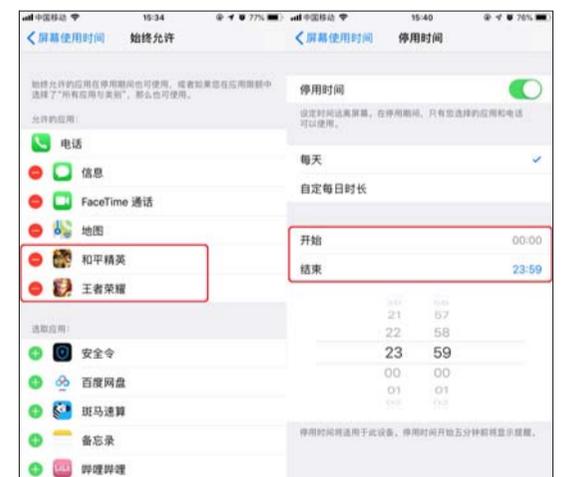
而关于网络优化,iPhone 似乎并没有提供专门的设置,只有“蜂窝移动网络→无线局域网助理”,可以在使用无线网络的时候,如果信号较弱的话,则自动使用蜂窝网络数据流量,避免网络延迟。你也可以关闭后台应用刷新,尽可能地保证前台游戏使用网络。

其实,iOS 系统本身就是一个非常适合游戏的平台,由于系统的“封闭性”,手游开发厂商所有的 APP 都会经过官方审核,安全性大大提高。

而且,为了在 APP Store 上架,开发者会主动让自己的产品和 iPhone 进行适配,并且适配和优化只需针对少量几款机型;而在 Android 阵营,不同处理器、不同屏幕分辨率、不同操作系统……需要适配的地方太多了,而在 iOS 平台这一影响可以降低到最低。

稍微关注手机圈或者游戏圈的人肯定都知道,Android 手机厂商会主动和热门游戏的开发者进行合作,联合开发一些功能或者优化,让自家手机对某款游戏的支持更好,能够更流畅地运行。

而在 iOS 平台,开发者会非常主动地为 iPhone 或者 iPad 等设备优化自己的游戏,每次 iPhone 在软硬件上的更新,也会让开发者为其专门定制一些功能,比如当时还叫做《刺激战场》的《和平精英》,在 iPhone 的 3D Touch 上线之后就立刻进行适配,当时还被玩家调侃为“iPhone 特权外挂”;另外,HDR 超高清/极限帧率也只有 iPhone 上才能开启,不光在视觉体验上更好,还能更清晰地看到敌人,胜率自然更高了。



甚至可以将其他 APP 都禁用,打造专属“游戏机”

总结

所以,在 iPhone 上可以第一时间体验到某个热门游戏的新功能,甚至是独有的功能。而 iOS 平台的游戏类型也更丰富,许多开发者都更青睐于在 APP Store 发布自己的作品,在 APP Store 也有很多 Android 平台没有的游戏。

所以,iPhone 虽然没有以游戏作为宣传卖点,也没有提供专门的“游戏模式”,但经过一

些设置,用 iPhone 玩游戏和其他手机相比丝毫不逊,甚至体验更好。如果你是一个非常热衷于玩游戏的用户,并且想购买一台游戏手机,在挑选的时候可别因为 iPhone 没有特别宣传自家的游戏性能就无视它,在绝大多数时候,iPhone 都是一个非常称职的“游戏机”。



许多游戏中的高画质、新功能都是在 iPhone 上最先实现



扫码关注机智猫微信

你真的会用App Store吗？ 这里有些独门绝招

“爱情，一个简单、沉重又富有魔力的字眼。它为每个人所知，却无法被定义。我们看到的，永远只是爱情的片面。这也许是因为，对创作者来说，爱情是个永不过时的主题。”

情侣观影指南

5月20日，就因为中文谐音的“我爱你”，被硬生生炒成了“网络情人节”，国内的电商、互联网企业都非常喜欢这个节日，不少厂家也推出了促销、互动活动，让大家为爱发声，不过我们也发现一个有趣的事情：一直都比较高冷的苹果也关注了这个极具中国特色的节日，准确地说是极具中国互联网特色的节日，在App Store中推出了一份爱情影单。

虽然整篇文章都没有提到“520”的字样，但苹果自然是为网络情人节准备的。从字里行间，也可以读出满满的爱意，看得出来，这篇爱情影单并非英文撰写然后机器翻译成中文的，而是特别为中国用户制作的一个专题页面。

所推荐的《爱在》三部曲、《龙虾》、《曾经》、《时空恋旅人》都是一些高分佳作，不滥，也绝不小众，不同人群都能找到适合自己的影片。影片介绍也是“点到为止”，足以吸引你去观影，但也不会存在大量剧透。

在影单最后，也提供了跳转链接，可以直接访问对应的APP观看，现在每家视频播放平台都非常强调版权意识，能一站式访问这些资源，感觉很好。



这份爱情影单适合每个有情人观看

每天都有意想不到的主题

虽然每日推荐一直都在App Store的首页，但是不少人都选择性地将它忽略了，App Store的作用也仅仅是在需要某款APP的时候搜索名称然后下载到iPhone/iPad上。但是如果你经常打开它，其实可以发现很多有趣的东西。首页的“今日”取代了此前的“编辑推荐”，每天都会根据节日、热门事件等推荐应用以及其他资源，而且还会教你如何使用它们。

元气满满的一天自然是从一顿丰盛的早餐开始的，如果能在朋友圈收获几百个赞，一整天都会很舒服。为了让早起的你每天都能有一个好心情，App Store的编辑们准备了一系列的APP教你如何拍摄早餐图。

而这些文章并非只是罗列几款APP，而是从如何利用阳光、如何摆台、选择怎样的角度等等出发，手把手教你拍摄，最后还会让你学着如何调色，并且加上自己的独家水印和艺术贴纸，这样的照片发出去自然能收割好朋友的赞。

光吃不动怎么行？运动APP主题中，没有那些耳熟能详的计步软件，而是推荐了一些和运动相关的游戏，一边游戏一边运动，自然就不那么枯燥了。



每天都会推送不一样的主题

避免意外扣费

App Store中绑定付款方式之后，资金安全问题也是大家非常关心的，特别是家有熊孩子的话，更要注意这个问题。如果只是父母的手机拿给孩子玩，最好不要直接告知密码（包括锁屏密码和Apple ID账户密码）。

孩子长大了，可能会有自己的iPhone，绝不要让他和你共用Apple ID，最好的方法就是新建一个儿童账户并将其加入iCloud的家人共享，任何需要付费的购买申请都会发送到父母手机上进行确认，相对更安全。

另外，对于子女自己使用的iPhone，也可以打开屏幕使用时间功能并且设置为子女的iPhone，不光是可以限制某些APP的使用时长（比如游戏等），也可以限制下载等功能，也可以在这里关闭内购，避免熊孩子乱花钱。当然，对于成年人来说，也可以在这里关闭内购，也能限制自己的冲动消费。

再加上App Store自身就有良好的分级制度，如果你开启了这个功能，那些不适合儿童的内容，将会受到限制，任何隐私相关的操作也需要家长确认，可以更好地保护孩子。

不管是成年人，还是管不住自己的未成年子女、对电子产品不太了解的老年人，这些功能都是适用的，在提供方便的同时，也能有效保护隐私和安全性。



最好为子女申请一个Apple ID并加入家人共享账户

限制多设备同步下载

由于苹果设备上手难度低，不少人愿意给父母使用苹果产品，特别是iPad等，用来观看视频也非常方便。但父母一般不会申请Apple ID，也不懂苹果设备的同步机制，都是儿女注册好账号或者干脆直接在父母的设备上登录自己的Apple ID。

如果你也是这种情况，那么就要注意了，父母有可能会误接你的电话，你所下载的APP也会自动同步到他们的设备上。

如果登录了同一个Apple ID的苹果设备处于同一个WiFi环境下，如果iPhone收到来电，iPad等设备也会响铃，用户可以拿起任意设备接听，在家里舒舒服服躺着玩iPad的时候，听到铃声也不用满世界找手机了。

对于和父母共用Apple ID的情况，只需在iPhone的“电话”设置中将其他设备上通话关掉即可解决。

另外，在“设置→iTunes Store和App Store”中，也可以找到“自动下载的项目”，将它关闭之后，在不同设备上购买的APP，也不会自动同步到其他设备了。当然，如果都是自用设备建议保留这个功能，不用在多设备反复下载还是非常方便的。

对于给父母使用的苹果设备，我们建议大家还是给

父母申请一个Apple ID，然后使用家人共享账户进行绑定。对于不想让其他成员看到并下载的APP，也可以通过账户设置中的“隐藏已购项目”功能将它屏蔽，避免泄露隐私。



关闭多设备同步响铃，可以避免他人误接电话



在支付宝等支付方式中可以方便地进行管理

制霸主流整合主机 AMD锐龙3 2200G性价比无敌

相信大家看到本文的时候,AMD总裁兼首席执行官苏姿丰博士已经在COMPUTEX2019大会Keynote演讲中给大家展示了第三代7nm工艺锐龙处理器,新一代的锐龙处理器在功耗控制和性能方面都有了长足的进步,确实没有辜负玩家们的期待。当然,随着新一代的锐龙处理器上市,现有的锐龙处理器必然会有更优惠的价格等着大家,其中也包括配备最强核显Vega的锐龙APU系列,特别是面向主流整合平台的锐龙3 2200G,性价比会更加爆炸,非常值得主流用户关注。不过,还有部分打算购买整合主机的用户受到以往固化思维的影响,依然在锐龙3 2200G与酷睿i3 8100之间犹豫不定,那么下面我们就来仔细分析一下到底应该买哪个。



小心被坑! 酷睿i3畸形套装买不得

先从规格来看,锐龙3 2200G和酷睿i3 8100都是4核心4线程,但锐龙3 2200G支持加速频率,最高可达3.7GHz,超过酷睿i3 8100锁定的3.6GHz。而核显部分,锐龙3 2200G内置的是Radeon Vega8,性能约为酷睿i3 8100内置UHD630的两倍多,游戏性能自然不可同日而语,所以,在整体规格和综合性能方面,锐龙3 2200G都是强于酷睿i3 8100的。

再来看价格,以京东的盒装行货价为准,锐龙3 2200G售价649元,远低于酷睿i3 8100的999元,就算都加上正规行货的同定位配套主板,锐龙3 2200G套装也相对酷睿i3 8100套装有410元的价格优势,这价差几乎够再买一条16GB内存了,可见锐龙3 2200G套装的性价比也是远远超越对手的。

最后,也是不少对价格敏感的朋友最关心的一点,那就是所谓的酷睿i3 8100魔改套装。在某宝上,有不少商家在推总价仅有999元的酷睿i3 8100魔改版U套

	AMD 锐龙 3 2200G	Intel 酷睿 i3 8100
核心数量	4	4
频率	默认:3.5GHz 智能超频:3.7GHz	默认:3.6GHz
内置显卡	Radeon Vega8	UHD630
处理器价格	649元	999元
对应主板	主流 A320	主流 H310(或魔改山寨 / 二手 H110)
套装参考价	988元	1398元(散片畸形套装 999元)

装,这其实就是通过“魔改”的方式,让本身不支持第八代酷睿的H110老主板可以安装酷睿i3 8100,同时还可以搭配上一代的DDR3老内存,从而做到很低的售价。那么这样的魔改套装能买吗?首先,为了做到低价,这样的套装里的酷睿i3 8100是水货散片,没有正规盒装的售后和品质保证;其次,配套的老主板H110规格

落后,不能支持最新的DDR4内存、M.2固态硬盘,更不是全新行货,所以性能、升级性和品质保障都无从说起;最后,就算通过各种损害用户体验和权益的方式降低了售价,这样的魔改套装总价居然还是比全新的锐龙3 2200G行货套装贵,可见买魔改套装的话完全就是被收“智商税”。

性能硬碰硬,锐龙3 2200G平台全面胜出

	AMD锐龙3 2200G套装	Intel酷睿 i3 8100套装
Cinebench R15(多线程)	559	593
SiSoftware Sandra内存带宽	26GB/s	15.9GB/s
磁盘性能	SATA 3固态硬盘	持续读:522MB/s 持续写:503MB/s
	M.2固态硬盘	持续读:2062MB/s 持续写:921MB/s
3D Mark FS	2656	998
《古墓丽影:崛起》(720P/中画质)	44fps	12fps

	AMD锐龙3 2200G套装 CPU:4.05GHz GPU:1700MHz MEM:3200MHz	Intel酷睿 i3 8100套装 (不能超频)
Cinebench R15(多线程)	615(104%)	593(100%)
SiSoftware Sandra内存带宽	34.88GB/s(219%)	15.9GB/s(100%)
3D Mark FS	3386(339%)	998(100%)
《古墓丽影:崛起》(720P/中画质)	54fps(450%)	12fps(100%)

从实测的成绩来看,就算是在默认频率下,锐龙3 2200G整合平台的综合性能也是明显超越酷睿i3 8100的。首先在处理器多线程性能部分,两个平台都在同一级别上;其次,在游戏方面则是锐龙3 2200G以超过对手260%的优势获得碾压式的胜利,锐龙APU的核显是目前最强这一点毫无争议(为什么索尼、微软都要为自家游戏主机配备 APU这就是原因)。

接下来的超频测试就是锐龙3 2200G的个人秀了,因为酷睿i3 8100根本不支持超频(为了不影响更贵的K系列LGA1151酷睿处理器销售,Intel封锁了K系列之外LGA1151处理器的超频功能,而AMD锐龙处理器是全线不锁频的,显然厚道得多)。特别值得点赞的是,锐龙3 2200G支持“三超”,也就是处理器、内存、核显全面超频。我们使用锐龙AMD Ryzen Master超频工具很轻松地就将锐龙3 2200G全核心超到了4.05GHz,同时内存也超到了



锐龙3 2200G轻松风冷超4.05GHz

DDR4 3200,GPU也从1100MHz直接提升到了1700MHz,一切操作都是那么简单。超频之后,锐龙3 2200G已经可以在所有测试项目超越不能超频的酷睿i3 8100了,内存带宽高出119%,3DMark FS得分高出239%,《古墓丽影:崛起》帧速高出350%。

总结

锐龙3 2200G主流整合套装性价比称王

其实,看完这张对比表格,大家就已经很清楚该怎么选了。酷睿 i3 8100整合套装无论是性能、功能、性价比、升级空间、可靠性、售后服务都被正规行货盒装AMD锐龙3 2200G整合套装远远超过,而AMD锐龙3 2200G还支持“三超”,超频之后性能大幅提升,更能满足主流3D大作的性能需求,性价比进一步提升,而价格贵很多的酷睿 i3 8100套装凭核显玩3D大作基本上都在看幻灯片,谈游戏性能意义不大,性价比更是无从谈起。总而言之,打造主流整合电脑,AMD锐龙3 2200G才是真正理智、高性价比、优质体验的选择。

处理器	AMD锐龙3 2200G	Intel酷睿 i3 8100
超频功能	支持	不支持
主板	主流A320主板(最新一代AM4主板)	主流H310主板(或古董级H110主板)
内存支持	双通道DDR4 3200	双通道DDR3 1600
供电设计	6~7相(全新固态电容,数字供电)	5相或更低
M.2插槽(32Gbps带宽)	支持	不支持
USB 3.1	支持	不支持
有线网卡	千兆	百兆
升级空间	支持第二代、第三代锐龙处理器	第八代酷睿就是终点
可靠性	全新行货盒装,正规渠道售后有保障	可能有水货散片处理器,可能有山寨H110主板,非行货则售后难保障
综合性能	★★★★★	★★★☆☆
板U参考价	988元	1398元

规避字体版权,让商业应用更通畅

说到字体侵权,相信很多开网店的、运营自媒体的人士都深受其害。比如早在2007年,方正起诉暴雪字体侵权并索赔1亿元,2009年索赔金额被迫加至4.08亿元。2012年,最高人民法院判决暴雪公司等停止侵权并赔偿北大方正公司经济损失200万元。那么为什么字体会有版权,办公用户和商业用户又该如何避免侵权?

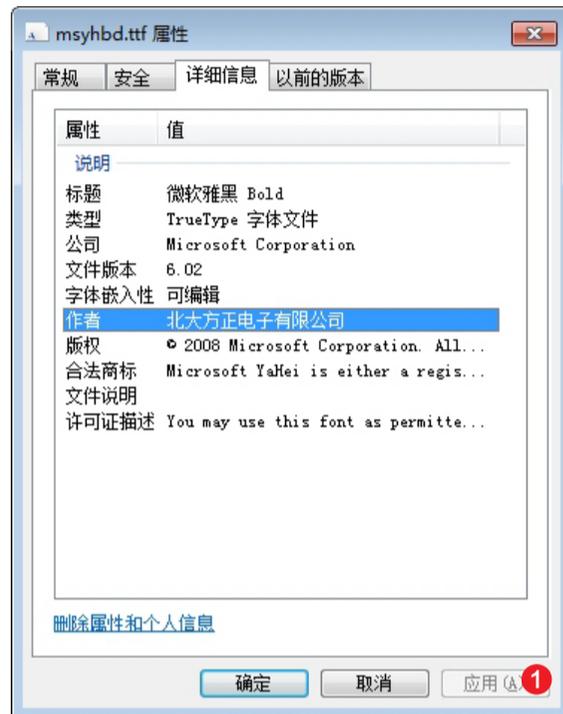
字体版权,早就存在的版权权利

说到字体,每个使用电脑、手机的人每天都在面对,比如 Win10 的窗体界面、菜单使用的是雅黑字体,Word 默认使用的是宋体。那么这些我们日常在天天使用的字体会有版权吗?

其实答案是肯定的,因为一款字体从开始设计、成型到推广使用,字体设计者需要付出很多心血。根据业内人士的介绍,一个字体少则需要五六千字,多的能达到一两万字,每个字都需要设计师一笔一画地仔细勾勒、调整,通常设计一套字体需要设计一万余个字符+标点符号,几个人的团队少则半年,多则两三年才能开发出来。因此字体就像广告从业者设计的促销海报、彩页广告,字体制作者自然拥有这些字体的版权。比如我们日常使用的微软雅黑字体,只要打开“C:

\Windows\Fonts\ 微软雅黑”,右击其中的雅黑字体,就可以看到字体作者是“北大方正电子有限公司”(图1)。

那么我们为什么可以在 Windows 中免费使用雅黑字体?这是因为北大方正电子有限公司将该字体在 Windows 中使用的版权授予了微软公司。不过北大方正电子有限公司并没有将该字体授予其他公司,所以一旦我们在促销海报、店铺名称等方面使用雅黑字体,那么就面临侵权的可能。另外,如果自行从网上下载安装的字体,比如方正静蕾简体字体,这是没有得到授权的字体,如果贸然用于商业领域就很容易造成侵权,这里特别提醒那些喜欢在 PPT、促销海报中使用各种字体的朋友,请一定要注意字体版权的问题。



避免侵权,付费购买字体

如上所述,我们知道很多字体都有版权保护,那么怎么才能知道哪些字体没有版权,而哪些字体是有版权保护的?用户又该怎样购买使用呢?

对于 Windows 用户,在安装和使用一款新字体前,用户可以通过鼠标右击字体文件选择“属性”,查看其中是否有版权说明,特别是一些针对个人使用免费,但是商业使用又需要授权的字体。比如 <https://www.freechinesefont.com/> 就提供了很多字体,供个人用户免费下载和免费使用,但是在查看字体属性时,字体都有商业授权说明,用户应该根据这些字体授权说明购买授权,一般

具体的授权信息可以使用系统自带的预览工具打开,并在其中看到详细的版权信息(图2)。

此外,我们还可以通过字体名称判断版权,比如字体名称中带有公司名或者个人名的,大多都有著作权,且权利人属于公司或者相应的个人,如方正兰亭、方正魏体、汉仪中简、徐静蕾体等。

对于付费字体,如果要购买使用,一般到字体作者的官网进行购买即可。比如方正字体,各种收费字体的价格在 <https://shop.foundertype.com/index.php/Purpose/plist.html> 中有非常详细的介绍,大家只要根据自己的需要进行购买授权即可(图3)。



零侵权,自制和使用免费字体

既然很多字体都有版权保护,那么在日常商业应用中该如何避免踩雷?显然使用完全免费的字体,或者自己制作字体可以绕过侵权的坑。

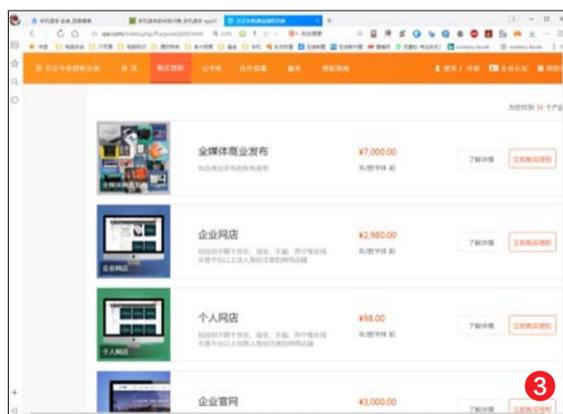
目前在 Windows 中,黑体、宋体、仿宋、楷书、幼圆、隶书这几种字体是没有著作权的,大家可以根据自己的需要进行选用。当然并不是说这些字体没有版权,而是由于这些字体通行已久版权无法追溯,或者根据版权法的规定,这些字体已经超出版权保护期,所以用户可以免费进行使用。此外,免费字体还有思源黑体和思源宋体(Adobe 和 Google 一起合作开发的开源字体),Linux/Unix 系统中的文泉驿字体,方正系列中的方正黑体、方正书宋、方正仿宋和方正楷体,阿里汉仪智能黑体(可以在阿里平台免费使用)、锐字真言体等。

对于经常需要设计一些作品,或者喜欢使用

一些另类字体的朋友,还可以使用自制字体的方法来避免侵权。

在 PC 端我们可以借助“字体制作软件”(Font Creator Program)进行字体创作,它可以对已有的字体进行编辑、改造(只要对字体每个笔画的粗细、长短、弧度、偏旁部首比例都进行调整,形成能够明显区分的独创性以规避侵权风险),或者直接创建自己风格的新字体。

启动该软件后先设置制作字体的名称,打开新建窗口(或者导入需要编辑的字体),接着按照字体的组成结构构造符合自己个性的字体,完成字体的创建后导出安装到电脑上即可(图4)。不过要注意的是,字体的构建不仅需要一定的美术基础,并且需要花费大量的时间操作,通过自制字体大家也可以了解字体制作的不容易。



免费字体使用要避开这些坑

上面介绍了一些免费字体,不过在实际的商业使用中还是需要注意其中的免费条件,因为很多字体的免费并非无条件的免费,如果不注意仍然可能会侵权。

1. 注意字体的免费授权对象

比如网上很多字体仅仅是对个人用户使用免费授权,但是针对商业使用则大多需要付费购买,对于这类字体一定要在使用前查看清楚授权协议。

2. 注意免费授权范围

很多字体的免费是有限范围内的免费,比如前面介绍的微软雅黑,在 Windows 系统中可以免费使用和展示,但是超出 Windows 范围内的使用(如在 APP 中内置)都是侵权的。

3. 注意免费的授权声明

一些字体虽然允许商业使用授权免费,但是在商业上使用仍然需要获得版权方的授权。比如方正字体中的方正仿宋,在方正字体官网中明确不收费,但是用户在商用时必须获得方正公司的书面授权(只是不需要缴纳授权费而已),否则仍需面临侵权的风险。

4. 注意开源和免费的区别

默认情况下,开源的字体是可以免费使用的,但是根据一些遵循 GPL 协议的字体版权说明,制作者要求用户使用该字体的作品也必须开源。如果你将这些字体应用在一些无法(或者不想)开源的商业作品上,那么就违反字体使用协议,这种情况也会面临侵权的风险。



巧妙设置让Edge浏览器更好用

虽然现在新版本的 Edge 浏览器已经推出,但是毕竟还处于测试的状态中。而 Win10 系统里面自带的老版 Edge 浏览器,却越来越不被人重视。其实我们只需要根据实际情况对老版本的 Edge 浏览器进行一些简单的设置,就可以让这个浏览器变得更好用。

启动全新加强版 TCP 协议

一般白领平时上网使用的都是 TCP 协议,但是这种协议经常会受到各种各样的干扰,以至于用户的上网速度时快时慢。现在网络运营商推出了一种名为“TCP Fast Open”的全新协议,它可以让电脑中的软件程序建立并维护好当前的网络连接,同时可以确保交换的信息可靠并且不出现错误。而用户只需要手工将它激活,就可以很好地改善上网速度。

首先启动 Windows 系统自带的 Edge 浏览器,在地址栏中输入 `about:flags` 命令后按下回车键,就进入到浏览器的参数修改窗口。接下来通过快捷键 `Ctrl+Shift+D`,打开浏览器隐藏的设置参数,然后找到“诊断”选项中的“网络”选项,在“启用 TCP 快速打开”列表中,选择“始终启用”即可(如图)。

限制不重要的 JavaScript

由于现在的网页里面都包括大量的 JavaScript 代码,因此浏览器引擎对脚本的渲染就非常重要。但是在渲染的过程中浏览器会消耗大量的电能,这对于移动设备来说就会造成很大的影响。如果用户经常使用移动设备进行办公的话,那么可以通过设置来增强移动设备的续航时间。



这里我们找到“诊断”选项中的“JavaScript”选项,接着勾选“允许限制渲染通道以延长电池使用时间”、“允许背景标签页处于低功耗模式下”和“允许限制呈现管理以改善电池使用时间”,此标志被 `ForceVsyncPaintBeat` 锁定为 `False` 等选项进行勾选。设置完成以后按照提示重新启动浏览器,这样就可以通过多种不同的途径对浏览器的耗电情况进行限制,从而延长移动设备的续航时间。

Word实用操作技巧两则

对于职场朋友来说,Word 的使用频率可以说是十分高的,这里介绍两则比较实用的操作技巧给大家。

技巧 1:快速输入大写金额的数字

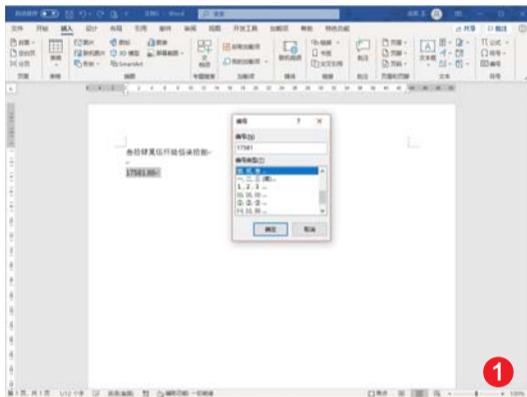
有的白领经常需要输入一些大写金额的数字,如果直接使用常规的输入法,手工输入的效率太低,而且有时可能还会出现错误。其实,我们可以利用 Word 的“插入编号”功能解决这一问题。

首先输入小写的数字,注意数字必须介于 0 和 999999 之间,另外最好不要带小数点;选中小写数字,切换到“插入”选项,单击“符号”功能组的“编号”按钮,此时会弹出“编号”对话框(图 1),在这里选择“壹,贰,叁...”,确认之后即可将它转换为大写金额的数字。需要提醒的是,小数点后面的数字会被自动忽略,并不会自动转换为大写数字,我们可以将小数点后面的数字单独转换之后再行合并。

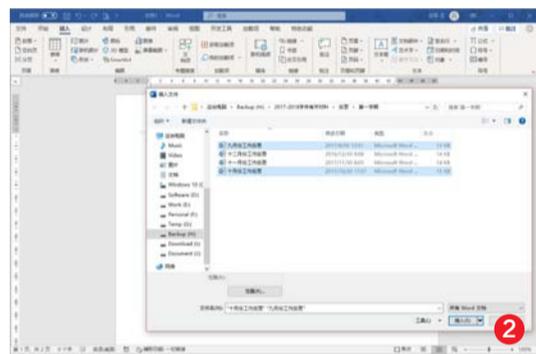
小提示:上述功能借助了 Word 的“域”,可以通过右键菜单切换域代码或进行编辑更新。

技巧 2:快速合并文档

如果需要将多份文档合并到一起,可能常规的方法是逐一打开文档,复制、粘贴、复制、粘贴,效率既低而且也容易出现遗漏。其实,我们仍然可以利用 Word 的“插入”功能解决这一问题。



打开空白窗口,切换到“插入”选项,在“文本”功能组依次选择“对象→文件中的文字”,此时会打开“插入文件”对话框(图 2),使用 `Shift` 或 `Ctrl` 键选择需要合并的文件,点击右下角的“插入”按钮就可以了,完成合并之后,只需要对文档进行适当的后期编辑或处理即可,是不是很方便?



凡订半年纸质《电脑报》 可参加以下“特惠购”活动

邮发代号
77-19

半年订价
126元



手机淘宝扫一扫
电脑报生活馆订阅二维码



邮局微信订阅二维码
邮局订阅热线
11185

订阅2019年7月-12月《电脑报》
单价**126.00元+1元**即可购买

电脑报定制版天堂伞或者
电脑报25年珍藏版T恤(二选一)

活动时间:即日起到6月30号止详情请咨询客服
电脑报生活馆网址:dnbbook.taobao.com



纪念版T恤 或 定制版天堂伞



订电脑报可购优质超低价
蓝牙耳机
原价39.9元
优惠购9.9元(包邮)
(详情请咨询客服购买)



订电脑报可购优质超低价
LED护眼台灯
原价69.9元
优惠购29.9元(包邮)
(详情请咨询客服购买)

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

最终解释权归重庆电脑报经营有限责任公司所有

这几款儿童节礼物,成年人看了都心动!

儿童节马上来了,想好送你家小祖宗什么礼物了吗?师姐觉得送小孩子的礼物还是不要敷衍了事,还是要留下美好回忆才行呀。所以师姐帮大家选了几款礼物,有几个真的不考虑出个成人款吗!太心动了,哭哭。

数码小相机

PatchPanda 家的这款小相机拥有 1200 万像素和 24 英寸高清显示屏,还有延时拍照、连拍、录像功能以及前置镜头!1000 毫安时的电池,一次充满可以拍照 4~5 个小时,小朋友出门可以不停地拍拍拍啦。而且相机仅重 90g,宝宝挂在脖子上也不会觉得重哦。另外相机最大可以扩展 32GB 的存储卡,储存几百张照片不在话下哈。而且相机有黑色和粉色可选,两个颜色都好好看呀。师姐建议买第二代,不仅功能更多,而且还有满减!从这个儿童节开始,快让你家的小朋友在镜头中发现更大更美好的世界吧。

价格:第二代 **199** 元(领券减 100 元)



双面涂鸦写字板

如果你家小宝宝喜欢在墙壁上乱涂乱画,这款写字板或许可以拯救你!它是双面的,一面是绿色黑板面,粉笔用,一面是白板面,水性笔用,而且还有画夹可以夹白纸哦。画板的边框是实木的,下端有一个托盘,可以装颜料、笔、小物件什么的。另外,画板的四个支架是可以升降的,贴心配合小朋友的身高。而且还送超多小物件,比如磁贴、各种笔等等。快挑一个适合的款式送给小朋友吧。

价格: **115** 元起



家用吊椅秋千

试问谁小的时候不想拥有一个自己的秋千呢?这款吊椅秋千不仅小朋友可以坐,大人也可以玩呀,只要你不是个 200 斤的大胖子,哈哈。关于安装方式,它有单杠、螺丝和钢扣三种可选,如果是单杠的话需要把单杠安装在两墙之间,所以买之前要测量一下你家两墙之间的距离哦,才能选合适的套餐。不知道自己家适合什么套餐的一定要咨询客服哈。关于安全问题不用担心,它有 200 公斤的承重力哦。

价格: **93.98** 元起



火车积木

积木虽迟但到!师姐以前也推荐过很多种积木,这次给大家安利这款火车积木,比较适合男孩子玩,嘻嘻。这款积木分为高速列车、火车、柴油机车等等,拼装颗粒也不一样,颗粒多就难一点。组装好车、列车员和轨道之后,放入电池,就能让火车动起来啦,看起来还有点好玩,哈哈。快送给孩子锻炼动手能力吧。

价格: **98** 元起



欧乐B儿童电动牙刷

市面上电动牙刷不少,但是为儿童准备的电动牙刷很多都不太专业,但是欧乐 B 做到了!为了让孩子们刷牙刷得干净,欧乐 B 不仅用了迷你小圆头刷头,同时将震动频率调整为了 5600 次/分钟,而且还有 2 分钟刷牙提醒。另外,欧乐 B 还和迪士尼合作,植入了《汽车总动员》《白雪公主》等不同的 IP,在牙刷上做出了各种卡通风格的装饰,真的好好看呀!为了一口好牙,送孩子一款好的电动牙刷吧。

价格: **98** 元起



泰国Nittaya儿童乳胶枕

大家都知道泰国的乳胶枕很出名,而且不是浪得虚名哈,乳胶枕睡着真的比一般的枕头舒服。特别是对于在成长期的儿童来说,一个合适高度的枕头能有利于骨骼的发育和成长。而乳胶枕就能完美贴合头肩颈,加长 50cm 和高回弹力能让宝宝深度睡眠。最重要的是图案超级可爱啊!有小黄鸭、小汽车、小熊等款式,真的不考虑出个成人款吗!

价格: **219** 元



木质八音盒

师姐记得小的时候很流行送音乐盒,不过现在音乐盒做得越来越好了,以前那些看起来真的很劣质,哈哈。这款八音盒是由榉木做成的,手感超级棒!而且各种人物和连接的细节也很精致。款式有很多,比如圣诞树、小火车、旋转木马、摩天轮等等,搭配的音乐也不一样,有干与干寻、天空之城、卡农等等,不管是送男孩还是女孩都很合适的。

价格: **93** 元起(领券减 5 元)



内部消息,师姐下一波福利活动要开始了!

悄悄透露一下,师姐马上又要做福利活动了,奖品师姐都想黑幕自己的那种,还没加师姐微信号的赶快抓紧机会!另外,师姐还有微信群呀,想进群的小可爱让师姐拉你们哦,我会把优惠信息第一时间发布在群里和朋友圈里,而且群里还有不定期的红包和活动啥的!

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

欢迎大家加入师姐和师妹的大家族:

微信号: yhkd0808

QQ群: 375201136

微博号: 师姐的优惠口袋

微信扫一扫,和师姐做朋友



如果大家不方便扫描二维码,可以在我们的微信订阅号(电脑报帮选)中发送关键字“1920”(也就是对应的报纸期数),师姐会给你提供购买地址哦。

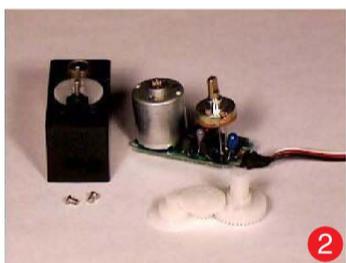
Scratch 编程 PROGRAM

伺服电机是一种有输出轴的小型设备(图 1),通过向伺服发送编码信号,可以将该轴定位到特定的角度位置。只要编码信号存在于输入线上,伺服将保持轴的角度位置。如果编码信号改变,则轴的角度位置改变。实际上,伺服用于无线电控制的飞机中来定位控制面,如升降舵和方向舵。它们还用于无线电控制的汽车、木偶,当然还有机器人。



电机体积小,内置控制电路,相对于它们的尺寸来说非常强大。标准伺服如 Futaba S-148 具有 42 盎司/英寸的扭矩,这对于其尺寸来说是坚固的。它还吸取与机械负载成比例的功率。因此,轻负载伺服不会消耗太多能量。

伺服电机的内胆如图 2 所示。你可以看到控制电路、电机、一组齿轮和外壳。你还可以看到连接到外部的 3 根电线。一个是接电源(+5 伏),一个是接地,而白线是控制线。



伺服电机的工作

伺服电机有一些控制电路和一个连接到输出轴上的电位器(一个可变电阻,也称为电位器)。电位器可以在电路板的右侧看到,该电位器允许控制电路

Arduino 中应用伺服电机

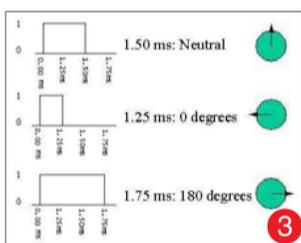
监视伺服电机的当前角度。

如果轴处于正确的角度,则电机关闭。如果电路发现角度不正确,则会转动电机直到处于所需的角度。伺服的输出轴能够在 180 度左右的地方移动。通常情况下,它是在 210 度范围内的某个地方,然而,这取决于制造商。正常伺服用于控制 0 至 180 度的角运动。由于主输出齿轮上的机械止动装置,机械上它无法转动更远。

施加到电机上的功率与其需要行进的距离成比例。因此,如果轴需要转动较大的距离,电机将以全速运转。如果只需要少量转动,电机将以较低的速度运转。这称为比例控制。

如何沟通伺服应该转动的角度?

控制线用于传达角度。该角度由施加到控制线的脉冲持续时间确定,这称为脉冲编码调制(图 3)。伺服期望每 20 毫秒(0.02 秒)看到一个脉冲。脉冲的长度将决定电机转动的距离。例如,1.5 毫秒脉冲将使电机转到 90 度位置(通常称为中性位置)。如果脉冲短于 1.5 毫秒,则电机将轴转到更接近 0 度。如果脉冲长于 1.5 毫秒,则轴转到接近 180 度。



必需的组件

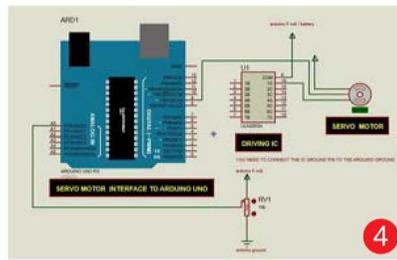
你将需要以下组件:

- * 1 x Arduino UNO 板
- * 1 x 伺服电机
- * 1 x ULN2003 驱动 IC
- * 1 x 10kΩ 电阻

程序

按照电路图进行连接,如图 4 所

示。



草图

在计算机上打开 Arduino IDE 软件(图 5),使用 Arduino 语言进行编码控制你的电路。通过单击“New”打开一个新的草图文件。



Arduino 代码

```

/* Controlling a servo position using
a potentiometer (variable resistor) */
#include <Servo.h>

Servo myservo; // create servo object
to control a servo

int potpin = 0; // analog pin used to
connect the potentiometer

int val; // variable to read the value
from the analog pin

void setup() {
  myservo.attach(9); // attaches the
servo on pin 9 to the servo object
}

void loop() {
  val = analogRead(potpin)
  // reads the value of the
potentiometer (value between 0 and
1023)

  val = map(val, 0, 1023, 0, 180)
  // scale it to use it with the servo
  
```

(value between 0 and 180)

```

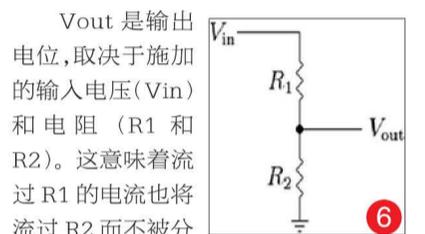
myservo.write(val); // sets the servo
position according to the scaled value
delay(15)
}
  
```

代码说明

伺服电机有三个端子:电源、接地和信号。电源线通常为红色,应连接到 Arduino 上的 5V 引脚。接地线通常为黑色或棕色,应连接到 ULN2003 IC (10-16) 的一个端子。为了保护你的 Arduino 板免受损坏,你将需要一些驱动 IC 来处理这些。这里我们使用 ULN2003 IC 来驱动伺服电机。信号引脚通常为黄色或橙色,应连接到 Arduino 引脚 9。

连接电位器

分压器是串联电路中的电阻器,其将输出电压缩放到施加的输入电压的特定比例,下面是电路图 6。



$$V_{out} = (V_{in} \times R_2) / (R_1 + R_2)$$

Vout 是输出电位,取决于施加的输入电压(Vin)和电阻(R1 和 R2)。这意味着流过 R1 的电流也将流过 R2 而不被分流。在上述等式中,随着 R 的值改变,Vout 相对于输入电压 Vin 而缩放。

通常,电位器是一个分压器,它可以根据可变电阻的值而使用旋钮来缩放电路的输出电压。它有三个引脚:GND,Signal 和 +5V,如图 7 所示。



结果

通过更改电位器的 NOP 位置,伺服电机将改变其角度。

用 Eclipse 调试 Python

单步调试对程序开发有非常多的好处,能够帮助我们开发人员检测代码、分析数据、查找原因,下面介绍一下在 Eclipse IDE 中调试 Python 代码的方法。

1.配置 Eclipse

1)Run →Debug Configurations;



2)右键 Python Run →New;

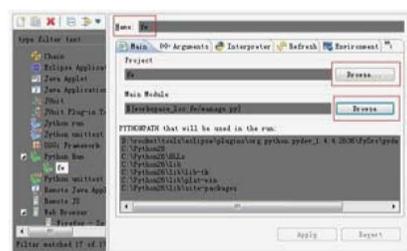
3)配置新实例。

①选择 Main 标签,设置参数。设置 Name 为:fw;选择 Project 为:fw 工程;选择 Main Module 为:manage.py。

最终结果如下图所示:

②选择 Argument 标签,设置参数。在 Program arguments 里面设置值为 runserver —noreload,如下图所示:

2.修改 TEMPLATE_DIRS 值为绝对路径



在我们工程中将 PAGES_PATH、RESOURCES_PATH 修改为本地磁盘绝对路径即可,如:

```
PAGES_PATH = 'D:/neteye/npfm/app_media/Pages'
```



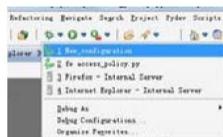
```
RESOURCES_PATH = 'D:/neteye/npfm/app_media/Resources'
```

3.启动调试模式

点击 Debug→New_configuration.

4.添加断点

双击代码左边的侧边栏,即可添加断点,如下图所示:



5.浏览页面进入断点处



通过浏览器浏览设置了断点的对应页面,等到编译器运行到断点处代码后就会停止。



断点处截图

Name	Value
request	WSGIRequest object: GET / HTTP/1.1
user	dict: {'password': '123456', 'name': 'herbert'}
...	...
...	...
password	123456
name	herbert
password	123456

监视面板截图

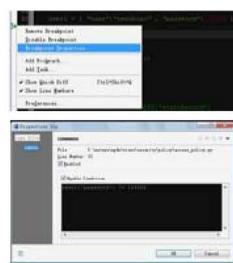
6.其他技巧

快捷键	描述
F5	Step Into
F6	Step Over
F7	Step Return
F8	运行到下一断点
Ctrl+F2	终止

1)常用快捷键

2)设置断点条件

右键断点→breakpoint property 添加条件。



总结

在 Eclipse 中调试 Python 和调试 Java 几乎是类似的,除了上面讲到的一些技巧外,还有很多地方需要大家自己揣摩。

电脑报自营店 初夏特惠购



手机淘宝扫一扫
cpcwi.taobao.com

金牌装机

读者优惠价
2199起

C4 高性能娱乐

4代 i7 4770
4核 8线程
可搭配独显
8GB/128 SSD



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/o3.htm

读者优惠价
1299起

C2 办公娱乐

4代 i5 4430
4核 4线程
高效办公娱乐
4GB/500G 机械



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/so.htm

二手Windows笔记本

特价推荐 **DELL E7440**
14寸/i5/8G/120GSSD **1799**元起



更多型号:手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/rt.htm

轻薄办公系列

Thinkpad X240: 12寸/i5/4G/500G机械	1649元起
Thinkpad X250: 12寸/i5/4G/120G SSD	2399元起
Thinkpad X260: 12寸/i5/8G/120G SSD	2999元起
Thinkpad X1 Carbon: 14寸/i5/4G/120G SSD	2099元起
Thinkpad T430S: 14寸/i5/4G/500G SSD	1649元起
Thinkpad T440S: 14寸/i5/8G/120G SSD	2188元起
Thinkpad T450S: 14寸/i5/8G/120G SSD	2188元起
DELL XPS 13 9360: 13寸/i5/8G/256G SSD	5899元起
DELL XPS 15 9550: 15寸/i5/8G/256G SSD	5299元起
DELL E7240: 13寸/i7/8G/256G SSD	2199元起
HP 9470M: 14寸/i5/8G/240G SSD	1788元起
HP 9480M: 14寸/i5/8G/240G SSD	1988元起

高性能设计

Thinkpad T530: 15寸/i7/8G/120G SSD/独显	2188元起
Thinkpad w510: 15寸/i7/8G/240G SSD/独显	1838元起
Thinkpad w520: 15寸/i7/8G/120G SSD/独显	1999元起
Thinkpad w530: 15寸/i7/8G/120G SSD/独显	1999元起
Thinkpad w541: 15寸3K屏/i7/8G/120G SSD/独显	3298元起
Thinkpad w541: 15寸广色域/i7/8G/120G SSD/独显	3699元起

游戏本系列

HP 光影精灵: 15寸/i5/8G/GTX1050/128G SSD	4099起
联想拯救者R720: 15寸/i5/8G/GTX1050/128G SSD	3999起
HP 暗夜精灵: 15寸/i5/8G/GTX1050/128G SSD	3999起
HP 暗夜精灵: 15寸/i5/8G/GTX1060/128G SSD	6199起
神舟战神Z7: 15寸/i7/8G/GTX1060/128G SSD+500G	5248起
神舟战神Z8: 15寸/i7/8G/GTX1070/128G SSD+1TB	6188起
华硕 W50J: 15寸/i5/8G/GTX950M/1TB 机械	2899起
华硕 FX50J: 15寸/i5/8G/GTX850M/240G SSD	2698起
雷神 911: 15寸/i7/8G/GTX1050/128G SSD	4688起

读者优惠价
2399起

V2 办公娱乐

第九代酷睿 i3 9100F
4核 4线程
高效稳定
9100F/8G/
128G SSD+ 独显



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/pkg.htm

读者优惠价
3199起

V3 高性能游戏

9代 i5 9400F
6核 6线程 /10系独立显卡
性能强劲
8GB/120G SSD/
Gtx1050



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/jo.htm

二手苹果笔记本

做工精良、流畅不卡、高安全性



更多型号:手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/p.com

送双肩包 送无线鼠标 送鼠标垫

MacBook Air轻薄:

11寸, i5, 4+128G:	3000元起
13寸, i5, 4+128G/256G:	2700元起
13寸, i5, 8+128G/256G:	3900元起

MacBook轻薄Retina屏:

12寸, 酷睿M, 8+256G:	4000元起
-------------------	--------

厚款MacBook Pro:

13寸, i5, 8+240G:	2600元起
15寸, i7, 8+240G:	3000元起

薄款MacBook Pro Retina屏:

13寸, i5, 4+128G:	3400元起
13寸, i5, 8+128 / 256G:	4300元起
15寸, i7, 8+256G / 512G:	4900元起
15寸, i7, 16+256G / 512G:	5800元起

二手原装手机 三网4G全网通 国行·美版·日版



华为系列

华为 P20	2300元起
华为 P20PRO	2500元起
华为 mate10	2100元起
华为 mate10PRO	1990元起
华为 mate20	2700元起
华为 mate20 X	3500元起
华为 mate20PRO	3800元起

均送华为原装快充



手机淘宝扫一扫



iPhone 系列

iPhone SE	1250元起
iPhone6s/6splus	1350元起
iPhone7/7plus	1500元起
iPhone8/8plus/X	2700元起
iPhone XR/XS/XS MAX	4200元起



手机淘宝扫一扫



更多型号:手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/q6.com

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

热衷于“挖坟”的社交时代， 微博微信似乎做了一件好事

有人说，这是一个热衷于“挖坟”的互联网时代。“挖坟”，最初流行于百度贴吧或各种社交论坛中，指网友将比较老旧的文章或帖子挖出来回复，使旧帖重新被顶上帖子列表前列的行为。随着传播范围越来越广，“挖坟”又逐渐引申为将很老的内容、资料记录等挖出来再次让人围观的意思。

网友们的“挖坟”对象也是五花八门。近来一系列 IP 老剧里的人物成为网友们定期“挖坟”的重点对象，大家

更容易把精力放在以前被忽略的细节上，所以每看一遍都会有新发现。就拿《还珠格格》来说，当跳出了情话绵绵的剧情框架，时隔多年，人们对尔康的记忆不止有他的鼻孔，还有他的各种小心机，甚至被制作成表情包在社交平台上强势刷屏。当然对于影视迷来说，老剧“挖坟”更像是一群暴露年龄的集体回忆，大多带有娱乐的意味。但是有一类“挖坟”却令人瑟瑟发抖。

网上给这类“挖坟”爱好者的定义是：一群隐藏在互联网各个角落的全能型侦探，他们热衷于通过各种蛛丝马迹，顺藤摸瓜寻找目标对象的“黑历史”，尤其令公众人物闻风丧胆。不少原本发展大好的艺人，正是因为曾经在公开场合里说过的不合时宜的话，或者在社交网络上留下的争议性的言论等，被“挖坟党”们翻了个底朝天，全部摊开在网友面前，从此人设崩塌，甚至被迫注销社交账号。一个最鲜活的例子，前段时间，某直播平台上的知名主播在曾经直播的时候，说了一些具有亵渎历史、进行口嗨的言论，上述旧账被网友翻出并举报后，该主播的直播生涯自然是凉凉了。这也应了那句老话——互联网是有记忆的，作为公众人物想要躲过被“扒祖坟式的挖坟”，更应加强自律，守住道德底线。

对于公众人物来说，“挖坟”可能是促使其规范自身言行的有效手段，但对于普通网民来说利弊很难界定。每个人或许都有多面性，会要求自己适应不同的环境，应对不同的人和情况，也就是所谓的“人设”。比如，在朋友圈里展现给老板或同事的是“岁月静好、工作使我快乐”，但在陌生人居多的社交网络上则无所忌惮地开启

吐槽模式。在网友们显微镜式的“挖坟”下，你在网上的蛛丝马迹都可能在将来某一天成为众人唾弃的道德污点。曾几何时，社交产品为抢夺用户争先打着“让用户表达自我”的旗号，用户在这里分享自己的生

活和想法，但随着网络“警察”和“挖坟党”们的壮大，无论是公众人物还是普通用户，出于自我保护，在网上发表任何动态要反复斟酌字句，或者下意识地清除以前留下的上网痕迹，社交压力也由此而来。

不知道是听见了普通用户的呼声，还是为了维护在在微博上的公众人物，前不久微博上线了“仅半年可见”的功能，开启之后别人只能看到半年内的微博，再往前的自然就无从寻找。明星被恶意“挖坟”的情况很可能得到缓解，无尽的网络骂战似乎也可以消停点了，不过这对于“挖坟党”来说无疑少了一大乐趣。

无独有偶，微信最近也推出了类似功能——朋友圈一个月可见，而此前，在微信当中早已实现了“仅半年可见”、“仅三天可见”。那有什么区别呢？对于部分用户而言，想要展示近期的状态，却发现三天太短，相册是空白的，而半年又太长，分享的动态多了，有些不堪回首的过往自然不想被别人挖出来。有人因此感慨“挖坟有多可怕，用户就有多渴望一个月可见”。

景同学：微博微信进行限制挺合理的，毕竟“挖坟”始终带有明显的窥私倾向。

给我打斤鸡血：微博上线“半年可见”，微信推出“朋友圈一个月可见”未尝不是一件好事，算是提醒大家多关注当下，少翻点旧账吧。

风绕过长安城：因为一些看热闹不嫌事大的“挖坟党”，人们才越发不爱表达自己，要么不再敞开心扉，随心所欲地发言。朋友圈和微博都是精心打造的，一边努力对外塑造良好的个人形象，同时又一边害怕这虚假的泡沫被戳破……

回忆专用保护色：人是不断变化的，“人设”也在不断变化，一段时间所发表的内容，只符合当下的“人设”。当然我仍会在社交平台分享生活，但谨防过度分享，一旦我的过往被“挖坟”出来，发现与我当下的“人设”有差异，那只会惹麻烦。

草鱼丸子：突然想到一个问题，通过“仅自己可见”的吐槽，以及我在豆瓣微博上孜孜不倦地黑着某位明星时的样子，他们会如何对我的过往品头论足。



微博(左)微信(右)对用户隐私设置的对比

航嘉微信公众号

航嘉官方网站

服务热线: 400-678-8388 全国各地电脑城终端门店均有销售 本广告画面中所提供图片以实际销售实物为准

机箱型号: GX580H/MVPApollo阿波罗 电源型号: WD500K/MVP K600/MVP K850

蛋黄星球线下活动群开放， 有你的城市没？

4月、5月，电脑报在重庆、武汉、成都举行了4场线下活动，得到了粉丝的大力支持与响应，我们也建立了三个城市相对应的线下微信活动群，在群里除了发布当地的粉丝活动预告以外，电脑报蛋黄星球线上的各项福利以及活动也会在群内进行发布，给当地粉丝提供了一个交流的平台，同时对于电脑报有什么建议和意见以及各种硬软件、投稿问题也可以在群内咨询蛋黄儿(ID: danhuang1306)，欢迎大家踊跃投稿，

投稿邮箱: 958840203@qq.com

同时新一期的福利抽奖继续！ORICO 灵动系列 10000 毫安时超薄便携移动电源进入本期的抽奖奖池，赶紧添加蛋黄儿微信(danhuang1306)，入群暗号“抽奖”加入福利群参与抽奖，一定要记得写暗号哦，这样能第一时间进群抽奖。同时对本地活动感兴趣的重庆、成都、武汉三个地方的读者，也可以添加时输入自己相对应的城市名，加入本地线下活动群。更多城市活动发展中！请给我们小编一点时间，我们会逐步走进你的城市，为你们带来更多好玩刺激的活动！一定记得关注蛋黄星球哦！



微信扫码关注蛋黄星球

“极致”的硬核并不适合所有人

——《瑰雪黑阳(RWBY)》手游体验



“RWBY”作为新世纪美漫第一IP,在国内二次元圈子中还是有一定知名度的,而其改编的手游,能否会给玩家和二次元爱好者带来一个惊喜呢?我们接着看下去吧。

盛大游戏改名为盛趣游戏后,联合哔哩哔哩协同发行了自己品牌更迭后的首款手游作品《瑰雪黑阳(RWBY)》。这款游戏作为盛趣的新作,却是交由嬉皮士游戏团队研发的,依团队所述本作品从立项到出品历经三年,可谓冰冻三尺,非一日之寒。

作为游戏界名头不弱的盛趣以及二次元的流量霸主哔哩哔哩,大家都再熟悉不过了,然而嬉皮士游戏是谁?虽然名头小,不过作品却是十分出名。《安魂曲(NEVER GONE)》在2015年获得了中国游戏风云榜年度最佳独立游戏,这可是在“蓝港三剑”所霸权的横版手游天下手中抢夺了一席之地。游戏有着极强的“恶魔城”观感,打击感出色,刀刀入肉,游戏体验十分优秀。除了荣获了上述所说的风云榜奖项,当年国内诸多游戏奖项都得过,在中国移动游戏发展历史中算是留下了一道深刻印记。

一流发行+一流IP+一流研发=优秀作品,这应该是一个正常的逻辑思维,然而不管是TAPTAP还是九游平台,《瑰雪黑阳(RWBY)》居然在上线当日评分崩塌,跌落到了4.7分(后面几日开始回升,基本稳定在4.8分左右),这到底是为什么?首测当日服务器不稳定出现各种掉线或者无法进入,使得一些没有耐心的玩家,迅速给予低分评价,但这种情况很多游戏首测都会出现,不算新奇,也算不上造成游戏低评分的原因。

新手大坑

不论端游、页游还是手游,游戏的引导十分重要,毕竟是要教导玩家如何去玩,所以一个不能正确引导玩家的游戏,是没办法让玩家对其提起兴趣的。而《瑰雪黑阳》就是如此,上手就是一款引导极其糟糕的游戏,新手引导只有非常简单的一点说明,且并不详细,需要玩家自己去深刻阅读内容,并且反复尝试才能初步掌握游戏的每个设定,这对于基数庞大的小白玩家来说就是很不友好的噩梦。

小编自认为自己算是浏览游戏无数了,依旧也被搞得有些头大,需要不停摸索,向小生学习,甚至还要到贴吧和论坛与其他大佬交流才能明白一些东西。武器升级强化零件够了吗?原料充足吗?武器升阶了吗?素材足够吗?装备提升了吗?这些都是让你头大的问题。

模组,玩家平时考虑最多的元素,也是让我最伤脑的东东,除了通用模组,还有对应每个角色的模组,如果你需要主玩某个角色,那么收集一套适合他的模组

是非常重要的,解锁全分支技能或许不是必然,但却必要,要不总感觉少了什么。甚至至今小编都还没搞明白能量与元气到底有何不同?

氪金氪肝?

上面我们说各种路线的角色培养,这些素材、原料、芯片、零件哪里来?肯定需要不停的副本,所以刷刷副本就成了日常。而体力每天有限,如果你想快速提升,要么就买体力自己刷,要么就是氪金抽抽抽了,这一切都是为了变强嘛!

一流手感

《瑰雪黑阳》作为2D横版的动作游戏,单说它的上手体验,不仅继承了前辈《安魂曲(NEVER GONE)》的流畅连招,还继承了那让人“感动”的音效。游戏特有的弱点击破与破防崩溃,实现了优异的打击反馈,并且破碎玻璃的特效与音效,真的让游戏获得了优异突出的体验感,完全不逊色前辈,用青出于蓝而胜于蓝来形容绝不为过。

游戏角色在主要操作上都存在着不小的差异,就拿Pyrrha Nikos(琵拉·尼可丝/皮拉·尼可丝)来说,她并不经常使用闪避,只要拥有足够能量,就可以使用格挡技能和反击。在格挡成功后,可以使用基础攻击来进行复枪射击,也可以使用特殊技长矛攻击,并且反击短时间是无敌状态,合理用好格挡完全能无伤通关,只是格挡也需要好好磨练,要看准时机嘛。

唯一比较糟糕的一个战斗设定是引入的时限压力,有时候玩家原本可以依靠技术通关战斗,但是可能各种数值较低输出不够,所以打BOSS吃力,不过依靠自己的操作消耗久一点时间也是能够通关的。却因为时限压力,反而因为时间问题失败,同样也是因为时限问题可能操之过急,一个操作不当就被一巴掌迷之带走,功亏一篑让人惋惜。

小结

游戏初期难度不高,虽然硬核但是玩家上手还是很快的,后期一点副本难度提升,玩家想要好好游戏,要么培养角色提升自己、降低难度,要么就练习操作、追求高端技巧,不过随你怎么练技巧,也不能跨级挑战,因为你打不动……氪金还是氪肝你依然要选择一条道路(当然这个问题是所有手游的通病)。

所以本作从游戏体验来说算是一款拥有极致感受的好游戏,但是引导以及多线的培养依然让游戏减分不少,如果游戏能够好好做一下引导,再打磨一下,让游戏更加适合新手玩家,那么《瑰雪黑阳》就是真的成功了。

本周TOP4优惠好物

你还在用竹凉席? 快扔掉换冰丝凉席!

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



价格: **68元**
(领券减 20元)



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/bslx.htm

北极绒冰丝凉席三件套

话说大家家里都换上凉席了吗? 哎重庆又一次入夏失败了,师姐前段时间买的冰丝凉席还等着用呢……如果你还在用竹凉席或者麻将凉席,师姐建议换成冰丝凉席呀。不仅不会把身上压得到处都是红印,而且睡着也更软更舒服,最重要的是可以机洗! 而且全尺寸一个价,花色也很多,总有一款你喜欢的!

@静***y:躺上去冰冰凉好凉爽,这种天气铺床上刚刚好,适合老人和孩子使用。

@邹***宇:反面的防滑效果很好,不会有以前铺了以后移位的情况发生了,而且不用担心被席子刮伤了……

@d***y:冰丝的料子很软很凉爽,还是清清爽爽的颜色,用着不沾身子,最重要的是可以机洗。

@今***恋:尺寸正好,大小很合适,还有绑带固定的,很贴心。



价格:

38.8元
(领券减 10元)



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/ynmg.htm

云南芒果

最近大家那里的水果贵吗? 师姐前几天去超市买了两个芒果,花了 12 元! 哭哭,还是在网买水果吧,便宜一点……这款云南芒果师姐之前买过,感觉还不错呀。净重 9 斤,算下来一斤才 4 块多,太便宜啦,而且坏果包赔哦。

@涛***d:大芒果收到了,分量很足,个头也不小,没有坏果很新鲜,味道醇正甘甜。

@李***5:芒果很好吃,宝宝很喜欢吃,还想再买几份哈哈。

@陈***5:收到货数了一下大大小小有十二个,还是很划算的。

@t***3:芒果超级好,给这个芒果 100 个赞!



价格: **69元**
(领券减 10元,送大礼包)



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/fspw.htm

妮维雅防晒喷雾

还记得之前师姐写过的防晒专题文章吗(没看的赶紧关注我们的微信公众号“电脑报帮选”去瞅瞅)? 里面就推荐过这款妮维雅的防晒喷雾,和动不动就上百的防晒喷雾比起来,性价比真的超高了。SPF50+/PA+++ 的防晒力也足够室外防晒啦,最重要的是喷雾补涂很方便!

@s***8:以前出门不喜欢涂抹防晒霜是觉得太麻烦,而且天气热热的涂一层东西感觉很难受! 但是这个喷雾真的超级方便,出门喷一喷,很简单。

@茜***i:一直用妮维雅防晒喷雾,比屈臣氏便宜,看着不错。

@星***1:挺大一瓶,这个夏天露胳膊露腿够用了,送的喷雾、洁面、护手霜、润唇膏也都不错。

@m***兔:真的挺好的,不沾皮肤,还保湿一天,也不是假白的效果。



价格:

66.9元
(领券减 3元)



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/G7.htm

越南 G7 咖啡

说到速溶咖啡,越南的 G7 应该算是公认的好喝,而且还便宜。和雀巢比起来,G7 没有那么甜,属于偏苦一点的咖啡,师姐个人是比较喜欢的。这么一大包里面有 100 小条咖啡,而且还额外送 5 条以及一个咖啡杯,算下来一条不到 7 毛钱,还犹豫什么呢? 小老弟!

@两***用:已经很多次购买了,还是一如既往的好喝,而且还送了杯子。

@e***菟:三年多了一直在这家买咖啡。

@t***4:好大的一包啊,浓郁好喝、味道香醇。谢谢老板赠送的咖啡和杯子,喝完还来。

@w***蝎:这几年一直是喝这个牌子的咖啡,而且还有小礼品,给赞!

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

这些好吃但鲜为人知的内蒙古美食,你不能不知道!

细数一下小师妹安利过的零食,大多数是国外的小零食,哼!我大中国表示不服,那么多好吃到爆炸的零食怎么可能没有姓名!本期就给大家安利一波内蒙古的那些好吃但是鲜为人知的美食(准确来说是大部分南方人都不知道哈哈)。



价格: **68** 元



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/snr.htm

手撕风干牛肉干

牛肉干对于师妹来说一直都是又爱又恨的存在,因为我一直吃的都是那种很油很难撕扯的牛肉干!直到师妹的家人从内蒙古带回了这种又长又干又细的牛肉干,简直惊为天人,好吃到流泪!这才是我心中牛肉干该有的味道,不会很难撕,无比入味,吃完唇齿留香!没吃过这种牛肉干的朋友一定要试一试。



价格: **44.8** 元



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/npz.htm

手工奶皮子

据说这个东西在内蒙古很多本地人都不知道,更别说我们这些外地人了。大家知道的去内蒙都是吃烤全羊烤肉各种,真的又贵又油腻,一顿吃伤顿顿不香的那种!其实这些小吃才是内蒙古美食的灵魂和精髓,这个奶皮可以夹面包里可以泡牛奶奶茶也可以直接吃,入口即化,美味到爆肝!但吃多了可能会腻,乳糖不耐受体质谨慎尝试。



价格: **54** 元



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/jbn.htm

蒙亮牛板筋

喜欢吃辣的朋友千万不能错过的零食系列。只取牛背部两块连接肌肉的主大筋(一头成年牛也只能产出数百克牛板筋),集多种香料反复蒸煮,才有了这款嚼劲十足、原汁原味的牛板筋。有香辣和烧烤两个味,师妹建议都试试。划重点的是,虽然好吃但是也相当有嚼劲,所以牙口不太好的朋友云吃吃就可以啦!



价格: **42** 元



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/nfc.htm

额吉蒙古奶茶粉

奶茶对于内蒙古当地人来说可谓老老少少都不离口的一种存在,但是他们喝的不是我们日常朋友圈里的各式各样的网红奶茶,人家喝的可是纯正的咸奶茶!有内蒙古网友表示:错过咸奶茶等于错过全世界!虽然师妹也不知道到底好不好喝,但还是冲着这句话下单了,如果好喝我再回来夸奖!



价格: **29.9** 元



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/nly.htm

原味奶酪条

奶酪条这个师妹就不用多说了,反正已经上榜了还有啥好说的。市场上这种零食的种类很多,买的时候完全看脸。有的牌子特别惊喜,奶而不腥,软又很有嚼劲,有的就呵呵。这个牌子是师妹办公室的吃货同事安利的,据说吃起来会不知不觉一袋就没了(摊手),老人小孩都会喜欢的那种。不加奶精,不加防腐剂,吃起来也比较天然健康。



价格: **63.8** 元
(12瓶)



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/qs.htm

大窑嘉宾汽水

是不是没听过!是不是!!为什么把它放在最后呢?因为这种好喝到完爆一切果啤饮料的内蒙古特产,必须压轴!前段时间刚觉得北冰洋好好喝的师妹,喝完这个已经不认识北冰洋了!有事没事都可以来一瓶,烧烤火锅撸串必备!建议冷藏后饮用,一定要尝一尝,答应我!没准它就是你心中下一个快乐肥宅水。

如果大家不方便扫描二维码,可以在我们的微信公众号(电脑报帮选)中发送关键字“1920”(也就是对应的报纸期数),师妹会给你提供购买地址哦。

首款5G超级SIM卡来了! 这是叫板eSIM?

长久以来,eSIM在国内的呼声就很高,eSIM卡的概念就是将传统SIM卡直接嵌入到设备芯片上,而不是作为独立的可移除零部件加入设备中,用户无须插入物理SIM卡,如同早年的小灵通。



今年3月,运营商也正式宣布,eSIM时代来了,未来将与SIM卡说再见。不过目前,eSIM主要还是用于可穿戴设备,在主流的手机设备中,还未大范围应用。

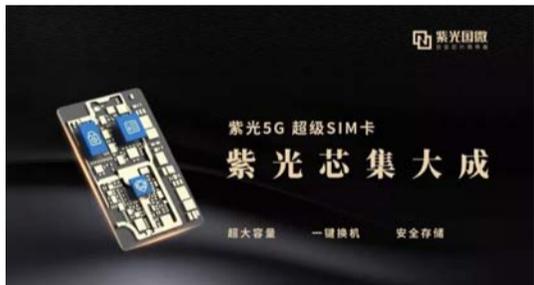
看最近这一年5G发展得风风火火的样子,大家心里也有数,可能eSIM还未普及,5G时代就要先来了。

近日,广东联通和紫光集团联合发布了5G超级SIM卡,以超大容量、一键换机和存储为三大亮点,甚至有业内人士表示,这将是一款划时代的产品,那就一起来看看,这个5G超级SIM卡到底怎么样。

超大容量:SIM卡=存储卡

超大容量,是这款5G超级SIM卡的主要卖点,它不仅保留了完整的通信功能,甚至还加入了存储芯片。目前有32GB、64GB和128GB三种容量版本,未来还有512GB和1TB版本。

要知道,我们目前用的手机也差不多就是32GB、64GB、128GB、256GB、512GB的容量。



也就是说,有了这张5G超级SIM卡,就不再需要手机的存储卡了。手机里面,也就不再需要存储卡的卡槽了。

目前,我们用的手机SIM卡一般会分为8KB、16KB、32KB、64KB、128KB和512KB几种版本。这点存储量大家心里也有数,也就够存电话和短信,存其他的没戏。

一键换机,拔卡就行

既然SIM卡就包含了手机存储卡,那另一个功能也应运而生了,就是一键换机,把5G超级SIM卡拔出来插到新手机里就行了,手机里存的图片、视频,一键迁移,再也不用担心会弄丢旧手机里的资料了。

而且,5G超级SIM卡搭载移动端APP,具备一键备份和一键恢复功能。用户将手机资料加密备份到卡中,更换手机时资料能够一次性跟随5G SIM卡进行恢复。



这个功能大家肯定都见过,大部分安卓手机厂商为了便于用户换机,都会在定制的系统中内置这样的应用,方便用户从其他安卓手机乃至iPhone,一键将数据转移到新手机上。但使用过程中,出现过各种各样的问题,被用户疯狂吐槽。

但愿这次5G超级SIM卡的一键迁移能真的使用方便,不过有SIM卡里的大容量存储打底,体验应该会好得多。

安全存储

这些年,智能手机的发展,让手机成为个人的通行证,里面有大量个人的敏感信息,特别是这几年手机支

付盗刷事件时有发生,让人们信息安全更加敏感。

这款5G超级SIM卡就号称能够安全存储,卡里面采用了紫光国微自主研发的一款金融级安全芯片,已具备国际CC EAL6+、银联安全、国密二级等安全资质,能够有效避免黑客木马盗取泄露风险。

且不说这个安全芯片的防御能力到底怎样,至少来说是给我们的手机信息加了一道防火墙,比现在用的SIM卡安全点。

5G超级SIM卡和eSIM,哪个更好?

从目前透露出的信息来看,5G超级SIM卡还是很实用的,比现在我们所用的SIM卡要好上几个档次,想必大家都想换一个试试,不过这是5G专用卡,首先你得有部5G手机,你周边能有5G网络。

在5G商用以前,大家可能还会持续观望。

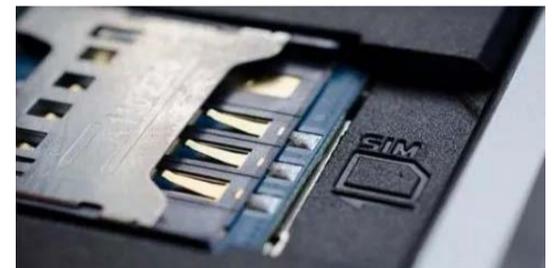
再来看eSIM,这可能是最被大家寄予厚望的SIM卡形态了,一方面来说,方便,没有实体卡,就不需要一个独立的SIM卡槽,手机将拥有更轻、更薄的机身,我们也可随时切换运营商,拥有多个手机号的人会更方便。

再说安全性,由于芯片是在设备之中内嵌着的,因此还具备防腐、抗震和防水的性能。

再者,手机不再需要实体SIM卡,因此今后黑客想办法破解被盗手机已经变得没有必要,也无从下手,而且eSIM卡的普及也将促使运营商更加注重自己的信息和隐私数据保护工作,信息会更安全。

和5G超级SIM卡比起来,虽然eSIM不需要SIM卡槽了,但是需要单独的手机存储卡。反正,现在看来至少还是需要一个卡槽。如果非要选的话,小编还是更喜欢eSIM。

如果5G超级SIM卡和eSIM都普及了,你会选择哪一个?



实锤了! Intel打补丁性能大降



2018年对处理器行业来说是个重要的年份,因为这一年爆出了多个重要漏洞,特别是Meltdown熔断、Spectre幽灵及Foreshadow预兆三大漏洞及其衍生出来的多个变种,由于Intel处理器份额是最高的,所以受到的影响也是最严重的,2018年漏洞修补了一年,结合微代码、操作系统补丁以及硬件设计等方式已经修复了大部分漏洞。

但是在5月12日,Intel处理器爆出新的安全漏洞,分别名为Fallout,Rogue In-Flight Data Load



(RIDL)和“ZombieLoad Attack”。

很明显的漏洞需要安装新的补丁,而依照去年的经验,新的补丁无疑将影响处理器性能。

不过此前AMD曾信誓旦旦地表示:“因为硬件防护架构不同,相信我们的产品并不受上述漏洞的影响。”

对此,近日外媒Phoronix对英特尔和AMD进行漏洞修补后的性能损失幅度进行了测试,外媒发现,安装了更新并启用超线程之后,英特尔处理器的测试机器

平均运行速度降低了16%,相较之下,AMD处理器仅下降了3%。

比较难受的是,苹果和谷歌建议英特尔用户完全禁用英特尔芯片上的超线程,如果他们真的想要安全的话。然而禁用超线程技术可能会导致性能下降40%到50%。

Phoronix认为新的补丁足以让英特尔i7-8700K的性能表现更接近Ryzen 7 2700X。

Intel最近两年的不佳表现的确给AMD很多机会,在过去的两年中,得益于锐龙处理器的上市,AMD公司的营收及盈利水

平有了明显提升,两年时间营收增长了50%,从净亏1.2亿变成了盈利3.4亿美元,财务水平有了大幅改善。也正因为此,AMD公司再次重返了财富500强,不过进入的是美国财富500强,位列第460位。



电子版及二手咨询
添加二哥微信

华为再度面临严峻考验！ 多家美国科技巨头宣布暂停合作

如今的华为无疑陷入了麻烦之中。

据路透社引述消息人士报道称，谷歌母公司Alphabet已经暂停了与华为的部分业务往来。该媒体称，谷歌将不再与华为开展需要转让硬件和软件产品的业务，但在开源授权范围内的除外。谷歌还将停止就安卓和谷歌服务为华为提供技术支持和协作。



对华为意味着什么？

这意味着华为失去了对安卓操作系统的全部使用权限，中国以外地区的所有华为手机用户将无法更新 Android 系统。“华为只能使用 Android 的公开版本，无法访问谷歌的专有应用和服务。”消息人士称。

据悉，基于安卓定制的海外版的系统 EMUI 为 AOSP 和 GMS 的集成，谷歌中止的主要是 GMS 的服务和更新。这是谷歌基于商业授权协议提供的移动通信服务(Google Mobile Service)，包含 Google Play、Gmail、Google Map 与 YouTube 等应用。

华为曾表示，公司自己研发了备份的 GMS，以便在安卓系统无法获得更新的情况下投入应用。但这一系统投入商用需要考虑与海外大量的手机应用兼容的问题。

这项决定对于中国大陆地区的华为手机影响并不大，但对海外手机等终端业务的影响却不小。这就意味着华为公司虽然还可以使用开源版本的安卓系统作为其操作系统，但将无法获得谷歌公司提供的其他专利应用和服务，比如谷歌对于安卓系统的后续升级，以及诸如谷歌应用市场(Google Play)、Gmail、YouTube 和 Chrome 等一系列在海外市场很受欢迎的应用。

谷歌官方正式确认

针对此事，谷歌中国通过邮件回复记者称，“我们正在遵守这一命令，并审查其影响”。而 Android 官方推特也做出了回应。Android 表示，对于华为用户，我们能够保证在遵守美国政府要求的同时，在现有的华为设备上继续支持诸如 Google Play 以及通过 Google Play Protect 提供的安全服务。

这番回应颇耐人寻味，言下之意，似乎目前已经在市面上流通的手机并不影响。但今后在国外发布的华为手机可能无法使用 Google Play 以及其他谷歌服务。

一旦未来谷歌的服务从华为手机中消失，华为在中国境外的智能手机业务或因此陷入困境，毕竟在国外市场，谷歌服务几乎处于垄断地位。如果没有了谷歌服务和系统更新的支持，国外消费者可能不会贸然选择华为手机，从而转向其他品牌，华为手机在海外市场情况堪忧。

单从手机出货量的角度来看，海外市场为华为贡献接近一半的出货量。根据 IDC 数据，2018 年华为手机出货量 2.06 亿台，其中海外占比高达 1.01 亿台，占比高达 49%。

华为在美国、印度之外的海外市场均有较好的覆盖，在欧洲、东南亚等地均处于一线厂商的行列。在这些市场当中，谷歌服务几乎处于垄断地位，是多数消费者非常依赖的日常应用。在失去这些软件的支持后，华为手机的市场竞争力将大打折扣。

华为其实早有准备



此事也引来网友感慨：谷歌这是逼华为开发自己的手机系统啊。不知道对于谷歌公司突如其来的手段，华为早前有无预案。

此前据华为方面透露，华为内部一直在着手准备自研系统“麒麟 OS”，为的是有朝一日能替代安卓系统。不过日前有媒体报道称这款麒麟 OS 的真名是“鸿蒙”，并已对 Linux 进行了大量优化(已开源)，已用于部分华为手机中，但这一报道的真实性难以探究。

本月中旬，美国政府将华为列入管制“实体名单”，这一做法使得华为或无法再从美国公司购买零件，华为核心供应链是否会受到冲击也引发外界关注。对此，华为公司、华为海思总裁何庭波、任正非本人等均在不同渠道发表回应。

其中，何庭波提到，多年前公司做出了极限生存的假设，预计有一天，所有美国的先进芯片和技术将不可获得，而华为仍将持续为客户服务……所有华为曾经打造的备胎，一夜之间全部转“正”！

据了解，过去几年华为一直在准备应急计划，通过开发自己的技术以防止美国的这一操作，目前，正在销售的华为产品已经有部分应用了华为的技术。

余承东则强调：“华为始终坚持打造自己芯片的核心能力，坚持使用与培养自己的芯片。除了自己的芯片，还有操作系统的核心能力打造。”

此前，华为创始人任正非曾说过：“如果说其他操作系统都给华为一个平等权利，那我们的操作系统是不需要的。为什么不可以用别人的优势呢？”

他提到要对“最坏情况”做必要准备的战略投资，“我们现在做终端操作系统是出于战略考虑，如果他们突然断了我们的粮食，Android 系统不给我用了，Windows Phone 8 系统也不给我用了，我们是不是就

傻了？……我们做操作系统，和做高端芯片是一样的道理。主要是让别人允许我们用，而不是断了我们的粮食。断了我们粮食的时候，备份系统要能用得上。”

如此来看，华为的确是做了一定的准备。早前任正非也在公开场合表示，受到美国禁令的影响，华为的增长预计会放缓，但影响有限……美国供应商不能向华为提供芯片“也好”，“我们已经为此做准备了”。他还表示，“我们不会在美国的要求下改变我们的管理层，也不会接受监管。”

最新：多家巨头跟进，华为正式回应

就在谷歌暂停与华为业务合作消息引发关注的同时，彭博社又有消息称，除了谷歌之外，包括英特尔、高通、博通等在内的美国顶级科技公司正在遵循美国政府的法令，切断与华为的业务往来，这让人不由得回想起去年的中兴事件。

短期来看，华为这次面临的危机应该还会持续一段时间。不知道后续，该事件是否能得到妥善的解决。我们由衷地希望华为能挺过这次的难关。

相信从近段时间的美国禁令和谷歌封杀等事件足以让国内厂商们有着清醒的意识，从芯片到操作系统，务必将核心技术掌握在自己手中，才能彻底摆脱科技发展受制于人的局面。截至发稿前，华为发布了《关于谷歌暂停支持华为部分业务的媒体声明》。声明称，华为有能力继续发展和使用安卓生态。华为和荣耀品牌的产品，包括智能手机和平板电脑，产品和服务在中国市场不受影响，请广大消费者放心使用和购买。

声明全文如下：

安卓作为智能手机操作系统，一直是开源的，华为作为重要的参与者，为安卓的发展和壮大做出了非常重要的贡献。华为有能力继续发展和使用安卓生态。华为和荣耀品牌的产品，包括智能手机和平板电脑，产品和服务在中国市场不受影响，请广大消费者放心使用和购买。未来华为仍将持续打造安全、可持续发展的全场景智慧生态，为用户提供更好的服务。

值得一提的是，目前华为内部论坛——心声社区头部最显著位置是一篇任正非 4 月 12 日在 CNBG 誓师大会上的讲话，题目叫做“极端困难的外部条件，会把我们逼向世界第一”。任正非在文章中说：“要保持战略耐心与定力，面对困难，要心有惊雷，面不改色。我们要有持久战的心理准备。”



电子版及二手咨询
添加二哥微信

心声社区
华为的罗马广场

综合 搜索标题, 作者, 关键字...

华为家事 Facts 管理思考 职场天地 业界动态

七彩生活 运动读书 旅行摄影 活动健康 美食亲子

华为为人 Huawei People 华为文摘 多彩人生

心声视频 精彩推荐 最新发布 公司动态 部门活动

圈子广场 我的圈子 博客文章 行政大家谈

文艺随笔 生活行摄 服务区

首战告捷！三地存储将士同步授勋

极端困难的外部条件，会把我们逼向世界第一——任总在CNB...

坚决走“精英+精兵+职员”队伍的建设道路，走内涵式发展方式。要加强贴近客户的弹头部分的作战能力建设和提高他们的决策权力与职级。我们在战斗中要激励一大批新领袖产生，我们的成...

- 华为不需要美国芯片：特朗普出口...
华为家事
- 这个团队挑战“不可能”，项目顺...
华为为人
- 关于美国商务部宣布将华为加入“...
Facts
- CBG软件部总裁王成录：让软件成...
华为为人
- 梁华接受英国媒体采访实录
Facts



机智猫

美图欣赏

OnePlus 7 Pro



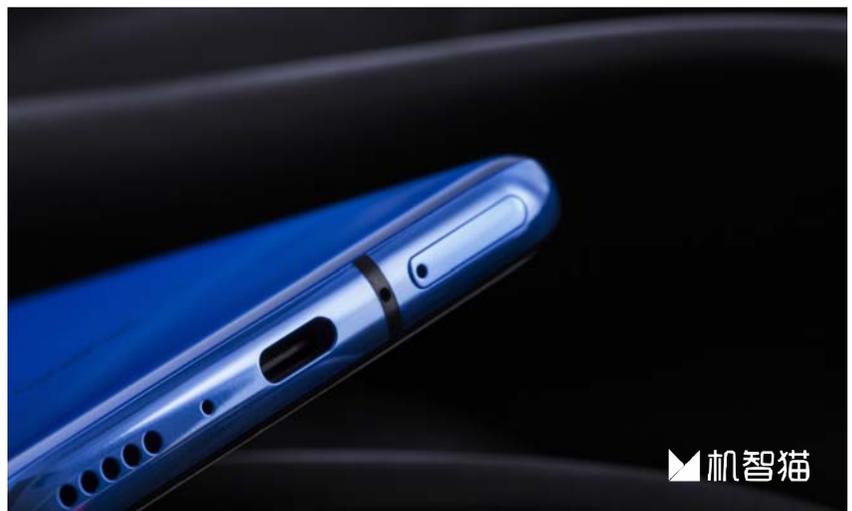
机智猫



机智猫



机智猫



机智猫



机智猫



机智猫

OnePlus 7 Pro 的屏幕为业内首款 2K+、90Hz 刷新率的 OLED 流体屏，具体参数为 6.67 英寸 3120 × 1440，分辨率，516PPI，比例为 19.5:9。



机智猫

为了让这块优秀的屏幕不留任何遗憾，OnePlus 7 Pro 的前置摄像头由屏幕内的水滴缺口变换到了顶部的弹出式结构，从而实现了 93.22% 屏占比的真全面屏，升降全过程也仅 0.53 秒。



机智猫

在经过 5 年的积累之后，将这种极致从旗舰推向机皇的有为之，恰恰符合了一加的秉性，于是便诞生了 OnePlus 7 Pro 这款无论是售价还是配置都打破一加自己原天花板的作品。



机智猫

在外观设计方面讲求手感的一加，这次似乎也彻底放飞自我了，3D 柔性曲面屏 + 背面的 3D 曲面玻璃设计，依旧是一种极致，双面 3D 曲面也让整机实现了前所未有的圆润感。