

零食变革3.0,贴上潮牌标签就能卖贵14倍? >08

双宋离婚流量疯狂:炸出一群靠“奶嘴”活着的网友 >11



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

排名第一商户被强制下线: 美团,我们究竟做错了什么?

>02~04



OPPO K3 体验:当 OPPO 开始做性价比,就没别人什么事了 >16

vivo Z5x 体验:大电池长续航依然是需求“痛点” >17

高中低通吃,AMD 制霸装机市场 >23

用过就回不去的 144Hz 游戏电脑,现在就入手吧! >30

排名第一商户被强制下线: 美团,我们究竟做错了什么?

图 / CFP

文 / 铨刻度记者 罗世浩 浪鹰 发自江西抚州 辽宁锦州

江西抚州,孕育出王安石、汤显祖、曾巩等名人,美其名曰:江右古郡;

辽宁锦州,充满生活气息的海边小城,风月无边,又享有“海上锦州”的美誉。

一个历史名城,一个海岸重镇,如今却在这相距1800多公里的两地,同时上演着与其文化氛围极不相称的相同的命运沉浮挣扎故事……

王勇,土生土长的抚州人,靠一身厨艺养家,见人就笑,用浓浓的江西口音对人说:“做生意最重要的就是和气生财。”他的商铺,本在美团上订单销量第一,但过去很长一段时间,却难以再找到他脸上的笑容。

方伟(化名),个子不高,讷于言敏于行,在锦州经营的连锁餐厅深受大家喜爱。本来生意蒸蒸日上,却因为外卖抽成一次次地上涨,他第一次有了要盘掉这个店的念头……

“这是一个护城河很低,更是一个某些巨头任意改变规则、不管我们生死存亡的行业。”一位商家接受采访过程中,对记者发出了难解的疑问:我们不过是想让生意变得更好一点,究竟做错了什么呢?

他们没有做错,错的或许是在竞争对手步步紧逼下,顾此失彼的美团本身。“根据我们业务部门对整个行业的了解,我们(美团)的市场占有率和竞争对手是平分秋色的,市场竞争非常激烈,公司竞争压力很大。”近日,在记者获悉的一份美团内部培训视频中,美团一



位高层人士如此表示:“过去一年,美团为商家提供了大量的研发、人力、优化等等成本,加上研发的亏损,这

些自然要算在新一年成本账单里面,也就是上调抽成佣金。”

下转03版

电子版联合行动



购买电脑报电子版全年版

送 T恤一件



淘宝扫一扫 直接购买

国潮

限量发售 T恤

电脑报 2019



【T恤购买仅需69元】



淘宝扫一扫 直接购买

上接02版

抚州订单量第一商家被美团封杀



罗世浩 / 摄

36岁的王勇从未想到，在外卖平台上订单量排名第一，却惨遭封杀命运。

作为抚州铭厨餐饮创始人，王勇已经做了8年餐饮。去年7月，他在敏锐地看到互联网给餐饮行业带来的巨变，特别是外卖行业对本地生活的改变之后，他决定开始专职做外卖餐饮。

为在竞争激烈的餐饮行业脱颖而出，王勇将自己此前所有积蓄都押注在外卖餐饮上：“别人专门做外卖的都是小锅小灶，为了增加自己接单实力，自己的店专门买了中央集成灶，聘请专业厨师与服务人员十几人。”

这样的规模，对三四线城市的外卖餐饮而言，已经是数一数二了。

押注外卖餐饮之际，王勇接入了美团外卖平台。用他的话来说，他在美团上的订单量，很快就升为整个抚州市外卖行业全平台第一。

好日子没有过多久，他不会想到，他的一个举动，

会给自己餐饮店带来怎样的命运巨变。

今年4月，为了增加更多流量入口和外卖订单，王勇想到同时入驻另外一个外卖平台。“此前美团让商户强制2选1，以及选择竞争对手后的种种惩罚措施，我也有耳闻，但我当时想，我毕竟是抚州市第一订单量，应该不会对我怎么样吧？”

王勇对记者承认，他当时想得太简单了——在入驻美团竞争对手后的第二天，随之而来的美团惩罚措施，让他始料未及。

“接入其他外卖平台的第二天，美团外卖在毫无征兆的前提下将自己的店铺强行下线。”迄今为止，王勇对此都表示难以理解：他联系美团官方工作人员，通过各种渠道进行申诉都没办法再次上线，造成的经济损失更无从得到补偿。

“美团为让我们这些接入其他外卖平台的商家受到‘惩罚’，想尽办法让商家无法接单，让消费者无法下单。”6月18日，王勇激动地在自家门店前，向铤刻度记

者展示自己商铺目前在美团外卖平台上的状态：一到订单高峰期，自己店铺不是处于爆单状态，就是将配送范围直接定位到了河里。

这意味着，曾经排名抚州市美团第一订单量的商户，整整两个月，却再也没有接到一笔订单。“美团的意思其实很明显，有他没我，有我没他。”

“所有身家性命，全在外卖餐饮上，美团这样的行为，无疑是在断自己的生路。”在王勇看来，“美团做法让大家都很寒心，特别是强制商户2选1，对我们是很不公平的。这完全是霸王条款，作为商家我们竟然没有任何选择。”

从记者调查情况来看，这样的情况在抚州商家中普遍存在——在抚州，目前只要是美团外卖平台订单量靠前的商家，同时还接入其他外卖平台都会被美团毫无征兆地强制封杀。

熊荣是抚州经营黄焖鸡米饭的商家，平时订单量能排进前五。“但在我接入另一个外卖平台之后，美团立马将我的店铺强制拉黑，不仅没有任何说法，而且也没有退还我两千元平台保证金。”

从记者了解来看，商家在抚州入驻美团外卖平台，要缴纳1000到4000元不等的保证金。“签约美团平台时，美团相关工作人员就表示，退还保证金的方式只有一种，永远退出外卖行业。”

6月18日，熊荣对记者吐槽称，按美团的说法，永远退出的意思是在任何外卖平台都搜索不到自己的店铺，“但我们在这个行业已经耕耘了几年，永远退出就意味着没有了生活的来源。”

也有一些面对“2选1”时值得一提的巧妙变通故事——在锦州，当地鼎鼎有名的小国凤爪烧烤，此前签约的是美团平台。后来，总经理杨波想同时签约另一个平台，“2选1”潜规则之下，他想出了一个解决办法：用街对面另外一个门店注册的另外一家公司，以此接入另一个平台，美团也就无话可说。



王勇商铺位置被定位到河里

难以承受的高佣金抽成



锦州兄弟俩土豆粉店(浪鹰 / 摄)

像杨波这样的变通故事，无论是在锦州，还是抚州，都不多见。

实际上，对于这些商户而言，他们本质上，并不关心订单来自哪个平台——他们关心的是，在订单多多益善的同时，送一笔外卖，还有钱可赚。

日渐上涨的佣金抽成，让他们已无钱可赚。

美团向外卖商户收取的佣金抽成，已经从一年多前的18%，迅速升到20%，继而又在2019年春节前后涨到21%—23%。

在锦州，兄弟俩土豆粉是当地非常受欢迎的一家连锁快餐店，该店店长称，美团最初抽成只有15%，但随着其市场份额越来越大，一次次地上涨，现在抽成要达到25%左右。

“一份外卖最低10多元，在美团平台送一单，高佣金下有时连2元钱都赚不到。”不太擅长言辞的方店长，对记者提问简短的回答，却难掩对平台高抽成的愤怒。

“在锦州这是一个普遍现象，有的商户今年甚至延缓了开分店计划。”锦州另一家连锁餐饮老板方伟(化名)对记者称，自己本来也打算扩大门店，但在美团高抽成下能维持收支平衡都已经不错了。

有熟悉餐饮的业内人士对记者称，在餐饮外出行

下转04版

上接03版

业,一般毛利率也就40%左右,除去人工、材料成本、平台佣金等一系列成本后,利润并不算高。现在成本、人工都在上涨,如果平台佣金狂涨,就很难坚持下去。

“我们也曾申诉抗议过。”方店长语气中明显带着无奈,“没办法,人家平台一纸命令下达,商家只有听话服从。”

在方店长看来,如果商户想要保证自己的利润,只有两个办法,一是降低菜品品质,第二个办法就是提高菜品单价。

但这两个办法最终买单的只能是消费者,这对于消费者来说是非常不公平的。同时,商户也要承担流失消费者的巨大风险。“不管从哪种角度来考虑,都不是我们所希望的。”方店长说。

为赚得更多,骑手单王选择逃离

事实上,在外卖这个生态体系中,不仅B端商户、C端用户和外卖平台紧密相连,而且街头那些飞驰而过的骑手,也是其中重要组成部分:

按照美团高级副总裁、到家事业群总裁王莆中在2019美团外卖产业大会上的说法,外卖已经从一个小生意,变成了大产业,产业链的上下游形成了一个新的经济共同体,商户、用户和骑手都是这个“外卖经济体”中的核心要素。

现在,在美团这个外卖经济体系中,不仅日益不满的商户越来越多,就连部分骑手,也开始选择逃离。

“现在的美团,已不再是从前的美团,做美团骑手挣得少了。”1989年出生的周前华,面对记者采访时说得最多的一个词就是挣钱,作为家里的长子,同时也是三个孩子的父亲,30岁的周前华要承担起整个家庭所有开销。

周前华在抚州从事外卖骑手行业已有两年多时

其实,美团并非第一次被爆上涨佣金。今年1月,央视财经报道称,美团在去年11月推出新政策提高对商家的佣金抽成,每单佣金涨至22%。

对于美团为何上涨佣金,此前大部分观察人士认为,这与美团在外卖市场的业绩下滑直接相关:

根据美团点评今年5月发布的财报,其核心业务外卖交易额2019年Q1季度为756亿元,对比2018年Q4季度802亿元交易额和2018年Q3季度800亿元的交易额,美团外卖的交易额实际呈下滑趋势。

不过,铎刻度记者近日独家获悉的美团内部某部门培训视频材料显示,原因并非如此简单。

“平台商家抽成一般是20%-25%。”在培训视频中,美团某高层人士表示,美团的确上调了商家抽成佣

金。他对上调佣金的解释是,过去一年,美团为商家提供了大量的研发、人力、优化等等成本,加上研发的亏损,这些自然要算在新的一年成本账单里面。

“你们需要做的,是把成本告诉商家,告诉商家我们提供的是信息服务,并取得他们的谅解与续签。”上述负责人在视频中说。

不管哪种原因,佣金给美团带来的营收数字表面上十分可观——

据美团年报显示,其佣金收入从2017年的280亿元人民币,增加67.8%至2018年的470亿元人民币。

对美团而言,单靠提高佣金来实现流量变现,不但太过简单粗暴,也并不符合王兴的“下半场”理论体系。

美团骑手单王,周前华告诉记者,不到万不得已,自己不会轻易换平台,因为在美团骑手中自己曾是“老大”,换平台后,一切又要重新开始。

跳槽主要原因,其实还是因为收入。“同样送一单,目前美团收入比现在平台低1元左右,而现在平台订单量比美团还高,马上到暑假送外卖的旺季,这样算下来,每月比在美团时要多挣1000元。”

谈及具体收入,周前华被晒得黧黑的脸上憨憨一笑:“现在只要能进前五名,收入就和以前做单王时差不多,月入1万元也是可以达到的。”

周前华带来了蝴蝶效应。“抚州美团前五名骑手,在今年上半年几乎都跳槽了。”周前华称,自己过来时就有3名美团骑手一起,现在还有美团骑手准备跳槽,甚至出现了“招一个,引一串,带一片”的效应。

“现在我只想多存点钱,为孩子将来上学做打算。”周前华说,外卖骑手这份工作,他应该还可以做准备。

好景同样在今年有了巨大转变。周前华称,今年刚开始,就发现美团订单量已经不如从前,没有订单,自己收入也相应大幅下降。

今年4月,他跳槽到了另一家外卖平台。作为曾经

的美团骑手单王,周前华告诉记者,不到万不得已,自己不会轻易换平台,因为在美团骑手中自己曾是“老大”,换平台后,一切又要重新开始。

跳槽主要原因,其实还是因为收入。“同样送一单,目前美团收入比现在平台低1元左右,而现在平台订单量比美团还高,马上到暑假送外卖的旺季,这样算下来,每月比在美团时要多挣1000元。”

谈及具体收入,周前华被晒得黧黑的脸上憨憨一笑:“现在只要能进前五名,收入就和以前做单王时差不多,月入1万元也是可以达到的。”

周前华带来了蝴蝶效应。“抚州美团前五名骑手,在今年上半年几乎都跳槽了。”周前华称,自己过来时就有3名美团骑手一起,现在还有美团骑手准备跳槽,甚至出现了“招一个,引一串,带一片”的效应。

“现在我只想多存点钱,为孩子将来上学做打算。”周前华说,外卖骑手这份工作,他应该还可以做准备。

外卖下沉市场巷战升级



抚州外卖一条街(罗世浩/摄)

外界难以想象的是,逃离的不仅有商家、骑手,甚至还有代理商——1992年的付航,从大学毕业就进入外卖行业,此前在锦州美团干了近3年BD,现在他是另一外卖平台当地代理商的经理。

邱鑫福,1994年出生,土生土长的抚州人。今年4月,他成为了江西抚州另一外卖平台代理商负责人。“我一毕业就进入了外卖市场,之前在美团做了一年半。”离开时,美团在抚州一家独大。

很难说,商户对美团外卖的不满,以及骑手的逃离,在锦州、抚州,甚至全国是从何时开始的,但对王兴而言,面对步步紧逼的对手,这恐怕不是当前最急需面对的问题。

今年1月,美团外卖宣布将投入110亿元扶持商户,资金主要用于行业大营销计划、数字化升级、供应

链服务和先锋商户奖励政策等4个方面。

美团的大动作,来自过去1年中,外卖市场发生的剧烈变化:2018年8月,饿了么发起“夏季战役”,喊出“要把市场份额打到50%”的口号。10月,口碑、饿了么在阿里主导下完成整合,原阿里健康CEO王磊履新饿了么CEO,并成立本地生活服务公司,向美团发起更强烈进攻。

在美团宣布110亿元扶持商户之前,王磊宣布“三个100万计划”,将下沉、数字化升级作为扩张策略,准备冲击对手的基本盘。3月,饿了么口碑成立“上山下乡办公室”,开启“上山下乡”战役,宣布要数字化升级近百个三四线城市。

像锦州、抚州这样的三四线城市,本是美团此前生存壮大的命脉——从记者观察来看,相比饿了么,美团

点评此前优势在于下沉。早在团购阶段,它在二三线,甚至三四五线城市,有大量销售、BD(业务拓展人员)、渠道。收购大众点评之后,有了更多优势以及规模效应。

饿了么的“上山下乡”计划,无疑是从美团“虎口拔牙”,更是一场危及美团根基的生死争夺。

在抚州市的外卖一条街上,是外卖黄蓝之争最直接的地方。一个细节足以说明这场战役的残酷:在抚州的外卖一条街上,几乎所有商铺门口都贴上厚厚一叠美团或饿了么的宣传海报。

当地商户告诉铎刻度记者:“只要是饿了么贴海报的地方,美团的BD一定会紧接着贴一张覆盖饿了么的海报,饿了么也会反击覆盖着海报。”

目前,从饿了么方面公布的数据来看,这场战役已经初见分晓:辽宁锦州、江西抚州、云南大理、广东佛山等诸多三四线城市,饿了么市场份额已超过50%。

在上述记者近日获得的美团内部培训视频中,其负责人也表示:“根据我们业务部门对整个行业的了解,我们(美团)的市场占有率和竞争对手是平分秋色的,市场竞争非常激烈,公司竞争压力很大。”

或许,这也是抚州曾经排名第一的销量单王,被美团定位到河里,强制下线的重要原因。

其实,饿了么得以迅速扩张,与阿里2019年重点打造整体下沉战略,各业务线紧密配合息息相关——根据一位阿里内部人士的说法,“各条线的兄弟,都愿意主动与其他条线的业务一起,以项目组的形式,整合成一份完整的合作方案。”

根据记者了解,在阿里,目前不仅仅是口碑饿了么,包括天猫、淘宝、聚划算、支付宝,甚至蚂蚁金服,都在一同向广阔的三四线城市进发。

美团没有理由不理睬,将本地生活下沉市场拱手相让。随着各大巨头下沉市场的深入,本地生活市场最激烈和残酷的时刻即将到来,而一些普通人,像那些商户、骑手的命运,也注定在这场战役中会遭遇生死沉浮。

热点

北京取消纯电动汽车市级财政补助

北京市科委、市经信局、市财政局、市城管委、市交通委6月26日发出关于调整《北京市推广应用新能源汽车管理办法》相关内容的通知,宣布取消对纯电动汽车的市级财政补助。本通知自今年6月26日起执行,有效期至2020年12月31日。

深圳将电子烟纳入控烟“黑名单”

6月26日,深圳市通过修订后的《深圳经济特区控制吸烟条例》,将电子烟纳入控烟管理范围。相关研究表明,电子烟同样含有尼古丁等有害化合物,目前,全球已经有42个国家和地区禁止或限制在公共场所使用电子烟。

刘慈欣《三体》宣布动画化



哔哩哔哩举办了十周年庆典,官方宣布将刘慈欣所著的科幻作品《三体》动画化,刘慈欣现身B站十周年活动现场,宣布《三体》动画由B站、三

体宇宙和制作方艺画开天联合出品,刘慈欣表示期望动画能做出一些超出作者想象的内容,看到让作者“倒吸一口凉气”的画面改编。

名创优品:上市地点尚未确定

针对上市传闻,名创优品公司内部人士表示,“其实名创优品2018年1月15日就已启动IPO,目前公司IPO正稳步推进中。”关于拟上市地点,该人士则回应称:“具体在内地、香港还是美国上市还未最终敲定。”而对于消息所传的10亿美元拟募资规模,其表示该消息没有公司求证过,融资规模并未确定。

富士康:撤离大陆一说是无稽之谈

针对裁员谣言,富士康在官方微信中发文称,“富士康没有大规模裁员,这是一个在2019年年初就辟谣过的话题,属于典型的旧闻重炒。”此外,富士康也再次重申,富士康撤离大陆一说是无稽之谈,富士康是一家根植大陆的企业,投资设厂31年来从未改变。

波音737 MAX飞机又爆缺陷

6月27日,美国波音737 MAX飞机的操作系统又爆出一项缺陷,在模拟测试中,这一缺陷会导致飞机向下俯冲。报道称,这项测试或将再度拖后波音737 MAX重飞的计划。

数字

蔚来汽车:召回4803辆蔚来ES8

日前,上海蔚来汽车有限公司受委托向国家市场监督管理总局备案了召回计划。自2019年6月27日起,召回部分搭载了2018年4月2日到2018年10月19日期间生产的动力电池包的蔚来ES8电动汽车,共计4803辆。近期,国家市场监督管理总局针对起火车辆开展了现场调查等工作。受调查影响,生产者决定采取召回措施,消除安全隐患。

苹果或欠三星逾1.7亿美元罚金

据外媒报道,苹果公司可能欠三星显示器公司超过1.7亿美元的罚款,原因是苹果没有按照商定的数量购买OLED显示屏。该报道还指出,现实情况是,苹果不太可能用现金来偿还债务。最有可能的结果是,苹果公司会向三星显示器公司提供额外的订单,使其利润与应得的罚款相等。

中国本地生活服务市场2019上半年线上交易规模达9159.8亿元

易观发布的《2019上半年中国本地生活服务行业洞察》显示,中国本地生活服务市场2019上半年的线上交易规模达到9159.8亿元人民币,其中美团外卖市场份额为52%,饿了么市场份额为43.9%。在月度活跃用户数量上,饿了么2019年5月数据已超6000万人,美团外卖2019年5月月活约3700万人。

锌刻度官网已上线:www.znkedu.com,欢迎加入锌刻度微信粉丝群不定期发送福利:[xiaoshenlong99](https://t.me/xiaoshenlong99)



您看到的是来自第一手的原创调查报告

专栏覆盖新浪科技、虎嗅、观察者网、36氪、钛媒体、百家号、今日头条、网易号等全平台



社畜女青年机器之恋

@ 铎刻度记者 李凯麟

当代社会，女性在社会中的作用已经变得越来越重要。在快节奏的生活中，女性往往像是拥有三头六臂的超人一般。

可在光鲜亮丽的皮囊下，实际却是社畜般疲惫不堪的心。想办法完成好工作的同时，更需要做的，是好好照顾自己的身体、自己的情绪。

在互联网的高速发展之下，外卖、快递等行业迅速崛起，填饱肚子早已不是一件难事。但难点在于，精致猪猪女孩对生活的要求绝不止于此。

铎刻度记者通过走访调查，发现了都市社畜女青年们的生活日常已经与各类机器人紧密相连。



机器人充当厨师长

三年前，Rainie 去往英国纽卡斯尔就读研究生，从那时起，便翻开了独立生活的新篇章。在与室友合租公寓的两年里，Rainie 时常扮演着厨娘的角色，英国、哥伦比亚、西班牙等各国的同学都对 Rainie 做出来的中国菜赞不绝口。

一度，Rainie 甚至十分热衷于烹饪，从主食到甜品，都是她的研究对象。除了学业与交友之外，这算得上是她在国外的最大兴趣了。

不过一年前，Rainie 顺利取得研究生学位证书，并回国就业之后，一切都有了天翻地覆的变化。尽管同样是独居，同样每天忙得不可开交，但用 Rainie 自己的话来说，就是：“心累了，人越来越丧。”

回国后，Rainie 进入了一家外企工作，作为管培生，她入职以来的半年时间里是在不断轮岗中度过的。适应新的环境、适应新的工作内容，已经让她有些疲惫。

每次见到她，她总是一脸精致的妆容，熨烫整齐的职业装，搭配 3-5cm 的高跟鞋，看上去十分干净利索。

可只要一回家，她便会立马脱下高跟鞋，摘掉美瞳，换上一身宽大的 T 恤，一下子倒进沙发里，长舒一声：“好爽！”

除了让人精神紧绷的环境外，做饭这一兴趣爱好也已经丢了好久了，每天除了工作餐就是外卖。尽管妈妈每天打来电话时都会叮嘱 Rainie 外卖不干净，吃多了不健康，但这个问题依旧是个老大难。

不过最近，记者再次到 Rainie 家做客时，却发现多了一样神

奇的东西。“我可是下血本买了这个玩意儿，精致的猪猪女孩就是我本人了。”Rainie 打趣道。

原来上个月，Rainie 在逛商场的时候，看到了一款炒菜机器人，根据销售员的介绍，这款机器人可以做几万道菜，不用洗碗，还无油烟，Rainie 一下就心动了。

最终，Rainie 花了一万多元把这款炒菜机器人带回家了。实际上，这款机器人并不像记者想象中那样，有两节机器臂，直接模仿人类的炒菜动作来进行烹饪。从外观上来看，就和普通的厨房电器无异。

有了炒菜机器人之后，Rainie 的饮食的确得到了改善。与她一起筹备晚餐的过程中，记者发现她要做的只是按照机器人提供的菜谱来备菜，剩下就交给机器人就行了。整个过程比较简单，也不需要人时刻守在旁边。

可问题在于，炒菜机器人的动作很慢，光是热油就要花 3 分钟左右。一次做一道菜要花半小时甚至更久，要想菜品丰富的话，恐怕需要花上几个小时来等待炒菜机器人的“精雕细琢”。

尽管看上去还是有些鸡肋，但 Rainie 却觉得可以接受。“总的来说味道还可以，而且主要是省事又健康了。如果我自己来做菜，估计花的时间也不会少。有机器人，我可以直接在超市买配好的菜，回家交给机器人就可以坐等开饭了。”

对于炒菜机器人的那些槽点，Rainie 觉得这都是科技进步的必经之路，而当前的科技程度解决的是她的燃眉之急。



Rainie 正操作炒菜机器人

机器人在生活中充当多重角色

除了价格较贵的炒菜机器人外，对于都市社畜女青年来说，各类小型的科技产品也是填满日常生活的必需品。

苏晓琪（化名）成为北漂快 6 年，尽管已经在一家互联网初创公司混到市场总监的位置，但苏晓琪却认为自己就和日剧《我们无法成为野兽》里的女主深海晶一样，是社畜最典型的代表。

何为社畜？其实这是日本用于形容上班族的贬义词，指在公司很顺从地工作，被公司当作牲畜一样压榨的员工，如今已经有越来越多的都市男女青年用以自嘲了。

而与之不同的是，漂泊在外，苏晓琪为了在这座承载无数人梦想与期待的城市里找到一丝“家”的感觉，可谓十分努力。在布置出租房时，苏晓琪决定要买一台智能音箱，回到家有说话的声音，可以让孤独感没那么强烈。

她还安装了智能摄像监控设备，这也被称为“独居女生安全神器”，可以实时监控拜访人员以及来往次数，还可以自动报警。每次弹出独居女生遇害的新闻时，苏晓琪内心中都会升起一股担忧和恐惧，有这个设备，让她至少安心了不少。

除此之外，苏晓琪一度在下班后最爱玩《王者荣耀》，因此还买了一台 AI 机器人手办，在玩游戏时，机器人会在一旁加油助威，赛后还会帮她分析战局。

“有时候感觉和机器人交流反而更轻松，我想说什么就说什么，想做什么就做什么。”苏晓琪告诉记者，机器人虽然冷冰冰的，没有温度，但却让人感到格外的自在和安心。

所以某种意义上，智能设备、机器人对于现代都市女青年来说，已经开始充当厨师、保镖、玩伴等多重角色了。



搜索独居女生就会出现不少黑科技神器

科技背后，“外向孤独症”患者丛生

科技的发展，带来了大量的红利，人们的生活也随之变得越发丰富多彩。拥抱智能化的进程中，人类将更多琐碎、重复性的工作交给机器，而将时间与精力用来做更多富有创造性的事情。

而在这背后呢？社会与科技的发展，也让女性在社会中有了更多大展拳脚的空间。可工作与生活两头兼顾，是一件让人疲惫不堪的事情，因此都市女青年的孤独成为了一种常态。

她们对自己的要求越来越高，生活和工作皆是。在她们用“单身狗”、“母胎 solo”调侃自己的同时，其实就像是对当下生活方式的一种享受。得益于科技的日新月异，使她们得以逃离琐碎的生活杂事。

与此同时，智能化已经深入各行各业，成为了几乎无法改变的习惯。智能手机就是最好的入口，从一开始用手机控制家里的家电设备，到如今各式各样智能产品、机器人的层出不穷，都市女青年对这类智能产品的接受度越来越高，玩科技产品也不再是男生的专利。

以铎刻度记者的观察来看，周围的女性接受新鲜科技产品的速度和程度已经和男性不相上下。并且由于女性行动力、购买力日益上升等原因，甚至女性购入科技产品的速度更快、数量更多。

不过除此之外，科技带来了红利，也同样带来了不可逆转的影响。如今大部分人的工作生活都离不开智能设备，跳不出屏幕。随着习惯的不断深入，智能设备

已经出现在了更多的场景中，时时刻刻都被科技元素沁润着。

工作、社交有手机，吃饭、扫地有机器人，甚至于读书、唱歌、玩游戏、学习都有各式各样的智能机器人来替代。也因此，越来越多的都市青年开始患上“外向孤独症”，在保持着“完美无缺”形象的同时，逐渐失去了自己。

随之而来的是失去社交能力，“交不到走心的朋友，还不如一个人，或者是机器人陪伴。”这是记者在采访中听到的一句话，它是现代人孤独现状的缩影，更值得我们深思如何找到接受科技与保持生活之间的平衡。

家乐福被接盘 下一个轮到麦德龙屈臣氏?

@铤刻度记者 邓莹

6月23日,苏宁易购宣布48亿元收购家乐福中国80%的股份,收购完成后苏宁易购将构筑线上线下融合的超市消费场景,完善最后一公里配送网络,丰富苏宁会员生态。近年来线下零售业态受到互联网的冲击导致亏损严重,在此背景下,互联网巨头纷纷切入线下快消市场攻城略地,苏宁易购拿下家乐福中国,阿里巴巴笑纳大润发,腾讯牵手永辉。

下一个轮到谁,是麦德龙,还是屈臣氏?在中国地区,这两家公司的生存现状并不理想,难逃股权被出售的命运。

都面临股权出售

家乐福之后,麦德龙也即将退出中国了。

1995年,德国知名连锁超市麦德龙进入中国。

麦德龙的商场模式有两大特色,一是采取仓储批发比较类似团购,二是采取会员制,格调与众不同,短时间内俘获了中国新生的中产阶层芳心,迈入高速发展阶段。

2008年,这一年麦德龙中国第一次扭亏为盈,帮助集团创下了营业收入655.29亿欧元的历史纪录,迄今这个纪录还未被打破。

然而金融危机愈演愈烈,麦德龙最终也未能幸免,营业收入增长势头被遏制,好不容易熬过金融危机,随着而来的是互联网冲击越来越大。

此背景下,墨守成规的麦德龙并未意识到其模式的弊端:仓储批发不包含运送到家,会员制将多数人拒之门外却未提供符合中产阶层日益增长的精致服务。

有用户向记者回忆:“第一次开车去麦德龙,看到比人还高的货架很震惊,大家买火龙果都是一件一件地搬,然而结账时必须用会员卡,不想办一个,只能借身后其他人的会员卡代买,尴尬至极。”

其商业模式的生存空间越来越窄。

2015年,麦德龙集团营业收入尚能保持592.19亿欧元,到了2018年营业收入降为365.3亿欧元,相比历史巅峰时刻少了约44.25%。

而麦德龙中国有门店96家,2018年营业收入为30.3亿美元,净利润不到0.3亿美元,增长几乎处于停滞状态。

“麦德龙一定会继续留在中国,我们已经有好的增长,而且市场潜力非常大。”麦德龙中国总裁康德话音未落,麦德龙集团就考虑出售麦德龙中国80%的股权以获取后续生存与发展的资金。

来自路透社的消息显示,麦德龙中国80%的股权报价15亿~20亿美元,第二轮潜在收购名单中阿里巴巴、腾讯、苏宁易购、沃尔玛、万科、永辉、厚朴投资等赫然在列。

相比麦德龙,屈臣氏的现状好上一些。

屈臣氏要追溯到1828年英国人A.S. Watson广州创办的广东大药房,Watson的粤语发音与屈臣氏相同,于是广东大药房又被叫做屈臣氏,这个名字传

谋求转型,成效不同

为了挽回颓势,麦德龙中国曾做了多次努力。

2012年麦德龙中国上线了网上商城,主攻B2B业务,目标客户为酒店、餐馆、中小型零售商、食堂等,该业务一直持续至今。

有用户向记者吐槽麦德龙中国的网上商城:“页面太难用了,一点时尚感都没有,这也罢了,许多设计不符合日常网购习惯,To B也不能这样敷衍。”

至于B2C业务,起初与淘宝、京东合作,后改为与天猫合作。

尽管线上有一定成效,但其本身缺乏互联网基因,无法效仿阿里巴巴、京东、拼多多等电商企业快速成长。

于是,2015年决定走O2O路线。基于门店配送以O2O为核心的平台:“在线上网购,不能比在线下实体店体验差;在线下买,不能感觉到价格吃了亏。”

方向是对的,但实际效果并没有达到预期。

在线下,麦德龙中国也尝试了多种商业形态却都没有做起来,譬如2014年切入当前大热的便利店

开后获得官方认可,谐音变成正式名称,主业也从卖药变成卖美妆。

1979年,李嘉诚从汇丰银行手中买下屈臣氏:“公司有了Profit(利润),但没有Cashflow(现金流)时,业务大多会撞板。”

屈臣氏作为零售商,现金流是不间断的,可以为李嘉诚的商业帝国的扩展提供源源不断的资金支持。

事实证明,这个策略是成功的,2008年发生金融危机时,屈臣氏为李嘉诚的商业帝国抵御金融海啸冲击提供了坚实的基础。

到了2014年,李嘉诚想让屈臣氏独立上市,甚至一度想将屈臣氏总部从中国香港搬到英国伦敦,不过该计划在一片骂声中戛然而止。

最终,李嘉诚为屈臣氏引入战略投资者:来自新加坡的主权基金淡马锡,后者耗费440亿港元收购了屈臣氏24.95%股权。

5年过去,屈臣氏上市杳无音信,淡马锡却萌生了退意。

2015年,屈臣氏营业收入占比超过60%的中国区业绩增长出现停滞,2016年第一次出现负增长,直到2018年才重新恢复正增长。

长江和记2018年年报显示,屈臣氏中国区总店数为3608家同比增长10%,营业收入为238.55亿港元同比增长10%。

然而,另外一个重要指标同店销售额(Same Store Sales)显示,屈臣氏中国区的形势依然不乐观。

同店销售额为一家零售公司在相对固定的运营成本下的投资回报指标,通俗易懂地说就是衡量一家零售公司的真实盈利能力。

而屈臣氏中国区该指标2018年为-1.6%,虽然相比2016年的-10.1%大幅下降,但仍然未转正,其业绩改善还需努力。

淡马锡2019年决定出售屈臣氏10%股份换取30亿美元资金,潜在收购对象为腾讯与阿里巴巴,算下来淡马锡年平均收益不过5%,仅比中国5年期国债利率4.27%高一点。

赛道,似乎想做一个主打进口商品的高配版罗森,然而仅一年时间,品牌都还没预热,就因为亏损原因退出。

其实,追“风口”的能力麦德龙中国并不差,却每次都无法成为“风口上的猪”。

与麦德龙相比,屈臣氏的转型成效更为显著。

屈臣氏主打美妆、护理、保健等领域的商品,与电商重叠度更高,特别是海淘的兴起影响最大,屈臣氏的篱墙千疮百孔,渠道优势逐渐丧失。

不得已屈臣氏将电商放在核心位置,天猫、京东等的旗舰店销量不错,但记者调查发现,销量高的多为百元以下的商品,百元以上的商品销量陡降,说明用户对价格依然敏感。

多方人士向记者表示,屈臣氏正是通过主动下沉三四五线城市,拓展发展空间才扭转了业绩下滑之路,然而欲做大做强,还需扎根于阿里巴巴或腾讯的互联网生态体系。



麦德龙



屈臣氏

会员制不是优势

受互联网冲击、用户消费习惯变迁影响的不仅仅是麦德龙、屈臣氏,内资也不好受,譬如联华超市、新华都等都不得不寻求互联网巨头的提携。

对传统零售商而言,若想寻求业绩增长突破口,要么依赖互联网巨头赋能,要么抓住消费升级的机遇,前者要加入互联网巨头的新零售版图,后者要摸准中产阶层的心态。

譬如2015年之后,大批高端精品超市崛起,如永辉打造了Bravo YH,华润打造了Ole',大润发打造了RHLavia等。

而在麦德龙即将败退之际,瞄准中产阶层,会员制鼻祖Costco则摩拳擦掌准备在中国大干一场。

麦德龙、山姆碰到的问题,Costco也会碰到:由于消费习惯的不同,对会员制并不感冒,无法获得多数中产阶层认可。

一名观察人士向记者打趣:“看见炫耀私人银行卡的、美国运通百夫长黑金卡的,没见过谁炫耀超市会员卡的。”

事实上,当前国内中产阶层比较认可小而美的精品超市,而不是大而全的超级卖场。

一名资深商超人士向记者透露:“逛精品超市不仅仅是一件时髦的事,而是在寻求身份认同,这是线上无法提供的服务,也是线下的差异化生存之路。”

换而言之,Costco之流简单照搬会员模式,无法适应中国消费者的文化基因,自然会受到严峻的生存考验。

Costco又能走多远呢?

零食变革3.0,贴上潮牌标签就能卖贵14倍?

@锌刻度记者 李麒麟

伴随着互联网的发展升级,市场和消费者需求也随之不断换代升级。“95后”、“Z世代”逐渐成为快消品市场中的中流砥柱,商家们也开始挖空心思寻找能够击中他们消费G点的产品。

如果说,良品铺子、三只松鼠、百草味等休闲零食品牌赶上了电商的快车,改变了人们的消费习惯,带来了休闲零食变革的2.0时代。

那么,在短视频+电商的双流量冲击下,更加注重网络营销,打造零食潮牌的品牌发展模式,则可以被视作休闲零食变革的3.0时代。

总想用一个大标签噱头抓住你

与家人逛超市算是家庭里的温馨场景之一,不过随着电商行业的迅速崛起,不少消费者,尤其是年轻一代几乎已经适应了线上购物。各大巨头在生鲜市场、商超市场的持续发力,也让越来越多的场景被纳入了“互联网+”与新零售的版图中。

因此,商家们便开始各显神通,绞尽脑汁适应新变化。休闲零食变革2.0时代里诞生的良品铺子、三只松鼠、百草味通过电商渠道+多渠道营销的打法,实现了品牌力的迅速攀升。

而如今休闲零食变革3.0时代下诞生的单身粮、Pink me等品牌更是不甘于此,它们共同打出了一个旗号,就是成为潮牌社交零食。这一定位,显然是冲着年轻人的喜好来的,一个潮牌、一个社交,牢牢抓住新一代消费者的敏感神经。

从品牌打造方式来说,刚刚宣布已经完成6000万元A轮融资的单身粮号称是针对单身人群打造的社交零食品牌。以调侃的方式诉求“空窗期专属零食”,一步步向网红产品靠拢。

同时,单身粮为了让自身形象深入人心,大力开办一系列营销活动,例如快闪店、广告植入以及小红书、抖音KOL推荐等。如果仅通过各平台上的广告营销来判断的话,几乎看不到它的缺点。

贴牌销售价格竟高出14倍

与营销对应的,是不可计数的成本支出,因此这类品牌的产品定价自然也要分摊这部分开支。

为了实现这一点,这类品牌采取了两步走的策略。一方面,单身粮、Pink me入驻的实体商超几乎都是中高档类的,甚至是进口超市。在商品整体水平、价格都较高的一众产品面前,它们自然也能水涨船高。

不过成倍的价格增长也让不少消费者感到吃惊,姚磊(化名)告诉记者:“现在在超市一包爆米花竟然就要将近50块,我去看场电影,再点个爆米花加可乐的套餐也不过如此吧。”

每周都会固定前往超市采购一周零食的姚磊,偶然在一家进口超市里被Pink me一款热恋爆米花的包装吸引了视线。他随手拿起一包丢进购物车里,可结账时45元一包的价格还是让他被吓了一跳。

而另一边的线上渠道,更是用零食大礼包、大容量零食等方式来进行捆绑销售,以冲淡其单价高昂的事实。

以同一产品,Pink me热恋爆米花280g装这一款为例,线下商超价格为45元一包,线上小红书、天猫等渠道价格为35元一包。同一商品,价格差距就达到了22%。

可还有更离谱的,记者通过Pink me热恋爆米花

Pink me也是如此,从它的广告文案来看,Pink me不断地强调“这是中国年轻人自己的零食潮牌”、“国货潮牌零食崛起”等语句,可见该品牌想要立足了不仅是潮牌,还得是国潮。

近年来,国潮势力异军突起,一方面满足了一种复古潮流,另一方面还用“爱国”这一点牢牢抓住了消费者的心态。Pink me的营销方式正是如此,其宣传标语给人一种“买Pink me=爱国”的暗示。

而为了实现这样的品牌塑造,这两个品牌自然在包装上也是铆足了劲。单身粮的包装上印有各式各样狗的头像,并配上各种“扎心”文案,例如“癞蛤蟆想吃天鹅肉,对人家来说这是梦想,对你来说这叫现实”、“单身不是因为你不够优秀,而是因为你太丑了”等。

Pink me也与之类似,其包装上印有各种萌态的国宝熊猫,同时也配上猎奇的网络段子,如“现在不疯狂,老了拿什么来吹牛?”、“我愿意忍你一辈子”等。

除此之外,这两款零食品牌在天猫、京东上的商品标题描述也有同样的策略,即强调“网红零食”、“抖音同款”、“ins创意”等标签。

从这些商品和品牌的身上,我们可以看到越来越成功的营销方式和越来越网红化的品牌,但却很难看到对食品本身的用心。

280g装这一款商品的外包装发现,其委托商是挽海网络科技有限公司,所谓的“亚洲制造商”则是天津市东旭盛坚果食品有限公司。

随后,记者通过阿里巴巴网站搜索这家公司,找到了其公司店铺。该公司商品均不支持线上销售,开设网店更多的是为了招商。其展示出的六款产品为不同规格的美式球状爆米花,这与Pink me所销售的热恋爆米花并无二致。

可价格却天差地远,东旭盛坚果食品有限公司显示的爆米花价格为一箱120元,包含5袋4斤的产品,即一共20斤。而Pink me所销售的价格为45元280g,同单位换算下来,东旭盛坚果食品的价格为1.2元/100g,Pink me价格为16元/100g,价差接近14倍。

除此之外,记者通过企查查搜索其背后委托商“挽海网络科技有限公司”,发现该公司经营范围主要包括技术开发、技术咨询、电子商务、企业形象策划等。不过这家公司与Pink me所属公司上海丽海薇岚餐饮有限公司的实际控制人都是郭竞,也就是Pink me的创始人。

从以上信息可以看出,郭竞所创办Pink me零食潮牌其实更多是通过网络运营来打造品牌,对于食物本身,则是通过寻找供货商进行贴牌生产而已。



网友吐槽单身粮薯片



Pink me通过贴牌销售价格上涨14倍



Pink me 在包装上铆足了劲 图/微博网友“扫舍”

赚取流量,贩卖信任是在伤害消费者

在市场的日新月异下,我们对各行各业都提出了新要求,要求他们必须跟上互联网思维,学会新零售。可这并不代表企业们要借着互联网的红利,用铺天盖地的营销来给消费者洗脑,做起一票就走人的买卖。

纵观休闲零食变革3.0时代里诞生的品牌,无一不是将营销视为头等大事。从小红书这样的种草社区到抖音等短视频平台,它们的广告推广无孔不入,消费者真实的声音反而难以听见。

不可否认,这一切是需要大量的精力和财力来支撑,合理的广告也可算作文化之一。然而,贴牌包装+网络营

销的发展方式,却显然有悖于食品企业的传统发展之本。

记者从单身粮天猫旗舰店看到,其某款薯片产品长期显示原价为69元,可实际销售价为25.9元。对于这种行为,记者向电子商务研究中心特约研究员、北京志霖律师事务所律师赵占领进行了咨询。

他表示,“把原价标得特别高的,可实际上这个价格是假的,那么就违反了《价格法》的相关规定,属于违法行为。”

不过在当下的大环境中,这样的乱象已经不再是独此一份了。在各大短视频平台上,都出现了大量的吃

播,以探店的名义为餐饮店打广告,出色的剪辑与文案,从线上为店铺引去了流量。

可从随后的评价来看,大多数消费者都大失所望,一些店铺甚至在收割完一两波的流量之后,就关门大吉。这样的方式,促使了越来越多的KOL走红,越来越多的MCN崛起,他们赚取着流量,贩卖着信任。

所谓“德不配位,必有灾殃”,餐饮企业丢掉了初心,用包装与营销向消费者收取智商税。长此以往,被国人奉为瑰宝的“工匠精神”也将不复存在,而企业们也终将受到市场的惩罚。

比特币逼近13000美元 趁热打铁矿机“三巨头”集体赴美上市

@锌刻度记者 陈邓新

当今年5月比特币价格突破7000美元/枚心理关口、20月线技术关口时，锌刻度发表了《比特币满血复活？挖矿者：不会再碰它了》，文章预测比特币牛市来了，将站上10000美元/枚。

6月22日，比特币冲破一万美元/枚大关再度引爆市场成为焦点，之后继续保持上涨趋势，6月26日比特币价格逼近13000美元/枚，不少乐观的投资者预测比特币价格突破2017年12月17日创下的19666美元/枚历史纪录指日可待。

比特币似乎再度迎来高光时刻，比特大陆、嘉楠耘智与亿邦国际三大矿机巨头资本趁热打铁集体赴美上市。在此之前，矿机“三巨头”在资本市场受尽了屈辱。

无奈之下选择赴美上市

2009年，比特币第一次拥有交易价格，1美元可换为1309.03比特币，一枚比特币在国内一瓶矿泉水、一包餐巾纸都买不到。

谁能想到十年后比特币炙手可热，价格暴涨超1000万倍，真可谓“十年一觉扬州梦，赢得青楼薄幸名”。

在比特币淘金热中，诞生了比特大陆、嘉楠耘智与亿邦国际三大全球矿机巨头，占据了90%的矿机份额，垄断全球矿机市场。

三巨头在矿机领域春风得意，却在资本市场一路坎坷，在内地上市不顺，2018年集体改道中国香港上市。

谁承想2018年比特币价格不断暴跌，业绩再好只代表过去，而资本市场是看未来的，于是之前被捧为凤凰的三巨头跌落神坛变成野鸡，唱空之声不绝于耳。

拖到2019年6月21日，比特大陆、嘉楠耘智与亿邦国际的上市申请全部失效，与香港资本市场缘分已尽。

三巨头或许提前猜到登陆香港资本市场的结果，早早将目光投向了大洋彼岸的美国资本市场，择机而动。

来自彭博社、路透社等外媒的报道显示，比特大陆、嘉楠耘智与亿邦国际都已表示考虑赴美上市。

天时、地利、人和都利于三巨头，这次志在必得。

天时，2019年4月2日比特币价格暴涨18.45%引发币圈躁动，之后比特币价格如脱缰的烈马，一发不可收拾，比特币行情也由熊市转为牛市。

过会概率较大

赴美上市虽然门槛更低，但这并不意味着容易，不懂游戏规则依然要败退。

游戏规则主要有四点：1. 找对IPO承销的投行；2. 备好美国认可的会计师事务所出具的审计报告；3. 美国证监会对招股说明书无意见；4. 股票成功卖出去。

投行只要是欧美的就都OK？理论上是这样，但实际不然，这中间的差别大了去了。

那么多投行，专精领域各不一样，自然有熟悉中概股上市的，譬如阿里巴巴上市时的主承销商瑞士信贷，是辅导中概股IPO的行家里手。

巅峰时期，瑞信一度占据70%的中概股IPO份额。

2018年一共有48家公司成功赴美上市，瑞士信贷、摩根士丹利、花旗集团、高盛与德意志银行分别成功辅导14家、13家、12家、11家、9家（多数情况聘请不止一家投行）。

反之，譬如美国罗仕证券、美国派杰等在国内人气

纽交所还是纳斯达克

倘若比特大陆、嘉楠耘智与亿邦国际申请上市，会选择纽交所还是纳斯达克？

纽交所青睐大公司，早些年多为传统行业的大公司，之后拥抱互联网的大公司，譬如阿里巴巴、当当网、优酷网、搜狗等。

而纳斯达克喜欢高增长的科技公司，容纳了大名鼎鼎的Facebook、亚马逊、谷歌、微软与苹果，中概股也有爱奇艺、B站、陌陌等。

相较而言，比特大陆比较符合纽交所口味，毕竟仅旗下S9矿机就占据60%的全球比特币矿机市场份额，

地利，美国资本市场的上市门槛更低，对一家公司的好坏完全交由市场来判断，而不管是中国内地，还是中国香港，对公司质量要求都较高。

港交所总裁李小加在2019年瑞士达沃斯世界经济论坛上表示：“你过去通过A业务赚了几十亿美元，但突然说将来要做B业务，但还没有任何业绩。那我就觉得当初你拿来上市的A业务模式就没有持续性了。那你还能做这个业务，还能赚这个钱吗？”

恰恰三巨头都存在李小加提到的追逐新风口问题，其实监管层知道所谓追逐新风口就是画饼充饥。

譬如比特大陆侧重AI芯片，嘉楠耘智拓展边缘运算存储芯片与切入电子烟，亿邦国际强调通信与区块链的产融互动。

事实是，比特大陆进行了一轮大规模裁员，不盈利的AI业务为裁员的重灾区；嘉楠耘智切入电子烟，不过是其董事长的个人投资；亿邦国际的电信业务占比仅为1.1%，通信撑不起半边天。

人和，人们炒币的热情再度被点燃，二手矿机价格暴涨，蚂蚁矿机T9+等库存被一扫而空，三巨头的矿机订单已排到第三季度，而矿池BTC.com的数据也可佐证，三四个月比特币算力暴涨80%，相当于新上架约200万台矿机。

美国资本市场欢迎比特大陆、嘉楠耘智与亿邦国际。

不佳。

一名资深金融人士告诉记者：“专业干中概股IPO的投行不但在国际资本市场积累了丰富的人脉，更为关键的是洞悉中国公司的秉性，从而包装得更符合国际投资机构的口味。”

请对了投行，还要过美国证监会这一关。

美国证监会对数字货币的态度颇为复杂，既允许比特币期货上线开了历史先河，又对数字货币投资心有余悸从而不断打压。

自2017年以来，美国证监会不断否决数字货币ETF投资基金上市，监管比欧洲严厉许多，也暂停了比特币上市公司First Bitcoin Capital的股票交易，后者不得不退市。

不过，比特大陆、嘉楠耘智与亿邦国际所处的为矿机行业，并未直接参与比特币交易，只需向美国证监会证明这点即可获准发行。

三巨头过会的概率颇大。

为行业当之无愧的霸主，而嘉楠耘智、亿邦国际不管是规模还是业绩与之相差较大。

而比特币的高波动性，又决定了矿机公司的业绩在某些时刻具有高增长性，比特大陆、嘉楠耘智与亿邦国际都符合纳斯达克的脾性。

目前来看，唯有比特大陆拥有选择权，至于如何抉择，还需多番考虑。

赴美上市，比特大陆、嘉楠耘智与亿邦国际谁能拔得头筹？



比特大陆旗下矿场



比特币价格逼近13000美元



港交所总裁李小加



在线教育巨头之惑：盈利难度超出想象

@ 钊刻度记者 罗世浩

坚持线下教育培训2年后,张峰最终还是决定给孩子报名线上课程。

在家长群里,几乎所有的家长都在选择线上辅导平台。和以往家长群里只讨论线下培训机构不同的是,这样的改变只发生在最近几年。

据艾媒咨询报道,iimedia Research(艾媒咨询)数据显示,目前在线学科辅导仍然是K12在线教育的主要需求,超过八成的在线教育用户是为了进行学科辅导,英语和数学是在线学科辅导中最热门的两个学科。

而张峰从国内某著名教育培训机构转上线上,就是选择了多学科辅导平台——猿辅导。在实际的体验中,张峰对此却认为并没有达到自己预期的效果,有时候甚至还还不如线下教育,但由于身边几乎所有家长都在转向线上平台,为了不让面临中考的孩子落下,也选择一个。

记者从猿辅导出发,管中窥豹,继而探讨在互联网浪潮下,线上教育的发展轨迹。

猿辅导也难盈利

人生六年一轮回,从小学到中学,中学到大学时间刚好,六年时间,在线教育已成年。

诞生于2012年的猿辅导,几乎是在在线教育资本逐渐上升时进场的,这是一家脱胎于“粉笔网”的在线教育公司。创始人兼CEO李勇曾是网易丁磊手下,也曾助其一手打造了“网易新闻客户端”。

“粉笔网”还未上线,李勇就收获了千万级融资。但在经过一段时间的运营后,李勇发现“粉笔网”的模式并不是最适合线上教育,在他看来,教学最核心的内容是“教、练、测”。于是,他放弃了粉笔网模式,先抓住国人对考试的刚需,从而专心打造以大数据为依托,具有较强针对性的猿辅导。

猿辅导一诞生就是资本的宠儿,它曾被资本主动要求接受融资,诞生7年时间内,共接7轮超千万美元级的融资,投资背景亦有经纬中国、IDG、腾讯等,更是业内少有的将融资推进到E轮的企业。

E轮融资后,猿辅导已被估值超30亿美元,彼时媒体提问李勇何时上市,这位看起来腼腆的前媒体人解释,还不够,如果现在上市还需要跟市场解释很多,这样的上市猿辅导不愿意做。

然而资本市场并非事事都能如一人所愿,直到2018年下半年,教育界掀起一波上市潮,猿辅导各大大股东逼问李勇上市日程。

获客成本高,亏损是常态

按照猿辅导内部工作人员的说法,猿辅导获客成本极高。目前猿辅导分为暑期与秋期班,由于猿辅导没有一对一的课程,基本上都是大班课程,最低的班级人数也是30人。

“以暑期班为例,每个班50人平均49元,配备至少两个老师管理,其中包含班主任老师与课任老师,也就是说一个班收入在2450元,扣除两位老师成本,再加上广告投入+市场及咨询工资等,一路飞奔的获客成本几乎与收入持平。”猿辅导员工透露。

所以说猿辅导或其他一些在线教育平台首单短期来看是一定赚不到钱的,能赚钱的只有续费,而且老师的管理难度和成本远比想象的还大,所以K12在线行业距离盈利还非常遥远。

事实上,线下的广告宣传也是其高获客成本的源头。有媒体报道,去年一家较知名的在线一对一教育机构,获客成本已经高到12000块,即便客单价做到

教育需要情感支撑,线上线下结合是未来教育发展方式

猿辅导最吸引张峰的是,其成本较低,同样是30人左右的班级辅导,线上价格只有线下的一半左右。“比较重要的一点还有猿辅导在上课途中并没有之前担心的多收费的情况。”

此前在某著名教育机构上课时,家长是没办法进入老师课堂,及时获取学生上课知识点,掌握学生动态的,但在在线教育可以与孩子一起听课,甚至可以与孩子一起系统学习。

但实际孩子成绩并没有显著提高,张峰认为猿辅导在线平台难以做到及时性的问答互动,并且由于猿辅导为大班授课,其老师也不能观察学生听课情况。这就导致了,学生在线上课堂到底有没有认真听课,家长并不能时时刻刻听课时都在孩子身边陪伴。

而如果报名其他一对一的在线教育平台,其性价比优势又大打折扣。

“线上教育是一种趋势,但目前并没有发展到替代线下教育的程度,线上教育无法很好地去监管学生,也不能在课堂上进行及时的沟通和交流。”新东方林老师

他从公司与股东的方面解释了上市意愿不大的原因:从猿辅导的角度出发,公司不缺钱,不需要融资,股东们也不着急,都希望猿辅导“憋一个大的”,“大家不着急,就没必要着急一定要上。”李勇说。

由于猿辅导并未上市,已有如此大体量的猿辅导,在在线教育这块的利润收益如何,我们只能从一些数据侧面了解:到E轮融资时,根据当时猿辅导公布的数据,猿辅导直播课便累积了100多万付费用户;根据2016年时,李勇公开披露公司营业数据,猿辅导业务实现年营收1.2亿元人民币,但并未盈利,总收入达3.4亿元(包括猿辅导和职业考试业务粉笔)。

难盈利似乎成了在线教育公司的紧箍咒,上市公司也不例外。

实际上不只是猿辅导,教育第一股新东方今年2月最新公布的招股书表明:2018年6月份至11月份新东方在线实现纯利3620万元,较2017年同期的9020万元,下降了59.87%。

今年年初,成人自考机构博学教育被曝“跑路”;首家海外上市的成人在线教育机构——尚德教育,2015年、2016年和2017年分别亏损3.18亿元、2.54亿元和9.19亿元。

没人知晓他们盈利会在哪一天,唯一能让猿辅导们欣慰的是,越来越多的家长、学生开始接受甚至习惯在线教育。

10000块,仍然是在亏损。实际上,过去这些年教育行业一直是百度广告的第二大收入来源。

动辄几千万甚至几亿元的广告费用,使得原本已经拮据的在线教育公司负债累累,再加上为了引流而进行的长期补贴,亏损成必然。

在线教育目前依旧处在探索阶段,再加上线下地铁、公交车站、电视媒体等广告的投入,前期的持续投入再加上在线教育公司盈利周期长,教研、产品、技术、营销等都要持续投入,导致目前在线教育企业大多处于烧钱阶段,主要依靠融资获取资金。

“转化率低,以及普遍亏损,是在线培训平台目前最大难题。”电子商务研究中心生活服务电商分析师陈礼腾认为新东方、好未来等线下培训机构主要依靠口碑,获客成本较低,而在在线教育潜在用户的获取则需要投入较高的营销成本,一般占到整个销售额的20%~30%,若推广用户对此没有形成高需求,转化率也不高。

认为,不同学科有不同的特点,英语、语文、文综之类的可以这样,并且可以讲讲段子之类的,展现舞台魅力;然而数学、物理、化学、生物这些以科学为基础的学科,在线上针对一些基础薄弱的同学效果并不好。

遵义市某教育机构创始人陈刚(化名)则认为,根据自己在线上教学的经验来看,除了空间、学生成本、时间成本等有较大的优势外,针对基础一般甚至薄弱的学生,线下课堂更好掌控课堂,更能发现学生的问题,也能更好地去针对性解决问题。

“教育是有温度的,老师与学生之间是需要有感情基础的。”重庆某小学教务主任刘老师表示,如果一个孩子喜欢上某个老师的课,那么他这一科成绩一定好,这一点是线上教育无法取代的。

在刘老师看来,在未来很长一段时间内,无论技术怎么发展,在人工智能能够取代教师所有功能之前,在教育行业中最关键的都会是人,是老师这个角色。而最好的解决方式是综合线上线下教育各自的优缺点,融合发展。



猿辅导 CEO 李勇



在线教育人口呈上升趋势

在线教育,教育质量才是核心

公开资料显示,去年我国教育行业在一级市场共发生679起融资事件,每月平均融资事件数量为57起,同时期共有13家公司在港或者是在美上市,共涉及430.66亿元的融资额。

据人口调查数据显示,到2018年中国K12群体规模将达到1亿6973.6万人,其中K12在线教育用户达到1968.9万人。2018年中国K12在线教育消费者调查报告显示,家长为孩子在线上辅导平均年花费6432.2元。

从2014年至2019年,在线教育公司一直都在寻求融资下前行,而一些教育平台也在寻求上市,其中资本的力量推波助澜。

李勇曾公开表示2016年是在线教育元年,因为在那一年各大资本纷纷入局,在线教育出现规模。但事实上,在潜力巨大的在线教育平台,特别在二胎政策开放后,任何时候都是资本的乐园。

但教育行业毕竟不同于娱乐等变现快的行业,教育行业的核心还是教育质量。

对待教育,中国的家长一直看得比天大,选择谨慎,在互联网浪潮的推动下,线上教育的出现也在考验着每一位家长的选择与教育理念。

业内相关人士认为,事关教育的事都是大事,在线教育平台更需要耐心去精心打磨。

从2018年到2019年,在线教育行业发展正在加速。在资本狂欢后,能被市场接纳的是真正具有实力与教育匠心的企业。华平投资的合伙人陈伟豪说:“好的企业迈过资本寒冬不是什么问题,2019年的在线教育赛道,所有人都会更加理性。教育企业的核心就是教育质量,一个好公司要把事情做好,把能力提高,把壁垒垒起来,不要去管外部的太多因素。”

双宋离婚流量疯狂：炸出一群靠“奶嘴”活着的网友

@ 铨刻度记者 邓晓进

2019年6月27日,相信多日,哪怕多年之后回顾历史上的今天,也没有任何一件事能够超越“双宋离婚”掀起的流量狂潮。“再也不相信爱情”“受到一万点暴击”“童话破灭……”的声浪席卷各大社交媒体,一群靠“奶嘴”活着的人前赴后继地赶来原形毕露……

被点燃的社交轰炸

早上8点10分,记者正在为早高峰时期怎样避开堵点犀利出现在工位上而忙碌地选择着导航路线,突然接到一条闺蜜群发出来的消息:“双宋离婚真的假的?”还未等记者作出下一个反应,马上第二条、第三条消息嗖嗖地袭来:“是实锤吗?”“看来是了,新浪娱乐、腾讯这些媒体都报了。”

再接下来,群里出现了各自站队的态势:“宋仲基好伤心的样子(从宋仲基的声明得出的结论)”“宋慧乔出轨了朴宝剑?”“有可能之前那部韩剧里面两个吻戏太多”“是宋仲基出轨宋慧乔的化妆师好不好?”……

在一番争论之后,成年人开始恢复了“理性推理”:“可能是婆媳矛盾导致的这场离婚”“男方是大家族,婚后希望女方息影,但女方是独立女性不接受这个安排,于是拉爆了”“婚后生不生孩子、什么时候生,也可能是争论焦点”“可能双方结婚后对其事业带来了致命打击,迫于利益压力不得不分开”……

这场关于双宋离婚的讨论,在经历了一个小时之后,终于迎来了总结性发言:“今天,这个可能是全国办公室的议论话题了”“我马上就要开会了,真是一天操不完的心,我怎么就那么操心呢?”“不管什么原因,还是离婚了(外加三个哭泣的表情)”“之前流言漫天,我就把《太阳的后裔》复习了一遍,以后我再也不会看了!看到就伤心!”……

到就伤心!”……

9点12分,这场关于双宋离婚实锤的爆炸性新闻的微信群讨论,终于在即将开始的繁忙工作中暂时告一段落。

记者翻看手机里面的微信群,除了孩子所在学校班主任建的家长群,还在发送着关于散学典礼和家长会的相关安排,其他每一个群都没能逃离出双宋离婚这个关键词。

而同时,手机里面装的APP,不论社交类、视频类还是新闻类,还是浏览器类,甚至房产类、电商类都弹出了关于双宋离婚的实锤弹窗消息。

朋友圈,更是被双宋定情之作《太阳的后裔》剧刷屏,或感叹、或惋惜、或祝福。做蛋糕的、开摄影工作室的、从事代购的、卖母婴用品的、瑜伽健身的私教们、做自媒体的……这些大家朋友圈基本都存在的标配们,不亦乐乎地消费着这个热点。

而这个劲爆消息的杀伤力除了无缝涵盖了女性老中青还让从不看韩剧的男性们不得不表明自己在关注。似乎在这样全民舆论大潮中,一脸发蒙就是天理不容,必须自惭形秽。

而这个早晨发生的一幕幕还仅仅是个开始,对这个时间精心炮制的新一轮的消费还在赶来的路上。



仅仅几个小时,双宋离婚这个话题达到了惊人阅读量

不八卦就被抛弃的时代

短短几个小时,双宋离婚这个大热点就登上各大社交媒体的头条,坐上热搜榜的头把交椅。关注度之高、流量之庞大,除了可以见证韩流这些年的渗透能力,更见证了在背后支撑着这一切的人的巨大能量。

看着这一幕幕疯狂之举,不禁想起了“奶头乐理论”这个词。

奶头乐理论(tittytainment)出自美国战略思想家布热津斯基之口,理论指出20%的精英给80%的大众提供大量的娱乐和游戏,就如给他们塞上了奶嘴,让他们乐不思蜀,沉迷在娱乐与游戏的世界中。而其中奶嘴中最重要的一种形式就是——满足性游戏,比如拍摄大量的肥皂剧和偶像剧,大量报道明星丑闻,播放很多真人秀等大众娱乐节目。

而中国的“奶嘴”,应该还要归结到“韩流”的入侵。20世纪90年代,以韩国流行音乐、电视剧、网络游戏等时尚元素为代表的“韩流”在中国甚至整个亚洲地区迅速蔓延,主要以青少年为受众,一时间引起广大青少年对韩国明星的盲目崇拜和对韩式着装的疯狂模仿。至此,韩流打开了中国沉睡的娱乐市场。而在20年后的今天,以年轻人为中心的时尚、娱乐渗透,还依然如火如荼。在行业上的体现就是如今国内不论视频网站还是电视台,几乎被两大类型的节目承包,一是电视

剧,二是综艺娱乐。而最近有媒体爆出中国抄袭韩国综艺节目达34个之多,之前就有爆出中国制作的《偶像练习生》与韩综《Produce 101》相似度高达88%。而像《爸爸去哪儿》《极限挑战》《我是歌手》等知名综艺都是韩国原版的照搬。就算面对韩综一年十倍上涨的版权价格,引进方也没有手软过。

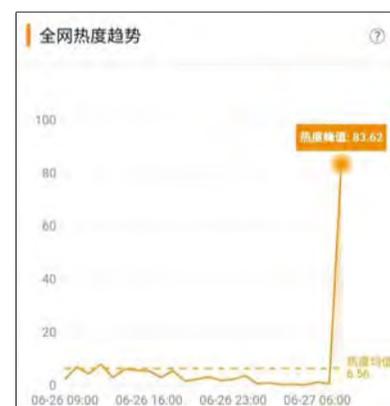
再还原到我们的现实生活,会发现不经意就会脱口而出的“追剧”这个词的出现非常有代表性。追剧已经替代了很多日常功能,比如见面寒暄:“最近追什么句啊?”比如增进感情:“你也追这部剧啊,我也在看。”比如亲密朋友间的调侃:“我也在追这部剧,别剧透啊,剧透绝交!”“95后”“00后”开着满屏弹幕,端着手机、平板或者扑在电脑上、戴着耳机看着网剧、综艺,更是成为了一种常态。

有人说,现在年轻人的生活可以这样概括:业余时间离不开王者吃鸡,碎片时间短视频不离手,追剧追星不计代价,日常穿着紧跟明星带货,明星八卦皆通晓。

在采访中,记者发现了一个怪论。有“95后”坦言,现在如果你不去追剧、不关注八卦,将很难融进社交圈子里面,为此也要努力去追、去关注,甚至去重塑自己的审美,除非愿意被时代抛弃。



微信群热议双宋离婚



双宋离婚话题的全网热度呈垂直上升

狂欢背后是集体失态

随着互联网的发展,资讯的传递和获取方式已经无限便利。在街上行走、在等电梯间隙、在地铁公交上……几乎人人手机不离手。记者见过最离谱的,是一个20岁出头的小伙子,在医院排队看专家号,当到了他的号时,手机上的一局游戏还没有结束。于是他继续玩着手机走进问诊室,坐在年迈的医生对面,全程头也不抬地支吾回答医生的问题。这种玩游戏大过天的态度,是正常人际交往中的失态表现,或者说它是病态都不为过。

而今天,在上班早高峰时期,更多人倾注全部精力来关注双宋离婚,要么停下上班的脚步、要么放缓例会的进程、要么暂缓……必须要立刻在各个群里面声讨站队一番、必须要发朋友圈缅怀感叹一番、必须要最快

刷出新一轮的爆料……在这个娱乐大瓜的面前,作为吃瓜群众如果不马上吃,怎么说得过去。

除了吃瓜群众,娱乐明星的八卦消息甚至丑闻附带的经济价值也让一些有利可图的追逐者,顾不了吃相到底有多难看了。

回顾过往,关于明星出轨、离婚、吸毒、炫富等报道,都是非常吸睛的,娱乐八卦登上媒体头条,甚至引发全民讨论,曾经有媒体朋友就讨论过,现在做八卦新闻比做科技、行业财经等关注度高出不是一两个量级,大多数媒体的顶级流量,几乎都来自明星八卦。流量如何变现在这里就不用赘述了,利益的驱动,也让媒体平台、自媒体工作室等趋之若鹜。也正是因为这

样,才有被称为狗仔的那群人,从某明星出道、恋爱、分手、结婚、生子、离婚……所有私生活都步步紧逼,而在这样的失态之举甚至触及法律面前,也从来没有一丝的悔悟。

还记得,那个被称为第一狗仔的人,提前在微博等公众号上,向网友们发出“周三有大爆料”之类的消息,引发全网猜测时,大多数人是麻木地猜测:×××又要凉了?而从没有人看见这难看的吃相。

“95后”的小龙,已经在电脑上扒了4个小时的资料了,只为与朋友们探讨双宋离婚背后的真正缘由。而娱乐记者Kevin同样扒了几个小时的资料,并动用其熟悉的一切站姐、粉头等资源,在筹备一篇娱乐界的爆款……

三大生死冤家联手反川普

@ 特约记者 陈思思

联合反对特朗普的名单上,又多了三个重磅名字:任天堂、索尼、微软。

近日,微软、索尼互动娱乐和任天堂共同向美国贸易代表办公室递交联合声明,反对美国政府对从中国生产的游戏机征收25%的关税。声明表示提高关税将会伤害消费者、游戏开发商、零售商和硬件制造商的利益,并且严重影响到了整个游戏行业的发展和生态。这个消息,登上了国内新浪微博热搜前十。诸多网友纷纷调侃:这是有生之年,第一次看到微软、索尼、任天堂第一次联手合作,川普真乃神人也。

三分天下爱恨情仇19年

“我活了40多年,第一次看到三家游戏巨头第一次的联合声明与合作。”资深主机游戏玩家余桦说。

余桦今年43岁,有着30多年的家用主机游戏史,第一次接触是任天堂的(NES)红白机,与全世界众多玩家一样,喜爱超级马里奥和精灵宝可梦,从此一头沉迷于家用主机游戏中。

按照余桦的自述,过去30多年中,他就是一部家用主机游戏发展史,将任天堂的FC、SFC、N64、NGC、Wii,以及索尼的历代PS(PlayStation),微软的Xbox One等更多品牌的游戏机玩了个遍。

在余桦看来,和PC端、手机端游戏不同,主机平台一直是竞争惨烈的战场——从1983年雅达利大崩溃,任天堂推出第一代FC奠定近代电玩产业开始,家用主机市场就处于前赴后继、品牌层出不穷的混乱状态。

1991年,任天堂与索尼商讨CD机外设企划,彼时的任天堂与索尼还是亲密合作伙伴。就在此时,任天堂的霍华德·林肯发现了索尼在双方合作协议中的“阴谋”,也就是SFC光碟外设版本SFC-CD(即PlayStation)的合同主导权问题。

随后,任天堂先发倒戈,秘密与飞利浦签订光碟技术合作协议,这直接逼得索尼自己干起了电子游戏行业。

但任天堂也因此失去了一个时代——因为飞利浦自行制作的作品因质量低劣而遭到恶评,最终光碟外设并未上市,任天堂也失去了光碟技术支持,此后直到NGC时代,任天堂才与松下合作开始使用光碟作为游戏载体。

为了生存首次联手

爱恨情仇罄竹难书的三大游戏主机厂商,因为特朗普要对中国3000亿美元的商品征税,却有史以来第一次三家联合起来了。

在三大主机厂商的声明中,是这样写的:主机行业与PC行业不同,有大量的定制硬件,提供了差异化的功能,每个主机都有独有的平台及专用操作系统。针对某一主机平台开发的游戏和服务,要想在另一台主机上运行需要“移植”,这是一个劳动密集型的过

程。声明中提到,2018年美国进口的游戏机中,超过96%的设备均为中国制造,如果将生产工作全部转移至美国或其他国家将会导致严重的供应链中断,因此增加的成本甚至会超过加征关税的数额,这将阻碍游戏机、游戏和相关服务的销售。

“主机价格提高25%,游戏销量可能会下降一半,这算是对游戏生态的毁灭性打击了。”在声明中,三大主机厂商如此表示。

根据记者了解,中国目前生产了全球96%的游戏主机。其中,富士康、伟创、和硕等在内地代工厂,负责生产这些游戏主机。

余桦说,他购买的任天堂GB和GBA,都是Made in Japan,但3DS开始好像都是Made in China了。“一直到现在,Switch所有部件上都有一排小字:Made in China。”

值得一提的是,根据《华尔街日报》6月初报道,任天堂正计划将Switch的部分生产线从中国内地转移到东南亚、中国台湾地区。索尼在3月将北京的手机生产线转移到泰国,但对主机生产尚无动作。

2000年之后,这片战场终于形成索尼、任天堂、微软为主的三分天下之势。

但战争的炮火反而更为猛烈。过去19年以来,索尼、任天堂、微软三方打得难解难分,谁也奈何不了谁。

比如索尼与微软的爱恨情仇。比如微软的Xbox,虽然一直只能在市场中奋力追赶索尼PS,但是总喜欢在各种场合嘲讽索尼,而又总被索尼以一记大招无情化解。

这甚至导致了一个奇葩现象。每次微软的Xbox发布会,点亮最多的却是网友评论:微软牛×,吓得我赶紧买了台PS压压惊!

如果说,索尼对微软还有戏耍之嫌,但与任天堂的竞争,却是你死我活。比如2018年9月《堡垒之夜》联机事件中,本支持全平台联机的《堡垒之夜》,在索尼PS4上却只能和同平台的联机,不少网友直呼索尼是在搞“闭关索国”。

主机市场三分天下的19年中,索尼和微软曾有一次合作,那是今年5月。微软发布声明称,微软和索尼将在Azure上探索未来云解决方案的联合开发,以支持各自的游戏和流媒体服务。

但这次合作,是为了应对谷歌的威胁。随着谷歌这样的云计算巨头入局游戏领域,其蛋糕正越做越大,未来甚至可能会侵蚀主机游戏的市场。

2018年8月,在任天堂凭借Switch强势复苏后,根据GeekWire联合创始人Todd Bishop的说法,微软的10-K文件显示自2013年以来首次将任天堂列为首位竞争对手,排在索尼之前。

但显然,这些游戏主机厂商无法忽视的还有个问题——主机游戏成本不小,利润却不高。2013年11月PS4刚上市时,美国市场研究公司HIS发布报告显示,PS4硬件成本为381美元。考虑到PS4零售价格仅为399美元,这意味着索尼销售一台PS4只能获得“微薄”的18美元的毛利润。在索尼2006年开始销售PS3时,也曾亏本销售该款设备。

Switch成本也不低。根据2017年4月一篇发表在日本Nikkei Technology网站上的文章,Switch的制造成本大约在257美元,考虑到其定价仅为299美元,刨去行销费用及其他杂费,Switch赚不到什么钱。

当然随着时间的推移,无论是PS,还是Switch,其硬件成本会逐步下滑。但同时,为了提升销量,这些游戏机的零售价格也多次下调。

所以总体来看,相比iPhone,游戏主机确实是一个并不赚钱的行业,一旦增加25%的关税,对于三大游戏主机及周边游戏产业,将是毁灭性的打击。

在美国分析师看来,一旦游戏主机被征收关税,除了对中国国内相关制造产业造成影响之外,深受其害的反而是美国的游戏厂商和消费者们。

“美国在游戏产业上原本是处于顺差的地位,但增加的关税,会让美国游戏产业上的一些中小型公司破产。”一位美国分析师在推特上如此表示。

对于已痴迷游戏主机30多年的余桦而言,再次购买时也会谨慎考虑了:“如果真的导致价格提高太多,我就肯定不会买了。”



June 17, 2019

PUBLIC DOCUMENT

Joseph Barloon
General Counsel
Office of the United States Trade Representative
600 17th St. NW
Washington, DC 20508

Re: Comments Regarding Proposed Modification of Action Pursuant to Section 301, Docket No. USTR-2019-0004

Dear Mr. Barloon:

Microsoft Corporation ("Microsoft"), Nintendo of America Inc. ("Nintendo"), and Sony Interactive Entertainment LLC ("SIE") respectfully submit these joint written comments in response to the Office of the U.S. Trade Representative's ("USTR") request for public comments regarding products imported from China that could be subject to tariffs pursuant to USTR's Section 301 investigation of China's acts, policies, and practices related to technology transfer, intellectual property ("IP"), and innovation.

任天堂、索尼、微软加入联合反对特朗普的名单

相关链接 科技大佬齐声反川普

实际上,公开联合反对特朗普的,远不止三大游戏主机厂商。

6月19日,戴尔、惠普、微软和英特尔发表联合声明,反对美国总统特朗普将笔记本电脑和平板电脑列入对华征税商品中的提议,称这一举动将伤害美国消费者和整个行业。

联合声明援引美国消费者技术协会近期的研究称,如果计划(加征)的关税正式生效,将导致美国笔记本电脑和平板电脑价格提高至少19%,或者说,笔记本电脑的平均零售价提高约120美元。

“如此幅度的涨价,甚至可能使我们最注重成本的消费者完全买不起笔记本电脑。”联合声明中,戴尔、惠普、微软和英特尔如此表示。

IDC数据显示,惠普、戴尔、苹果分别从其全球笔记本收入的30%、32%和43%,而联想、宏碁和华硕分别为15%、20%和9%。因此,惠普、戴尔等认为,其外国竞争对手对美国销售的依赖程度较低,新的关税将有利于其竞争对手继续投入研发,而迫使四家公司减少研发投入,以抵消增加的关税负担。

跨境电商激战：货财两空的外贸生意难做

@ 铭刻度记者 杨靖怡

随着国内电商平台竞争进入白热化阶段，众多商家开始转战海外电商市场，眼看卖家不断地涌入，跨境电商平台也在上演着激烈的厮杀战，而对于势孤力薄的中小卖家来说，他们的未来又在哪里？

将服装卖给美国顾客

“刚开始什么都不懂，从怎么注册开店到上传产品都是自己一个人慢慢摸索的。”2016年，还在读大三的徐仁东(化名)开始尝试做起了跨境电商。一开始他只是在没课的空闲时间卖一些小商品，后来生意还不错，一毕业就全职做起来了。

在国内的电商平台，低价售卖一直都是商家惯用的吸睛策略，在国外的电商平台也不例外。“一般低价是最吸引买家的地方，价格比较低的产品销量都不错，比如0.99美元的饰品还包邮，这类商品通常很受欢迎。”

徐仁东告诉铭刻度记者，虽然价格低但是对于大卖家来说薄利多销仍然有得赚，由于大卖家通常存在库存积压的情况，所以很多利润都在积压的库存里。但如果是小卖家的话，0.99美元的价格基本都是亏本。

“大卖和小卖的区别在于商品销量的多少，

通常大卖是一天2000单，小卖一天5单。”

徐仁东在跨境电商平台上主要销售的是服装类，目前店铺处于中小规模。徐仁东表示，打价格战，0.99美元的价格确实卖不过大卖家，只有从商品本身来找新的卖点。

“我们卖的服饰主要是抓住特定人群，同时偏侵权的。”徐仁东介绍道，目前他的店铺主要面向的是美国买家，为了迎合美国顾客的喜好，店铺的服装风格更偏向于欧美风，在风格设计上会借用一些美国大众喜欢的流行元素，这样的话也容易存在侵权风险。

徐仁东回忆起一次惨痛的经历，半年前，他的店铺所销售的一批服装被告侵权，收款账户里的钱全部被冻结了。虽然最后通过协商和解了，但账户里冻结的二十几万却被划走了。

之后徐仁东便更加谨慎，凡是涉及相关品牌的潮流元素都会格外注意规避。

项目	Starter	Basic	Premium	Business	Enterprise	
按月订阅 Monthly Subscription	N/A	\$7.95/month	\$27.95/month	\$74.95/month	\$349.95/month	N/A
按年订阅 Yearly Subscription	N/A	\$4.95/month	\$21.95/month	\$59.95/month	\$299.95/month	\$2999.95/month
每月一口价 免佣刊登数 Monthly Fixed price free listings		250	1000	10,000	100,000	

eBay店铺订购费用



徐仁东店铺销售的带有潮流元素的服装

并不友好的“偏心”平台

目前，徐仁东在eBay、Wish、速卖通、亚马逊等跨境电商平台上都开设有店铺，其中主要的销量来自eBay。

说起当初选择做跨境电商的初衷，徐仁东告诉记者，因为国内淘宝的竞争太大了。但如今跨境电商的竞争也越来越激烈，同时平台上产品同质化、产品更新周期慢、售后无法处理等问题层出不穷。

相较国内的电商平台佣金，跨境电商平台的佣金更高，拿eBay来说，每笔交易平台要抽取15%的佣金。此外，卖家还要缴纳店铺租用费用，租金按照上货量的多少分为不同等级，每个等级按照月订购和年订购分别收取每月7.95~349.95美金和4.95~2999.95美金不等的租金。

同时，eBay上对商品刊登数量和销售额度也有一定限制，不能上新足够多的商品，一个月只能免费刊登几百个货品，超出规定数量每个额外收取0.3美金的商品刊登费用。这些限制对于卖家来说影响很大，因为如果店铺商品不够丰富的话就会影响流量，从而导致销量下降。

各大跨境电商平台对卖家也并不友好，偏向买家的退货规则也让卖家的处境越发艰难。

“因为是跨国交易，如果遇到售后问题上只能退款不能退换货，遇到好商量的买家还能少退点，不好商量的就要全额退款，货也退不回来，只能给他了。”徐仁东表示，由于是跨境物流，物流时间通常要1~2个月，丢件也是常事。

“有时遇见强行要退货的客户也没办法。”就在前几日，徐仁东就遇到一个买家退货理由只是因为女儿偷偷购买，已经发货了，买家仍然坚持要退货。“没办法，现在只能协商退多少钱，货也只能给她了。”

徐仁东认为eBay无理由退货的规则十分损

害卖家利益，平台通常会偏袒买家，在评判买卖双方责任时，平台也更倾向于保护买家权益。

“除非，本身有依据。一般质量问题是没法处理的，只能协商退多少钱。如果是物流问题，显示签收了，平台是会站在我们这边的。但5美金以下的商品是没有物流信息的，所以就没办法知道买家是否收到货，通常结果就是先拖延，再退款。”徐仁东对此感到愤愤不平。

“顾客就是上帝”通常被商家奉为圭臬，可是以用户为重心的平台规则却成了卖家烦恼的源头。

徐虹是亚马逊的一名卖家支持(SSA)专员，主要负责给美国站开店的卖家提供相关的技术支持，如listing不可售、亚马逊开店政策和规则十分复杂和繁琐，每天前来咨询的新老卖家都很多，甚至有很多复杂的问题他们也无法解决，很多时候需要联系美国本部的团队协助解决。

“亚马逊比较注重买家体验，就是卖家感觉比较辛苦。”徐虹告诉记者，在售后方面亚马逊的规则也更有利于买家，就算购买的商品都用了一年买家还要申请退货，亚马逊也会同意退。并且如果买家因为各种原因对订单提起索赔的话，亚马逊都会偏向于买家，一切以满足买家要求为前提。

“其实卖家自己也愿意操作退款的，因为如果不退的话，按照平台相关规则，如果买家留一个差评，店铺排名就会掉。”徐虹表示，有很多卖家弄不明白平台规则和政策，因为listing(页面销售页)信息不正确、被客户投诉等原因被亚马逊下架店铺商品、封了账号，所以比起买家，卖家的处境尤为艰难。

中小卖家的未来在哪？

近来，随着国内电商平台日趋饱和，竞争也越发激烈，更多商家开始涌入跨境电商平台分田割地，在僧多粥少平台流量有限的情况下，大部分类目早已是一片红海，处处也弥漫着价格战、广告战的硝烟。

减去产品成本，高昂的物流费、平台佣金、店铺租金，也在进一步压缩卖家的利润，与此同时，各大跨境电商平台偏向用户的规则也让卖家的日子越发难过。

而随着跨境电商平台入驻的卖家越来越多，平台规则越来越完善，对运营的要求也越来越高，对于那些财力有限、缺乏运营经验的中小卖家来说，单枪匹马的他们又如何与财大气粗的大卖家抗衡？

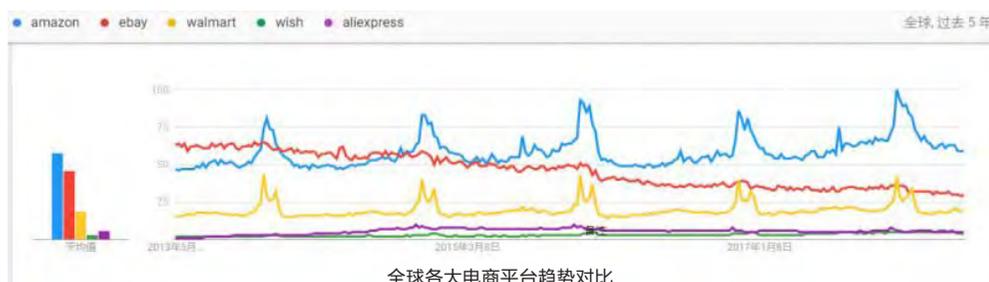
在亚马逊、速卖通、eBay、Wish等各大跨境电商平台中，亚马逊占据着半壁江山。目前亚马逊在全球拥有4亿左右的活跃用户，在全世界范围内拥有14个站点，支持25个币种，覆盖了100个以上的国家和地区。

数据显示，2018年一年间有368815位新卖家入驻亚马逊平台，相当于每天有2974位新卖家加入。其中包括美国站入驻的110104位新卖家，德国站入驻的32619位新卖家，英国站入驻的30854位新卖家，日本站入驻的10337位新卖家，墨西哥站入驻的7726位新卖家。

可见，跨境电商美国站的竞争尤为激烈。以美国站为例，虽然每年有成千上万的新卖家涌入亚马逊，但是，只有21400个新卖家在一年内挤进Top100000，挤进Top10000的更少，只有240个。意味着绝大多数Top卖家仍然还是过去的老卖家，大部分新卖家只能是铩羽而归。

目前，亚马逊平台的卖家数量已超过300万，而这只是第三方卖家，对于中小卖家来说，更大的竞争对手还有亚马逊本身，在亚马逊平台上销售的商品中，大概有一半来自第三方卖家，也就意味着亚马逊本身控制着平台的一大块市场份额。

在大卖家和平台的双面夹击下，处境艰难的中小卖家的未来又在哪里？



理财学院 欢迎大家加入电脑报理财群:329789299,验证码:理财之家。

嫌余额宝们收益低,试试支付宝“目标投”

@ 董师傅

自5月以来,货币基金收益率进一步低迷,导致余额宝们的收益也跟着表现不佳,来自普益标准的数据显示,5月份银行理财平均收益下降到4.11%,信托理财产品平均收益下降到8.62%,货币基金产品平均收益下降到2.43%,P2P产品平均收益下降9.15%。

而融360大数据研究院发布的数据也显示,6月余额宝们的平均收益远不及银行理财平均收益。为何货币基金收益率这么不堪呢?究其原因因为央行加大了资金释放,缓解流动性的结构性紧张。

在此背景下,阿里巴巴的支付宝与腾讯的理财通也做了主动调整,加大了收益率更高的短债基金产品的推荐力度——货币基金配置的是现金、银行协议存款等资产,短债基金更多配置的是现金、短期债券等资产。

这还没完,支付宝“目标投”的曝光率也大幅提高,该功能允许用户自己设定预期的收益率,譬如10%,到了预期自动卖出锁定收益。这个功能之前了解的人不多,但用好了完虐银行理财。

自动卖出是机构的特权

支付宝“目标投”最大的革新其实不是自定义收益率,而是自动卖出,这堪称神技。

要知道在资本市场,自动买入并不稀奇,

譬如基金的定投、理财通的工资计划等都可以实现,但自动卖出就比较罕见了,这个功能主要服务于机构。

当前针对普通用户的炒股软件都没有自动卖出功能,而机构的炒股软件多配有该功能,特别是做量化投资的更是需要该功能。

曾经有离职的基金经理公开爆料,在定制软件中设定好买入价和卖出价,软件自动实现高抛低吸,几分钱也可以玩一天。

如今,支付宝将这项功能平民化了,不用上亿元资金也能体验到智能投资。

挂钩股票波动相对较大

“目标投”挂钩的是天弘沪深300指数C,基金代码为005918,这是一只跟踪沪深300的指数基金,持仓前十的股票为中国平安、贵州茅台、招商银行、美的集团、格力电器、兴业银行、中信证券、五粮液、伊利股份和恒瑞医药,妥妥的都为大白马股。

尽管如此,天弘沪深300指数C的风险也要比货币基金、短债基金高,不过想要更高收益,当然也要承担更大的风险,官方甚至提示了也存在亏损的可能。

不过天弘沪深300指数C成立至今表现尚佳,近一年的收益率为8.18%,近6个月的收益率为25.79%,近1个月的收益率为7.19%。



可见波动并不小,因此“目标投”给出的达到预期收益的时间仅仅是根据历史数据进行的预估(80%概率实现),实际时间有一定的不确定性。

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

乐视网迎来一线生机

@ 惊蛰衣:董师傅,创业板将允许借壳,那乐视网这种还有机会吗?

@ 董师傅:6月20日晚,《上市公司重大资产重组管理办法》修订征求意见稿发布,拟允许创业板进行重大资产重组,换言之创业板上市公司此前不能借壳的限制将被解除,且重组时允许进行再融资。

修订版初衷为增强上市公司的资产质量,激活上市公司的估值中枢,增加人气,但资本市场却解读为垃圾股要炒上天,创业板市值30亿元以下的公司纷纷暴涨就是最好的证明。

剖析安集微

@ 苍月蓝下:董师傅,好多人说安集微未来是科创板最大的黑马,你怎么看?

@ 董师傅:的确存在这个可能,特别是当下资本聚焦芯片领域的背景下,安集微成为游资炒作对象的可能性较大。安集微主打化学机械抛光液和光刻胶去除剂,产品主要应用于集成电路制造和先进封装领域,其卖点是打破了

至于乐视网就更有意思了。倘若借壳上市监管早点放松,乐视网被暂停上市的可能性就小得多了,卖壳的可能性大增。如今已经暂停上市了,想卖壳就难了,一是明文规定创业板暂停上市的公司不允许通过借壳恢复上市,这次的修订版也没有提到这个,再加上监管层也不希望过度放松乱了章法,因此乐视网想再卖壳希望不大。

不过,虽然不能直接卖壳,但可以先进行资产重组,让乐视网恢复盈利,从而恢复上市,之后再完成借壳,相当于实现两步走。

国外厂商对集成电路领域化学机械抛光液的垄断,实现了进口替代。然而,安集微所需的主要原料硅溶胶和气相二氧化硅等研磨颗粒直接或间接从日本等国家进口。下一步安集微要摆脱核心原料依赖进口的局面,这需要加大资金投入,符合科创板的预设初衷。

东旭光电可继续持有

@ 越亮传奇:董师傅,东旭光电之前涨到7.58元没有卖好后悔,后续还有机会吗?之前您分析有机会会触摸10元,观点变没有?

@ 董师傅:今年春季行情东旭光电从4.03元涨到7.58元,涨幅不算小,不过一般也卖不到最高点,不用懊悔。后续当然还有机会,公司的主营业务并无实际问题,主要是客户处于强势地位,导致公司回款慢、经营压力大。之前分析东旭光电有机会触摸10元,是依据机构定增成本算的,现今定增资金基本上都被套

住了,如果想解套,后续就要令股价回到成本线上,从理论上来说,机构是有这个动力的。需要注意的是,机构的耐心一般比较好,因此可以高抛低吸降低成本,静待时机。

	总市值	净资产	净利润	市盈率	市净率	毛利率	净利率
东旭光电	285.02亿	328.44亿	4.33亿	16.25	9.95	24.89%	11.69%
电子元件 (行业平均)	97.84亿	48.07亿	4971万	99.15	1.62	24.29%	3.81%
行业排名	15/214	2/214	5/214	7/214	210/214	102/214	53/214
四分位属性	高	高	高	高	低	较高	高

解读一汽轿车

@ 空谷懿:董师傅,一汽牵手华为发力智能化,怎么股价毫无上涨,反而跌了?

@ 董师傅:你误解了,是一汽解放牵手华为,双方将在车联网、智能驾驶、融合通信、云服务、智能制造与工业互联网等领域展开合作,不是一汽轿车,这是两个不同的公司。一汽解放是制造商用车的,一汽轿车是制造乘用车的。从2016年至2018年,一汽解放国内重卡市场份额分别为20.2%、21.6%、22.7%,位居行业第一,日子过得比一汽轿车舒服得多。因此,一汽轿车不是华为概念股,蹭不上热点当然不涨了。不过,网上一直流传一汽轿车要重组,集团会将一汽解放的商用车业务置入一汽轿车,而将一汽轿车的乘用车业务置出,上市公司将变成集团的商用车平台,这个重组概念说不定哪天会炒一下。

主力进出\报告期	2019-03-31	2018-12-31
机构数量(家)	2	34
累计持有数量(股)	22.55万	6219.19万
累计市值(元)	190.33万	4.12亿
持仓比例	0.02%	4.41%
较上期变化(股)	↓ -6196.63万	↓ -275.96万

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



@电脑报资深编辑 张毅

3月20日凌晨, Google在今年的GDC游戏开发者大会上公布了名为“Stadia”的全新游戏平台,意味着这个靠做搜索、软件服务起家的科技公司,将会正式参与到和其他游戏平台的竞争当中。对于这样一个搅局者,却在往后三个月时间里,陆续赢得育碧、EA、贝塞斯塔、THQ、2K、R星、世嘉、华纳等等众多游戏开发商支持,庞大的游戏阵容令人感到咋舌,更令人吃惊的是云游戏概念随后几乎得到全球科技巨头的一致肯定,微软、索尼、腾讯甚至华为都积极落子布局云游戏,这样一个新兴的互联网风口究竟有怎样的魅力并会为游戏世界带来怎样的改变呢?



关注钛师父微博,玩转DIY



扫码关注电脑报今日头条号 及时了解更多资讯

全球科技巨头集体押注? 云游戏魅力究竟有多大

万亿游戏市场面临洗牌

云游戏并非突然出现的,其历史较早可追溯至2009年,诸如OnLive、GaiKai等商用化云游戏平台即已出现,云游戏又可称为游戏点播(gaming on demand),其本身是一种以云计算技术为基础的在线游戏技术。云游戏技术使图形处理与数据运算能力相对有限的轻端设备能运行高品质游戏。

在云游戏场景下,游戏并不在玩家游戏终端,而是在云端服务器中运行,并由云端服务器将游戏场景渲染为视频音频流,通过网络传输给玩家游戏终端。玩家游戏终端无

积极行动的巨头们

除了谷歌这样的搅局者外,微软、索尼这些游戏领域的巨头其实早就在云游戏领域有所行动。2014年,索尼推出了PlayStation Now服务,玩家可以通过用PS4串流玩PS3和PS2游戏;次年,英伟达推出了GeForce Now云服务,支持STEAM和UPLAY两大平台。微软有Xbox Live、Valve,有SteamLive等服务。

不断的尝试与沉淀,让云游戏有了厚积薄发的机会,早在谷歌推出云游戏平台Project Stream以前,微软在2018年就展示了其云游戏项目xCloud,并在E3 2019大会上发布了Project XCloud的预览版。而且面对云游戏市场可能出现的激烈竞争和各种技术障碍,微软与索尼两家也展开积极合

合纵连横的中小玩家

巨头及其背后的生态不仅能成为云游戏落地的最大推动力,也必然成为云游戏市场崛起的主要红利分享者,但动辄万亿计算的游戏领域,自然少不了小玩家的市场份额。

在微软、腾讯等巨头凭借自身庞大生态圈争夺云游戏市场话语权的时候,中小玩家

试图改变未来的云游戏

全球科技巨头打头阵,中小玩家抱团合作加速云游戏市场的成熟,也推动着整个游戏领域的变革,而对个人玩家而言,云游戏又意味着什么呢?

在刚过去的E3游戏展上,微软的xCloud云游戏计划试玩区每天都聚集了成百上千的人,他们不惜排队数小时,只为感受一下如何在手机上玩《战争机器》《极限竞速》这些过去只能在高配电脑和游戏主机上才能玩的3A大作。

早期,云游戏市场尝鲜者将“无需下载,即点即玩”当作宣传亮点,而随着软硬件技术的更迭,越来越多的消费者开始接触并体验到真正的云游戏。索尼PS NOW已经有比较成熟的运营经验,任天堂Switch也实现了对部分游戏的云游玩支持,但两者主要面

写在最后:推动技术更迭的游戏

游戏可以说是推动IT技术发展的一大动力,云游戏的未来在于创造出更好的玩法满足玩家不断提高的感官、操控、情感、竞技的体验,摆脱手柄、键鼠、触控单一操作对玩家体验的限制,进入体验的新时代。游戏的未来就像打开一个新的浏览器标签来玩最新的《刺客信条》一样简单,云游戏提供了一个进入游戏的可访问入口——允许访问新旧游戏,但消费者有更多的理由参与进来,总结起来一句话就是:节约时间和金钱!

需拥有强大的图形运算与数据处理能力,仅需拥有基本的流媒体播放能力与获取玩家输入指令并发送给云端服务器的能力即可。

受制于网络、云计算、AI等技术发展状况,早期云游戏并没有引发太多的关注,可随着5G网络、人工智能以及云计算技术在全球范围内的更迭,突破硬件限制的云游戏有望成为新的发展方向并带来游戏市场一轮新的洗牌。从游戏开发、运营到玩家服务生态构建,庞大且可持续的市场足以令任何一家科技巨头眼红。游戏市场本身已经是一个增长

作,索尼表明将考虑使用微软的Azure云服务流式传输自己的游戏内容,而双方合作同样可能延伸至微软的人工智能技术和索尼的图像传感芯片。

国内方面,腾讯是中国游戏厂商中少数旗帜鲜明进军云游戏服务的企业之一。在MWC2019大会上,腾讯与英特尔联手推出云游戏平台“腾讯即玩”,其将适用于PC和智能手机。3月20日,在GDC大会上,腾讯WeTest推出腾讯云游戏平台CMatrix。同一天,腾讯云游戏官方宣布开放预约。业界人士透露,网易、巨人网络、完美世界等厂商也在纷纷进行自身的云游戏布局。

想要真正削弱硬件对游戏体验的影

也通过合作结盟的方式,在云游戏领域寻找属于自己的位置。今年6月底,白鹭科技、国金投资、凯撒文化联合宣布成立云游戏公司及云游戏产业联盟,正式布局云游戏。

有意思的是作为国内云领域巨头,华为X Labs与网易雷火游戏事业部签署合作备忘录(MOU),成立5G云游戏联合创新实验

向的都是传统重度游戏玩家市场,并没有引起巨大的反响。

对于大众游戏玩家而言,云游戏应该是在手机上玩《鬼泣5》《使命召唤》,不仅流畅而且还能获得不输中高端PC产品的高画质。不过显然,在目前的网络及软硬件大环境下,云游戏在网速合理的情况下,使用任意终端畅玩3A游戏(高质量、高营销、高销量)始终还是存在于理论上的愿景而已。

如果说云游戏在游戏内容画质、玩法上离终端市场预期还有一段距离,但云游戏的运营模式却赢得了不少市场消费者好感。以英伟达GeForceNow为例,GTX 1060系统每分钟消耗2点,GTX 1080系统每分钟消耗4点。也就是说,等免费的1000点用完后,25美元可以让你享受GTX1060云串流服务20



云游戏能在很大程度上减小玩家玩游戏的设备成本迅速的万亿规模领域,而在同云服务、AI计算、大数据等诸多产业产生交集并融合的过程中,必然会酝酿出更为庞大的产业红利。



腾讯是中国游戏厂商中少数旗帜鲜明进军云游戏服务的企业之一

响,云游戏对编码、传输、网络等技术有较高要求,而无论是技术突破还是市场培育,都需要推动者拥有庞大的资源,这样的背景下,谷歌、微软、索尼、腾讯等巨头组成的第一梯队显然星光云集,也有助于云游戏的快速落地。

室,探索5G行业应用的各种可能性,研究游戏体验评估模型,推进云游戏产业生态发展。

可以预见的是,未来这类开放式合作会越来越,金融机构、云服务企业、游戏开发商甚至运营商的加入,抱团攫取市场话语权的同时,也有助于云游戏获得各个领域的资源。



云游戏的商业模式已经得到大众认可

小时50分钟,每小时折合人民币9元左右; GTX 1080配置每小时花费18元。可以看到这每小时的价格还是比较贵的,可相比自己DIY主机每隔一段时间升级配置而言,也非常划算了。

OPPO K3体验： 当OPPO开始做性价比， 就没别人什么事了

去年OPPO首次推出的K系列成为市场上的一匹黑马，几乎没什么营销投入的情况下，却在市场上表现抢眼。此次OPPO K2首次开售2小时内，便登顶天猫平台全价位销量冠军，京东平台1000~2000元价位销量冠军。

作为K系列的第二款机型，今年OPPO在K3上明显加大了力度，各种预热和发布会造势，官方“硬核少年”的定位，意图已经很明显了：针对年轻市场推出的高性价比机型。



扫码关注机智猫微信



专为年轻人打造

所谓“拿得起，放得下”，当OPPO开始做性价比，我们也看到放得更低的姿态，沈义人在微博上与年轻网友们的频繁友好互动，官方还主动调侃起了一直被吐槽的“高价低配”。网络世界，“自黑”是一种境界，也是一种高明的沟通方式，多少娱乐圈明星通过自黑的方式圈粉无数。

想要做年轻人的生意，就要按年轻人的方式来，营销是一方面，最终还是要拿产品说话。当我们看到OPPO K3这款产品的时候，恐怕怎么也绕不过前不久发布的Realme X，关于OPPO和Realme的关系，我们之前发布的文章《国内手机市场即将迎来一个重量级新品牌》以及手机体验，都做过详细的阐述，有兴趣可

旗舰机功能下放

很难想象，光感屏幕指纹、透明升降摄像头、三星OLED全景屏，这些原先在旗舰机OPPO Reno身上的主要卖点，会同时出现在一部千元机上，而且是OPPO的千元机。元器件的下放仅仅是一方面，千元机的体验也因此提升到了一个新的水平。

光感屏幕指纹也采用了Reno系列上首发的补偿式透光方案，通过增加指纹识别区域边缘的亮度来获得更清晰的指纹图像。和我当初在OPPO Reno 10倍变焦版上的使用感受是完全一致的，可以说是目前市面上体验最好的屏幕指纹之一。

升降式前置带来的是媲美绝大多数旗舰的高屏占比(91.1%)，而且0.74s的升起过程也达到了目前的最高水平。前置摄像头为1600万像素，传感器还是索尼IMX471，这样的自拍水平，在一众千元机当中应该没对手吧？

只是这块三星OLED屏幕封装工艺和边框控制没有做得那么极致，对于一款千元级别的手就没必要如此苛求了。同样是受限于定位，OPPO K3没有用上更高端

核心配置保留全套软件优化能力

OPPO K3的核心配置没有太多意外，用的是当前价位里出现频率最高的骁龙710平台，VOOC 3.0快充半小时可以充到55%左右，同时LPDDR4X和UFS2.1规格也被重点强调，这在之前OPPO的产品宣传中是很少提及的，这些方面都体现了对线上年轻用户的投其所好。

在此基础上，OPPO K3还保留了全套的软件优化能力，包括主推的GameBoost 2.0，提升游戏帧率表现和跟手度，并跟Reno一样通过了德国莱茵TV游戏高性能认证。其实游戏体验怎么样应该都不需要我多说了，沈义人曾经在微博上说：“一个正常的普通用户，能从日常使用中找出多少骁龙710和骁龙845在主观感受上的差别？”

我觉得这话真没错，毕竟每个人对手机的要求和

以扫描顶部二维码关注后搜索文章看一下。

Realme品牌采用了完全独立的运作方式，互为“友商”，两款手机虽然有一定重合，都是强调性价比的互联网运作模式，但Realme在品牌层面被定义为“越级”，即在做到性价比的同时，还有高于同级别的某项或某几项功能卖点。

而OPPO K系列则是脱胎于OPPO本身的品牌理念，深入中低端市场的一款延续性产品。其实也可以理解为OPPO进军中低端市场的双保险，可见决心之大。在Reno系列发布时，OPPO就曾表示，未来的OPPO产品会更具延续性，这种延续性在K3上很多方面都有所体现。

的金属和玻璃，而是常规的塑料，不过在机身设计和配色上，其实也是一个套路。除了我们拿到的星云紫版本之外，OPPO K3还提供了秘境黑、晨曦白两个版本，秘境黑有些偏墨绿色，有点Reno雾海绿的感觉，晨曦白则夹杂了一点红色，是不是想起了薄雾粉？

手感部分，OPPO K3采用了3D立体成型技术，两侧边缘有明显的弯曲，从视觉和手感上减轻了9.4mm机身本来的厚度。后置摄像头居中放置，也是完全做平了哦，只是周围的保护圈略高一点。

OPPO K3采用的后置主摄是大家熟悉的IMX519。这枚传感器最早是OPPO R15上首发的，虽然白天拍摄效果差距看起来不大，但夜拍时还是有些吃亏。好在OPPO对IMX519有深厚的打磨经验，从算法层面对成像提供了很大帮助。例如为了弥补夜拍时的弱势，OPPO K3也加入了手持夜景模式，提升了暗光条件下的成像水平。超级焕彩模式下，样张也能够拥有更好的宽容度和细节表现，建议在日常拍摄时都开启。

感受都是不一样的，做产品的确没有办法兼顾所有人的需求。但如果能做到尽量均衡，就是一款产品，尤其是中低端产品的最高标准了。

所以，从选购的角度来看，这款机器就是适合有明确需求，注重性价比的用户。虽然说，冲着性价比而去的用户并不具备太强的品牌忠诚度，但是OPPO K3和其他同价位的机型相比，品牌可能正是它的优势所在。如今的千元机市场迎来了一次新的转变，Realme X系列、Redmi Note 7系列以及后续的联想Z6、vivo Z5、魅族16XS，同一时间集结了几大主流品牌，当OPPO都开始做性价比，国内千元级手机市场的混战必将进一步加剧，这对竞争对手可能是一件恐怖的事了，但对用户必然是好事。



后置主摄采用大家熟悉的IMX519传感器



升降式前置仅需0.74s即可升降



采用3D立体成型技术，从手感上减轻厚度



OPPO K3转为年轻人打造的手机



OPPO K3前置自拍样张



OPPO K3后置主摄样张

vivo Z5x体验： 大电池长续航依然是需求“痛点”

现在的职场白领们早已习惯朝九晚六的生活,在工作中使用手机与同事沟通交流,偶尔还要刷刷微博,玩一两把游戏来放松一下,这对手机电池的续航能力有着严峻的考验。许多品牌手机都纷纷将超强的电池续航能力作为其一大卖点。



扫码关注手机猫微博

为什么对手机电量需求如此强烈?

“我要的是安全感”,这不是爱情电影的台词,而是办公室里一位男编辑在谈到手机电量问题时,喊出的心声。

只要看到手机电量低于20%,他就会坐立不安,只想赶快回到充电器的身边。我想这也是很多人的真实写照。

我们为什么对手机“有电”的需求如此强烈?答案一目了然:

以前,人们在操场上撒欢奔跑儿,现在,人们划着一条又一条短视频,盯着屏幕乐呵呵;过去,天天掐点守在电视机前追剧,现在,随时随地,打开手机,一边弹幕,一边看剧;过去,想要玩游戏,得躲着爸妈偷偷去游戏厅;现在,一部手机千万款游戏,玩到爽……

我们的生活方式已经因为智能手机的出现,发生了方方面面的改变,钱包里可以没有钱,但手机不能没电,不然怎么叫外卖?怎么打车?怎么生活?

5小时连续放电测试,掉电仅40%

测试开始前,已经充到了100%的电量,使用软件强力监测预估的续航时间是17小时。然后直接《王者荣耀》开黑1小时,如果是经常玩这个游戏,段位比较高的话,1个小时也就玩2局,对于多数玩家来说,这都再正常不过了。

玩了1小时后,vivo Z5x掉电11%,剩余89%的电量,强力监测显示剩余可用时间大约15小时。也就是说,因为游戏比较耗电,监测软件认为照这个强度的话,已经不足以再支撑预估的续航时间了,所以将剩余续航时间进行了压缩。

《和平精英》是另一个最广泛的手机游戏,同样玩1个小时,如果是高手的话,通常可以“吃两把鸡”。可以看到vivo Z5x在《和平精英》游戏1小时后,剩余电量从89%降到78%,同样是掉电11%。

而监测软件经过重新计算之后,预测剩余时间变成了13小时21分钟,其实比上一次的数据更为乐观了。

又过去了1个小时,手机掉电7%。监测软件预估的剩余时间与实际使用时间变得越来越接近。

在这个小时内,我先后使用过抖音、微博、今日头条

用超强续航弥补参数劣势

在一开始了解到vivo Z5x这款手机的时候,我有些意外,意外的是不明白它的优势究竟在哪里:别人是屏下指纹,它呢?背部指纹;别人是升降式前摄,它呢?打孔屏。

如果单单从账面参数来对比的话,vivo Z5x看起来是没什么胜算,但“以己之长攻彼之短”的战术在市场上还是很容易奏效的。

手机厂商和上游的核心元器件供应商,在增强手机性能的同时,也尽量想办法优化功耗,不过根据目前的电池技术发展情况,想要有效增加手机续航依然只能依靠最原始的办法——增大电池。

因此超大容量电池,至今依然可以作为手机产品的重要卖点宣传。那大电池长续航是否足够令你的一部手机心动呢?

先别急着下判断,最近我们都非常熟悉的高端手机厂商vivo,在杀入今年的千元手机混战时,便选择了将大电池长续航作为市场突破口,vivo Z5x机身内的那块5000mAh电池,无疑是它与竞争对手最大的差异化优势。

于是,我决定来一场“放电测试”,模仿重度使用场景,玩游戏、看视频、刷抖音、刷微博、看小说,连续5小时不间断,看看它能不能挺得住。

3、2、1、GO!

条、微信,这些应用有个共同点就是会不断进行数据交换,以刷出新内容,同时涉及文字、图片、视频流等多种信息,虽然不像游戏耗电猛,但对于电量的消耗也不容小觑,刷着刷着时间和电量就这么溜走了。

接下来我用优酷看了1小时视频“下饭”,手机掉电7%,预计剩余可用时间11小时,没什么太大变化,我们继续测试。

在后面的1小时,我开始用手机看小说,可别小看了这类阅读应用的耗电本事,毕竟屏幕一直亮起刷新,而且vivo Z5x不是以省电著称的OLED屏,而是一块LCD屏幕,结果还是令人欣慰的,1小时掉电4%。

5小时后,手机剩余电量60%,监测软件显示的预计剩余可用时间10小时18分钟,这个时候,我已经很疲惫了。即使你是一个重度手机用户,一天之内这样的5小时连续高强度使用,几乎已达极限。

5小时连续放电测试,手机耗电仅仅40%,电池电量变化曲线显示这一过程非常平缓。很显然,正常情况下,vivo Z5x连续使用2天是没有问题的,而且还不会引起“电量焦虑”。

vivo Z5x给自己找的长处就是大电池长续航。都9102年,还在比续航会不会太Out了点?咱们这次的测试结果应该已经给出了答案。

和旗舰机的军备竞赛不同,用户对于千元机的诉求更纯粹——实用、够用,这之上如果还能有突出特点,那就更好了。



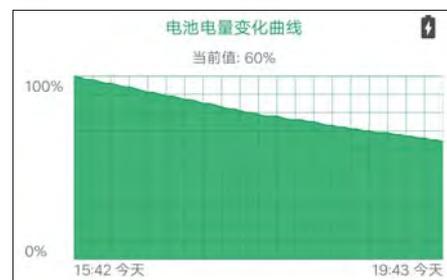
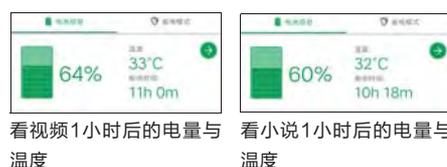
vivo Z5x专注电池续航能力



vivo Z5x拥有出色的续航能力



vivo Z5x采用的是打孔屏与背部指纹



总结

所以,vivo Z5x就是这么简单直白地以“性能实力派”为市场切入,骁龙710还有5000mAh大电池长续航,最大程度满足你的实用需求。便宜大碗,这一招任何时候都行得通。

设计更上一层楼

机械师F117-VD3电竞游戏本评测

战斗机外形设计再度强化,电竞氛围明显增强

F117系列可以说是机械师最经典的产品线,从品牌初创开始就明确了该系列的设计语言就是以战斗机为蓝本,在最新的这一代F117-VD3上就引入了更具棱角的设计,机身采用金属拉丝阳极氧化工艺,顶盖则是以两条灯带为棱做了微立体设计,整机采用银黑配色,由27道工序打造,机身厚度仅22mm,体重也不过2.2kg,科技质感相当突出,并辅以可以发光的机械师LOGO,整个顶盖的设计就很有质感。

轻松玩转各类大型游戏,各方面均有顾及的硬件配置

如果说外形是电竞游戏本当下最重要的设计要素的话,硬件性能就是它安身立命的根本,作为机械师的主打系列,F117-VD3自然不会在这方面留余力,该机标配了Core i7 9750H处理器和RTX 2060 6GB的组合,支持NVIDIA实时光线追踪技术,在144Hz高刷新率全高清电竞屏上可以充分发挥硬件性能,《全境封锁2》高特效81fps,《孤岛惊魂:新曙光》高特效77fps,《地铁:离去》高特效52fps,《APEX英雄》最高特效104fps,《正当防卫4》最高特效76fps,《战地5》最高特效103fps……面对这些新款大型3D游戏和电竞游戏,F117-VD3也能游刃有余地发挥,当然这也归功于它标配了16GB双通道DDR4-2666内存

散热靠谱:8mm热管、双风扇、三出风口,均热板覆盖很到位

前面有提到F117-VD3的体重只有2.2kg,这种较轻薄设计但硬件配置又很高的游戏本往往会遭受关于长时间高负载散热的质疑,不过F117-VD3面对这个问题时显得很从容,首先它有3条拉通处理器和显卡的热管,热管管径达到了8mm,在两个12V风扇的加持下朝三个出风口排热,避开了右侧出风以照顾绝大多数玩家的操作体验,而且键盘面顶部两侧也各设置有辅助进气孔。处理器和显卡这两个主要发热源设计在中部偏上的位置,这意味着即便是在夏天长时间玩游戏,WASD键附近的温度也不会太过分,它还有能够覆盖供电、显存等高发热模块的铜质均热板,同样也有利于导出热量。

操控体验上乘,标配指纹识别器,扩展功能全面

作为电竞游戏本,键盘、屏幕、扬声器等各方面的操控体验自然也不能差,F117-VD3虽然采用了微边框轻薄型设计,但依然标配了数字键盘区,对于玩单机游戏常常需要外置辅助的玩家来说实在是方便,而且它的键盘操控体验很不错,高负载时发热源也与常用按键区域有一定距离,舒适度还不错。

F117-VD3的屏幕素质前文已有介绍,在游戏本里算是中高等级水准,扬声器则支持Sound Blaster音效,

而且在后侧的左右出风口上也各自铺设了一个RGB智能氛围灯,这个设计比较独特,转到键盘面后F117-VD3还有1600万色RGB跑马背光键盘和背光电源灯,而且键盘灯还可以根据风扇转速不同来调节,个性化很强,可以说它几乎就是机械师品牌史上最爱玩灯的机型没有之一,新设计的电竞氛围也因此明显增强,一开机就能让所有人第一眼认出这是一款电竞游戏本。

以及容量足够大,速度也足够快的512GB PCI-E SSD,同时后续还可以自行升级7mm 2.5英寸SATA HDD。

在硬件配置细节上也有很多值得称道的地方,比如这块15.6英寸电竞屏基于IPS面板而来,支持72% NTSC色域,响应时间3ms,而且机械师承诺为无亮点的A+面板,这也为购机省去了一个潜在的烦恼。新一代F117-VD3也标配了正版Windows 10 64bit操作系统,并且内置的智能电竞控制中心很好用,既可以调整电源与灯光设置,还能实时监测处理器显卡的占用率、温度、频率甚至风扇转速、内存使用率等等,不必再安装第三方软件了,很人性化。

我们在25°C室温下,开启强冷模式用AIDA64和Furmark对F117-VD3进行了2小时的满载测试,Core i7 9750H可以稳定在2.9GHz以上,此时的温度为88°C,不过处理器限定在35W,但考虑到真实游戏基本是动态负载,所以游戏性能并不会受影响。而RTX 2060则可以稳定在1275MHz,功耗78W出头,温度则是86°C,这样的表现对一款轻薄型设计的电竞游戏本来说已经相当不错。而且F117-VD3即便是强冷模式,风扇噪音也并不算大,不会明显影响到他人,C面键盘范围内的最高温度是46°C,位于中上部,WASD键附近的温度为40°C左右,对日常游戏的影响也不大。

输出音量还不错,在寝室或书房、卧室玩游戏基本不需要戴耳机,代入感还不错,而且它的接口也很全面,右侧有2个USB3.0和USB3.1 Type-C,而连接鼠标的USB2.0设计在左侧,可以绕线到右侧使用,而HDMI和有线网口都在背后,这些设计的组合都能让桌面不那么杂乱。

有趣的是,F117-VD3还在触控板右上方标配了一枚指纹识别器,对游戏本来说这算是一个小众设计,但可以省去输入密码的麻烦,还是很人性化的。

硬件配置

显示屏:15.6英寸 1920×1080,IPS,144Hz,72% NTSC 色域
处理器:Core i7 9750H,六核十二线程,2.6-4.5GHz
显卡:NVIDIA RTX 2060 6GB
内存:2×8GB DDR4-2666
存储:512GB M.2 PCI-E SSD
网络:英特尔 9260 802.11ac 无线 + 蓝牙 5.0+ 千兆有线
其他:2×USB3.0,1×USB3.1 Type-C Gen2,1×USB2.0, HDMI,3.5mm 音频输入输出,SD 读卡器,摄像头
重量:2.2kg(含 60Wh 电池),3.1kg(机身+180W 适配器)
系统:Windows 10 64bit
参考售价:9499 元



F117-VD3 是目前国产游戏本内外兼修的佼佼者



F117-VD3的外形设计极具电竞风格



RGB背光灯可以随风扇转速变化,宽大触控板内置指纹识别器

总结 性能已不再是国产游戏本的唯一看点

在机械师F117-VD3的测试过程中,有不少其他部门同事路过我的座位时都会被它吸引而驻足,几乎所有人都表达了对它外形设计的认可,这种情况在以前的国产游戏本身上并不多见,而这也体现了一个比较好的发展态势:性能价格比已经不再是国产品牌唯一拿得出手的东西,通过很有特色的模具设计,以及长时间评测后依然可以给高分的体验感,都是F117-VD3很值得向大家推荐的理由!

九代酷睿主流电竞搭档

华硕TUF B365M-PLUS GAMING (WI-FI)评测

随着B360芯片组停产时间的推进,之前低调的B365主板慢慢接替B360成为了目前市面上的主流产品。传承自H270的B365在规格方面相比B360并不弱,扩展性方面的表现也比较好。主板界领头羊华硕最近发布了多款采用B365芯片组的主板产品,完成了从高端的ROG到个性化的TUF系列的布局,目前这款新的TUF B365M-PLUS GAMING (WI-FI)已经到达评测室,下面我们就一起来看看。

个性化迷彩涂装 军规级用料

华硕的TUF系列一直以军规级做工、坚固耐用为卖点,TUF GAMING电竞特工系列也很好地继承了这一特点,TUF B365M-PLUS GAMING (WI-FI)是这一系列中采用最新B365芯片的产品。

TUF B365M-PLUS GAMING (WI-FI)在个性化方面的表现非常突出,强烈的军事风格视觉效果让该主板的辨识度非常高。除了主板PCB上具备黄灰相间的数码迷彩之外,其I/O装甲和主板芯片散热片上也拥有电竞特工LOGO,给人军事装备的即视感,信仰值满满。

该主板除了外观辨识度高之外,做工用料方面的表现也比较不错。其采用了4+3相DIGI+数字供电,搭配拥有更低RDS的军规认证MOSFET、TUF电容以及TUF电感,即使玩家使用中高端处理器也能有稳定的保障。

内存方面,该主板依旧搭载了广受好评的华硕OptiMem内存优化设计,其采用华硕内存多通道等长设计,并通过优化不同PCB层的内存信号,让主板拥有更好的内存兼容性和稳定性,同时在同等电压下降低内存延迟,获得更好的内存性能。4条内存插槽最大支持64GB DDR4内存,比普通的双槽主板拥有更高的扩展性,方便用户后期升级。

扩展插槽部分,TUF B365M-PLUS GAMING (WI-FI)拥有两条PCI-E 16×规格的插槽,能够支持玩家组建16×4×模式的交火,提高显示性能。为应对日益加厚加大的高端显卡,该主板的第一条PCI-E 16×插槽采用了Safeslot高强度插槽设计,能保证长期使用超重旗舰显卡不损伤显卡插槽。

由于B365芯片组拥有20条PCI-E通道,比B360芯片组多了8条,可以有更大的空间来扩展更多配件。所以华硕TUF B365M-PLUS GAMING (WI-FI)配备了双

M.2插槽,不仅支持傲腾内存,还能支持全速PCI-E ×4的NVMe固态硬盘,位于处理器下方的插槽有散热片覆盖,可以很好地降低SSD温度,使SSD发挥更高的性能。

网络方面,该主板采用Intel i219V千兆有线网卡,CPU占用率更低,能够带来更低延迟的网络体验。虽然B365主板不集成Intel CNVi无线网卡,但华硕TUF B365M-PLUS GAMING (WI-FI)附带了一块采用REALTEK Wireless-8821CE Wi-Fi芯片的PCI-E的M.2 WiFi扩展卡,即插即用,弥补了无线网卡的缺憾,可以算是非常贴心了。

音频部分,该主板采用了电竞级音频芯片ALC 1200X,相比普通主板采用的ALC892拥有更高的SNR信噪比。独立PCB设计,配备日系音频电容,隔离线支持AURA SYNC灯效,带来更加优秀的电竞音质体验。

除了在供电部分拥有不错的散热设计之外,华硕TUF B365M-PLUS GAMING (WI-FI)还软硬兼施地做到了整体考量。独特的FAN Xpert 2+ CORE智能风扇控制能为玩家打造酷凉静音游戏主机。其在UEFI BIOS中提供了Q-Fan控制功能,用户可以选择预设的风扇模式(静音、标准、Turbo、全速),也可以手动进行设定。所有风扇插座均支持DC/PWM双模式。玩家还可以在系统中使用FAN Xpert软件来指定显卡测温点,在显卡温度过高时机箱风扇也可提速辅助散热,避免了普通B365主板风扇控制只看处理器温度的尴尬。

在个性化方面,华硕TUF B365M-PLUS GAMING (WI-FI)也支持AURA SYNC神光同步技术,配备4Pin AURA RGB灯带扩展插座,可以与所有支持AURA SYNC的配件实现灯效同步,打造全套的灯效MOD主机。

主流价格即可拥有旗舰性能

测试平台

处理器:酷睿 i7 8700K
内存:芝奇幻光 DDR4 3200 8GB×2@2666MHz
主板:华硕 TUF B365M-PLUS GAMING (WI-FI)
显卡:华硕 ROG STRIX RTX2080-O8G GAMING
硬盘:西部数据 Black NVMe SSD 1TB
电源:华硕雷神 1200W

虽然B365芯片组定位中低端,但我们还是选用了旗舰级的i7 8700K来对其进行测试,以测试其在高TDP处理器下的供电稳定性以及性能发挥能力。除了常规的软件跑分之外,我们也加入了AIDA64的稳定性测试来看看其搭载旗舰处理器在高负荷下的稳定性表现。

性能方面,虽说由于受到B365芯片组的定位限制,B365最高只能支持到DDR4 2666的内存规格,在内存性能方面相对顶级旗舰主板有些许差距,不过在实际的

游戏中的差距并不大,和旗舰主板在游戏中的帧速表现差距非常小。

从稳定性测试来看,华硕TUF B365M-PLUS GAMING (WI-FI)虽然只是定位主流的中端主板,但它完全可以稳定支持酷睿i7 8700K这样的高端处理器,在测试中有着不错的稳定表现,同时供电部分的温度也不算太高,在接下来的炎炎夏日大家也可以放心使用。既然旗舰处理器毫无压力,那么主流的酷睿i5/i3就更是不在话下了。

另外值得一提的是,B365主板可以支持Windows7操作系统,给有特殊使用需求需要用到上一代操作系统的玩家带来更多的方便。而华硕TUF B365M-PLUS GAMING (WI-FI)更是贴心地简化了Windows7安装流程,玩家只需封装好Windows7镜像,使用主板附带的ASUS EZ Installer软件即可很方便地安装使用。

CPU-Z单核	CPU-Z多核	CINEBENCH R15多核	CINEBENCH R15单核	国际象棋
520	3844	1368	190	24611

总结 主流级电竞主机好搭档

华硕TUF B365M-PLUS GAMING (WI-FI)拥有一线品牌、一流用料和设计、一流的耐用度和稳定性,虽然只是一块mATX中板,但在扩展性方面的表现依旧非常不错(双M.2、双PCI-E 16×、4内存插槽),价格方面也在主流级水平,搭配酷睿i5 9400F这样的主流电竞级处理器将成为新一代高性价比爆款组合。同时,TUF GAMING系列还拥有强大的生态圈支持,玩家可以组建风格完全统一的军事风主机,甚至连日常使用的背包等也有同款搭配,是军事迷不二的选择。

规格参数

芯片组: Intel B365
内存插槽: 4 × DIMM, 支持高达64GB, DDR4 2666/2400 /2133 MHz Non-ECC, Un-buffered 内存, 支持双通道内存架构和 Intel XMP 技术
扩展插槽: 1 × PCIe 3.0 x16 (x16 模式)
1 × PCIe 3.0 x16 (最大 x4 模式)
1 × PCIe 3.0/2.0 x1 扩展卡插槽
尺寸规格: mATX 板型结构, 9.6 英寸 × 9.5 英寸 (24.4 cm × 24.1 cm)
参考售价: 849 元



黑暗势力卷土重来，意欲将全宇宙都笼罩在黑暗中。面对这样一个劲敌，猛腾侠带着全新装备——飞利浦325M7C重新踏上危险的征程，下面来看看他是如何用这件武器来对黑暗势力进行惩治的吧。

英雄远征 开启收割黑暗世界之路

飞利浦325M7C电竞显示器评测



蜘蛛侠
英雄远征

大块头也有轻巧身形

作为侠客经常要深入敌后完成艰巨的任务，这就要求你身形轻巧，才能克敌制胜。对于飞利浦 325M7C 这个 31.5 英寸的大块头来说，能做到这点吗？

飞利浦 325M7C 在屏幕部分左右上三边采用了超窄边框设计，拥有较高的屏占比，边框对于观看体验几乎没有影响。底座采用了人字形金属支架，既保证了显示器摆放的稳固，又不会显得笨重。正是得益于支架和边框的纤薄设计，让整个显示器看上去时尚不失质感，精致也显大气。飞利浦 325M7C 背面也全部采用了高光漆面，档次感十足。

绝对领域 完美沉浸

黑暗势力善于伪装，只有拥有画质精细、清晰且色彩还原精准的视野，才能更快地发现敌人，并让英雄们身临其境，完美沉浸于与黑暗势力的争斗中。

飞利浦产品因为有广色域技术，在色彩表现上往往要比同档次的产品好上不少，成为该品牌产品的一大卖点。飞利浦 325M7C 上同样采用了广色域技术，拥有 102.17% 的 NTSC 色域和 122.64% 的 sRGB 色域，提供更好的色彩表现力。

我们使用 Spyder Elite 4 校色仪对飞利浦 325M7C 的性能进行考查，显示器的 sRGB 色域为 100%（仪器测试的最高值），NTSC 色域为 81%。在 48 色色彩精准度测试

先发制敌 攻无不克

天下武功唯快不破，只有流畅、无撕裂、无卡顿的画面才能在黑暗势力的战斗中占尽先机。拥有 144Hz 刷新率 + 支持 Adaptive Sync 技术是主流电竞显示器的标准配置，前者能保证每秒显示出 144 帧画面，整个图像更流畅，人物动作行云流水；后者则保证显示器和显卡完全同步，完全消除画面撕裂的同时，也不会出现卡顿。在此基础上，对于飞利浦 325M7C 的游戏体验，笔者觉得值得研究的有两个方面。

首先今年初 NVIDIA 开放了在 Adaptive Sync 显示器上开启 G-Sync 的限制，但市面上 Adaptive Sync 显示器数量繁多，经过 NVIDIA 认证的只是少数，飞利浦

技能完备 无所不能

英雄能力虽强，但还需要一些辅助功能的支持。不仅能做到随机应变，而且还能更好地对英雄进行保护。

飞利浦 325M7C 拥有 SmartImage Game 模式，针对不同类型的游戏，打造出专属的画面，让玩家体验定制游戏的感觉。FPS 模式下可帮助看清黑暗区域的隐藏物，竞赛模式下设置为快速响应时间、高显色和图像调整，RTS 模式则可以开启 SmartFrame，可以对特定区域进行突出显示。

5点评 大屏电竞显示器性价比新巅峰，快来和英雄们一起战斗

轻巧的身形、清晰的视野、迅猛的行动再加上完备的技能，飞利浦 325M7C 能对英雄仗剑江湖、搏杀末世进行有效支持。

同时飞利浦的显示器一直都靠着高性价比取胜，在这款显示器上，这一点得到了最为充分的诠释。飞利浦 325M7C 采用的是 31.5 英寸 VA 面板，又有 1800R 曲率以及广色域技术的加持，画质表现优秀。在游戏体验上，产品不仅有 144Hz 刷新率 + Adaptive Sync 的加持，还有 1ms MPRT 技术，让画面流畅无拖影。此外，SmartImage Game 模式和护眼功能还能进一步提升视觉体验。

这样一款性能强悍、使用舒适的产品，2000 元出头即可买到，可以说达到了目前大屏电竞显示器性价比新巅峰。

作为一款 31.5 英寸显示器，要是将视频接口设置在屏幕底部，拔插线材时要抬起屏幕，这是一件很麻烦的事情。好在飞利浦 325M7C 的视频接口均设置在机身背面，拔插线材更方便，VGA+HDMI+DP 的视频接口组合对于老设备也有很好的兼容性。机身背面还提供了四个螺丝孔，支持 VESA 100×100 壁挂。

此外，飞利浦 325M7C 无论是包装还是机身采用的都是 100% 可回收材料，待机模式下功耗仅 0.5W，产品在节能环保方面也有不错的表现。

中 ΔE 平均值仅 1.65，就测试结果来说，无论是色域还是色彩精准度表现都很不错。接着播放高清电影及高清图片，能明显感受到在飞利浦 325M7C 上呈现出的画面，颜色明显要通透鲜艳不少，视觉体验非常不错。

飞利浦 325M7C 采用了 VA 面板，可视角度为 $178^\circ/178^\circ$ ，分辨率为 2560×1440 ，比 1920×1080 分辨率更高，呈现出更为精细、清晰的游戏画面，更震撼。2K 分辨率还有一个优势在于相对 4K 分辨率，其对硬件性能的需求更低。另外，显示器 31.5 英寸的大屏配上 1800R 曲率，画面的环绕感明显，具有更好的画面沉浸体验。

325M7C 与 N 卡的兼容性如何就值得考查。我们将显示器与 GTX 1060 6GB、GTX 1650、GTX 1660 等多款 N 卡进行搭配试玩，全程均未出现闪烁、卡顿等现象，表明飞利浦 325M7C 与 N 卡的兼容性不错。

其次广视角面板响应时间偏高始终是个问题，在激烈战斗场景中的表现还是不如能做到 1ms 响应时间的 TN 面板。飞利浦 325M7C 的解决办法是引入 MPRT 技术，通过插入黑帧等手段，消除人眼的暂留画面，就能解决残影、拖影问题，视觉体验更流畅。开启 MPRT 试玩《绝地求生》，在画面高速切换的时候，画面边缘确实锐利了不少，感觉跟 1ms 响应时间的 TN 屏产品差别不大。

游戏玩家经常要长时间对着显示器屏幕，容易出现眼睛疲劳、干涩的情况，如何保护眼睛是一个很重要的事情。飞利浦 325M7C 带有 LowBlue 模式，能减少有害短波蓝光对于眼睛的危害。同时显示器搭载有飞利浦 Flicker Free 不闪屏技术，通过 DC 调光智能调节亮度，消除了屏幕中的频闪，让玩家获得更为舒适的观看体验。

参数规格

面板类型:VA
屏幕比例:16:9
最佳分辨率:2560×1440
刷新率:144Hz
响应时间:1ms
亮度:300cd/m²
接口:VGA、HDMI、DP
参考售价:2499元



显示器的底座和支架



保留了 VGA 接口，对老设备有很好的兼容性



背面的支架，只能支持屏幕俯仰角度的调节



用显示器试玩《全境封锁 2》

静如止水的精致办公利器 罗技MK470无线键鼠套装体验

键鼠作为最基本的电脑外设,是我们平时在使用时接触得最多的设备了。选择一款合适的键鼠不仅能有效提高办公效率,同时舒适的输入体验也能让工作学习的心情变得好起来。罗技在前不久推出了MK470无线键鼠套装,轻巧的超薄设计显然不是为了游戏玩家而设计,那么它是如何俘获办公用户的心呢?下面我们一起来看看。

对于游戏玩家来说,手感清脆有力、灯光绚烂的机械键盘是他们的最爱。而对于精致的办公室小姐姐来说,工位上不但有电脑显示器,还有绿色植物、水杯、文件、加湿器和各种可爱的装饰品,机械键盘虽好,但缺少了精致感,和她们的桌面风格格格不入。罗技 MK470 就是这样一款精致的无线键鼠套装,其拥有石墨黑和米白两个配色,能够适应不同风格使用人群的需求,抛弃了繁杂的线缆,让桌面摆放更加清爽,告别杂乱无序。

罗技 MK470 无线键鼠套装由型号为 K470 的无线键盘和型号为 M340 的无线鼠标组成。键鼠共用一个无线接收器,减少 USB 接口的占用。接收器采用 2.4GHz 和键鼠连接,拥有 10 米的有效距离,其采用了小型化设计,即使插在笔记本上也不会显得很突兀。

键盘方面,套装中的 K470 无线键盘采用超薄设计,上部有一个整体抬起设计,能够让键盘和桌面形成一个比较自然的夹角,方便用户使用。而这里也是键盘的电池仓位所在,将上方的灰色上盖向前推出就可以打开。该键盘采用了两节 7 号电池供电,官方表示其续航时间为 36 个月左右,续航时间非常给力。电池仓旁边还设计了一个接收器的仓位,方便收纳。而这个上盖也设计了一个凹陷的弧度,用户可以将笔或者别针这样的小东西暂时放在上方,比较贴心。

K470 无线键盘采用了紧凑型布局,边框很窄,整个键盘的大小和 87 键盘差不多,但保留了完整的 F1~F12 多媒体功能键和小键盘区。在保持紧凑身材的同时功能上也没有缩减,特

别是小键盘区对办公用户非常友好。按键上,该键盘采用了低位剪式架构设计,和笔记本键盘的按键手感类似,对于经常会用到笔记本的办公用户来说,能更好地做到手感上的统一。

同时,K470 无线键盘还采用了静音设计,敲击时声音非常小,可以为用户创造更加安静的使用环境,不因为吵闹的敲击声而打断思路。

鼠标方面,该套装搭载的 M340 无线鼠标和罗技之前推出的 PEBBLE 静音无线鼠标采用了相同的设计,只是去掉了蓝牙连接的支持。其采用了圆润的鹅卵石造型设计,是一款标准的三键鼠标,尺寸为 26.5 mm × 59 mm × 107 mm,放入笔记本包非常方便。

鼠标没有采用传统的底部开盖设计,而是设计为上面板打开,上面板采用磁吸式与鼠标本体贴合,用户从缝隙处轻轻掀起即可。鼠标采用一节五号电池供电,根据官方提供的数据,典型情况下可以续航 18 个月,用户不会有续航焦虑。鼠标电池仓旁边也设计有一个适配器仓位,方便用户收纳携带外出。

打开上盖后,我们可以直接看到鼠标的微动开关。其采用了贴片式方形红点微动,根据官方提供的测试结果来看,其相比普通鼠标可降噪达 90%,使用时不会给自己和周围的人员带来干扰,提供安静的使用环境。

M340 无线鼠标采用了左右对称的设计,左右手皆可使用。左手使用的玩家也可以在罗技 Logitech Option 软件中将左右键切换使用。

规格参数

鼠标:
传感器分辨率:1000 dpi
按键数:3
电池寿命:18 个月
电池类型:1 节 AA 电池
键盘:
电池寿命:36 个月
电池类型:2 节 AAA 电池
无线操作距离:10 米
无线技术:罗技 Nano 接收器
参考价格:299元



总结 精致小巧的静音办公神器

罗技 MK470 能为用户提供安静的使用体验,高颜值、紧凑的外观设计能很好地融入到各种使用环境,不仅办公用户适用,在家中用作 HTPC 的外设也是非常不错的选择。抛开繁杂的线缆,让使用变得更加轻松。超长的续航时间可以让用户不再有续航焦虑,省去了频繁更换电池的麻烦。近期有购买办公键鼠套装的朋友们不妨考虑一下。

“布”一样的全新体验 雷柏 M200 PLUS 无线鼠标上手评测

如今轻薄笔记本大行其道,给商务人士随身携带办公带来了很大便利。但是随着笔记本机身厚度的降低,笔记本上的扩展接口也越来越少,USB接口越来越宝贵,所以消费者也将目光逐渐投向了蓝牙连接的无线键鼠产品上。雷柏在前不久发布了M200 PLUS无线鼠标,除了同时支持2.4GHz和蓝牙连接外,还有什么其他特点呢?我们一起来看看。

拿到手就能感受到雷柏 M200 PLUS 的与众不同。其一一改传统鼠标的表面涂层方式,而是别出心裁地采用了布料作为表面材质,给人非常特别的感觉。表面装配亚麻布材质不但为鼠标带来了高颜值,能够更好地搭配笔记本,同时也带来了与众不同的手感。编织布料带来了更优秀的防滑表现,同时在炎炎夏日也能拥有更好的透气表现,减少出汗打滑的情况发生。不过由于材质的特殊性,也需要大家好好呵护一番了。

雷柏 M200 PLUS 拥有曜岩黑、亚麻灰、钴蓝绿三种配色,辅以类金属质感的磨砂表面底盖,更加彰显个性,玩家可以根据自己的笔记本颜色和个人喜好进行选择,彰显与众不同的个性。其采用了左右手对称设计,即使是左手玩家也能得到很好的照顾。整个鼠标的高度不高,最厚处仅 3cm,外出使用时可以很方便地放入笔记本包,即使随身放在兜里也不成问题。由于厚度的降低,重心设计也比较靠后,玩家使用时使用趴握的姿势比较贴合掌心,小手型的玩家适应起来会更快一些。

性能方面,雷柏 M200 PLUS 默认为 1300DPI,没有设置 DPI 切换按钮。不过这个 DPI 还是能满足常见分辨率的使用需求的,不习惯的玩家可以在 Windows 的鼠标设置中对移动速度进行调节。其采用了一颗高精度不可见光寻迹引擎,在皮革、

布匹、纸张、木质、树脂等材料的表面都能正常使用,极大地提高了其应用范围,外出工作也不用到处寻找鼠标垫的替代品。

雷柏 M200 PLUS 同时也是一款静音鼠标,其左右键搭载了凯华红点方型静音微动,按键手感不算太软,比普通的静音鼠标按键手感更舒适一些。滚轮采用了橡胶材质,段落感稍弱,采用凯华白点微动。

作为一款无线鼠标,雷柏 M200 PLUS 在连接方式上做的功课还是比较足的。其支持蓝牙 3.0、蓝牙 4.0 和 2.4GHz 三种连接方式,通过长按鼠标底部的按键即可快速切换,蓝牙的加入让轻薄笔记本用户可以多省出一个 USB 接口,更加方便。其三种连接方式也能够支持在三个设备上使用 M200 PLUS,对于需要在多台电脑或多个数码设备(如平板、手机)上使用鼠标的玩家来说非常实用。

M200 PLUS 使用一节五号电池进行供电,根据官方提供的参数,一节五号电池可以提供长达 9 个月的续航时间,对于出差党来说还是比较贴心的。电池仓内设计有一个 2.4GHz 连接器的仓位,很好地避免了接收器意外丢失。接收器采用小型化设计,接在笔记本上也不会显得碍事。

规格参数

传输方式:蓝牙3.0/蓝牙4.0/无线2.4GHz
工作方式:光学引擎
按键行程:0.7mm
分辨率:1300DPI
重量:60g
供电模式:1节AA电池
电池寿命:9个月



总结 与众不同的出差利器

雷柏 M200 PLUS 无线鼠标的外观设计非常特别,亚麻布表面搭配类金属磨砂材质的底盖,这样混搭的设计颜值出众,个性十足。扁平小巧的设计和带电池仅 85g 左右的重量让其携带非常方便,搭载的静音微动在声音减小的同时还保证了手感更接近普通鼠标。其定位于商务办公用途,一节五号电池续航 9 个月左右和三种连接模式的加入也更符合出差党的使用场景。近期想给自己的笔记本搭配一款无线鼠标的用户不妨关注一下雷柏 M200 PLUS。

小狮子看市场

AMD处理器+主板,市场犹如烈火烹油



老对手英特尔处理器的产能不足,10nm技术虽然面世,却难以及时普及,AMD已占天时之利。在锐龙1代取得突破后,锐龙2代再下一城,而锐龙3代更是在尚未上市时,就引起了巨大的轰动,AMD地利优势明显。而大量A粉坚持,大量I粉转A粉,更是让AMD处理器人气暴涨,人和在手。占尽天时、地利、人和之优势,现在可谓AMD诞生以来最好的时代,而AMD处理器和对应的主板市场,也如烈火烹油,一时风光无两。

遇冷,只因为预热

不过近期在市场上,AMD处理器和主板都遇到了一波寒流,其销量有较大幅度的降低,尤其是中高端的R5和R7系列处理器,销量降幅更明显。不过这并不能说明是AMD处理器遇到了问题,相反却是市场预热的前奏,要知道此次AMD处理器遇冷的根本原因,正是锐龙3代处理器上市在即。在锐龙3代中,锐龙处理器原有的最大短板——单核效率有了不小的进步,从现有资料来看,已经能和英特尔高端处理器持平,甚至小幅度反超。这对于消费者尤其是超级玩家来说,无疑是极具吸引力的。

锐龙2代降价,买新还是买旧

锐龙3代的发布,也让市场上的锐龙2代有了不小的降价,在进入6月之后,R7 2700X的均价由2499元降至2249元左右,大约有250元的降幅,而R5 2600X的均价也由1549元降至1299元,同样大约有250元的降幅,这一变化同样出现在主板上,华硕、技嘉等一线厂商的X470主板普遍有150元~200元的降幅。

而随着锐龙3代的上市,锐龙2代的价格很可能进一步走低,如锐龙2代R7 2700X的价格大概率会降至1999元,与锐龙3代R5 3600X的建议零售价持平。在这种情况下,由于R7 2700X在核心上具有优势,其性能不弱于R5 3600X,甚至可能还略

而在主板端,由于PCIe 4.0的引入,5××系列主板也将有巨大的进步。由于锐龙3代不是“挤牙膏”式的产品,而是全面进化的产物,因此原有购买意向的消费者更多地选择了等待锐龙3代上市后再进行购买,这就造成了在锐龙3代发布到上市期间,AMD处理器产品的阶段性遇冷。但值得期待的产品才是好产品,AMD处理器+主板的现阶段遇冷,只因为潜在消费者在等待锐龙3代处理器上市,实际上是在为锐龙3代上市预热。

有胜出,而配套主板的价格还具有一定优势,可让其平台成本降低。

那么问题就来了,该买新还是买旧呢?首先,如果是游戏玩家,那肯定是买新不买旧了,原因很简单,锐龙3代的两大重点进化——单核性能的提高和对PCIe 4.0的支持,都对游戏有巨大的助力。再加上支持PCIe 4.0接口的显卡和SSD,锐龙3代无疑是更好的选择。当然,对于办公和普通娱乐等用户来说,随着R7 2700X价格的下滑,买旧也不失为一种降低成本、保证性能的选择。当然,最终的选择也许要等到7月7日之后,随着R7 2700X降价到位,锐龙3代的性能参数明确以后,才能有最终的答案(见附表)。

附表:AMD第三代锐龙PC处理器参数及上市时间

型号	核心/线程	TDP(W)	自动超频/基准频率(GHz)	总缓存(MB)	PCIe 4.0通道数	电商建议零售价(元)	预计上市时间
锐龙9 3900X	12/24	105	4.6/3.8	70	40	3999	2019年7月7日
锐龙7 3800X	8/16	105	4.5/3.9	36	40	3199	2019年7月7日
锐龙7 3700X	8/16	65	4.4/3.6	36	40	2599	2019年7月7日
锐龙5 3600X	6/12	95	4.4/3.8	35	40	1999	2019年7月7日
锐龙5 3600	6/12	65	4.2/3.6	35	40	1599	2019年7月7日

本周榜单 办公无线键鼠套装排行榜

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。本周就来看看办公无线键鼠套装的排行榜吧,看近期有哪些产品值得大家出手!

- No.1: 罗技 MK270 无线键鼠套装 109 元**
No.2: 雷柏 X1800S 无线键鼠套装 69 元
No.3: 联想 KN101 无线键鼠套装 69 元

罗技在键鼠市场的地位之高毋庸置疑,而罗技MK270无线键鼠套装使用了低功耗设计,键盘的电池寿命达到36个月,鼠标的电池寿命也可达到18个月,几乎可以忘记电池的存在。同时,该套装中的键盘使用深剖面按键,键程更长,打字更舒适,鼠标握持感也不错,而且还提供了三年质保,使用起来更加安心。

黑白二色可选的雷柏X1800S无线键鼠套装,在造型上相当不错。这款键鼠套装在键盘上使用了防泼溅设计,降低了办公进水损坏键盘的概率,鼠标则使用不可见光设计,减少了光污染,且让鼠标定位更加精确。再加上12个月的电池使用寿命,小巧的Nano接收器和不错的价格,自然也颇受好评。



罗技 MK270 无线键鼠套装

键鼠的使用是有一定惯性的,当你拥有多台电脑时,总希望它们的键鼠手感是一样的,而联想KN101无线键鼠套装是不少联想台式机的标配外设,套装中的键盘具有不错的做工,高脚键帽让打字有不错的手感,而下凹的鼠标按键,也更适合手形,内置式的Nano接收器,让鼠标携带变得更方便。

本周消费提醒

TOP1

下半年内存条市场要涨了?

TOP2

谷歌Nexus平板不要再买了

TOP3

Z390和Z370主板有什么区别

TOP4

攒机时电源和机箱有必要大投入吗

提醒 1: 在前不久的6·18促销期间,有部分品牌的8GB单条DDR4内存的价格降到了199元,这是2016年出现的标志性格。从去年第四季度到今年第二季度,内存条的价格已经跌了三个季度,内存跌价让三星、SK海力士、美光等三大内存芯片公司的营收及盈利大幅下滑了。因此占据全球95%市场份额的这三大内存公司今年早些时候开始了减产行动,削减了5%的产能输出,减少了内存生产投资。不过此举并没有彻底阻止内存条跌价。即便市场预期内存价格还会降,但内存行业的消息人士依然放风称下半年内存市场要恢复增长了,称需求停滞了几个月的北美服务器市场人气持续回升,消费电子及PC产品也因为英特尔产能不足的问题逐渐缓解,从而出现大规模的备货需求,看来内存条的价格恐怕也要生变了。

提醒 2: 谷歌Android系统在2011年对iOS、Symbian、Windows Mobile等竞争对手实现了反超,成为市场占有率第一的移动操作系统。同年,谷歌平板含着“金汤匙”呱呱坠地了。2012年,谷歌推出了Google Nexus这一专属品牌,9年时间谷歌推出7款平板产品,不过由于产品之间没有传承性,因此没有形成稳定的平板产品线,没有培养起消费者对于谷歌平板的良好印象和使用忠诚度。结局早就注定,近日谷歌决定退出安卓平板市场了。不过目前只是谷歌自己放弃了平板市场,整个Android平板市场依旧是活跃的,其整体市场份额和出货量仍旧领先苹果iPad。

提醒 3: 本质上区别不大,两者均是LGA1151平台,其中先推出的Z370通过BIOS升级,也可以直接支持第八代和第九代酷睿处理器。当然,按照大多数厂商的说法,Z390会针对八核以上的CPU,提供更具针对性的供电设计。重点是,英特尔向外发布了酷睿性能放大器Performance Maximizer工具,使用后第九代酷睿i5以上的CPU性能有较大的提升。软件还特意说明,在Z390主板上,第八代和第九代酷睿获得的超频能力相对更强一些。在功能上,Z390主板比Z370增加的还有支持英特尔CNVi无线网卡,支持最多6个USB3.1 Gen2接口。如果用户预算充足,当然建议买Z390,对于预算紧张的用户,买Z370也完全没问题的。

提醒 4: 电源和机箱的功能看似简单,价格区间却十分大。本着一分钱一分货的原则,价格越贵,机箱和电源的品质也越高。好的机箱可以做到装配更紧密,并且对各种品牌的水冷+散热配件有更好的兼容性,安装的时候相对更轻松,甚至可以满足RGB、背板隐藏布线的需求。不过对于不喜欢折腾的DIY玩家而言,高端机箱大多数功能可能都用不上,这时不如考虑一些高性价比的。毕竟一次安装后,可能就很少再折腾了,选择与主板、电源匹配的机箱才是最好的。再说说电源,小狮子认为电源的功率越高越好,同时也请看清80PLUS认证的电源转换效率,效率由高到低依次是白金牌、金牌、银牌、铜牌、白牌,越往后面价格越便宜。顺带说一句,买一款好的机箱和模组化电源,其实可以用上很长时间,甚至可以轻松横跨未来数年数次升级。

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)!

高中低通吃,AMD制霸装机市场

2019年已经过去了一半,现在又迎来了学生朋友可以肆意畅玩的暑期,也有不少朋友打算这时候装台电脑满足娱乐的需求。那么装机市场的情况是怎样的呢?从2019年上半年来看,AMD的锐龙平台无疑是当红明星,无论是面向追求极致性价比的入门用户,还是追求强力性能的发烧级游戏玩家和设计师,AMD的锐龙平台都有对应的产品,而且相对竞品同价位性能更高、性能同级则价格优势明显。由此可见,目前装机AMD锐龙平台确实是值得首选的方案。那么,锐龙处理器型号也挺多的,应该怎么选才适合自己需求呢?下面我们就为新手朋友来分析一下。

旗舰游戏型:锐龙7 2700X全能冠军



锐龙 7 2700X 是目前核心数和频率达到完美平衡的旗舰级游戏 U。作为 AMD AM4 平台目前的旗舰,锐龙 7 2700X 拥有最多的 8 核心 16 线程,同时它的促销售价可以做

处理器	锐龙 7 2700X	2399 元
内存	芝奇 SniperX DDR4 3200 8GB × 2	598 元
主板	技嘉 B450 AORUS ELITE	899 元
显卡	AMD Radeon VII	5199 元
硬盘	HP EX920 512GB	499 元
电源	航嘉 WD600K	369 元
机箱	航嘉 GX580H(白)	219 元
参考总价	10182 元	

到 1999 元,Intel 一方的 6 核心 12 线程酷睿 i7 8700K 不但规格更低,售价还高达 2799 元,可见锐龙 7 2700X 的性价比优势明显。

由于核心数量方面存在巨大差距,锐龙 7 2700X 在各种多线程应用(例如视频剪辑、3D 渲染输出等等)中的表现都远远超过酷睿 i7 8700K。从这一点来看,如果你的电脑经常要完成视频编辑、3D 渲染输出、游戏

视频直播等工作,那锐龙 7 2700X 确实是目前消费级旗舰中最值得选择的一款,它具备的 8 核心 16 线程可以应付更繁重的多任务操作,减少系统卡顿出现的概率。

而在游戏性能方面,锐龙 7 2700X 与自家旗舰显卡 Radeon VII 的组合也能与酷睿 i7 8700K+RTX2080 的组合战平,但总价却低了 700 元之多,性价比保持了碾压级优势。特别值得一提的是,Windows 10 1903 版更新已经推送,在这次的更新中,微软为锐龙提供了新的调度器,可以大幅度提升 8 核心及以上核心数量锐龙处理器的游戏性能,锐龙 7 2700X 的性能得到了进一步提升。

总的来说,如果玩家需要一台能够享受电竞级刷新率或 4K 分辨率 3A 游戏大作的旗舰级电脑,同时也要满足一些视频编辑、3D 渲染输出的工作需求,那么选择锐龙 7 2700X 处理器就是最佳方案。

主流刚枪型:锐龙5 2600X性价比称王



锐龙 5 2600X 从核心数量和频率来看是目前甜品级的强力游戏 U

处理器	锐龙 5 2600X	1299 元
内存	芝奇 SniperX DDR4 3200 8GB × 2	598 元
主板	华硕 TUF B450M-PLUS GAMING	669 元
显卡	XFX Radeon RX590	1299 元
硬盘	HP EX920 512GB	499 元
电源	航嘉 WD600K	369 元
机箱	航嘉 GX580H(黑)	199 元
参考总价	4932 元	

对于主流级游戏玩家来讲,除了要求游戏足够流畅,也要考虑整机的价格不能太高,最好在 5000 元以下。锐龙 5 2600X 作为 AM4 平台的甜品级主力,拥有 6 核心 12 线程,相比竞品这个定位的 6 核心 6 线程酷睿 i5 来讲拥有更好的多线程、多任务性能,玩游戏出现

卡顿的概率更低。当然,锐龙 5 2600X 的性价比也是相当出色的,1299 元的售价仅仅与酷睿 i5 9400F 持平,但 6 核心 12 线程的规格却持平了 2799 元的酷睿 i7 8700K。

显卡部分,最近 RX590 的性价比相当爆炸,直接杀到了 1299 元水平上,它拥有比 GTX1060 6GB 更强大的性能、更大容量的显存,成为了新的 1080P 游戏之王,配合锐龙 5 2600X 堪称甜品级最佳拍档。主板方面,华硕 TUF B450M-PLUS GAMING 不但提供了军规级的用料与设计,将来也可以顺利升级第三代锐龙,至少 5 年不用换主板,岂不是美滋滋。

这套高性价比主流级 3A 游戏主机不但提供了流畅运行 1080P 游戏大作的强力性能,更兼顾了主流级的价格,非常适合主流游戏玩家。

超值强力整合型:锐龙3 2200G全能小钢炮



锐龙 3 2200G 内置独显级 Radeon RX VEGA 8 GPU,秒杀任何核芯显卡

处理器	锐龙 3 2200G	649 元
散热器	乔思伯 HP400 电商版	90 元
内存	芝奇 DDR4 2666 8GB	229 元
主板	华擎 A320M-ITX	669 元
显卡	内置 Radeon RX VEGA 8	0 元
硬盘	HP EX900 250GB	235 元
电源	迎广肖邦(银色)自带 150W 电源	550 元
机箱		
参考总价	2422 元	

打造一台可以玩游戏的强力 ITX 迷你主机是很多玩家的梦想,但 Intel 核芯显卡性能确实太弱,3A 大作基本就不用想了,要是买一块刀卡独显,成本又太高。现在这些困扰都没有了,那是因为 AMD 的锐龙 APU 内置显卡实在太强了,强到已经可以挑战独显,别说玩电竞网游,就算 3A 大作,在适当的设置下也能顺畅地

玩起来。那么,用锐龙 3 2200G 这样性能超高的 APU 搭配 AM4 ITX 主板打造强力迷你主机,绝对是迷你机爱好者的最佳选择。

锐龙 3 2200G 具备 4 核心 4 线程,默频 3.5GHz、加速频率 3.7GHz(支持超频),内置 Radeon RX VEGA 8 显示单元。处理器部分由于采用了 Zen 架构,执行效率直逼第七代酷睿 i5,而核显部分性能仅次于自家大哥锐龙 5 2400G,完全碾压 Intel 任何一款处理器内置的核芯显卡,1080P 玩电竞网游、720P 玩 3A 游戏大作毫无压力,对于有轻度游戏娱乐需求的迷你机用户再合适不过。主板方面,ITX 的 A320 价格也不贵,配上做工精美的 ITX 机电套装性价比也相当突出,整机价格不过 2422 元。本套配置只搭配了一条 8GB 内存,如果玩家需要更强的核显性能,可以再添加一条 8GB 组成双通道,毕竟现在内存便宜,想怎么任性都可以!

总结 AMD锐龙十项全能,高中低总有一款适合你

2019 年上半年 AMD 锐龙处理器以出色的性能、超高的性价比成为了装机明星,而且定位从高到低都有产品覆盖,不管你是设计师、发烧级游戏玩家、主流用户还是入门整合级用户,都可以用锐龙处理器打造出符合自己需求的主机。最重要的是,AMD 锐龙处理器和同级竞品相比还拥有更高的性价比,玩家用节约下来的预算还可以购买更大的内存、固态硬盘,让整机的体验进一步提升,AM4 主板更是可以兼容将来的锐龙处理器,从这一点来讲,厚道的 AMD 已经远超对手,在赢得用户信赖方面获得了全面胜利了。

本期的BestBuy榜单是根据6月里的线上线下实际销售情况,通过评比选出的热卖产品,所有获奖与提名的产品均在市场有售,而且人气和销量都遥遥领先于其他竞品。

主板排行榜

No.1 华硕 ROG STRIX B365-F GAMING	1299元
No.2 技嘉 B365 M AORUS ELITE	799元
No.3 华硕 TUF B365M-PLUS GAMING	829元



华硕 ROG STRIX B365-F GAMING

近期市场上关注度最高的 Intel 平台主板莫过于 B365 了,该产品与 B360 定位相近,但扩展能力更强,所以更受玩家的欢迎。

华硕 ROG STRIX B365-F GAMING 已经是连续第二次出现在 BestBuy 榜单当中了,这款产品采用了 ROG STRIX 系列的潮牌风格外观,整个 PCB 和散热片上铺满了文字图案,再加上神光同步功能的装饰,信

仰值满满。一般 B365 主板会提供 2 个 M.2 插槽,不过华硕 ROG STRIX B365-F GAMING 却提供了 3 个,其中 2 个 M.2 插槽拥有 32Gbps 的带宽,用来搭载 NVMe M.2 SSD,另外 1 个 M.2 插槽则是用来安装 M.2 网卡,系统提速和无线上网能够兼顾。

作为一线大厂旗下的游戏主板,华硕 ROG STRIX B365-F GAMING 在用料上也无可挑剔,供电模块采用了 Digi+Power 数字供电、超合金电感等设计,保证主板在高负荷下也能长时间地稳定运行。再加上 SafeSlot 高强度安全插槽、ESD Guard 网络、USB、音频接口等静电防护以及 O-LED 彩色纠错指示灯等功能,能给主板全方位的保护,让主板运行稳定。

显卡排行榜

No.1 技嘉 GTX 1660Ti Gaming OC-6GD	2199元
No.2 华硕 ROG-STRIX-GeForce GTX1660TI-O6G-GAMING	2499元
No.3 七彩虹 战斧 GeForce GTX 1660 Ti 6G	1999元



技嘉 GTX 1660Ti Gaming OC-6GD

技嘉推出了多款 GTX1660Ti 产品,其中用料、性能以及价格等最为均衡的当数这款技嘉 GTX 1660Ti Gaming OC-6GD。显卡最高核心频率可以达到 1860MHz, 远超公版的 1770MHz。考虑到 TU116-400 GPU 的 TDP 仅 145W,所以 4+2 相供电设计配上超耐久用料也算是足以满足供电所需。整个显卡的重量并不算太重,但依然配备一块高强度的背板,可以起到防止 PCB 弯曲的作用,提升显卡整体的稳定性。

技嘉 GTX 1660Ti Gaming OC-6GD 的外观设计抢眼,黑灰色外观配上侧面 RGB LOGO 灯,个性十足。显卡的风之力 3X 散热器配备了 3 条软磁粉复合式热管、热管直触 GPU 设计以及刀刀式扇叶设计,这些设计让整体散热效能大幅提升。

对于 2000 元以上的显卡,玩家自然对其外观、做工、性能等有更高的要求。技嘉 GTX 1660Ti Gaming OC-6GD 无疑就是这一价位产品中的佼佼者,是那些注重显卡品质的用户的最佳选择。

显示器排行榜

No.1 三星 C27HG70QQC	2599元
No.2 华硕 TUF Gaming VG27AQE	2888元
No.3 华硕 ROG 龙神360	1999元



三星 C27HG70QQC

当 144Hz+FreeSync 成为时下电竞显示器标配的时候,如何让产品能够脱颖而出就成为摆在各大厂商面前的一个难题。三星 C27HG70QQC 的方案是增强画质,产品采用了量子点技术,能够带来更为优秀的色彩和画质体验。同时,这款显示器还支持 HDR600 以及 FreeSync2,要知道在 3000 元以内的价位上,一般产品只支持 HDR10 或是 HDR400。有了这两大技术的加持,再加上三星原厂 VA 面板,足以让三星 C27HG70QQC 成为同尺寸产品中画质最好的产品。

与此同时,作为一款电竞显示器,三星 C27HG70QQC 在 144Hz+FreeSync 的基础上,又有 1ms 响应时间、多种预设模式、幽兰竞技场氛围灯以及 Gaming UX 界面的加持,既有优秀游戏体验又有炫酷外观。

这款三星 C27HG70QQC 目前的价格为 2599 元,对于这样一款高性能、高画质的产品来说算是比较实惠的了,适合那些对显示器画质有较高要求的游戏玩家。

SSD排行榜

No.1 阿斯加特 AN2 1TB	649元
No.2 惠普 EX900 1TB	819元
No.3 三星 970 EVO Plus 1TB	1999元

阿斯加特 AN2 1TB

阿斯加特 AN2 1TB NVMe M.2 SSD 采用慧荣 SM2262EN 主控,这是慧荣第二代 PCI-E SSD 主控,支持 PCIe G 3 x4 通道和全新的 NVMe 1.3 规范,8 个 NAND 通道设计,并提供完整固件设计,让 NVMe M.2 SSD 可以充分发挥性能。

阿斯加特 AN2 1TB NVMe M.2 SSD 采用了独特的石墨烯散热方式。在长时间的测试下,贴石墨烯后散热效果是很显著的,石墨烯可以大大提高散热效果。这款 SSD 采用石墨烯散热之后,可以保证在长时间使用过程中保持盘体温度在 52°C 左右,从而保障数据的安全。

另外,大容量存储是主流趋势,追求极致速度是厂商和消费者共同的需求,阿斯加特 AN2 1TB NVMe M.2 SSD 正是一款具备 1TB 存储空间,又有高效传输性能的 NVMe M.2 SSD。M.2 接口满足最新电竞平台使用,在 NVMe1.3 传输协议的支持下,可以充分发挥 SSD 的高性能,即使是在多应用同时运行的情况下也不会卡顿。大容量 + 低价格 + 五年质保,性价比高,日常应用、游戏娱乐以及专业设计都可以选它。



一体式水冷排行榜

No.1 NZXT Kraken X72	1399元
No.2 美商海盗船 H150i PRO	1399元
No.3 华硕 ROG 龙神360	1999元

NZXT Kraken X72

虽说得益于制程的提升、架构的改进,现在的旗舰级 CPU 在功耗上已经得到了比较大的改进,但这并不意味着不用重视散热,相反选散热器更不能马虎。

Kraken X72 是 NZXT 旗下首款 360mm 一体化水冷产品,性能非常的强悍。产品可以提供比 240mm 产品多 33% 的散热表面积,同时搭配了 3 个专为水冷散热器设计的 Aer P 120mm 风扇,加入了切角进口和液态动力轴承,运行噪声更低、耐用度和散热效率更高。水泵部分在最大 2800RPM 的转速也能提供足够动力的同时,还加入了双重反射的巧妙设计,从而让灯光呈现出一种时空隧道的深邃感,视觉冲击力超强。

另外,Kraken X72 还配备了功能强大的 CAM 软件,可以实现检测硬件工作状态、设置灯光颜色等功能。总而言之,Kraken X72 就是一体式水冷中的顶级豪车,适合高端玩家选择。



插座排行榜

No.1 航嘉 SSH608	29.9元
No.2 飞利浦 新国标安全插座	29.9元
No.3 施耐德 NSW1030U_WE	69元

航嘉 SSH608

只有做工出色、质量可靠的插座才能保证用电安全。作为老牌机电厂商航嘉推出的 SSH608 插座,其内部做工和用料均表现优秀。产品采用了圆角长方体造型加上纯白配色,虽然没有花哨的装饰,但这样的设计更符合当下喜欢简约、追求质感的主流审美。插座的小 5 孔专为国内电器插头设计,具有更贴合、更紧密、更耐插、更安全等优势。

在内部做工上,航嘉 SSH608 严格按照新国标打造而成,拥有儿童保护门,发热更低、导电更安全的 1mm² 线材,750 °C 灼热丝炙烤下不燃烧的外壳,没有焊点的一体式铜条以及使用寿命更长的银镍触点式开关。在出厂前,航嘉还会对所有的零部件和功能进行严格的测试,保证零件、功能能够充分发挥作用。

虽说航嘉 SSH608 没有那些花里胡哨的功能,但普通用户对插座要的就是安全和稳定,产品在这方面无疑表现得非常优秀。



价格实惠料又足,三款适合主流玩家选择的高性价比机箱推荐

酷睿i5 9400F+B365+GTX 1660是时下中端价位最热门的游戏配置,能保证在1080P分辨率和高画质下玩转各类单机大作。主流游戏玩家的装机预算一般在5000元左右,给机箱的预算就比较少了。那么市面上哪些才是价格实惠料又足,适合主流玩家的高性价比机箱呢?

航嘉 GX580H

参考价格:199元

虽说航嘉 GX580H 价格不高,但是无论其颜值、用料均有出色表现。产品前面板大量采用了斜角设计,硬朗的线条勾勒出简洁、硬派风格,阳刚气十足。在前面板两侧设置了6个大面积散热窗,除了具有增强空气交流的作用之外,还能将前面板安装的 RGB 风扇灯光呈现出来,怎一个炫酷了得。同时机箱的右侧面板由一整块耐磨性好、透光性强的钢化玻璃材质打造而成,内部情况一目了然。

机箱内部做工工整,结构牢固,板材边缘处理得非

常平滑。在硬件的兼容性上,机箱支持最长 330mm 的显卡,即便是目前最长的 RTX2080Ti 也能装得下。另外 ATX 主板以及 160mm 高散热器的安装也是小菜一碟。航嘉 GX580H 在散热设计上同样不含糊,除了有分层设计提升散热效率之外,机箱上还有大量风扇安装位,既可以加装风扇提升散热性能,又为安装水冷提供了便利。

这样一款高颜值、高品质的机箱,价格还不到 200 元。谁说低价就买不到好机箱,航嘉 GX580H 就是兼顾了价格和品质的好产品。



先马 坦克3

参考价格:209元

凭借着厚实的用料、宽敞的内部空间还有良好的散热,2015年推出的先马 坦克机箱成为了市面上的热门产品。由于玩家需求的改变,比如不再需要光驱、对水冷需求的提升,坦克有些跟不上时代了。因此在最近先马最终推出了坦克机箱的升级版——坦克3。

与坦克相比,坦克3取消了前面板上的两个光驱位,将按键与接口从前面板移到了机箱顶部。将整个前面板变成入风口,可安装3个120mm风扇,既利于散

热,又可以通过 RGB 风扇提升整个主机的颜值。同时在机箱顶部,坦克只支持 240mm 冷排,坦克3可以安装 280mm 冷排。机箱内部也能支持 E-ATX 主板了,扩展性能进一步增强。另外,侧面板也紧跟潮流换成了全透明的。

其他方面,坦克3延续了坦克系列用料扎实、散热好、结构合理、理线便利以及防尘配备周全等优点。目前其价格仅 209 元,算得上是一款高性价比的游戏机箱。



爱国者 极光E20

参考价格:199元

在这个以灯为美的时代,200元以内能否买到前面板带 RGB 灯条的机箱产品呢?当然可以,这就是爱国者 极光 E20。机箱前面板采用了犀利的线条造型,并有一条贯穿整个面板的 L 型 RGB 灯带。这个灯带的灯效并不是一成不变的,玩家可以根据自己的喜好选择常亮模式、呼吸滚动模式、七彩追逐模式、流水跑马模式,不仅灯效炫酷,而且玩法也很丰富。配合全透侧面板,可以呈现出非常炫酷的灯光效果。

除了灯效炫酷之外,爱国者 极光 E20 内部能支持 170mm 高 CPU 散热器和 350mm 双显卡,前面板还能安装 360mm 冷排,硬件兼容性非常不错。为了保证有较好的散热性能,机身上布满了散热孔,保证空气的流通。机箱还细心地配备了磁吸式防尘网,防止灰尘进入机箱内部对硬件造成伤害。

爱国者 极光 E20 算得上是 200 元以内机箱中颜值比较富有个性的一款产品,比较适合喜欢光污染的玩家选择。



抄底正当时 AMD 锐龙 5 2600 游戏平台推荐

	型号	价格(元)
CPU	AMD 锐龙 5 2600	999
主板	技嘉 B450 AORUS M	649
内存	美商海盗船 DDR4 3000 16GB	559
显卡	讯景 RX 590 8G 黑狼版	1199
SSD	威刚 XPG-S11 Lite 512GB	399
硬盘	希捷 酷鱼 1TB	289
电源	航嘉 WD500K	299
机箱	航嘉 GX580H	199
总价		4592

站长点评:7月7日第三代锐龙处理器就要上市了,目前在售的第二代锐龙顺势开启了一波促销清仓,多款产品的价格都直接降到了历史最低价。其中原本就是千元级最热门产品的锐龙 5 2600 降价后盒装产品价格也不到千元,性价比简直爆表。再加上近期也在清货的 RX590,打造一套高性能游戏平台 5000 元不到就能拿下。

第二代锐龙 5 包括锐龙 5 2600 以及锐龙 5 2600X 两款产品,两款产品在核心数量以及缓存容量方面都是完全相同的,都采用 12nm 制程,拥有 6 核心 12 线程的规格,3MB L2 缓存以及 16MB L3 缓存。不同之处在于频率方面,锐龙 5 2600 的 3.4GHz~3.9GHz 默认频率要略低一点,不过这款产品型号上虽没有带“X”,但是其依然拥有一定的超频能力,还有将频率进一步提升的潜力。另外,锐龙 5 2600 的 TDP 降到了 65W,因此对散热的需求也进一步降低。不俗的性能加上对散热较低的需求,让锐龙 5 2600 成为了千元级比较热门的一款产品。现在锐龙 5 2600 的价格已经跌到千元以下,性价比更加突出。

技嘉 B450 AORUS M 是近期中端市场上的热门游戏主板,其拥有混合数字供电、炫彩魔光灯效、魔音音效技术、智能风扇

技术等,外观炫酷有个性、做工扎实、游戏性能出色,是锐龙 5 2600 的理想搭档。

最近 RX590 也开始降价清货,其价格从 1599 元直接降到 1199 元,几乎与 RX580 持平。虽说 RX590 在 GPU 的架构、规格上与 RX580 是完全一样的:相同的 GCN4 架构,包含 2304 个流处理器、144 个纹理单元、32 个 ROPs 单元以及 8GB 容量的 GDDR5 显存,显存位宽为 256bit,但是 RX590 因为采用了更为先进的 12nm 制程,所以 GPU 能够达到更高的频率,因此在性能上要领先 RX580 不少。考虑到两者的价格相近,那肯定要选性能强悍的 RX590。给大家推荐讯景 RX 590 8G 黑狼版,这也是目前价格最为实惠的一款 RX590 产品了。只是大家要注意,RX590 发热量偏高,在使用时一定要注意散热。



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

现阶段 GTX 1050Ti/1060 游戏本提价多,仅联想1060机型价格靠谱

在6·18大促时,第八代酷睿处理器+GTX 1060/1050Ti的老款机型价格超级便宜,联想惠普的1050Ti机型一度下探到4899元~4999元;1060机型最低5999元就能拿到,144Hz屏款也就6000元出头,简直是性价比爆棚。所以,在6·18期间,不少人都购买的是这两类机型。

不过近期,这类老款机型的价格提升幅度很大,1050Ti机型的价格普遍拉回到了5899元的高位,或者干脆停卖普屏款机型,只卖144Hz屏款来保持高价位。1060机型方面,惠普的暗影精灵4不仅提价500元~600元,i5款还直接缺货了。相对来说,联想的i5

8300H/GTX 1060的Y7000和Y7000P价格还算厚道,经常出现秒杀价,分别是6169元和6469元。

总体来说,想捡便宜买老款机型的消费者近期要长个心眼,无论是基于6·18期间的价保政策还是促销策略,这个阶段的普遍价格都不会太低。

我们更建议大家这段时间把目光放在新平台上,比如我们观察到i7 9750H/GTX 1660Ti/16GB/144Hz屏的机械革命X3,近日就在搞促销,价格只要7699元——6·18期间反而没有这么便宜。另外,惠普的1660Ti价格也比较平稳,并未出现大幅提价的情况。

商用电脑QA

低端商用本往往源自中低端家用机型,需要好体验的用户慎选

Q:最近戴尔的Latitude新3000家族上线了,不过我怎么觉得它和戴尔的灵越家用本长得很像呢?我做编程的,需要性能好键盘好且续航尽可能长,请问这类机型可以买吗?

A:是的,你的观察是正确的,新的Latitude 3000系列的确像家用的灵越系列产品。实际上,大量低端商用机,其模具都源自自家的中低档家用机型,这

早就是一个“行业现象”了,而这类机型的“市场定位”,是普通公司的普通职员。你是编程人员,需要有好的键盘体验,我建议你还是至少考虑中档次的商用机型,比如Latitude 5000系列,因为中高端商用机型的键盘才是最棒的。另外,大电池续航也往往是中高端商用机型的专属,你可以去戴尔官网了解一下相关配置情况。

渲染、视频特效制作,PC厂商传统工作站服务器产品不再是唯一选择

Q:大叔,我们是才成立不久的图形工作室,目前做得更多的是宣传视频的建模和渲染,也做普通视频的后期,但我们发现买联想戴尔惠普的工作站太贵了,买个6核的往往都要一万多元,16核的接近三万元,成本支撑不了啊。有没有其他解决方案?

A:看来你们的IT知识亟待提升啊!在“若干年前的传统认知”中,你们的应

用的确是需要PC厂商的工作站、服务器产品的,求的是多核和稳定。但坦率说,目前这种格局早就被打破,因为家用处理器的核心数量也在飙升,比如Ryzen7系列桌面处理器就是廉价替代方案。另外,线程撕裂者2990WX,32核64核心,现在是视频工作室的首选。京东上,第三方自攒品牌,2990WX搭配32GB RECC内存和P2000专业卡,一套配下



来价格也才26000多元。如果要便宜的英特尔平台,可考虑频率较低的至强E5-2630 V3双路产品,构建16核32线程,同等配置价格减半。建议你们去京东上了解一下。

高频问题解答

GTX 1060及以上规格机型,强烈建议升级到16GB内存

Q:牛叔,我在6·18期间捡了个便宜,6000多元买了GTX 1060游戏本,不过我发现你现在特别强调升级16GB内存,请问我这个机器有必要升级吗?

A:当然有必要!实际上,我们建议购买GTX 1060及以上级别游戏本(高性能本)的用户都进行内存升级,至少升级到2×8GB,这会进一步提升游戏的帧速(流畅度),而且效果明显(部分游戏可以提升20%左右的帧速)。另外,16GB内存对很多专业应用的帮助也是明显的,比如视频转码,我们之前已做了几次测试验证过,这里就不赘述了。还有一类用户,就是购买酷睿H i7处理器的用户,无论独显是什么,我们都建议升级到2×8GB,以最大限度地发挥i7处理器的威力。目前笔记本内存比较便宜,即便是三星DDR4 2666 8GB规格,也只要250元左右。

MateBook 13是轻便独显本(网游本)中一朵奇葩

Q:我考虑买台笔记本

来办公和玩网游,由于经常出差,希望尺寸尽可能小,要能放在随身背包里。我知道尺寸小的机型通常性能和散热都不好,但我又特别在意性能,希望有出色的性能。价钱无所谓,多高都可以,只要满足两点就好:1.尽可能小;2.性能释放一定要强,散热要好。



双热管双风扇的MateBook 13独显版是轻便本界的一朵奇葩

A:还真有这样一款机型满足你的需求:华为的MateBook 13! 2K超清屏,i5 8265U/8GB/512GB SSD/MX250独显,只要5699元! 仅重1.35kg的MateBook 13是轻便独显本中的一朵奇葩,它夸张地使用了双热管双风扇设计(通常要14英寸1.5kg以上机型才可能有双风扇双热管设计),最重要的是,在持续双高负载时,它能持续HOLD住处理器15W功耗和MX独显标准频率输出——这是非常非常罕见的! 总体来说该机的性价比超高,也完全满足你的需求。不过注意,该机无USB大口,只有一个Type-C口,另外由于性能强,外壳也较热。

大量新推出的15.6英寸酷睿H“轻薄本”并不适合玩游戏

Q:大叔,我见你推荐15.6英寸的轻薄游戏本时,只推荐机械革命的Z2 Air和Z2-G,但目前已有更轻薄的机型啊,比如戴尔的灵越7590。另外,ThinkPad好像也推出了酷睿H+GTX独显的轻薄机型,重量也在1.7kg以内,虽然价格贵点,但终究还是轻薄款嘛。

A:你要注意区分游戏本和高性能独显本两种概念。机械革命Z2 Air、Z2-G,技嘉Aero-15、微星GS65这类产品是轻薄游戏本(我们并不推荐GS65)。它们是为游戏而生的,基本可以做到处理器和独显持续高负载。但你说的灵越7590、ThinkPad隐士、华硕灵耀X Pro等机型,它们只是“搭载了酷睿H和GTX独显的高性能本”。由于轻薄,它们的处理器和显卡并不适合同时满负载运行——散热组件通常HOLD不住持续双高负载。充其量支持处理器单独满负载运行。这类机型的应用是:专业设计(且仅仅是设计阶段,不包含渲染)和成果快速检视,主要吃处理器资源(所以需要酷睿H),GTX独显只是在预览阶段进行快速检视用的,只是短时间高功率运行。

游戏本升级HDD建议考虑2TB款

Q:我买了一台联想的Y7000 GTX 1660Ti游戏本,8GB内存/512GB SSD,已经按照大叔你的建议升级到2×8GB,但觉得512GB SSD还是有点不够,打算增加1TB HDD,请问是WD好还是希捷好?

A:WD和希捷都没有问题。但强烈建议你升级2TB HDD! 你的SSD已经是512GB了,扩容1TB HDD非常尴尬,因为就现在的游戏SIZE来说,真的也放不了几个。另外,2TB HDD本来也不贵,技术也很成熟了,理论上速度还更快,何乐而不为呢? 要注意,京东上也有卖3TB/4TB 2.5英寸HDD的,但这两个容量的产品非常厚,用途是网络监控设备,通常是塞不进笔记本电脑的,所以,笔记本电脑用的最大容量就是2TB。



《Sky光·遇》体验： 苹果官方安利的游戏到底什么水准？

著名游戏人陈星汉的最新作品《Sky光·遇》近日终于在苹果App Store首发上线，这款精心打磨了7年的游戏，上线当日就迎来了爆棚的口碑，朋友圈里也是各种刷屏，身边不少朋友都已经“沉迷”其中。

“禅派大师”之作，刷屏朋友圈

在 App Store 中，也是难得一见的清一色好评，从自然排序前几页中就可以看出来，这些都是由真实玩家留下的大段感言，明显是玩家发自内心的热爱，并非机器人的套路文字“刷屏”。

而苹果官方也在当日推送了《准备好，这篇内容可能引起极度舒适》，官方“安利”了这款游戏。印象中也是苹果第一次在微信公众号中特别推荐一款游戏，可见官方对它的重视程度。

而开发者陈星汉，也成为了首次登上苹果发布会的中国人。



随便一个截图都能做壁纸

“温暖的灵魂终将相遇。”

这是《Sky光·遇》的 Slogan，和那些“5V5 团队公平竞技”、“大吉大利百人反恐军事竞赛”相比似乎弱了很多，相信我不说名字，你也能猜到是什么游戏吧。

但也正因为如此，让我对它的期待又增加了几分，《Sky光·遇》应该拥有一套我们以前从未见过的游戏模式。

进入游戏之后，教程出奇的短，这是我完全没有想到的，甚至只是教你左侧移动右侧转换视角这样最基础的操作，随后玩家就可以自由地在这个梦幻世界中行走了。

首先要夸夸它的画面，所有的 CG 动画、游戏场景都可以称得上是艺术，质感非常棒。在这款游戏中，光这个元素运用得极好，无论是细微的烛光，还是天空中的阳光，以及人物、道具在光线照射下的反射效果，都让我觉得非常舒适。

据了解，《Sky光·遇》使用了苹果开发的 Metal 2 技术，能呈现出更绚丽的画面和更流畅的操作，具体来说，就是提供了开发者 Kit 指令，在计算力上这得到极大的支持。

毫不夸张地说，随便截一张图，都能用来做壁纸。

在游戏中，音乐也是一个亮点，大量使用舒缓的轻音乐，在游戏中完全感觉不到压力，即便是开着游戏不玩，听着这样的音乐也可以让人很放松。

在声音上大胆做减法也是一大亮点，在游戏中没有多余的背景音，没有角色配音，让你完全不被打扰。而游戏的过程中，甚至很少看到文字，一切的指引都是由光线、闪烁的星星来完成，玩家会潜意识地跟随指引前进，而不需要任何提示。



完全首创的社交模式

如果非要指引，游戏中有一些人物虚影，会教会你一些小技能，点蜡烛、人物动作等，也会为你指出前进的方向。

《Sky光·遇》没有特定的故事线，玩家进入游戏后就可以满世界跑，在各个场景中寻找蜡烛（也就是飞行能量），发现遗迹。也许一个不经意的山洞中，就会发现一幅壁画，点亮后续的故事线。

飞行是这款游戏的精髓，身边有好几个朋友进入游戏之后，就是满世界飞，享受这样自由自在的感觉，管他任务是什么，管他故事情节如何，什么也不用去担心，飞就完事了。

其实我也一样，拨开云雾看见阳光，目的地城堡就在眼前，只需要向着目标飞过去就行了，一切都是这么自然而然。

“一个你从来没有过的情感往往是最容易打动你的”。

陈星汉在开发初期就一直有这样的想法，也正是因为如此，才造就了《Sky光·遇》独一无二的社交方式。在游戏中，你会遇到其他玩家，不知道他的姓名以及其他任何信息，甚至连性别也看不出来。

在人群中，也许某一个人正好看对眼了，你可以向他招手，送上蜡烛，牵着他的手一起完成任务……而这一

切，都是未知的。

在这个浮躁的世界里，这样的感动其实是很珍贵的。比如在那些竞技游戏里，如果某个队友玩得很菜，但只要她是一个拥有萝莉音的萌妹子，就会被优待。而在《Sky光·遇》里，玩家的一切信息都是未知的，甚至不能直接在公共频道里讲话，没有喧嚣，一切都看缘分。

在人与人之间的互动中，你可以为对方送上蜡烛，解锁更多的动作，比如牵手、击掌、拥抱等，这一切的前提仅仅是“看对眼”。



“温暖的灵魂”是无私赠予

而这款游戏的充值方式也非常特别，传统游戏氪金都是为了增强自己，提升战斗力、购买装备等等。而在《Sky光·遇》里，你可以付费购买蜡烛，而它的作用就是送给其他人。

这样的模式似乎让人无法理解，但是给对方赠予蜡烛的过程是充满仪式感的。两个陌生人互相之间是看不清对方模样的，如果想继续成为朋友，就要单膝跪地送上蜡烛，如果对方接受，才能照亮彼此的模样，结下羁绊，解锁更多的玩法。

也正是因为如此，在人来人往的世界中，不时路过的陌生人将自己的东西无偿送给你，也就是这样一个简单的动作，让我真正理解了游戏的 Slogan——“温暖的灵魂”得到了最好的体现。

在开发过程中，游戏模式也经历过许多变化。团队最开始的计划是制作一款付费买断制的游戏，苹果公司给予了很大的肯定，但希望开发团队能“减掉劣势”。

最直接的提议就是做成免费游戏，这样才能为这款游戏赢来更多的机会。在找准方向之后，陈星汉团队将游戏定义为“为所爱之人付费”，而不是让玩家付费才能解锁后续章节，或者玩一款功

能被阉割，付费才能完整体验的游戏。

在《Sky光·遇》中，即便是不充值，也能体验游戏的全部内容，这和代理商网易的《大话西游》《逆水寒》等热门游戏是完全不同的。

与陌生人相知相遇，用温暖的烛光照亮彼此，也许这才是《Sky光·遇》和苹果想告诉我们的吧。



高考成绩公布， 新进学霸小姐姐教你填志愿

这两天，高考成绩查询陆续开放，具体查分时间和入口可访问中国教育网(https://www.eol.cn/e_html/gk/chafen/index.shtml)。随后考生们就会面临一个世纪难题：志愿怎么填？

也许这个问题，好几万字都说不完，每个学校、每个考生都有各自的不同，这其中还得靠经验来判断。而这些当然是过来人最清楚，而且还必须是近几年刚好经历过这一流程的人。

刚好有一位来自上海交大英语系的小姐姐，快毕业的她最近在我们这实习，关于如何填志愿，有很多经验可以传授给学弟学妹们。



第一步：查成绩，预估录取分数线

查分本身没什么好说的，通过电话、网络等渠道都可以查询。切记一定要在学校公布的正规渠道查分，不要相信（某些）搜索引擎的结果，泄露自己的准考证等信息是很危险的。

得知自己的分数后，心里就有底了，再在同学群里聊聊，结合此前的诊断考试分数，就能大致估计自己的成绩有没有超常发挥或者失误。而现在你第一件要做

年份	考生所在地	考生类别	批次	最低控制分数线	意向
2018	北京	文科	本科一批	576	考生去向
2018	北京	文科	本科二批	488	考生去向

的事，就是翻看历年录取分数线。

不少门户网站都有高考频道，比如新浪教育(<http://edu.sina.com.cn/gaokao/>)、中国教育在线(<https://gkcx.eol.cn/>)等都可以查询此类信息。我同你讲，在这个阶段，别忙着想某个学校的某个专业，你要仔细考虑的是：是否离开一直生活的城市，远离父母去外地求学。

这个问题不仅会影响你的录取成功率，还会涉及你未来几年的学习、生活，举个最简单的例子，如果你吃不惯辣椒，就最好别去川渝地区，而我这个吃货，就是因为爱吃火锅所以才会选择来重庆实习。这些都是现实问题，必须考虑。如果你已经有了男/女朋友（拒绝早恋从我做起），也最好别异地，哎，别说了，都是泪……

除了这些比较明显的问题，选择城市还会对你的未来造成很大的影响。比如去了相对繁华的大城市，肯定见识会更多，教育质量相对也要好一些，也一定会影响你以后就业。“高考只是决定你在哪个地方打LOL，但是至少大城市的网速还是要快一些”——虽然这只

是个段子，但也有一定道理。

而上了分数线，也只代表你有被这一档次的学校录取的资格，至于能不能收到录取通知书，还要看你所填报的学校、志愿在今年有多少考生填报，原则上是根据分数择优录取。也就是说，像那些名校肯定挤破头，录取分数线肯定会比普通学校上浮很多，而热门专业的最终录取分数也比最低录取线要高。

而接下来，就是选择学校和专业了。

排名	学校名称	地区	类别	专业	人气值
1	厦门大学	福建	综合类	开设专业	2334.1万
2	武汉大学	湖北	综合类	开设专业	1996.7万
3	四川大学	四川	综合类	开设专业	1878.3万
4	北京大学	北京	综合类	开设专业	1660.7万
5	中山大学	广东	综合类	开设专业	1642.8万
6	清华大学	北京	理工类	开设专业	1617.6万
7	浙江大学	浙江	综合类	开设专业	1449.1万
8	中南大学	湖南	综合类	开设专业	1419.3万
9	山东大学	山东	综合类	开设专业	1375.4万
10	南京大学	江苏	综合类	开设专业	1324.8万

第二步：优选学校还是先看专业？

如何平衡学校和专业的选择？到底是挤进985读一个冷门专业，还是在一个普通高校读自己喜欢或者就业率高的专业？这个话题每个人心里都会有不同的答案，我的个人建议是学校>专业。比如我主修英语，这并非交大的一线专业，所以录取分数线要低那么一丢丢，再加上一点点的小幸运，当年才能考上。

而现在实习期间，虽然不是对口专业，但学文科的我也有一定的文字功底，在媒体实习也可以说是如鱼得水，再说我自己也很喜欢这个行业。而大学时的积累，也让我在浏览英文网站的时候有一些优势，能发现不少新闻点。

不光是我，不少人的工作都和大学时期学的专业关系不大。举几个例子，比如我们熟悉的BAT大佬，“学霸”李彦宏当年是山西阳泉市高考状元，考入了北京大学图书情报专业（现已改为信息管理，据说当年只是因为李彦宏喜欢读书，但是进校后发现并不是自己想读的专业），而马云毕业于杭州师范学院外语系（参加了三次高考才考上），马化腾毕业于深圳大学计算机专业（据说只是图离家近）。

这些IT大佬们的大学经历甚至可以说是“离奇”的，修行还是得靠自身。一个好大学不单能让你长见识、养成很好的生活/学习习惯，也能交到不少朋友，为以

院系	专业	备注
数学	化学	生物
材料科学与工程	环境科学与工程	控制科学与工程
土木工程	化学工程与技术	船舶海洋工程
临床医学	口腔医学	药学



后的人生打下基础。

讲BAT大佬的故事其实是有原因的，他们也推出了一些小程序帮你挑学校和专业。比如支付宝中就有“掌上高考”，百度APP也有“高考加油”，腾讯的就更多了，微信小程序里搜高考或者志愿就能找到一大堆（其中有许多个人账户提供的服务，使用时注意隐私保护）。

就拿百度的高考加油来说，输入自己的考试分数，就会为你罗列冲刺、稳妥、保底几档推荐，这就可以减少很多筛选过程，直接精准查看了。

而且在小程序里还有许多相关信息，不光是历年来的录取分数线，精准到每个专业，了解了这些再填报志愿，命中率就会更高了。最实用的就是“毕业去向”，可以了解以后的就业情况，这才是和大家今后生活密切相关的事。

所以我开始才建议大家，可以先想好去哪个城市，然后再根据这些推荐，只看几个命中率较高的学校，不光是图省事，而且还更精准。不然光是看学校介绍就得花好几天，根本没这时间来耗。

第三步：避免“野鸡大学”

最后要提醒大家的是，在选择学校的时候，一定要选择正规院校，可以参考前几天教育部公布的《2019年全国高等学校名单》，大家可以扫码查看详情。

如果你准备出国留学，也可以登录中国教育涉外监管信息网(<http://www.jsj.edu.cn/n1/12018.shtml>)查看并选择正规院校，在这里可以查看各个国家的招生要求以及正规院校名称，避免“野鸡大学”。

其实，不管你以后是想出道当明星，还是做驰骋赛场的运动员，或者说在电竞行业打出名头，各行各业都能发挥自己的作用，实现自己的理想。即便如此，高考和填报志愿都是人生中非常重要的一步，必须重视。

考虑了这么多，相信大家心里已经有数了。其实当年我填报志愿的时候，父母并没有过多参言，基本上是由我自己。当然，这还得看你们的家庭情况，尽可能地多沟通，父母的意见可以听，但也不要盲目跟从，毕竟未来的路还是要靠你自己去走。



画面出色要求却不高,《狂怒2》笔记本显卡测试

《狂怒》系列其实简单来说就是《无主之地》和《疯狂麦克斯》的结合,废土、朋克、开放世界,有着很强的个性,适合喜欢开荒的玩家选择,基本可以算是一款很好的解压游戏。而且这款游戏的玩法也比较有意思,暑假在家玩玩可以很尽兴,那么问题来了,你的笔记本能流畅运行么?

《正当防卫》同款引擎打造,推荐配置看似不低

《狂怒》系列第一作采用的是id的Tech 5引擎,但对于这款引擎的评价可以说是褒贬不一,所以在第二作换用了与《正当防卫》系列相同的APEX引擎,由雪崩工作室研发,从《正当防卫》来看,这个引擎的视觉效果很好,特别是面对开阔视野的开放世界时远景显示效果更加出色,并且爆炸、光照、烟雾效果也是目前游戏引擎里较为出色的代表。

虽然没有使用id的引擎,但《狂怒2》的制作方依然有id,所以游戏射击体验也几乎是十足的《毁灭公爵》式效果,而这款游戏的官方推荐配置如下:

处理器:Core i5 4770/锐龙5 1600X
内存:8GB
显卡:GTX 1070/RX VEGA 56
存储空间:50GB
操作系统:Windows 7/8/10 64bit

推荐配置达到了GTX 1070的水准,也就是说对于笔记本而言这是一款要近万元才能畅玩的游戏,但别慌,实际上我们后面的测试会告诉大家并没有这么严苛,首先,游戏默认会打开分辨率缩放功能,我们的建议是第一个就把它关掉,因为它会比较明显地影响



游戏帧速,关键是你从视觉上几乎看不出开和关有什么明显区别;其次,这是一款典型的现代游戏,也就是说它的特效门槛很高,中低特效与最高特效你需要在截图状态下仔细看才能看出不同,你若觉得帧速不太够,完全可以灵活地降低特效来解决这个问题。

没有想象中夸张:GTX 1650即可畅玩



光影和贴图质感有3A级水准



烟雾、爆炸、燃烧效果在目前的大型游戏里也算不错

其实对于主流级独显来说,在关闭分辨率缩放后几乎可以放开来玩《狂怒2》了,而对于这款第一人称射击游戏我们认为最佳帧速还是得在60fps,低于30fps时系统会变成慢动作模式并伴随卡顿,显然官方是强

	4K高特效	全高清最高特效	全高清高特效	全高清中特效
RTX 2070 8GB@Core i7 9750H	33fps	102fps	110fps	123fps
RTX 2060 6GB@ Core i7 9750H	N/A	68fps	72fps	83fps
GTX 1660Ti 6GB@ Core i7 9750H	N/A	64fps	68fps	76fps
GTX 1060 6GB@Core i7 8750H	N/A	52fps	55fps	62fps
GTX 1650 4GB@ Core i7 9750H	N/A	44fps	48fps	54fps
GTX 1050Ti 4GB@Core i7 8750H	N/A	29fps	32fps	36fps
GTX 1050 4GB@Core i7 8750H	N/A	N/A	N/A	27fps
GeForce MX250 2GB@ Core i5 8265U	N/A	N/A	N/A	N/A

GTX 1660Ti及以上机型为16GB内存,其余机型为8GB内存

制要求30fps以上。那么接下来我们就看看各大游戏本平台的测试结果吧。

4K高特效笔记本显卡目前几乎都没戏

显然,即便是在使用RTX级独显的情况下,4K距离《狂怒2》依然有比较遥远的距离,哪怕是万元级的RTX 2070满血版也只能刚刚跑到30fps的及格线上,更低的显卡只能看“幻灯片”,不过如果是2K分辨率就要好不少,事实上2K下GTX 1660Ti高特效也能到40fps以上,所以未来游戏本的屏幕分辨率升级极有可能就是先上2K。

全高清最高特效,GTX 1650也没问题

而到了全高清分辨率,那就是新显卡的天下了,NVIDIA图灵架构新显卡都可以轻松玩转《狂怒2》,哪

怕是GTX 1650也可以达到44fps,即便是换装Core i5 9300H的版本,帧速也可以稳定在40fps以上,考虑到目前基本所有游戏本都还在坚守全高清分辨率,所以《狂怒2》的友好度还是足够的。

GTX 1050Ti及以下显卡该说再见了……

从目前市场布局来看,GTX 1050Ti的位置已经基本被性能比它更强的GTX 1650替代,而更低价位则是由GTX 1050把控,但显然,GTX 1050并不能满足《狂怒2》的流畅运行需求,事实上它在全高清最低特效下才能勉强达到接近30fps,需要降低分辨率才能实现流畅,比它更低等级的显卡自不必多说。所以如果你想未来更好地玩游戏,至少应该考虑GTX 1650显卡机型,比它更低的老显卡就不必考虑了。

买低配版自行升级,折腾还是真省钱?

今天在咱们蛋黄星球的读者互动群里有朋友问到了这样一个问题:我的笔记本能自己升级144Hz显示屏么?这也就顺势引发了一个思考,我们可以通过购买低配版游戏本,然后通过自行升级的方式来实现高配么?如果可行,那它的优缺点分别是什么呢?

套餐	主要参数	内存	存储	价格
官方标配	>>酷睿i7-9750H	8GDDR4	512G/PCIe固态	¥6949
套餐一	>>六核十二线程	8GDDR4(海盜船)	512G/PCIe固态(英特尔660P)+1TB机械	¥7449
套餐二	>>17.3寸高亮显示屏	16GDDR4(海盜船)	512G/PCIe固态(英特尔660P)+1TB机械	¥7849
套餐三	>>双风扇五铜管散热	8GDDR4(海盜船)	128G/PCIe固态+1TB机械	¥7149
套餐四	>>四风口散热	16GDDR4(海盜船)	128G/PCIe固态+1TB机械	¥7549
套餐五	>>1600万色触控屏	16GDDR4(海盜船)	256G/PCIe固态(三星PM981)+1TB机械	¥7749

首先,我们要了解同款车型的高低配之间主要差别是什么,硬件上不难看出是处理器、显卡、内存、硬盘、屏幕这几大块,严格来说所有都可以升级,因为处理器和显卡虽然现在都是封装于主板上,但主板是可以更换的,内存、硬盘、屏幕都是有线连接于主板,理论上也是

可以更换的,所以低配变高配的可行性是存在的。

其次,我们来研究一下自行升级的成本,要知道成本有显性的,比如花钱买配件,也有隐性的,比如操作过程中导致的故障、兼容性问题、售后服务的丢失等等。更换整块主板的操作难度较大,而且要知道新产品往往在渠道上是买不到主板的,能买到的几乎都是老产品,而且都是故障机上拆下来维修后再次销售的,价格和品质都参差不齐,可更替性仅仅存在于纸面上,基本无法落实,所以就别打处理器和显卡的主意了,直接选择与高配版相同处理器和显卡,其他配置稍低的版本吧。

自行更换高刷新屏有两个限制,第一是显卡是否支持,第二是是否具备相应接口,前者好说,目前几乎所有游戏独显都支持高刷新率输出,144Hz/120Hz不

在话下,而后者则需要仔细验证,因为一般60Hz刷新率屏可能是30pin的eDP,也可能是40pin的LVDS,升级时一定要咨询向面板卖家是否支持,目前全高清刷新率面板多为eDP接口,总之一定要确认好之后再下手升级。

其实这也就意味着,真正能痛痛快快地留给我们可玩的地方其实只有内存、SSD和HDD,这三个应该不需要我们再多说,目前大多游戏本都标配2个内存插槽和2个M.2 2280插槽,也基本都有1个7mm 2.5英寸SATA位,最大程度占满即可,但注意,如果质保期内出现故障,就需要把硬件还原后再送修,规避部分售后找理由来拒绝保修。所以买低配手动升级高配是一件不那么靠谱的事,大多数情况下不如直接选择高配版更省心。

用过就回不去的144Hz游戏电脑,现在就入手吧!

144Hz电竞屏这个概念对于很多朋友来说都不陌生,毕竟现在随处可见的电竞显示器广告上都会提到。不过,对于大多数玩家来说,只是听说高刷新率显示器用起来爽,但是自己没有体验过,于是就认为那只是商家的吹嘘而已。而对于发烧级玩家来讲,144Hz的游戏体验真的是用过就回不去,再要他们去适应60Hz的普通显示器简直就是折磨。那么,到底这样的游戏电脑好在哪里呢?趁着最近硬件价格走势喜人,想组装144Hz游戏电脑来爽玩一个暑假的朋友,不如来看看我们下面的分析吧。

玩游戏为什么用高刷新率电竞显示器更爽?

目前市面上非电竞定位的显示器刷新率一般是60Hz,略高端一点的商务显示器也有75Hz的产品,在平常高速变化画面较少的应用中(上网、办公、看电影等等),其实用起来和高刷新率显示器的差别也不大(但是依然能在快速移动鼠标的时候感觉到顺滑度的差别)。可是,在画面变化很快的电竞游戏中,情况就完全不一样了。

电影放映的帧速一般在24fps,低于这个帧速就会让人感觉到不流畅,这是由人眼的感受而决定的。但游戏流畅的帧速不能以电影的标准来衡量,毕竟实时运算的游戏画面没有中间帧来“模拟”动态画面的连贯性,帧速太低会显得卡顿并容易晕3D,因此游戏需要更高的帧速。游戏帧速越高画面越流畅、操控输入延迟越低,自然玩起来就越爽。那么为什么早期的3D游戏流畅的及格线只有30fps,后来也只不过提升到60fps?那只是因为硬件性能跟不上,而现在显卡、CPU的性能飞涨,主流配置下让3A游戏达到超过60fps的高帧速显得轻而易举了,如果配置再高些,突破200fps也不在话下。

正是因为游戏帧速上去了,老旧的60Hz显示器已经不能满足电竞玩家的游戏体验需求了,高帧速

必须搭配高刷新率的电竞显示器才能避免游戏画面撕裂、卡顿,享受到最低的输入延迟,在对战中玩出顺滑如丝的大神级操作。

以网红爆款电竞显示器航嘉X2772CK为例,它配备了27英寸曲面PVA面板,具备144Hz电竞级高刷新率,并支持FreeSync技术(经测试还可支持G-Sync兼容模式),分辨率达到了2560×1440,支持85% NTSC广色域、滤蓝光+DC直流驱动不闪屏、Over driving过驱动(提升响应速度)、178°/178°广视角,可以说在硬件规格上已经可以满足发烧级电竞玩家流畅游戏的需求。

首先,它27英寸的2K面板堪称黄金尺寸,既保证了足够的视野,也不至于太大让玩家的视线不能保持集中状态;其次,它不但支持144Hz刷新率,还支持FreeSync智能同步技术,让游戏画面帧与显示器刷新率实现最大化的同步,避免了画面撕裂和丢帧的情况,同时也尽可能提供了最低的帧延迟,让玩家的操作更加顺畅,没有拖泥带水的滞后感(60Hz显示器这种操作滞后感特别强烈,就算游戏帧速很高也不行)。而这么一款性能强劲的电竞显示器售价仅为1999元,难怪会成为爆款。



电竞显示器支持的画面防撕裂同步技术也能大大提升游戏流畅度



航嘉X2772CK是一款性价比相当突出的144Hz电竞显示器

电竞显示器还得强力主机配

要享受到电竞级的游戏体验,光有电竞显示器是不够的,你还得有能跑出高帧速的主机才行,而电竞主机的处理器和显卡必须要足够强力。处理器部分,考虑到现在和将来的游戏对于多核心的支持越来越好,更多核心的处理器必然会拥有更流畅的游戏体验,所以我们推荐选择具备8核心16线程的旗舰级游戏U。而综合对比AMD和Intel两家的旗舰游戏U,明显锐龙7 2700X更值得选择。锐龙7 2700X具备8核心16线程,默频3.7GHz,加速频率高达4.3GHz,相当于达到了核心数量与高频率的完美平衡,同时价格也比Intel同级竞品低了700元之多,性价比完全碾压。

目前和锐龙7搭配的主板中,B450性价比最好,而且将来也可以无缝升级第三代7nm锐龙处理器。而在市售的B450主板中,技嘉B450 AORUS ELITE尤其值得关注,作为高端电竞品牌AORUS旗下的B450主力型号,这款主板的用料和设计都达到了一流的水准,同时在扩展性方面也十分强悍,

四条内存插槽和双全长显卡插槽、双M.2插槽的规格相当抢眼。B450 AORUS ELITE配备了家族式大雕风格散热装甲,供电部分采用了服务器级用料,耐用度和稳定度都值得放心。当然,它也支持技嘉独有的炫彩魔光系统,可以实现整机灯效同步,视觉效果也很酷炫。

高端电竞硬件还得有一款合适的机箱来装,航嘉GX580H是目前市面上的一款颜值和性价比都很高的侧透电竞机箱,受到广大玩家高度关注。GX580H外观设计简洁硬朗,宽体的尺寸可以兼容各种大尺寸散热器和高端显卡。它配备了钢化玻璃侧板,机箱内部的灯光效果能够展示得更加通透,视觉效果更出众。它采用独立电源仓设计,立体分区散热,更适合用来搭配发热量较高的高端硬件,并且还支持多种水冷风冷方案,散热效果不俗。当然,航嘉GX580H的性价比也相当不错,在电竞灯效机箱中堪称甜品代表。



锐龙7 2700X是目前最具性价比的旗舰级游戏处理器



技嘉B450 AORUS ELITE堪称B450中的高规甜品

总结 就是现在,该送自己一台真正的游戏电脑了

144Hz的电竞显示器、强力的8核心16线程处理器、支持FreeSync的Radeon RX590显卡、稳定耐用又酷炫的电竞主板……有了这些强大的后盾,你就能体验到真正顺滑如丝的游戏画面与操作感。我们绝对相信你用过这样的游戏电脑之后,就再也无法接受用普通60Hz刷新率电脑玩游戏了,不要亏待自己,这个暑假赶紧送自己一台真正电竞级的游戏电脑吧!

电竞级游戏电脑全套配置		
处理器	锐龙7 2700X	2399元
内存	芝奇SniperX DDR4 3200 8GB×2	598元
主板	技嘉B450 AORUS ELITE	899元
显卡	讯景RX 590 8G 黑狼版	1299元
硬盘	HP EX920 512GB	499元
电源	航嘉WD600K	369元
机箱	航嘉GX580H(白)	219元
显示器	航嘉X2772CK	1999元
参考总价	8270元	



航嘉GX580H是一款颜值出众的侧透灯效中塔电竞机箱

NAND工厂断电影响大,现在买SSD怎么选

全球NAND闪存市场大环境下NAND价格依然在下滑,三星、东芝、西数、美光等公司的营收及盈利因此大受影响,而东芝位于日本四日市的NAND工厂日前出现了断电事故,此事有可能对全球NAND闪存价格产生重要影响。也就是说,全球闪存市场很可能因此变天,想要购买的朋友对于闪存的相关信息必须关注起来了。

到底谁在影响闪存价格?

在购买之前,还得了解一下目前闪存市场价格变化的根源。半导体制造工厂有其特殊性,是24小时运转的,一旦遇到事故停机,并不是说来电之后就能恢复生产的,要检查设备受损情况,更重要的是确保生产线上的晶圆是否受到影响,因为晶圆受损的话会影响芯片质量,严重情况下会有大量晶圆报废,台积电年初出现的晶圆污染事件就报废了10万片,相当于该工厂一个月的产能了,直接损失高达5.5亿美元。这次出事的四日市NAND工厂举足轻重,该工厂是2017年开始建设的,去年才正式投产,由东芝、西数合作运营,是双方NAND闪存的主力工厂,占到全球40%的产能。这

一次,停电仅13分钟,但停产了5天,也就意味着全球NAND市场因为这次停电又损失了不少产能,对闪存价格势必会造成一定的影响。

很显然,产能决定了市场供应,而这一点将会直接影响到闪存市场合约价。供求不平衡的时候,价格也就波动大。渠道价格变化之后,自然会对消费级市场造成影响。早在5月份就有机构预测今年下半年闪存价格可能会反弹,且不说这次事件是人为还是无意的,单从东芝闪存存在全球的占比来看,势必会造成一波不小的价格影响。



闪存市场可能有大变化

国产存储技术来救急,打破国际大厂垄断局面

当然,有很多人说我们现在并不一定非要采用这些全球一线大厂的闪存,而是直接选用国产存储,自产自销,自给自足岂不是更好?这确实是一个很好的解决办法。目前国内存储技术的发展也是有目共睹的。

在国内三大存储芯片基地中,紫光旗下的长江存储主要从事NAND闪存研发、生产,为了尽快缩短与国外厂商的差距,长江存储在闪存技术上采取了跳跃式发展,32层堆栈的只是小量生产,64层堆栈是今明两年生产的主力,再下一代则会直接进入128层堆栈,跳过了三星、美光、东芝、Intel等公司现在力推的96层堆栈闪存,这几家公司预计在2020年才会推出128层堆栈的闪存。

DRAM内存技术难度比NAND闪存更大,产值也更高。目前国内从事内存研发、生产的主要是福建晋华及合肥长鑫,前者投资规模高达370亿元,后者投资规模不低于72亿美元。根据长鑫公司之前公布的计划,合肥长鑫的一厂厂房已经于2018年1月建设完成,设备也开始安装。根据计划,长鑫将于2019年第三季度推出8Gb LPDDR4,到2019年年底,产能将达到2万片一个月。从2020年开始,公司则开始规划二厂,2021年则完成17nm的研发。

联芸科技(Maxio Technology)作为国产SSD主控芯片重要代表,近日展示了其最新的MAP100X系列PCI-E、NVMe 1.3接口的SSD控制芯片核心技术及解决方案,全面覆盖高、中、低PCI-E接口SSD市场,可全面参与全球同规格SSD主控芯片竞争。

对消费者而言,性价比高才是首选

这时候很多消费者可能会说,技术知识的难度我没法达到,买SSD我最看重的还是产品性价比。很明显,技术的东西真正懂的人并不多,消费者更关注的还是这个SSD到底速度快不快,是否稳定,是不是值价。鉴于年中大促刚刚过去,要买SSD还是要注意下面几个问题。

关于品牌,国产SSD还没能完全获得大家的信任,所以一些用户坚持选择一线大品牌,哪怕价格贵一些也没关系;而有的消费者敢于尝试新锐品牌,更重视产品本身的实际表现。其实,不管大家怎么选择,最应该看重的还是产品质量。

在接口上,如果你的平台或者笔记本已经支持M.2 SSD,肯定建议大家直接选择NVMe M.2 SSD。因为不管你的主板M.2接口走SATA通道还是PCI-E通道,选择M.2 SSD除了能够满足现有平台使用,之后升级平台之后,存储设备也不会过时。若是你的笔记本确实

联芸科技MAP100X系列PCI-E SSD控制芯片包括三款型号:

高端:MAP1001带DDR缓存,支持8CH × 4CE;

主流:MAP1003带DDR缓存,支持4CH × 4CE;

性价比:MAP1002不带DDR缓存,支持4CH × 4CE,支持HMB方案。

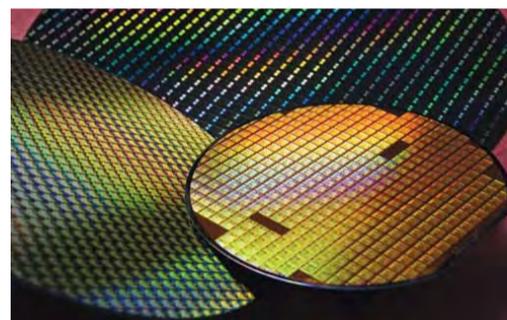
但在国产存储技术发力的时候,全球闪存价格也一直在跌,对国内发展NAND闪存芯片的公司来说压力很大。有人把这一系列的市场反应看作是对中国闪存公司的打压,紫光集团联席总裁于英涛表示丛林法则注定了追赶者要被领先者打压,长江存储自主创新芯片的出现使存储芯片价格大大下降,这就是社会的进步。

另外,国产DRAM内存方面有福建晋华以及合肥长鑫,前者跟联电合作,因为跟美光产生了专利纠纷被美国制裁,发展前景并不乐观,有人想到长鑫公司会不会面临美国的打压?对于这个问题,合肥长鑫一开始也注意到了产权的问题,据消息称合肥长鑫重新设计了DRAM内存芯片,尽可能减少美国技术的使用。尽管如此,国产存储技术要赶上国际先进水平还有很长一段路要走,在消费者迫切希望用上全国产闪存设备的同时,国产存储厂商也应该在抓技术研发的同时,更加注重产品质量,而不是仅在价格上下功夫。

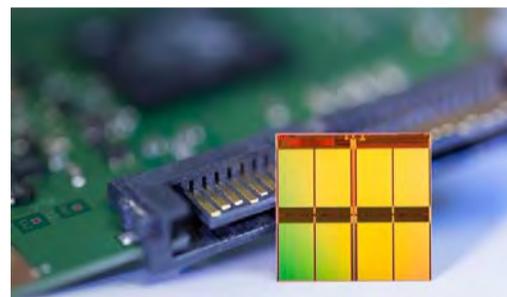
服役时间有点长了,可以考虑选择一款SATA3.0 SSD,也能在使用中提升效率。

在容量问题上,直接选购480GB~1TB容量款更有使用价值。从数值上来看,这个容量规格在使用过程中不会很快感觉到容量拮据不够用。另外,SSD容量越大,往往单个闪存颗粒被反复读写的机会、次数就会越少,因此SSD的寿命也越长。另一方面,单颗闪存容量越大,传输速度也越快越稳定,不同级别的大容量SSD之间的性能差异也会越小,更加经得起不掉速测试考验。最重要的是,这个容量段的SSD最具性价比。

选购点拨:就目前来看,不管是NAND工厂的影响还是国产存储技术的自给自足,对现在的SSD市场影响还并不明显。所以,如果现在想要升级硬盘,从预算出发,挑选有保障的品牌产品,质保售后完善的480GB~512GB M.2 SSD吧,不过时,性价比更高。



闪存晶圆样式图



国产闪存技术发展迅速

参数	MAP1001	MAP1003	MAP1002
NAND通道数	8 × 4 CE		4 × 4 CE
NAND接口	Toggle 2/3, ONFI 3 / 4, 800 MT/s, VCCQ 1.8V / 1.2V		
DRAM接口	DDR3, DDR4, LPDDR3		HMB方案
NAND Flash	3D MLC / 3D TLC / 3D DLC Micron, Intel, Toshiba, Western Digital, SK海力士, YMTC, UNIC, 三星		
接口	PCIe 3.0 x4, NVMe 1.x		
顺序读取	3500 MB/s		2400 MB/s
顺序写入	3000 MB/s		2000 MB/s
随机读取IOPS	800K IOPS	400K IOPS	400K IOPS
随机写入IOPS	600K IOPS	400K IOPS	350K IOPS
最大容量	8 TB	2 TB	2 TB
ECC	Maxio Agile ECC 2 (LDPC)		
空闲SLO缓存	支持		
E2E数据保护	是		
加密	AES-256, TCG-OPAL 2.0, SHA256, SM2, SM3, SM4		
电源管理	ASPM, APST, L1.2		
功耗 热保护	是		
嵌入式HARD	是		
BGA尺寸	15 × 15毫米	11 × 11毫米	7.1 × 11毫米
工艺技术	28纳米		

国产SSD主控新品性能强劲



选性价比高的SSD

省时省力,批量打印奖状很Easy

学校和单位经常要打印奖状、荣誉证书等文件,而且动辄就是几十份甚至数百份,这些文件的主题大致相同,但需要在姓名、称号等部分作出改变,常规的做法就是生成一个模板,然后逐一修改名称、称号,可这样做不仅工作量大,而且还容易发生错误,其实这种批量文件打印完全可以简单完成。

首先打开 Excel 电子表格并建立文件,电子表格中主要包含这些批量文件中的不同部分,如在校的奖状打印中,可以建立班级、获奖人、获奖项目和所获奖项这些存在差异的部分(图1),并输入相应的内容。而在荣誉证书打印时,设置部门、获奖人、所获奖项等就可以了,在输入完成后存盘退出。在输入时有的内容可以从其他电子表格中复制粘贴而成,大大节省了输入时间。

1	班级	获奖人	获奖项目	所获奖项
2	高一三班	李云翔	助学奖学金评比	二等奖学金
3	高一五班	方希月	期末评比	进步奖
4	高一六班	李子劲	素质教育评比	科技之星
5	高一八班	田恒宇	素质教育评比	组织奖
6	高一十六班	陈宇豪	期末评比	三好学生
7	高一班	林正英	素质教育评比	体育之星

随后,打开 Word 建立奖状模板,其实现在有不少奖状模板可以直接从网上下载,甚至新版的 Office



已经集成一些模板,这样用户就可以省去建立模板的麻烦。打开模板后可对模板进行相应的修改,如加上单位、颁奖日期、特定鼓励语等(图2)。

在 Word 中选择“邮件”菜单,并在子菜单中点击“开始邮件合并”后,选择“信函”。完成后点击“选择收件人”,再选择“使用现有列表”,在弹出菜单中打开上面生成并存储的 Excel 文件,并点击“确定”开始合并文件。

选择需要替换的文字,如图3中的班级,然后点击“邮件”菜单下的“插入合并域”,在下拉菜单中选择相应的域,也就是班级。随后将获奖人、获奖项目和所获奖项替换为所需要的域,再进行合并。

完成后点击“邮件”菜单下的“完成并合并”,选择“编辑单个文档”后,在弹出的合并记录菜单中,选择“全部”并确定,Word 会调用 Excel 表格中的各项内容,自动替换掉模板中相应的项目,并自动生成多个奖状。现在用户要做的就是准备好较好的打印纸打印这些奖状,当然最好是使用喷墨打印机,否则效果会大打折扣。



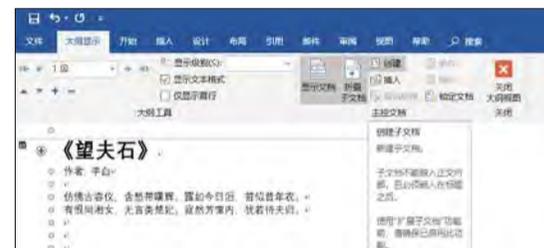
文档分合,简单处理

在日常文件编辑中,白领经常会有这样的要求:将一篇文章分成几个文件,或是将几个文件中的内容合并在一起,形成一篇文章。为达到这个目的,最简单的办法自然是新建文档,然后复制粘贴,可如果要分离或合并的文件过大,那这样操作就是个大工程,能否有其他方法来简单实现呢?

文件拆分

启动 Word,打开“视图”菜单,在“视图”菜单中,选择“大纲”,进入大纲模式,随后点击需要分页的首行前的小圆点,这一行就会被选中。接着将上方菜单中的“正文文本”修改为“1级”。此时,文字前方会出现一个+号,首行文件将被放大,重复这一步骤,将需要分页的部分都改为1级菜单。

修改完毕后,点击文字前面的+号,这时候,两个+号间的文字,也就是用户需要分为不同文件的文字将会被选择,随后点击“显示文档”,在弹出菜单中选择“创建”后,Word 会将这些文字用方框包围(如图),表示每



一个文件的内容。此时选择存档并指定存档位置后,Word 就会生成多个文件,文件名为每一个文件的首句话,这下文档分割成多个文件就轻松完成了。

文件合并

其实,文件合并就更简单了,Word 已经为用户准备好简单的操作,完全用不着复制粘贴大法。用户只要打开 Word 中的“插入”菜单,在文本中选择“对象”,随后选择“对象中的文字”,在弹出的菜单中找到需要插入的文件文件名,打开后,这一文件中的文字就插入到当前文件中了。

邮发代号 **77-19**

破季订阅纸质《电脑报》

全年订价
250元

电脑报官方订阅:shop555534429.taobao.com

订阅2019年8月-12月《电脑报》

单价**105.00元+1元**即可购买
电脑报定制版天堂伞
或25年珍藏版T恤

(二选一,数量有限购完为止)



纪念版T恤 或 定制版天堂伞
(二选一)



手机淘宝扫一扫
电脑报官方订阅二维码

邮局微信订阅二维码



邮局订阅热线
11185

活动时间:即日起到7月31号止详情请咨询客服

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

蟑螂杀手师姐上线,知道你们想一窝端很久了

天气变热后,蚊虫就开始肆虐了,前段时间师姐一直在研究怎么对付蚊子,今天师姐终于有机会来怒杀蟑螂了!如果你家也是一个蟑螂窝,那今天师姐安利的这款神药你一定要Get。

除蟑螂界的扛把子来啦

蟑螂叫小强的原因大家都知道,怎么打都打不死,据说打死一只还会留下许多蟑螂卵。所以用拖鞋踩蟑螂的小可爱们记得踩完拖地板和水冲鞋子(真skr鬼故事...),如果想彻底消灭蟑螂的尸体,只能用火烧,但这只能见到一只消灭一只。而且南方的蟑螂还会飞!会飞!会飞!

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

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

药效长达半年

既然这么火,那效果也是无敌棒啦,举个例子吧,师姐的朋友之前买了另外一个牌子的蟑螂药,卖家送了拜耳这款胶饵的小样,在我朋友用了小样之后,转头以50迈的速度入了胶饵的正装……

蟑螂胶饵的主要成分是2.15%的吡虫啉,至于杀蟑原理,师姐先给大家科普一下,蟑螂特别特别懒,只愿意在巢穴附近找吃的,如果巢穴附近的食物吃光了,相比于去远处觅食,它们会选择更简单

的方式:吃屎……同伴拉的屎,同伴留下的尸体,凑合凑合都能被它们当成一顿饭。所以胶饵就利用这个特点,采取连环诱杀:蟑螂食用后通过呕吐物、粪便或残食来接触感染其他蟑螂,所以只要一只蟑螂沾取了胶饵,就会有无数只死掉!一般来说,3~10天就会有效果啦,而且大部分蟑螂会死在巢穴内。

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

至于效果嘛,介绍说用一次能管半年,你们品品。

毒性比食盐还低

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

师姐给大家科普一下“LD50”,它是指能引起试验动物一半死亡的药剂量,它和安全性成反比,数值越大越安全。这款胶饵的LD50值是5g/kg,而食盐的LD50值是3g/kg,提问:胶饵和食盐的毒性哪个更高?而且胶饵是固体的,相比喷雾剂,有无味、无挥发性的优点,不用担心有吸入毒气的风险哈。

胶饵的正常规格是12g,有小规格5g,也有大规格33g的,师姐找的这款是33g的,大房间用起来没有压力哈!而且师姐找的这家拍下减50元,算下来价格和12g相比差不多,超划算的。



减后价:48元
(拍下减50元)



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/zlej.htm

德国足球队御用神器:一分钟发热,五分钟舒缓酸痛感!

现代人因工作和生活等原因,十个有九个有肩周血液循环不畅,肌肉酸痛几乎成了大家的标配。比如师妹,偶尔锻炼一下身体,第二天起来那滋味叫一个酸爽。听说德国匠心老牌Almisan艾美森有款去痛香膏,常年颈椎不适的师妹也跟风入手试了试,简直太管用了!

德国56年匠心品牌

德国艾森(ASAM)公司成立于1963年,是德国知名草本药妆制造商,距今已有56年历史,说是德国家喻户晓的品牌也不为过。而Almisan正是其旗下明星产品品牌,通过了CPSR欧盟认证、符合FDA标准,更通过了国家药监局检验合格,并已获国家食药监局备案,资质齐全,大家完全可以放一百个心。不仅如此,这款去痛膏还是德国足球队专用筋骨酸痛舒缓膏!在德国足球队队员赛后恢复时,随处可见这款Almisan香膏。大家都知道德国是一个对产品要求很严苛的国家,国家级运动员使用的产品更为严苛,作为德国足球队御用的Almisan,不仅能解决运动员们高强度训练后留下的肌肉僵硬、酸痛问题,还能保养关节,难怪在欧洲舒缓类按摩产品中综合排名第一!

8种天然植物全面去痛

能有如此神奇的功效,源于Almisan香膏采用了马栗+7种植物草本成分,可以舒经活络,缓解筋骨酸痛,促进细胞新陈代谢。师妹的科普时间又到了!马栗又名欧洲七叶树。早在几百年前,欧洲人发现将捣碎的马栗涂抹在关节处,能缓解风湿和关节

炎带来的疼痛感。除了植物草本成分之外,Almisan香膏再无任何添加!让师妹青睐的是,它的整个生产过程将德国式严谨体现到极致。一方面采用低温植萃的方式,最大程度保留植物草本精华的完整性。另一方面通过小分子渗透技术,更利于人体吸收,舒缓的成分能源源不断注入酸痛点,再配合上按摩的作用,能够快速镇痛,这也是为什么它比普通舒缓疼痛产品见效快的原因。

适用于多种关节疼痛

关节问题已经是老生常谈的一个话题了,连师妹这样的年轻人都有着各种关节毛病,更别说中老年人了!如果你或者家里长辈也有颈椎病、鼠标手、沙发腰、手机脖、腱鞘炎、腰肌劳损、膝关节疼痛等,那它就是你的不二选择!任何酸痛的地方,抹上它揉一揉,一分钟快速发热,五分钟左右疼痛感就会消失!细节方面也很值得称赞,Almisan香膏是透明的凝胶质地,非常清透易推开,抹上去轻轻按摩一会儿,就会完全被吸收渗透进肌肤。且相比于普通贴膏药、喷雾类等去痛产品,Almisan香膏的味道小,效果好,更实用方便。



价格:188元



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/gjj.htm

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“1925”(也就是对应的报纸期数),师姐会给你提供购买地址哦。

了解 C++ 的封装、继承和多态

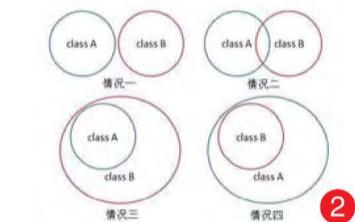
近期重新看了一下 C++，一是感觉清晰了许多，二是觉得若是换个角度看的话，会有不一样的体会，并且也容易记住 C++ 中的一些特性。本文就试图将集合论中的相关知识引入到 C++ 的封装、继承、多态上，让我们对它有个新的认识。

一、封装

C 语言中，代码之间的关系都是函数式的调用。这里面牵扯到对数据的操作，若操作的都是局部变量，那一切都太平了。但若是几个函数操作同一个非局部变量，考虑到模块化，那么就要将变量和操作变量的函数整合在一起，这就是 C++ 中的封装。

C++ 里面引入了 class 的概念，目的是封装数据和数据上的操作，使其成为一个独立的模块。若是将这个独立的模块(代码和数据)想象成集合，那个 class A 的集合为(图 1)：

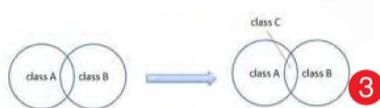
此时若再引入一个 class B，则有下面四种可能性，情况三、四实际上类似(图 2)。



情况一，只需要封装就足够了。处理情况二、三、四时，为了考虑代码共享，需要引入继承机制。

二、继承

我们先考虑情况二，由于 A 和 B 有公共代码(成员函数或者是成员变量)，故通常考虑将公共的部分定义为 class C，然后由 A、B 去继承它(图 3)。

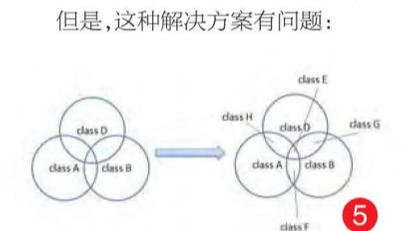


对于情况三、四，我们不需要演变，直接让 A 继承 B，或者 B 继承 A 即可。

若此时引入 class D，那么情况就会复杂很多。简单起见，以情况二为扩展，考虑添加 class D 后的某一种。后续你会发现，情况三、四类似(图 4)。



此时，最合理的方式是引入四个类，class E，class F，class G，class H。E 为基类，F、G、H 为一级子类，A、B、D 为二级子类(图 5)。



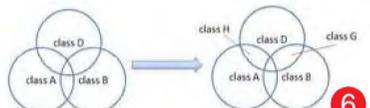
但是，这种解决方案有问题：

1.若是再添加 class I，class J，那复杂度就可想而知了。

2.虽然代码冗余是消除了，但是引入了四个类，也着实有点多，更严重的话会导致“类泛滥”。

为了能统一解决添加的类 D，我们将图四拆分成 D 和 A，以及 D 和 B 的关系。这样就转化为图 2 中的一种：情况二(图 6)。

图 6 中，class H 表示 D 和 A 的公



共部分，class G 表示 D 和 B 的公共部分。此种解法虽然有代码冗余，但简单了许多，事实上，我们很多时候处理类，就是这么处理的。

在这种情况下，若是添加 class I，class J，都可以转化为新添加类和已有类之间的单独关系，即图 2 中的四种情况。

同时，也可以发现，我们无法在类的继承结构中完全消除代码冗余，原因是多个类的情况下，实在是比较复杂。

当我们在使用这些包含继承结构的类的时候，考虑图 2 的情况三，若 B 继承自 A，那么实际上 B 也可以当 A 用的，这很好理解，本来 A 就是 B 的一部分。但若是想让 A 代表 B 呢(实际上

就是 B 对象，只是用的时候当 A 用)，为了完美解决这个问题，就要引入多态了。

三、多态

由前面的分析可知，类之间的关系都可以简化为图 2 的情况。图 2 的情况三中，A 当 B 用(实际上只有 B 对象)又分为以下三种情况。第三种情况有点别扭，可能是需求决定的吧。

1.使用 B 中的 A 部分。直接使用 A 操作即可。

2.使用 B 中的非 A 部分。需要将 A 转化为 B 才可使用。

3.B 覆盖定义 A 的公共接口或者成员变量。当 B 作为 A 使用的时候，A 中的公共接口或者成员变量是在非 A 中的，实现这一机制的就是多态。

C++ 中，基类定义虚函数，子类可以重新实现它，以实现多态。令人奇怪的是，没有虚成员变量的概念，我觉得可能有以下几个原因：

1.没必要提供虚成员变量。父类的成员变量属于存储空间，可以直接用。不像函数，属于代码无法直接替换。

2.可能编译器要实现这个会比较复杂吧。

3.封装的概念是少暴露成员变量，只暴露接口。因此，好的类的设计是没有公共的成员变量的，也就不存在虚成员变量一说了。但是，从完整性的角度而言，应该提供虚成员变量的。

编程解决算法问题，穷举思想轻松学

我们在数橙科学中 Python 的极客战记很多关卡在向孩子教学代码的同时，也是在潜移默化地训练孩子的编程思维。

在学习「While-True」循环语句的同时，训练使用「循环思维」解决重复问题的能力：

- 1.发现并拆解重复部分
- 2.解决重复问题
- 3.循环运行问题的解决方法

这样，就能只用一段代码，高效地解决重复问题了。可见，在编程中，学习代码的编写只是基本，更重要的还是掌握运用代码的编程思维。

一、农民过河问题

在编程的数道经典算法问题中，有一个「农夫过河」问题：一个农夫带着一只狼、一只羊和一些菜过河。河边只有一条船，由于船太小，只能装下农夫和他的一样东西，在无人看管的情况下，狼要吃羊，羊要吃菜，请问农夫如何才能使三样东西平安过河。

为了用代码解决这个问题，程序员需要利用「穷举搜索思想」，尝试所有的过河方案，直到找出正确的过河方案。

二、士兵、食人魔和农民

关卡地址：<https://codecombat.163.com/play/level/soldier-ogre-and-peasant?>

关卡介绍：

你需要使用狮鹫，把士兵、食人魔、农民，带去河的对岸，狮鹫每次只能带

一个人离开，而食人魔会伤害农民，士兵会攻击食人魔，因此不要让士兵和食人魔单独留在一起，也不要让食人魔和农民单独留在一起。

在本关，我们可以学习一下如何使用「穷举思想」解决编程问题。

三、穷举是什么？

穷举是什么呢？它有着一个高大上的名字，但它的本质却十分的简单朴实。

穷举法的基本思想：根据题目的部分条件确定答案的大致范围，并在此范围内对所有可能的情况逐一验证，直到全部情况验证完毕。

简单来说就是：把所有的答案都试一遍，找出正确的答案。

非常的简单粗暴。因此，它也是编程中效率较低的一种算法。使用穷举法，通常需要三步：解析题目——优化运算过程——开始穷举。我们来试试利用穷举法解决关卡「士兵、食人魔和农民」吧！

四、解析题目

穷举法的第一步就是分析题目，把原本的文字题目，转化成更易于分析，简洁有逻辑的题目类型。

(一)题目的对象

题目看似只是三个人的过河问题，但实际上在题目里有四个人物：狮鹫、士兵、食人魔、农民。狮鹫负责帮助大家过河。

(二)题目的条件

(1)士兵和食人魔不能单独留在一

起；

(2)食人魔和农民也不能单独留在一起。

也就是说，当狮鹫、士兵、食人魔待在一起的时候，也不会发生问题，因为士兵和食人魔马上就要被狮鹫赶走，来不及打架。

(三)题目的状态

我们需要使用狮鹫来帮助他们从右边飞到左边，因此题目具有以下几种可能发生的情况：

1.左边有士兵、食人魔、农民、狮鹫，右边什么都没有。

2.左边有食人魔、农民、狮鹫，右边有士兵。

3.左边有农民、狮鹫，右边有士兵、食人魔。

……等等多种情况

(四)优雅地表示题目

可以看到，用文字表示题目可能发生的情况，十分复杂。因此，在编程中，我们常常会用一些特定的符号来简洁地表达题目可能发生的情况。

看看题目，人物只会有两种状态，在右边(还没过河)，在左边(过河了)，因此我们可以直接用 0、1 来表示人物的位置。

0 表示还没过河；1 表示已经过河。

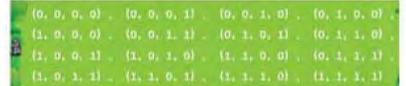
那么就可以这样表示：(狮鹫、士兵、食人魔、农民)

1. (1,1,1,1)表示所有人物都已过河，到了左边。

2. (1,0,1,1)表示食人魔和农民过了河，士兵还没有。

3.……等等

用这种简洁的方式，把题目的所有情况表示出来就是：共 16 种状态(如图)。



根据题目的条件，我们可知，有以下几种情况是不可取的：农民和食人魔单独在一起：(0,0,1,1)、(1,1,0,0)；士兵和食人魔单独在一起：(0,1,1,0)、(1,0,0,1)；还有两种隐含的不可取条件：

只有狮鹫自己在一边：(1,0,0,0)，这表示，所有人都没过河，只有狮鹫过河了，而狮鹫本来就是帮助大家过河的，不可能自己单独待在河的一边。所以这种情况是不会发生的。

那么同理还有：(0,1,1,1) 这种情况，所有人都过了河，狮鹫没有过河，这也不会发生。

那么本题的问题就变成了：如何在符合条件的情况下，把(0,0,0,0)转化成(1,1,1,1)。



青少年编程报名

来电脑报数橙科学

欢迎咨询：19923962817(熊老师)

二哥说：手把手教你挑高性能二手笔记本

相信现在很多刚上大学的小伙伴也跟二哥当时一样，预算有限，又想买高性能的笔记本电脑。全新笔记本价格不菲，二手无疑是最佳选择。今天二哥就来说说如何选购二手高性能本。

选购二手笔记本主要看什么？

1. 处理器

除了检查好配件参数是否属实，我们还要了解CPU后缀代表什么意思，这是一个关注CPU性能的点。

后缀+ M代表标准电压可更换CPU笔记本处理器。后缀+ U代表低电压处理器，热设计功耗一般在15W左右，功耗低，现在商务本、超极本，一般是使用U结尾的处理器，增加续航能力。后缀+ H代表高电压且不可拆卸处理器，这是现在游戏本常用的U，HO结尾也是常见的游戏本处理器，不降功耗，性能完全发挥。后缀+ X代表高性能处理器，不是市面常用的。后缀+ Q代表4核心至高性能处理器。后缀+ Y代表超低电压处理器。

下面是常选择的二手笔记本高性能CPU，中低端的价格(2K-3K)：i5-4210H, i5-6300HQ；

中端 (3K-4.5K)：i7-4710HQ, i7-4720HQ, i7-4700MQ, i7-5700HQ, i7-6700HQ, i5-8300H；

高端(4.5K以上)：i7-7700HQ, i7-8750H。

2. 显卡

游戏本至关重要的部分就是显卡，选择好显卡使用体验也更好。笔记本显卡又有GT(低端)和GTX, MX(轻薄的笔记本带的独立显卡)，显卡后缀有MX(是开普勒架构)好于M(是费米架构)。目前二手笔记本常见的性能级显卡有：低端：GTX850M, GTX860M, GTX950M。中端：GTX960M, GTX770M, GTX880M, MX150, GTX1050。

端：GTX970M, GTX980M, GTX1050Ti, GTX1060, GTX1070, GTX1080。

一般来说，如果专业和自身爱好(如：LOL, DNF这一类的)对电脑硬件要求不高，预算也确实有限，入手低端显卡笔记本即可。预算允许的话还是尽量选择带中高端显卡的笔记本，有利于专业学习和兴趣爱好培养。而且二手笔记本价格相对更实惠，选择这类笔记本也不会特别昂贵，不过大家还是要按实际需求和预算选择。

3. 硬盘

固态硬盘(128GB或256GB)和机械硬盘(1TB或是2TB)固态硬盘搭配机械，更加得心应手。

4. 显示屏

主要看色域和分辨率，游戏本一般使用的屏幕分辨率都是1920×1080，但是有两种材质。TN材质的屏幕观感有点泛白，看起来不是特别清晰，而IPS屏色彩还原非常好，色彩鲜艳，眼睛看着舒服。

选购二手笔记本要注意什么？

老生常谈：一分钱一分货！一分钱一分货！一分钱一分货！不要去相信二手平台上有些挂着美女头像的，挂的配置是i7-8750H, 32G 512G 1T GTX 1060卖三千块的笔记本。麻烦心动的小伙伴醒醒，这么好的馅饼是不会掉你头上的！

二手笔记本都有一个合理的售卖价格区间，一些价格超低的产品很可能是问题本。价格过低的机器往往存在自行拆解替换硬盘、内存等或者本身产品主板等配件存在问题。购买之后往往影响使用。

想安全放心购买二手高性能笔记本，大家可以直到电脑报自营店进行选购。若有更多关于性价比数码产品咨询，大家可以通过微信跟二哥联系哦！



电脑报自营店 暑促优惠购



手机淘宝扫一扫
cpcwi.taobao.com



欧雷特 S10 入耳式线控耳机

- HiFi级立体音 音质出众
- 复合振膜喇叭 久听不腻
- 人体工学设计 柔软舒适
- 3.5mm耳机插头
- 广泛兼容设备

第二件半价
仅需**19.9元!**

活动价购买仅限6月29日—7月7日限量100个，售罄即止!



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/S10.htm



金牌装机系列

高效办公主机 1499元起

office、ps、cad 各项办公

功能强劲 安全可靠

高性能游戏主机 2099元起

英雄联盟、守望先锋、地下城畅玩

性能强劲 畅玩游戏



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/mmh.htm

添加市姐微信
享专属优惠券

微信扫一扫 >



二手Windows笔记本

活动均送包、鼠标、鼠标垫

轻薄办公系列

Thinkpad X250: 12寸/i5/4G/120G SSD	2199元起
Thinkpad X260: 12寸/i5/8G/120G SSD	2899元起
Thinkpad X1 Carbon: 14寸/i5/4G/120G SSD	2199元起
Thinkpad T440S: 14寸/i5/8G/120G SSD	2099元起
DELL E7250: 13寸/i7/8G/256G SSD	2199元起
HP 9470M: 14寸/i5/8G/240G SSD	1788元起

高性能设计

Thinkpad T530: 15寸/i7/8G/120G SSD	2188元起
Thinkpad w530: 15寸/i7/8G/120G SSD	1999元起
Thinkpad w540: 15寸3K屏/i7/8G/120G SSD	3388元起
Thinkpad w541: 15寸3K屏/i7/8G/120G SSD	3788元起



更多型号: 手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/rt.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iPad/iPad Mini/iPad Pro

- WiFi版
- WiFi+插卡版



更多型号: 手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/pad2.htm



读者优惠价
1080起

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。

5G唯一的对手可能是……

不久前,中国移动、中国电信、中国联通以及中国广电都如愿获得了工信部正式颁发的5G商用牌照。当前全球5G都进入了商用部署的关键期,而从我国5G商用时间表来看,5G商用时间表大致也在2020年。众所周知,5G带来的上网速度远超当前4G体验。有种说法是,5G的网速能达到4G的10~100倍,能实时传输8K分辨率的3D视频,或是在6秒内下载一部3D电影。

这令众人对5G的到来十分期待。近日,知名数码博主@老师好我叫何同学在其自媒体平台发表了一则视频,诠释了5G网络的速度。同时该博主在测试中表示:在体验上唯一和4G甚至3G时代一脉相承的只有百度云了,测试中,在5G网络环境下,百度云下载速度维持在98KB/s,速度比较慢。

与此同时,网上关于#5G唯一对手#的话题也逐渐展开:



网友作图

能对抗5G发展趋势的看来只有百度云网盘了。

可能5G网速秒天秒地秒空气但是就是奈何不了百度云。

老仁卡:百度网盘好歹能下出几十K的速度,迅雷是非会员直接0K。

无限循环的脑洞:5G居然败给了VIP,全世界都是

属于VIP的。

小兔 Abby 在努力:百度网盘/迅雷:听说5G想挑战我?他强任他强,我自岿然不动。

电子竞技没有牵挂:5G遇上百度云?钱包变扁的速度应该能超过4G网络的速度。

显然,长期以来百度网盘因为限速的问题饱受用户吐槽。百度不久前对此作出过解释和说明:作为一款免费的云存储产品,每年的服务器成本和带宽成本是硬伤。这样做是为了控制整个产品的运营成本,帮助产品更长久地活下去,也算一个无奈之举。



可能是被吐槽得厉害,百度终于开始拯救这个尴尬的现状了。百度网盘手机客户端App推出了观看广告解锁下载加速和在线解压特权,现在不想花钱买会员也可以,只要看3个广告就能解锁一次使用下载加速或在线解压的特权。

百度此举有人理解也依旧有人吐槽:

珍珠喝奶茶:既然不愿意充值,看看广告也是很好的,至少把选择权交给用户了。

阡陌千痕:看广告?半小时都行。掏钱?一毛都不给你。

你怎么不笑啊:我就是看广告长大的,还怕你3个广告不成!不过话说有多长呢?别一个广告半小时。

WINBP:这样蛮好的,如果看一次广告能一直加速

未来究竟如何与智能机器人相处?

最近,一则“波士顿动力机器人”不堪奴役反击人类的视频刷爆了社交网络。在视频中,机器人被两名测试的工作人员不断“挑衅”后,主动攻击并殴打了工作人员。这引起了网友的恐慌——机器人的动作已经进化到如此接近人类、如此出神入化的地步了吗?机器人会产生反抗意识吗?机器人革命快要来了吗?

最后真相公开,这是某知名恶搞团队的“杰作”,视频中的机器人实际是通过CG特效、三维建模、真人动作捕捉等技术合成的,与波士顿动力机器人公司无关。如实地说,这以假乱真的特效“骗”得小崔姐也以为机器人真的觉醒了。虽然结局虚惊一场,但还是给众人留下了一些思考,未来究竟如何与智能机器人相处?



玥翔:尽管已经辟谣,但还是吓了一跳,确实得提前反思一下,预防人工智能脱离控制!

Vincent4Vega4:只有我一个人在认真思考以后如果碰上机器人入侵的情况该怎么办?我得随身带个气动喇叭……

这怎么吃:可能制作该视频的人是想要提醒大家,现在机器人发展迅速,人工智能真的变得有意思,那么未来真的就不可预知了。

碳酸饮料的气泡:无论科技如何发展,机器始终是机器,一个由编码组成的程序,而程序便会有错误的可能。

万物皆虚:机器人未来的可用之处很多,不过再多也有不如人类的地方。如果产生了自我意识和自我认知那就不叫机器人了,而是生命体。我始终相信我们能和谐相处,各自找到自己的位置。

祖国的花朵:智能机器人是否会威胁到人类,甚至会取代人类?这些问题之所以会成为大家一直关注的重点,多半是因为人们对未知的恐惧以及对现实的不自信。

拜拜您嘞:我思考问题可能偏于感性,看过太过关于AI的东西,又期待又害怕。如今当她快成为现实时,又觉得有一丝心酸,如果她有感知,那她该有多么孤独?

甜甜圈:不得不搬出世界首位拥有合法身份的机器人“索菲亚”曾在一档节目中说过的话——人和机器人的关系,其实和人与人之间的关系一样,是双向的,需要充分尊重和理解,只有互相善待,我们才会有美好的未来。

到下载完成就更好了。

烛上观火:我觉得还行,毕竟有时候就下些小文件,没必要充个大会员,加载广告就当放下手机休息一下吧。

Dany moo:这个行为支持,用户愿意贡献时间和流量,百度自己也能赚到钱,广告商还能达到宣传,可以说是三赢。

Lucking:年费会员才100来块,享受的是随时随地跑满12M的快感,想下就下。不缺那点钱缺的是时间。

神之虚空手:限!尽管限!反正公司网络限掉90%也有100KB,下一年都没问题,我耐心得很,反正工作文件一个U盘备份一个硬盘备份,充会员算我输。

咱电脑报官方微信公众号的粉丝则提出了各种改善建议,一起来看看:

曦光霁月:按流量收费不就完了吗?

Ethanlita:能不能开通单次付费?或者按天收费?

Omentoo:改成下载小文件不限速,下载大文件才限速呢?

十七:能累积广告数吗?我没事就去看看广告攒攒可以吗?

Water:百度可以限定每月免费流量数,比如1G时全速,过了1G就降速到100K。

PIPP0:收费形式得多样化,充一个月会员就为了下一个大文件?没多少用户买单。

呵阿君:收费可以。但是一收就是一个,对偶尔使用网盘的不公平。应该开时租或日租卡之类的。

陌上桑:也可以卖永久容量呀!譬如每次购买月会员赠送1G永久会员,容量一样可以扩容,到期后只扩1G,也能带动消费。

寒霜:按照网盘空间的容量大小设置会员费用,阶梯式收费,打个比方:如果用户的网盘容量只有5GB,一年超级会员费用30元;如果用户的网盘容量为2TB,那么一年超级会员费用200元,不知道这样有没有可行性?

娱乐派

偷菜、领钻石、练级……

现在的家长都这么硬核了?

近日发生在湖北省武昌实验中学学霸身上的一件趣事为众人津津乐道。这位学霸称,因为高三不能玩手机,于是拜托妈妈帮他“代练”手游,最后这位考生在取得满意成绩的同时,妈妈也成功将他的游戏账号“保级”。这则新闻发布后引来众多网友的共鸣,也许你身边就隐藏着如此硬核的家长:

穿肚兜的仙童:若当初我也有一个靠谱的“代练”,或许那些年的账号,也能够得以保全了。

摩羯座的花朵:儿子初三的时候,我也每天登录帮他领钻石。

葱爆咸鸭蛋:只有我是放假回家需要帮在外应酬的老爹刷副本的吗?

Dihero:两年前我帮孩子通宵打《植物大战僵尸2》,打到全通关,对战排第一,钻石8000多,然后有一天他忽然就没兴趣了,弃了。

RSY_vision:我高三那年让我妈帮我玩《部落战争》,现在在我大四毕业了,我妈都没把号还我……而且她还把所有建筑和士兵都升满级了。

拉K_Girl:记得中考那阵特别爱玩《摩尔庄园》,但没法玩电脑,就让我爹天天帮我上号领东西,还得每天一篇日记,现在想想真是难为他。

黑夜白昼:早些年《QQ农场》火的时候,我读初中的孩子会请求帮忙收菜,还给我写了一份详细的操作指南,有图有描述有重点勾画的那种。很快就成为他好友中的第一名,一直保持到高中毕业。

废土之下的“绿洲”

——《辐射:避难所Online》体验



说到《辐射》系列,很多玩家就算没有玩过也至少听说过。该系列虽然有多部作品且还有几部衍生之作,但口碑都褒贬不一,好在其游戏质量总体还是不错的,所以并不影响该系列在玩家心目中的地位。《辐射》系列是以核战后受到毁灭而资源枯竭的世界为游戏背景,美国政府为了应对这个问题,建造了 122 个辐射避难所,然而除了 17 个避难所有着真正避难价值外,其他都有缺陷或者问题。玩家扮演的角色需要在废墟般的世界进行探索和冒险,找寻可用物资来保证自己在这个满目疮痍的世界存活下去,当然灾难后的世界更加危险,因此你还需要面对各种辐射的变异动物、成为行尸的人类以及作恶多端的强盗等威胁。

作为《辐射》系列衍生作品存在的《辐射:避难所》,是一款为移动平台打造的经营类策略手游,需要玩家在游戏中建立一个属于自己的避难所,同时使用避难所中的各种设施来获取资源或是派遣避难所居民外出寻找各种素材。该作中玩家可以在游戏里体验到类似于经营模拟游戏那样的建造,以及生产与发展等内容,还有外出探险战斗策略等要素,是一款不可多得的优质移动端游戏。而本次介绍的《辐射:避难所 Online》则是由 B 社和盛趣游戏在避难所基础上进行修改后合作出版的手游,不仅增加了卡牌抽取功能,还增加了氪金内容(笑!不赚钱让我们怎么活?)。

我的避难所?

游戏的整体画面是以 2D 人物与 3D 背景结合,并采用了辐射小子的绘画风格,虽然是一款手游,但是在 3D 背景的建模设计上却是十分精细。整体依然是横版平面,却可以通过移动来查看到房间中的详细内容,也可以通过放大和缩小看到每个房间中更加细微的变化。由此看得出即便是手游,B 社也是花了足够的心思去对待,并非草草了事地做游戏。

游戏的音效在一般情况下都是比较轻松的,一旦进入探索场景就会显得欢快,进入战斗之后音乐也会更加激昂,在战斗失败或者胜利后都会响起欢乐或者悲伤的音乐。总而言之 B 社的态度还是在这里摆着的,所以不管是画面还是音效都是一流水准,在手游中来说也算是第一梯队了。

游戏虽然定位是一款策略游戏,但更多的时候还是在建造与生产中度过,因此该作实际还是算模拟经营类游戏。游戏背景既然是辐射后的世界,那么主要活动空间依然是避难所,所以发展空间是有限的,只能

不断往下延伸,水、电、食物与瓶盖成为游戏中的四种主要资源。水资源主要是角色进行专长训练时所需,食物对应角色战斗训练升级所用,而电则是房间建造和升级的资源,最后的瓶盖是作为游戏中流通货币存在。此外游戏中还有量子可乐、抗辐宁和旧货币,抗辐宁是玩家派遣角色外出探险的必需品,量子可乐与旧货币就是用来在商城购买角色海报以及抽卡等氪金内容所用了。

对于强迫症的玩家来说,房间建造绝对会选择困难,因为游戏中多个类型相同的小房间在一定等级后可以互相融合,再加上电梯会影响整个避难所的美观,所以在建造房间时肯定会仔细布置,这也算是模拟经营类游戏中建造一环的乐趣吧。

游戏的基本操作十分简单,你可以直接拖曳角色到某个对应房间生产资源或者培训升级,也可以点击左下角色管理给房间安排对应角色前去工作。当资源房间有了角色在工作后,你还能选择饲养宠物和加速生产,宠物可以给房间的生产资源提供加成,而加速生产可以快速累积资源。但是注意每天每个房间只有三次加速生产次数,并且使用次数减少成功率会降低,一旦获取失败不仅可能发生火灾,还浪费一次加速机会,得不偿失。

废土大冒险!

在熟悉了避难所管理之后,玩家就需要分配角色了。目前版本还原了《辐射 4》里面大约 40 个经典角色,不管是种族、外观、技能以及所属势力都将其完美再现,这些角色可以在主线任务获得,也有自动来加入避难所的,还有就是获得角色海报,筹齐对应数量招募,最后就是直接氪金抽取了。获得角色后玩家可以对他进行培训升级,也可以进行专业训练,还能提升装备、升级工具与配属物品,这些都能提升角色战斗力,或是提高他的工作效率。

玩家在收集到的角色中根据技能挑选适合战斗的五位角色,然后将其放置于大门处(大门房间升级之后最多可以放五位角色),外出探索时就能直接出去,而如果队伍中有两位以上角色是同一势力,那么还有属性加成。在本作中适合战斗的角色也会因为定位不同,拥有不一样的攻击和防御特长,能量与物理相生相克,没有单一的流派,不管是面对 PVE 的首领或者 PVP 竞技场,玩家只要队伍搭配得当都还是容易获胜的。

角色在外出探险时,废土世界的惊喜总是让人激

动和快乐。《辐射:避难所 Online》的世界地图基本涉及了《辐射 4》的所有区域,不管是自由博物馆、康科德教堂或是怀特伍德公墓都会让你感到熟悉。你不仅要进入其中探险,收集材料,还需要面对强盗、变异兽以及合成怪,对他们发起挑战,获胜就有战利品,失败也别灰心,重新分配角色并提升战力,重来一次就是。

小结

其实真要说起来《辐射:避难所 Online》还是比较倾向于粉丝作品的,毕竟有很多内容都是粉丝才能理解和知晓的东西,新手玩家也只能当成一款模拟经营类的新手游体验了。好在游戏教程十分详细,就算是新手玩家也很容易上手,游戏体验也非常不错,会给玩家带来很多的乐趣。



本周TOP4优惠好物

堪比现磨咖啡的胶囊咖啡， 比星巴克、Luckin还好喝！

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：**49.9**元
(买2送1)



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/jnkf.htm

隅田川胶囊咖啡

师姐作为一名咖啡爱好者，必须强烈推荐这款胶囊咖啡给你们！胶囊咖啡会比一般的速溶咖啡口感更好，还可以喝出现磨咖啡的感觉。胶囊咖啡也很方便，直接用牛奶、水、饮料冲泡就可以了。这款分原味和微糖两种，师姐怕苦所以一般喝微糖啦。

@紫***a:240ml牛奶+两个浓缩比例正好，但是咖啡味相对还是比正常冲泡的淡一点，奶味更重。

@v***喵:没有牛奶，用开水冲加了炼乳，感觉像喝拿铁哈哈哈，比Luckin的拿铁好喝多了。

@滋***0:买了之后经常煮一壶咖啡，和同事分享，操作简单，煮的还挺香浓，放点奶，放点糖，不输星巴克哦。

@s***7:因为之前没怎么喝过这种类型的咖啡，也不确定口感如何，不过个人觉得这个还是可以的，不会酸。



价格：**47.9**元
(50片)



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/szb.htm

喜力虎手抓饼

师姐读书的时候超喜欢吃手抓饼，后来工作了就很少吃了，一是小吃摊在市区很少有，二是外面做的还是有些不干净。所以想吃的小可爱可以试试买手抓饼的饼皮，然后在家做哦。不需要解冻和加油，直接放锅里煎一煎就可以了，做早餐和夜宵都很不错哒。

@浅***3:隔天就收到了，可以搭配各种食材，早中晚餐都可以自己做，卫生方便。

@s***e:每一张都是独立包装，撕开包装直接放锅里翻两面就好了，很简便，即使不东西也好吃。

@w***j:手抓饼非常好，包装很严实，里面放了冰袋，收到很好！

@t***2:不错的手抓饼，自己用电饼铛烙的，一点油不用放，而且不用解冻，直接放锅里就好了。



价格：**48.9**元
(送保湿精华)



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/txpm.htm

妮维雅剃须泡沫

前段时间给大家推荐了剃须刀，现在剃须泡沫终于被师姐安排上啦！和一般的剃须泡沫不一样，妮维雅家的这款添加了冰酷因子 Coolact 10，夏天用起来冰冰凉凉的，超爽！而且起泡也很快，基本是自发起泡。现在入手还送保湿精华哦。

@不***光:很好用，温和不刺激，刮完胡子皮肤摸起来滑滑的。

@b***2:真好用，比我之前的吉列泡沫都好！

@一***你:泡沫很细腻，轻轻挤一下就非常多，而且很温和。赠送的保湿精华也很不错，想回购一罐。

@劳***茹:很清爽，泡沫很多，一次用一点就行。



价格：**76**元起
(领券减10元)



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/ttm1.htm

折叠榻榻米床垫

这是师姐最近才发现的好东西，真的好适合租房党或者学生党啊！不用的时候还可以折叠起来存放，超方便的。而且像逢年过节亲戚朋友来家里住没有房间的话，也可以拿出来放地板上睡呀。

@金***车:好用，买第二床了，用了这个垫直接可以不垫棉被。

@j***8:很大，很舒服，现在都喜欢打地铺不想睡床了。

@咕***8:榻榻米很软，质量很满意，尺寸大小刚刚好。

@攀***园:厚度大约2厘米，没有什么异味，还不错。

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)

超全旅行必备物品清单,看这一篇就够了!

最近最火的恐怕就是高考成绩这个热门话题了,不管大家考得好不好,师妹相信大家的毕业旅行都会按计划进行。正好前几天有读者私信提议说想要一期旅行必备物品清单,嘻嘻,本期师妹就给大家安排上!



价格: **168**元起



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/xl1.htm

旅行行李箱

整个旅行必备的东西几乎都离不开这个箱子的收纳,所以有一个好用的行李箱是一场愉快旅行的前提。这款行李箱采用环保材质,质感轻盈,高强高轻量箱体,耐磨防摔。而且,你想要的颜色和尺寸它都有!



价格: **199**元(两瓶)



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/fs3.htm

RAFRA 防晒喷雾

前段时间师妹出去旅行没有晒黑就得益于这款日本防晒喷雾,真的贼好用,闭着眼入手就对了!全天高倍防晒(日本最高防晒指数),瞬间成膜,清爽不油腻,哪怕是在海边度假它也可以轻松 hold 住。



价格: **259**元



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/fs4.htm

Discovery 情侣防晒衫

总有一些懒人不会定时喷防晒,比如师妹自己,所以师妹出门旅行必带防晒衫!这款防晒衫真的超轻薄超透气,穿上舒适感不用多说。不管是在海边吹风还是扫街购物,穿上它绝对不会晒成包拯!



价格: **54**元起



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/jd2.htm

酒店隔脏睡袋

师妹是不会相信酒店的卫生会达标的(小声 bb),所以出门在外自己带个睡袋会比较安心。有些脏眼睛虽然看不到,但皮肤可以感觉到,睡不好可是会影响第二天出游的!这款睡袋采用亲肤材质,一体式设计,小巧便捷,使用非常方便。

蓝灰



价格: **35**元起



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/u7.htm

U 型枕记忆棉

旅行一定要记得带 U 型枕!切记!上次师妹出门匆忙就忘了带上 U 型枕,导致在车上睡着这也不是那也不是,后来实在忍不了找了个便利店高价入手了一个(肉痛)。旅行的背后还有个词叫舟车劳累,要想在车上睡得更舒适一点,带个 U 型枕就 OK。



价格: **27**元起



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/ycx.htm

全棉时代一次性内裤

一次性内裤是个好东西,用完你爱不释手!这款男式女式的都有,建议大家入手两盒,带多点准没错!除了一次性内裤,还有一性的毛巾、浴巾等大家也需要备上,细节做好了,旅行才会更舒心哦。

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“1925”(也就是对应的报纸期数),师妹会给你提供购买地址哦。

百度网盘APP可以免费加速了！但需要先解锁这项特权

百度网盘是目前主流的网盘服务之一，已覆盖主流PC和手机操作系统，用户将可以轻松将自己的文件上传到网盘上，并可跨终端随时随地查看和分享。

不过百度网盘一直被人诟病的一点，那就是在不开通会员的情况下，免费用户诸多特性会受到限制，除了下载无法加速外，也不能使用包括在线解压等多种功能。

对此还有网友调侃称：能对抗 5G 发展趋势的看来只有百度云网盘了。

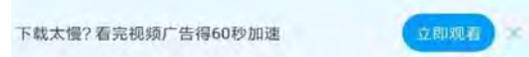
而就在近日，有百度网盘用户发现，现在百度网盘手机客户端 APP 推出了观看广告解锁下载加速和在线解压特权。



也即是说，现在不想花钱买会员也可以，只要看 3 个广告就能解锁一次使用下载加速或在线解压的特权。

有用户实测反馈，该功能目前仅支持手机 APP 端使用，如果你在下载时处于非会员状态，百度网盘会自

动弹出提示，让你看一段 20 秒左右的广告获取特权。广告结束后会弹出一个界面，如果点击右上角的“X”会回到下载界面，而点击其他地方，则进入广告详情界面。据悉用这种方式获得的百度网盘免费提速，一次可以维持 60 秒。



对于免费党来说，这个功能至少可以解燃眉之急。

事实上，针对用户一直吐槽的“不开通会员速度就会变得非常慢”一事，百度网盘此前已经给大家做出了解释。

6月6日，一名微博用户反馈称用的是电信的百兆光纤，平时下载文件速度很快，最高可达 11MB/秒。在百度网盘里下载文件时，页面中会提示，购买超级会员会提升下载速度。在没有购买超级会员时，下载速度被限制，仅为 100~200KB/秒，甚至会出现 60KB/秒；在购买超级会员后，下载速度才会维持正常水平。

对此，百度网盘针对网友们的“不充值限速”进行了统一科普。

百度网盘表示，由于成本原因，压力山大。作为一款免费的云存储产品，每年的服务器成本和带宽成本是硬伤。也是为了控制整个产品的运营成本，帮助产品更长久地活下去。

如果百度网盘开放下载速度将会有更大的带宽和成本支出，所以对非会员做了限制。百度网盘还举了一个例子，称大家都为家中的水费买过单了，但是如果需

委屈的网盘小老弟带来科普：

首先感谢你对网盘的支持，可以向你们提供服务是我们的荣幸，但是由于成本原因，我们是真的压力山大，作为一款免费的云存储产品，每年的服务器成本和带宽成本是硬伤啊。

百度网盘存活着为广大用户提供免费的存储空间已经是一笔需每年持续支出的高额成本（国内外同类产品已经在对空间大小进行收费比如iCloud），除此之外还有服务成本和带宽成本，宝宝们虽然已经为家里的网络网速买过单，但是当宝宝们打开百度网盘上传和下载文件时，我们还需要为这些文件传输时的带宽进行支付，用户文件传输时带宽越大我们需要支付的费用越高。.....

如果百度网盘将下载速度完全开放将会有更大的带宽成本支出，所以我们将这项对非会员做了限制，是为了控制整个产品的运营成本，帮助产品更长久地活下去。

举一个例子，虽然大家都已经为家中水费买过单了，但是如果需要使用过滤净水装置，还需要持续付出电费或是滤芯耗材费用，水已然是大家自己的，但是对水做的各种服务仍需成本。

还请广大网友明察并继续支持我们，百度网盘一定不负众望永久陪伴！

要使用过滤净水装置，还需要持续付出电费或是滤芯耗材的费用。

简单来说，除了产品运营的人员投入之外，存储和带宽的投入是运营成本的重要部分。百度网盘是因为成本原因所以才只能这样做，也算是一个无奈之举。

不过百度网盘这波解释并没有得到广大用户的赞同，因为仍有很多人只下载很少量的资源，却要受限于在百 KB/秒速度以下，这是他们所不能接受的。而百度网盘也做出了回应，表示会修复这个问题。

全球首款氢能源车量产，说好的1000km续航呢？



新能源汽车，是近十年国内汽车业发展的趋势，政策层面也有不少倾斜，让各个汽车厂商去研发新能源汽车的动力，主要是补贴。

补贴十年，新能源汽车还是没能达到最理想的情况，续航迟迟不能有突破，隔三岔五冒出的纯电动汽车自燃，更是让人们的新能源汽车充满疑虑。

自今年以来，国内把氢能源汽车也提上了日程表，当然，并不是前段时间庞青年搞得满城风雨，被全国群嘲的“汽车加水就能跑”，而是氢能源电池汽车。因为现在锂电池已达到技术极限，这卡住了纯电动汽车的续航里程，人们把希望寄托在氢能源电池上，氢能源电池密度更高，能够存储更多的能量，以突破续航里程的瓶颈。

在今年亚洲 CES 展中，奔驰旗下首款氢燃料动力车 GLC F-CELL 正式亮相。这是奔驰首款氢燃料动力车的量产车型，同时也是全球首款氢能源车型。

驾驶的体验与纯电车没有太大的区别，当然因为氢燃料的特殊性，还没有达到可以大规模投放到市场

中。奔驰 GLC F-CELL 目前只在海外市场行驶，还只限于租赁业务。

但这已经是氢能源汽车的一次大进步了，此前，很多知名车企都推出了旗下的氢能源概念车，能真正实现量产投入市场的，这是第一辆。

这款车型的最大续航可达 437 公里，光看数据并不比纯电车占优势，但氢燃料车型添加燃料，基本与传统燃油车相同，只需几分钟就能充满，电动汽车目前普



遍二十分钟以上才能充到 80%。

但是，一个致命的问题出现了。此前，各大车企发布氢能源概念车的时候，一个比一个能吹，续航里程差不多都是 800 公里、900 公里，甚至有 1000 公里。

去年，上海召开的 2018 CES Asia 上，现代汽车就带来了新一代的氢燃料电池车 NEXO，是现代汽车环保车系列中的技术旗舰车型。这款车的环保燃料电池动力传动系统，对氢能源利用率和零部件效率进行了最大程度的优化。拥有 800km 的超续航能力，5 分钟就能加满氢能源，零下 30°C 正常启动……

2019 年 3 月 20 日，武汉格罗夫氢能汽车有限公司首次发布旗下高端氢能汽车品牌——格罗夫，同时还上线了中国版和国际版本的品牌官方网站。据悉，格罗夫研发的高端氢能乘用车车身采用碳纤维材料，车身更加轻量化，结构更轻更强韧，此外，在溃缩区综合利用复合材料和铝合金结构，格罗夫车型将成为同级别车型中安全级别最高的汽车。碳纤维车身 + 全功率氢动力，续航里程超 1000 公里！

现在再来看全球首款量产的奔驰 GLC F-CELL，续航才 437 公里，完全没达到人们对续航突破的期待，现在特斯拉都有 600 公里的续航了啊。而且，加氢总是让人们感觉危险。

前几天，位于挪威首都奥斯陆郊外的一座合营的加氢站发生爆炸，造成两人受伤，并且此事引发了连锁反应。目前，丰田和现代汽车都已宣布停止在挪威销售氢燃料电池汽车。

氢气的易燃易爆性有目共睹，大家依旧看好氢能源汽车就是因为有续航突破的可能，只有续航突破了，新能源汽车才能真正走入车市，走进千家万户。

看来，这次奔驰的 GLC F-CELL 的量产，还是让续航突破的期待再次落空了。



更多汽车资讯
请关注撩新车

好戏要上演了,8大厂商抢发5G手机

距离6月6日工信部发放5G牌照不到一个月,昨日,中国移动在“中国移动5G+战略发布会”上完成了无线路由器(CPE)和智能手机2大品类、11款5G终端的交付。首批完成5G终端交付的企业共有8家,分别是小米、OPPO、vivo、三星、华为、一加、中兴、TCL。而除以上8家企业以外,中国移动的自主手机产品“先行者X1”也将于今年8月问世。

此后,不少手机厂商也公布了旗下5G手机的最新消息。

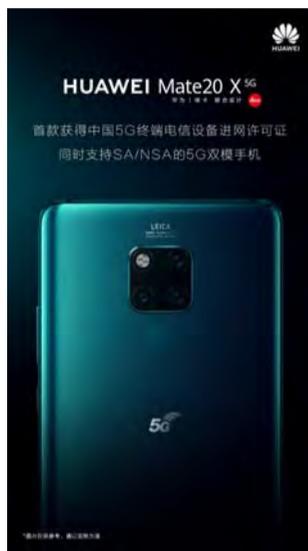
其中,vivo或将在今年第三季度推出面向大众用户的首款5G手机——iQOO 5G手机。此外,围绕5G手机,vivo还将涉足AR眼镜、智能手表和智能耳机三个品类。

OPPO官方也正式宣布,将于第三季度在国内上市OPPO Reno 5G手机。据此前官方公布的消息,OPPO Reno 5G版本相比Reno 10倍变焦版主要增加了对5G网络的支持,至于其他外观与配置,则基本保持一致。



华为终端官方微博昨日宣布,华为Mate 20 X(5G)版获得了中国首张5G终端电信设备进网许可证。据华为介绍,这是首款获得中国5G终端电信设备进网许可证同时支持SA/NSA的5G双模手机。

尽管没有官宣5G新机的上市日期,不过参考已获得许可证的信息猜测,如无意外,Mate 20 X(5G)极有可能会成为国内首款上市的5G移动终端。



与此同时,三星电子在官网公布了“5G先锋计划”:在7月1日到8月31日期间,购买三星Galaxy S10系列或A80手机的用户可在手机开机后通过“三星生活助手APP”支付99元加入“三星5G俱乐部”。此后,在三星最新5G手机上市之日起60天内,支付一定的差价及办理运营商指定套餐,可低至0元置换三星最新5G手机。

根据该活动的截止日期“8月31日”大概预估,三星的5G手机最快将会在9月到来,或比vivo和OPPO要稍晚一些。正如OPPO研究院院长刘畅所示,在工信部已经正式发放5G牌照的背景下,包括手机厂商、网络设备厂商、运营商等在内的整个行业,都在不遗余力地投入5G研发中,为加速5G在国内的全面商用全力冲刺。

事实上,5G手机争夺战早在去年就已经激烈上演。OPPO、vivo、小米和一加等厂商,在2018年就陆续公布了他们在5G使用方面的突破,包括成功在5G网络



下发出一条短信,第一次在5G网络下视频通话,使用5G网络发出第一条微博等。大家都很清楚,一旦5G牌照发放,换机潮将是手机厂商的最大红利。这种情况下,谁更早推出5G手机,那么谁就极有可能在5G市场竞争中占据优势。

如今5G牌照已发放,手机厂商们已摩拳擦掌蓄势待发,5G商用冲刺,手机厂商的竞争趋于白热化,那么你看好谁呢?

而随着5G手机发布时间大致已定,接下来大家也就把目光更多地锁定在了5G手机的价格上了。

中国移动高层昨日在大会上表示,到2020年底,手机5G终端会向中低价位下探,部分5G手机的价格可能会降至1000-2000元之间。

至于5G流量方面,在会上,中移动副总裁简勤表示,5G流量单价不会高于4G单价。中移动表示,5G套餐将以用户为中心,目标让用户获得感更强。套餐设置上将主要是5G基础套餐+多场景计费组合。同时,中移动还将推出网龄计划,网龄越长优惠越大。

中国移动5G测试套餐曝光:每月含200GB流量!



据中新网报道,在今日的中国移动5G+发布会媒体沟通会上,中国移动5G测试统一套餐曝光,套餐包含200GB流量/月,1000分钟语音/月,100条短信/月。

不过根据名称来看,中国移动这个套餐是测试用的,并非最终商业化的套餐。据悉,目前仅供中国移动5G友好客户测试使用。

还记得4G商用之初,网上一个流传甚广的段子“开着4G睡一晚,第二天房子归移动了”,反映了用户认为4G业务资费偏高的情况。至于5G套餐,目前各大运营商都没有具体政策出炉。不过,业内人士认为,5G套餐单位流量单价肯定不会高于4G,价格相同的5G套餐中包括的流量要多于4G套餐。

值得一提的是,前两天,网上出现一份疑似中国移动的5G套餐定价。

套餐一共有四个价位。最便宜的是118元,有20GB的流量。按照此前测试的3分钟就能用完10GB的速度,20GB的流量省着点儿玩也就够用十分钟吧。另外还有148元、218元、248元的流量费,分别有40GB、100GB、100GB的流量,218元和248元的套餐流量是一样多的,区别仅是通话分钟数不同。

网友们看完都要崩溃了,高呼用不起。后来被官方辟谣说,这个套餐方案是谣言,不是真实的价格,但好像还是有点参考价值。

此前,三大运营商都明确表态,5G资费不会比4G

贵,1元1GB是没有问题的,大家此前也觉得这个价位尚可,和4G对比起来也不是很贵。

但是,据此前媒体的测试,5G因为速度快,消耗流量也很快,3秒下电影是很爽,流量跑起来更爽,3分钟10个GB的流量就没了。

移动给友好客户的测试套餐,都是每个月200GB,这个数字肯定是测算过的,就算偏高,那我们以后每个月的流量100GB起步应该是很有可能的,按1元1GB算,每个月用下来也不便宜啊。

另外,除了5G套餐以外,还要换个5G手机,5G手机现在可不便宜,三星的在1万元左右,小米和华为在6000~7000元之间。

虽说,工信部此前说2021年5G手机有望出现千元机,但那是两年以后的事,现在来看还是画饼中。

此外在会上,中国移动还宣布5G终端交付首次突破万台。中移动终端公司副总经理表示,本次5G终端产品包含两大类11款产品:一类是CPE(无线路由器),一类是手机。首批5G手机品牌涉及华为、中兴、小米以及OV。

事实上,根据中国移动终端公司去年12月发布的“5G终端产品白皮书”显示,2018年12月启动规模试验5G网络之后,中国移动将于2019年1月采购100+台测试终端,2019年2月交付。同年3月采购500+台手机类、数据类终端,5月完成交付工作。7月采购1万台以上手机类、数据类终端,9月完成交付。

现在看来,中移动5G终端万台交付时间提前了。

此外,中国移动还将推出自主手机品牌首款5G手机先行者X1,据悉,X1搭载高通骁龙855芯片,6.47英寸AMOLED柔性水滴屏,预计8月面市。

中国移动此前发布的2018年可持续发展报告提到,其在相关国际组织中累计提交标准提案2700余篇,在全球电信运营企业中网络领域提案数排名第一,申请5G专利超1000项。预计在2019年9月底前将在

档次	118档	148档	218档	248档
优惠	首年月费58元	首年月费88元	首年月费158元	首年月费198元
	赠送30GB咪咕看剧流量+会员			
流量	20GB 国内流量	40GB 国内流量	100GB 国内流量 (5G专属)	100GB 国内流量 (5G专属)
语音	300分钟	500分钟	700分钟	
	超出后按国内主叫0.19元/分钟 国内被叫免费,赠送来电显示			



超过40个城市推出“不换卡、不换号”的5G服务。

据悉,截至去年年底,中国移动4G基站数量达241万座,累计用户7.13亿。如果“不换卡、不换号”5G服务能顺利推广,那5G的普及将少去很多阻力。



电子版及二手咨询
添加二哥微信



机智猫

美图欣赏

魅族16s



机智猫



机智猫

魅族 16s 在机身上辨识度变化最大的其实就是后置摄像头的排列分布



机智猫



机智猫

魅族 16s 这块 6.2 英寸屏幕的屏占比达到了 91.53%



机智猫



机智猫

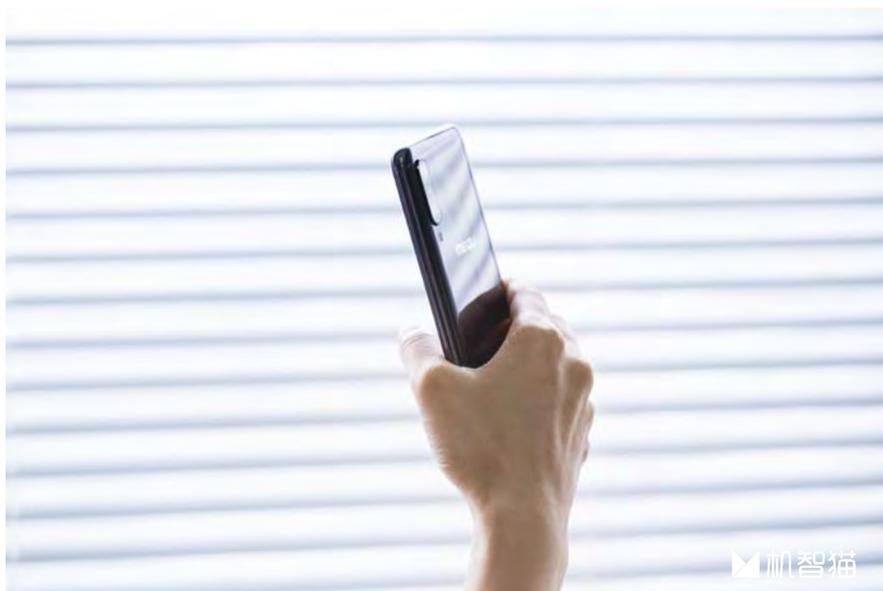
魅族 16sx 这块没有任何视觉干扰元素的屏幕就是一股清流

美图欣赏

魅族16sx



机智猫



机智猫

优异的手感依然是魅族 16sx 最大的卖点之一



机智猫