



“给你一个lofter,你最想用来干什么?”近期,一段网易CEO丁磊出镜的视频,引起了业界和广大网友的关注。记者了解到,这段时长两分钟的视频,是网易为即将上线的网易轻博客——lofter特别制作的。视频的发布,为近期关于“网易轻博客”的各方猜度,打上了第一个官方注解。lofter.com点击打开后,页面显示网易轻博客已经开始了内测。

社交网站之争进入“轻”时代

轻博将使用独立域名 lofter.com

“lofter到底是什么,你猜!”视频中,一连串的个性表白后,网易CEO丁磊含笑发问,这也让广大网友对网易推出的这款产品充满了好奇和期待。lofter到底是什么?记者第一时间联系了网易轻博客的项目负责人。

“lofter一词是loft的引申。loft的意思是宽广开放的自由创作空间,而在这空间里专注兴趣,分享创作的人,自然就是lofter。现在,lofter被定义为有兴趣爱好、热爱创作、乐于展示自我的人,网易正是因此将轻博客命名为lofter,意在聚集此类人群。”

该负责人表示,“当代艺术家、潮流青年、视觉表达爱好者等等都是lofter的核心用户,强大的展示平台让每个作品都可以得到充分展示,绝对不会遗漏任何一个有才华的人。”与以往很多网易产品不同,记者了解到,

lofter将使用独立域名lofter.com。网易提出,lofter有两个关键词:创造、分享,围绕这两个关键词,lofter将会完善产品体验,让优秀的人才有用武之地。

专注分享更专注原创

采访中,记者发现,虽相较于同类产品,网易轻博的面世慢了一步,却无丝毫怯阵之态。网易表示,在lofter里,所有的内容都是博主的专注而为。虽然都是轻博客类产品,与竞品不同的是,“在内容上,lofter将会更专注于原创,并且会追求更加精致的视觉体验。致力于让优质的内容更好地传播和分享,有更好的内容互动氛围。并且在独立发展的同时,探索与博客等产品的整合方式。”

lofter给自己的定位是“厉行简约、推崇原创”。“一段感悟、一曲乐章、一张图片,甚至只是灵光一闪,都可以在lofter上展现。每一次操作,都如随性而为般,简单快捷。”同时,lofter又承

载了超越传统的内容管理功能,通过归档、标签、页面等策略,强力索引海量信息,重新细分用户的碎片化记录,沉淀精彩内容。

此外,lofter全新打造的精彩模板,通过HTML5+CSS3强力驱动的仿真交互体验,让视觉所触及的每个像素,都蕴含独具匠心的精致设计,将使每一个人的lofter,都有杂志般的精美。

社交网站之争进入“轻”时代

值得关注的是,此次lofter的推出,得到了网易高层的高度重视。业界称,兴趣社交将成为社交网站未来的发展方向。轻博客具备喜欢、转载、回应和关注等社交互动功能,而较之微博又更注重内容的质量和精度,更加符合兴趣社交的需求,也难怪成为大家共同的选择。博客还未退潮,微博方兴未艾,轻博客又强势到来,尤其是门户网站纷纷加入,业界对轻博客这块蛋糕的角逐,亦已开锣。大浪淘沙、谁主沉浮,待看真招了。快报记者 徐勇

团购网站往哪走? 消费者执掌团购网站“生杀”大权

“千团大战”正经受史上最激烈的震荡期。一向处于舆论风口的团购行业目前正遭遇外界普遍质疑:许多团购网站的大规模裁员是否意味团购冬天已经来临?团购网站是否应该收缩战线减小规模?团购业的未来谁来决定?资深业内人士分析认为,在当前资本市场遇冷、团购资金链吃紧的背景下,团购网站应更应强化服务,只有消费者才能够决定团购网站生死,执掌着团购网站的生杀大权。

消费者处弱势 需要放在第一位保护

团购模式类似传统B2C,连接B(商家)和C(消费者)两端。不同的是,团购网站作为第三方平台,要设法满足B和C两类客户的需求,以低折扣为C端提供优质商品,在带来大量交易额的同时,也为B端实现按效果付费的宣传模式。B和C究竟哪个更重要?团购网站行业专家王兴的观点是,C更重要。

“本质上这是一个C2B。C是关键,有了C就能方便地撬动

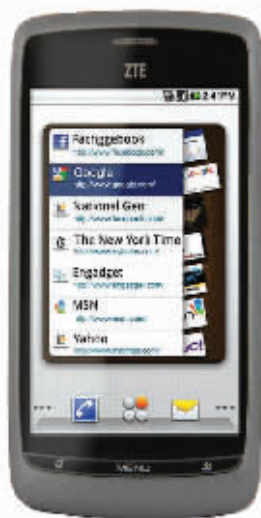
B。因为这些B,比如餐厅、瑜伽馆,它们的固定成本是很高的,空着就是白空着,而边际成本很低;如果你能向它们推送用户,它们愿意并且能够给出较大的折扣。有了这个折扣,C就有动力聚集起来。”王兴解释。

来自国内一家著名团购网站美团网从团购预付费的角度解释,“在预付费模式中,消费者把钱打到团购网站的账户时,他并未看到实物,也没有接受到服务,消费者是最先产生成本的,他的风险最大,商家的风险是只有消费者把钱打到我们的账号并产生消费后,商家才有成本产生。我们就要把风险最大的人放在最上面保护好,风险小的人往后放。”

不急于扩张 专注提升消费者满意度

把消费者放在第一位的价值观,决定了某些团购网站的一切经营活动能让消费者满意。团购网站行业专家王兴认为,当前许多团购网站犯下了急于迅猛扩张的问题,“因为一旦步伐过

快,消费者的满意度就会降下来。”据悉,“过多的城市会增加管理难度,也会增加我们让消费者满意的难度,只有稳扎稳打才会有更好的未来。”作为国内第一家上线的团购网站,美团网还创造了诸多业内“第一”,是首家推出“过期退款”“7天未消费退款”等消费保障的团购网站,也是首家推出消费后5分制评价的团购网站,让消费者有话语权。据消费者评分统计,美团网的消费者满意度已从震荡趋于稳定,并一直呈上升趋势。他表示,“美团网始终坚持一个逻辑,即消费者第一,其次是商家,最后才是美团。美团与商家最好的共赢之道就是服务好消费者。我们甚至不关心销售额多少,不关心规模多大,我们唯一关心的就是能不能给用户提供更好的服务。据近日DCCI互联网数据中心发布的《2011上半年中国网络团购用户调查报告》显示,美团网领先对手成为消费者满意度第一的团购网站,在“团购服务和售后服务水平的用户满意度”上高居榜首。快报记者 徐勇



随着信息互联技术,以及商务办公、娱乐休闲等应用技术在通讯产品中的广泛运用,国内智能手机市场已然步入了成熟的产业发展阶段。尤其是在中国联通、中国电信,以及联想、MOTO、三星、华为、中兴等IT与通讯主流品牌厂家的联合推动下,大量千元价位的智能手机被推向市场,快速蚕食传统的通讯消费领域。从整体销售来看,集超便捷性、高集成性于一体的千元智能手机,凭借其绝对震撼的产品“性价比”优势,迅速走俏市场,成为时下广大学生,及工薪阶层更换手机的首选。

“千元智能手机”火爆市场

千元智能手机火爆市场, 学生及工薪消费占主导

从目前国内整个智能手机的消费走势来看,售价在1000元以内,以及1500元以下的“千元智能手机”聚焦了绝对多的关注目光。据宏图三胞负责人介绍,千元价位的智能手机除了在价格方面极具优越性外,在产品应用系统的高度集成性、外观设计的时尚性以及网络连接方式的多样性设置等方面都表现不错,能够做到尽可能地满足更多用户的基本使用需求。

国产机,时刻焕发舒适气息 深受入门工薪用户追捧

作为国内首款真正意义上的售价在千元以内的智能手机——中兴V880,以尊贵大气的黑色为主设计元素,结合Android2.2系统、3.5英寸WVGA超大酷屏与多点触控技术,而蓝牙、GPS导航、重力感应等功能更是一应俱全,整体给人一种极其舒适的感觉。

与此同时,由中国联通、联想集团共同打造的联想一款“双卡双待Android智能手机王”——联想A60,也在9月市场中表现得相当给力。A60整机搭载Android2.3操作系统,配备650MHz的主频处理器,运行速度更快。有WCDMA、GSM多种上网模式,最高上行速率达5.76Mbps,预置社交、资讯、视频、游戏、工具等30余款应用模块,用户可直接操作体验,深受入门用户的青睐。

深受学生青睐 MOTO、三星洋品牌精彩不断



同样,有着洋品牌血统的MOTO XT316,以及三星S5578、三星S5660等国际品牌智

能手机,也同样在千元市场中表现不凡。作为一款率先在行业内成功搭载了Android2.3操作系统的千元智能手机,MOTO XT316在GPS精确导航、网络信号传输、操作界面预设等方面具有一定的领先优势,深受学生喜爱。

而同时,三星S5578、三星S5660的同期登场,也让千元智能手机市场更加多姿多彩。三星S5578,成功搭载Android 2.3操作系统,4:3灵动触屏技术以及600MHz高速处理器、内置三星网圈、3G+WLAN极速网络体验等硬件或技术的成功融合,让S5578璀璨夺目,成为新学期,以及中秋市场的消费主力。

运营商套餐相当诱人 入指定套餐可0元购机

千元价位的智能手机之所以能够在如此短的时间内走进千家万户,除了产品本身低廉的价格优势外,来自中国联通、中国电信等通信运营商的套餐政策也是促成千元智能手机迅速普及的另一大因素。据悉,用户只需在宏图三胞的中国联通或中国电信营业厅,加入相关套餐,即可免费领取包括iPhone 4、索爱Z1i、三星i9100等不同价位的智能手机一部。此外,宏图三胞、中国联通、中国电信还将在国庆前后加大对各大高校、城市重点社区的巡展活动,通过“智能手机校园行”“智能手机社区行”等一系列专项活动,将最先进的信息技术、产品以及产品使用技巧进行有效的终端推广,并以此为契机加大与各运营商的合作力度,同时,国庆前,宏图三胞还将进一步强化与各大IT、通讯品牌厂家的互动合作,加大对新款智能手机的联合推广。

徐勇

Advertisement for Buynow (百脑汇) featuring a '拾' (Ten) anniversary promotion. It includes details about a 'Global Lowest Price, Highest Cash Back 1000' offer, a '10th Anniversary' celebration, and a 'Brand Week' with various product discounts like the Toshiba A600-01S laptop for 7999 yuan and the Epson M330 printer for 199 yuan. The ad also mentions a '100 million users' reward and a 'fruit powder' promotion for iPhone 5.