



e时代

敢想敢为，方有大作为
全球通人物志之刘辉



敢想敢为是一种勇气

在刘辉眼中，敢想敢为是一种勇气，敢于尝试变化的勇气，敢于为了变化付出代价的勇气。2000年，那时候刘辉还在某个特殊的学校就读。有一天，他与舍友在操场抽烟，突然就有了想法。如果能够把新街口所有商场的商品陈列在网上，也许会是一件很酷的事。“为了这个想法，我自己博了一把，去跟学校申请提前离校。当时为了办这个离校手续，整整花了两天时间，在一张A4纸上要盖整整13个戳！这在我们那所学校没有先例。而最后那个戳是我们当时的副院长盖上的，那个顶着少将军衔的老人家盖章之前用很奇怪的眼神打量着我，似乎很不理解，但是最终我还是离开了。”对自己当初的这个决定，刘辉至今颇感自豪。

想做就做，梦想就是动力

从学校出来之后，刘辉开始为了自己的理想在新街口商圈挨家挨户登门拜访，在被人轰来轰去无数次以后，他觉得可能某些地方出了问题。“那时候上网的人还很少，我想只有买电脑的人会上网，或者说卖电脑的人才知道网络是个什么东西，所以最后我就把目光放在了珠江路上。”那年三月，四个人在珠江路上租了间民房。三台电脑，再加上借了五千块钱买的数码相机，8080极速网就这么诞生了。因为申请离校这件事，刘辉和家里闹过一段时间。“原先家里的安排是毕业之后出国的，结果我搞了这么一出他们自然很不高兴。”想起当时家里人的反对，刘辉显得有些无奈。“可是，这是我多么想做的一件事情啊，我开心呐。每天拿着纸笔挨家挨户抄报价，然后登在网站上，前几个月完全不挣钱，上门去采写行情被别人赶出来是家常便饭，累了就睡一两个小时，醒了继续写。”那时候刘辉忍受着多方的压力，也吃了不少苦，但

是他说梦想就是自己前进的动力，一切总会好起来的。

与全球通一起，应对变化

12年过去了，极速网越做越大，成长为华东区最具商业价值的IT门户，也是华东地区权威IT资讯垂直门户网站，在圈子里拥有了很高的知名度。在刘辉的眼中，这算是在一定程度上圆了当年和舍友抽烟时的那个梦。

现在他面临更多的变化。“两年前开始接手网站的整体经营，从主管网站内容工作转向到网站整体运营和大客户销售上，这对于我而言是一个很大的变化，也是一个很大的挑战，一开始有点难以适应，可是我及时进行了调整。8080经历过发展的阵痛期，经历过和VC风投的切磋，依然保持独立作风，期待未来能有更大突破，说白了，之前很多网站在走风投融资路线，而8080是目前国内为数不多保持独立运营，没有引入VC投资并且依然在不断成长扩大的网站。我们已经从一个纯专业IT资讯网站慢慢过渡成为整个苏皖地区最强势的全媒体推广平台，除了最快速的IT资讯信息提供，8080还和诸多行业品牌建立了长期多方面的合作关系。现在我们眼前的极速网站将在今年晚些时候分割成为三个独立网站，这都是变化，是为了追求更好而作出的改变，我们敢想同样也敢为。”勇于迎接新挑战，应对新变化，这是全球通人所普遍具有的特质。全球通从来鼓励有想法的年轻人敢想敢为，去追逐自己的梦想，更欣赏那种打破局限，挑战自我，不断前行的精神，这些和勇气梦想一样都涵盖在了全球通的核心理念之中。俞婷



新浪微博:@8080极速网



周到服务 如影随形 ——全球通秘书服务



24小时全天候秘书，谁都可以拥有！

短信代发、来电代接、呼叫转移、日程提醒……12580全球通秘书书让您在繁忙的工作生活中，应变有术，游刃有余。还有天气预报、交通路况、健康贴士、与海管家等贴心服务，满足您的全方位需求，让您畅享自由便捷惬意生活。

套餐套餐介绍

服务套餐	全球通秘书3元版	全球通秘书5元版	全球通秘书10元版
基础服务	1 短信代发 2 来电代接 3 呼叫转移 4 日程提醒 5 经典短信 6 个性化简问候 7 机票留言	1 短信代发 2 来电代接 3 呼叫转移 4 日程提醒 5 经典短信 6 个性化简问候 7 机票留言	1 短信代发 2 来电代接 3 呼叫转移 4 日程提醒 5 经典短信 6 个性化简问候 7 机票留言
可选服务	1 交通路况 2 气象预报 3 健康贴士	1 交通路况 2 气象预报 3 健康贴士	1 交通路况 2 气象预报 3 健康贴士 4 云秘书

办理方式

您可以通过10086热线、12580热线、营业厅、网上营业厅、掌上营业厅申请开通或关闭套餐。



下载移动营业厅客户端



e时代

联想X1 Carbon精彩解析

详见全媒现代快报《消费南京》

岁末网购开启促销旺季

详见“现代快报精品周刊”

下载方法 在App store 或安卓市场下载“现代快报精品周刊”，即可阅读！

热霸空调： 引擎空调制热技术缺口

2012年家电空调企业竞争更加激烈，今年上半年各大价格战也是频频爆发，但有一些家电制造商对下半年以及明年的形式持乐观态度。

奥克斯空调市场部李经理在接受采访时表示：虽然今年空调行业整体销售情况很不乐观，下降幅度同比达到20%左右，但就奥克斯空调来说，今年仍然实现了15%稳增长。主要原因是奥克斯自行研发了一款独有的热霸空调，成功地作为中国南北极科考指定专用机，目前已突破10万套销量，遥遥领先国内其他品牌。



“热霸”化解空调制热痛

制热不比制冷那么简单，一直以来空调冬季制热性能提升遭遇技术盲区出现“停滞”，一进入寒冬全国市场上90%的空调开始“冬眠”或被迫“罢工”。相对于很多企业在夏天制冷技术上轻松突破，空调制热性能提升成为全球企业的“痛”。

在这样的情况下，奥克斯率先打响了制热革命第一枪，自行研发生产出了热霸1代空调，首次实现了中国空调企业在制热性能上的突破。

“热霸”制热真功夫

热霸1代空调开启了制热技术这扇大门之后，当天下便创造了10万套的销售纪录，时隔一年，2011年奥克斯对热霸进行了全新升级，推出了集合了三大核心技术五大国际专项技术于一身的热霸2代，以此引发了新一轮消费趋势。

热霸2代结合国际最领先的技术，研发优化，通过“双杠变容”“喷气增焓”等核心设计，与首发热霸技术相比，热霸2代的制热效果更强劲、对环境温度的适应能力更强，能够创造同比增加30%以上的热量、同比减少30%的用电消耗，能够在-25℃温度下正常工作。此性能使得热霸空调成功登上了中国南极科考“雪龙号”船，这是中国空调企业产品首次踏上南极大地。为北极科考站提供了“制热取暖”保障，一举突破了30多年来困扰中国空调业的冬季制热软肋，为奥克斯空调在最近两年赢得了“业绩利润和品牌口碑”双重收获。

“热霸”翘首冷冬

自奥克斯独家开辟了冬季制热空调的新市场，创下10万套的销售纪录后，至此引发了同行空调企业的纷纷跟进，开始了以制热为主的冬季空调市场，使整个空调产业迎来了全年无淡季的商业新契机。

同时，凭借着奥克斯卓越的制热性能，相比较于其他新兴制热空调产业，相信奥克斯有能力全面领跑冬季制热风尚。