

360 手机李开新：涨价是大环境 赚多少是经营思路

■ 孙云龙

2 月 22 日,360 手机在北京正式发布了新手机 N5。360 手机总裁李开新称,该手机仍然面向年轻人群,定价 1399 元起。面对整个行业的涨价风潮,李开新认为,成本确实在上涨,但赚多少是一个企业的经营思路问题。值得注意的是,360 手机依靠自己在互联网领域的深厚积淀,发力软件系统创新,为用户带来了不一样的功能体验。

软件系统创新带来差异化优势

作为 360 手机 N 系列的新产品,360 手机 N5 采用了骁龙 653 八核处理器,配备了 32GB/64GB 存储内存和超预期的 6GB 运行内存。针对 6GB 内存带来的优势,360 手机推出了加速空间(Fastzone),侧边多任务切换栏(Transform)和无限应用分身(Infinity)等创新功能,让人眼前一亮。

360 总裁李开新回顾了手机的发展史后表示,360 手机致敬经典是为了创新。他吐槽了当前雷同并繁琐的多任务切换卡片样式,介绍了 360 手机独创的 Transform 侧边多任务切换栏。该功能可以极大地方便用户切换应用,实现高效操作。用户还可以将常用的应用放在加速空间中实现实时调用,快速响应,最大限度利用大内存的优势。无限应用分身一方面满足用户社交需要,另一方面也是游戏爱好者的福利。

360 手机 N5 成为网易 2017 年上半年主打游戏光明大陆的指定手机,这与荣耀 V9 和阴阳师的合作如出一辙。李开新表示,这只能说是“不约而同”,游戏从端游发展到手游对手机的硬件能力要求很高,游戏本身对体验和流畅度的要求很高,360 手机 N5 能被选为指定手机证明了该手机的实力。同时李开新称,游戏人群是 360 手机非常看重的用户人群,也与 N5 手机的定位人群相符合。与网易的合作,一方面是因为网易在游戏业界的



地位;另一方面,也是因为非常看好这个游戏的发展。

当前的手机市场竞争十分激烈,在硬件创新遇到天花板的情况下,更多的厂商开始更细心经营渠道,谋求软件与服务方面的创新,提升自己的品牌。

单纯讲互联网手机下半场开始并不准确

李开新认为,单纯地讲互联网手机的下半场开始某种程度上并不准确。小米带来了互联网手机的新模式,一开始非常有竞争力,但在运作过程中,在不同阶段,各个厂商也在互相学习,有些方面需要完善和调整。

原来的互联网手机仅仅指线上线下的销售,现在肯定不是这样。“新零售”的概念提出来了,整个手机的业态也在变化,无论线上还是线下最终还是要走到一起来。

360 手机副总裁林岚对记者表示,360 手机不仅在线上销售,在线下也已经有布局,而

且已经进入了多省运营商的销售名单。就 360 手机 N5 而言,这款手机主要走上电商渠道售卖。

“2016 年互联网品牌手机都遇到了较大的压力。我们的目标是向上走的,肯定是稳扎稳打,一步一个脚印,不能一蹴而就。现在我们在后面,我们希望每年往前走几个格。”李开新表示,360 手机要先做好产品,想清楚自己的目的,服务好自己用户。

涨价是大环境 考验企业成本控制能力

2017 年开始,涨价成为手机行业的一个热点。李开新认为,整个大环境来看,从 2016 年下半年开始,一些关键器件,比如屏幕、内存等价格上涨,汇率的波动也对整个手机行业的价格造成了影响。“我们确实也感到了很大的压力,这是一个大的环境。”

李开新强调,360 手机要回归到硬件的本质,360 公司董事长周鸿祎也转变了观念,



云南省刘氏联谊总会会长刘自金

■ 本报记者 冯光国
《中国商报》记者 刘万平

或许很多人喜欢美丽的玫瑰和高贵的郁金香,但对刘自金来说,他却对梅花更为痴狂。他说:“梅,没有春的百花争艳,夏的碧草繁茂,秋的枫叶鲜红,却独自在寒冬盛开。”这也正是他人生的写照,经历磨难,绽放光彩,流逸清香,正是梅花“凌寒独自开”的精神成就了他。

童年的记忆

上世纪 70 年代出生的孩子尽管先天营养不足,但却迎来一个伟大的时代:中国的改革开放!刘自金就生于这样的时代!童年于他的记忆是艰难而美好的。生于乌蒙山区赤水河畔,长于乌蒙山赤水河中,乌蒙山和赤水河给了他童年全部的记忆。

都说靠山吃山靠水吃水,因他出生的地方人口众多,山里很难出货,靠包产到户的几亩薄田,乡亲们都很难靠庄稼收成糊口,每年开春的时候,总是难免饿肚子。现在想来,那时候父母亲养活兄弟姐妹真是不容易。

刘自金的童年,对山的记忆就如鲁迅先生在《从百草园到三味书屋》中写的:只看见院子高墙四角的天空!而他也只能看到家四周大山包裹起来的不规则天空,只能向深处不能向四边拓展。所以小时候最大的梦想就是爬到最高的山顶上去看看,外面的世界究竟是什么样子!

由于山太高,没有大人带领,是不敢去尝

刘自金:梅花香自苦寒来

他喜欢梅花,因为梅花香自苦寒来;他把知识看作生命,因而一生都在学习;他把人生富有,深层次地理解为精神富有。如今,刘自金不仅演绎着多彩人生,而且张开实业和文化的双翼,驾驭着时代的春风,正向着高处飞翔。

多知名校友,如李四光、工本、唐敬庆等,就是本届中央委员,吉林大学也有超过 20 位。校风和求知氛围相当浓郁,平日里大课上还得抢占座位,周末大家相邀一起去省图书馆和市图书馆学习。对于一名来自农村的孩子,仿佛来到了知识的藏宝地,很稀有那么多书籍,也更加努力地阅读各种书刊典籍和加倍珍惜学习的时光。

高中和大学的那些日子,尽管已经过去 20 多年,但对刘自金来说就像是昨天一样,历历在目,是他人生中最美好的青春岁月。

最美的岁月

在刘自金心里,他一直将高中和大学的求学生涯看作是人生中最美好的时光。那时候生活很艰苦,吃不饱穿不暖,常常脚上生冻疮,那叫一个难受,那时候的他正处于人生最为迷惘、思想尚未成熟、叛逆心很强,可他不同于其他孩子,硬是靠勇气和力量,在岁月的磨练中穿云破浪,始终走在正确的人生道路上。

特别是高中生活,由于是在乡下,每个年级只有一个班,多的也就 50 来人,少则 20 来人,且是包含了文理科。基本教学条件具备,广播电视大学毕业,即使是这样的老师,我们还得去找学校领导争取,三年换了三个英语老师,不光是师资力量短缺,就连教辅资料也完全没有,大家都是靠课本上的知识翻来覆去地读,所谓的读书百遍其义自见,有其深刻的道理。即便是在这样的环境中,刘自金却异常地喜欢读书,对知识的追求如饥似渴。

记得当时整个学校自 70 年代办学以来没有几个考上过大学,但他们这一届却靠同学们自己摸索加苦干,最终全班同学考上重点大学的 4 人,普通本科院校的 10 人,还有各种大专、警察学校的十几人,成了乡下中学的楷模,更让后来的学生有了比照的对象。

有志者事竟成。刘自金通过努力考上了吉林大学,第一次他从家里出发,一刻不停也不耽误,三天三夜才到达校。刚开始进校的时候没怎么觉得吉林大学好,后来到校看了校史才知道这所长春解放后才建的学校,有许

追梦的起点

其实刘自金最初的梦想是当一名解放军。这个梦想源于他小学一个同学的父亲,当时是志愿军的伤残退伍军人,经常会去他们家听他讲抗美援朝的故事,尽管老先生双手只有 4 个指头,但当他谈起战争时却是那样的眉飞色舞,情绪激昂,丝毫没有为自己落下残疾而感伤,往往总让他热血沸腾、人潮澎湃。加之那时候正好是自卫反击战,各种电影、小人书和画报都让自己从小觉得就是应该当一名光荣的解放军,去战斗中成为英雄!

直到邓小平同志 1992 年南巡,刘自金的思想也随之发生了变化。那时候的他正读高中二年级,必须要时时刻刻关注时事政治,因为高考需要,也因为那时已经很想通过电视和迟到的报刊了解外面的世界。小平同志南巡是要解决市场经济究竟是姓社还是姓资的问题,老人家对上海领导的讲话对刘自金的兴趣爱好产生了深远的影响,让他觉得国家已经全面进入到经济建设的大潮里了,和平时期,要的是稳定,要的是大搞经济建设,作为青年学生更应该振臂一呼,投身到祖国经济建设洪流中。

可是事与愿违,大学毕业后的第一份工作却是被分配到一家省级报社当了记者,想想也是自己比较喜欢的工作,刘自金欣然接受,并一干就是 11 年。美好的时光总是过得飞快!11 年记者生涯,从一个毛头小伙变成一个壮年男子,为人夫为人父,时光真如白驹过隙,弹指一挥间!脸上的胶原蛋白全无,换成了皱纹,些许白发、生活琐碎中的愁眉、深夜里轻轻的一声叹息……记者岁月给了他许许多多,有快乐,有成长,有爱情,有事业,

认为“硬件不能亏钱”。对 360 手机来说,虽然行业价格在上涨,但“是不是硬件不能亏钱,就意味着我们就要去做高价?”一方面手机行业成本确实是在上涨;但另外一方面,作为消费品,随着技术的提升、产业规模的变化,站在消费者的立场上,360 手机为消费者提供更具有性价比的产品方向是不会变的。

“赚钱怎么去赚,赚多少?同样一个产品,你可以赚得高一点,也可以赚得少一点,这是大家经营思路的不同。另外一方面,是不是要把硬件、材料本身成本的上涨,完全转化到消费端?其实这也是一个值得商榷的问题。”

李开新认为,一个企业更多地应该通过自己的管理能力、自己的成本控制能力来提升产品的性价比。让消费者能够花同样的钱,享受到更好的产品,这其实也是企业应该做的。从长远来说,这对于企业也是一件好事情。因为只有这样,你的产品才会有竞争力。

360 手机 n5 赚钱困难点”

360 手机 N5 32GB 版定价 1399 元,64GB 版定价 1599。李开新说,“赚钱我觉得困难点”,但因为 N 系列的产品本身就是定位年轻消费人群,移动互联网的深度用户,他们对机器的性能、功能特别在意,特别感兴趣。作为一个厂商,360 手机需要解决消费者关心的问题,并在性价比上找到一个非常好的平衡点。

李开新认为,智能手机不仅仅是简单的硬件而是一个承载平台,现在我们的生活方式变化巨大,手机在某种程度上已经成为人的一个“器官”,看好手机发展的未来。

360 手机 N 系列销量已经超过 300 万。李开新表示,360 手机在安全领域有非常深厚的积淀,而且在软件方面公司也有非常大的优势,公司一定会坚持自己的优势并发扬光大,做出让消费者满意的,高性价比的产品。

有家庭,有朋友!

刘自金是个敢想敢干的人,他觉得自己应投身中国经济建设的洪流中去!于是他便选择离开记者生涯,转向从事经济工作。他常常跟别人说:自己是很幸运的!尽管小时候过得相对可怜一些,但他长大了,一切都变得那么美妙和不可思议!真的非常感谢这个时代,让自己可以展开梦想的翅膀,天地间自由地凌空翱翔。他常常告诫自己,生在如此伟大的时代,如果自己都不能有所作为,那就真是辜负了岁月,辜负养育自己的国家和父母!正如他喜欢尼采的名言所说:每一个不曾起舞的日子,都是对生命的辜负。

一直在路上

离开第一份职业后,刘自金加入了一家省级投融资集团公司,开始了经济工作的学习和实践之旅。从办公室打杂开始,从头学起,点点滴滴的积累。这是一种快乐,一种可以干自己最想干的事情,终于有了将机遇为梦想插上翅膀的激动而带来的快乐,甚至在全新的学习工作中有一种前所未有的快感。人生就是这样,当你将所从事的事情或工作当做是一种能给你带来快乐甚至是快感的物件,就不会有累和畏惧,只有动力,和每天昂扬斗志如燃烧的热情!

只要功夫深,铁杵磨成针。他开始日夜地学习融资工作,公司管理,没用多久就可以独当一面,成为了云南百孚兴实业集团旗下一家全资公司的董事兼总经理。当他获知公司由于工作开展不尽如人意,需要进行经营班子调整时,他就勇敢地向董事长提出自己愿意去这家公司负责、接棒,并立下军令状,一年出成效,三年大变样。公司的业务不是小业务,承担着投资金额上百亿的项目,尽管没有干过,他的热情和决心还是打动了集团领导。为了自己对领导的承诺,他没日没夜地工作,很多时候只休息 6.7 个小时,忙得不亦乐乎。

其实人生就是这样,各种苦乐,自己体会,就像陶渊明讲采菊东篱下悠悠见南山一样,他愿意的是田园牧歌式的隐者生活,而自己选择的是在滚滚经济大潮中挥臂迎流奋进,恰好如逆水行舟,不进则退,且退无可退的生活。就像汪国真先生说的:既然选择了远方,便只顾风雨兼程。

而今,刘自金挑起云南刘氏总会会长的重担,事事带头,以身作则,为云南刘氏的团结和发展跋山涉水,任劳任怨。云南刘氏能有今天,离不开刘自金会长的辛勤耕耘,他说:“我姓刘,我骄傲!”

梅花在凛冽的寒风中开放,闻着它的清香,是暗香流动,是勇气的味道……站在树下,深深地感受到梅花的坚强,默默无闻,无私奉献。正如刘自金的人生——梅花香自苦寒来。

施晓明:企业通信商业模式渐变 中国市场向好

■ 刘然

“(企业通信市场)最大问题是传统市场整体业务量在相对萎缩”,阿尔卡特朗讯企业通信(ALE)亚太区行业市场销售副总裁施晓明在接受采访时表示,“商业模式在改变,新市场在上升,这就是我们未来的发展方向”。

ALE 公司日前宣布了其未来三年的转型计划,核心是紧跟行业市场发展调整企业策略,具体来说,将全球 8 个市场区域重组成 4 个销售大区,以行业化、云服务和渠道为主线进行战略调整。

施晓明表示,ALE 是传统的通信公司,是基础网络公司,产品主要分布在云和数据网络。从当前的市场变化来看,通信行业已经从传统的技术架构逐渐转向了以云发展为趋势的应用服务的范畴。如果还是专注于硬件——传统的基础网络架构,这个市场是在逐渐萎缩的。同时,随着商业模式的转变,新的市场在上升,因此,根据当地客户的要求去提供通信服务、匹配灵活的合作模式,更加贴近用户,也更专注服务和应用,这些是 ALE 转型的题中之义。

“像中国的国企,我们跟他们进行合作,他们自身来提供服务,或者由第三方,或者运营商来提供服务。”

谈到中国的市场环境,施晓明表示,2016 年第四季度 ALE 的业务量跟上年同期相比有比较好的提升。他认为主要原因是整个经济环境朝着好的方向在转变,跟其他国家相比,中国是相对明显的。很多企业客户要促进业务的发展,“有一些刚需”。他预计,未来特别是 2017 年,可以有好的发展。

面对快速增长积极变化的中国市场,ALE 也在不断调整策略。施晓明表示,过去中国区更多地是扮演销售的角色,现在中国除了销售以外,竞争优势、物流优势、制造优势有充分体现,“基本上 90%以上的制造全部在中国”。他还特别提到了研发中心,过去研发主要是在欧洲,还有以北美为主,中国研发投入的增长是高于其他所有地区的。通过策略调整,ALE 更多把服务支持中心也放在中国。

“不但是在市场营销方面,更多是在整个公司战略方面,为中国整体竞争力的提升扮演很重要的角色。”



张旻: 编剧与制片人的成功转换

电视剧《怪医文三块》、《传奇大掌柜》的热播,获得了口碑与收视的双丰收,也让很多观众熟识了这两部剧作背后的创作人,那就是著名编剧张旻先生,但是鲜为人知的是张旻同时也是这两部优秀剧作的制片人。

在拍摄《传奇大掌柜》时,制片人张旻要求在怀柔影视基地搭建了两座饭庄,用的都是真材实料,剧中的场景更是由他亲自带领工作人员一砖一瓦搭建出来的,正是如此用心的制作,剧中才会呈现出丰泽园与济丰楼如此地有气魄、有质感。总体制作费用没有超出预算,张旻都谦虚的把这些成绩归功于导演、制片团队工作的高效。制片人是整个摄制组凝聚力的核心,也可以说是这部戏取得成功的关键。

张旻坦言现在好剧本并不少,但是因为制片人用心不够,总拿剧本不好充当借口,这是推卸责任的说法。好的剧本绝对需要潜心创作与认真打磨,同样作为有良知的制片人,张旻有好的创意,和对艺术热烈追求的情怀,他希望通过自己的作品能够传达给观众感悟与感动,唤醒人性中良最善的东西。他的作品之所以能够被大家认可,投入与专注的态度是必不可少,热播出的电视剧《传奇大掌柜》,光剧本就历时了三年,是他潜心打造,一步步调整完成的。

在此之前,张旻曾经担任过五部影片的制片人,所获奖项不胜其数。他认为制片人需要有整体全局观,需要统筹指挥影片的筹备和投产,在剧本情节、导演、演员的选择上负有一定责任。当下影视圈中多是追求利益最大化、急功近利,完全是为了商业需要而做,并不是为文化繁荣创作的,张旻并认同这样的创作方式。对于张旻而言,无论是编剧还是制片人,都是为了更好地服务于影视作品,能够保证作品的品质才是最最重要的,把一些有大爱、大情怀、激励人心的作品做到极致,做到最好看。

后记:作为影视界这个行业里优秀的制片人和创作人员,张旻一直致力于如何更好地发展这个行业,他凡事先从自己做起,秉承着一直以来的低调做人,踏踏实实做事的风格。正是这样的一位卓越的影视人,一直影响着更多的人,努力着让影视业真正地繁盛起来。

(张强)