

这周末,5月的第二个星期天,就是一年一度的母亲节了。
鲜花、蛋糕、贺卡,甚至一顿亲自为母亲烹制的饭菜,在这个妈妈的节日里,越来越多的人习惯给母亲送去一份爱的礼物。

在科技发达的今天,手机也不再是送去一句祝福的话那么简单,打12580送来鲜花、用手机上网买东西给妈妈,未尝不是一件时尚又实用的母亲节大礼。

晚报记者 祁京 见习记者 源祥

周日就是母亲节 手机购物送妈妈



通信快报

白色 iPhone 4

4月28日上市一天卖光

4月28日,白色版 iPhone 4在中国、美国、英国和其他25个国家和地区同步上市。在中国市场,白色 iPhone 4,16GB 机型的零售价为人民币4999元,32GB 机型为人民币5999元。

据了解,至截稿时,国内苹果官网仍未有白色版机型 iPhone 4发售。在国内苹果直营店,4月28日发售当日,吸引了“黄牛党”前来抢购,结果一天内售完。目前用户还可在京东商城等网上商店订购白色 iPhone 4。

晚报记者 祁京

郑州移动

发起购买“爱心蔬菜”

为积极响应国家关于稳定蔬菜市场的号召,配合政府采取有力措施千方百计救助“卖难”菜农,郑州移动机关工会组织从中牟购买了1万斤芹菜,并号召全体员工发扬互助精神,奉献爱心,购买“爱心芹菜”。

本次活动很快得到了移动员工的积极响应,在公司管理层的带领下,帮助菜农缓解燃眉之急,仅4月28日下午,移动公司就购买芹菜近9000斤。

祁京 李籍

郑州联通

百万用户用“联通秘书”

记者昨日从郑州联通公司了解到,截至目前,郑州联通“联通秘书”用户已突破百万大关。

“联通秘书”业务是郑州联通实现服务提升价值战略的一个重要举措,为联通用户提供来电提醒服务,每月4元。这一服务,得到了很多联通用户的好评。

据介绍,为了方便更多的用户使用这一服务,联通公司将对新申请“联通秘书”服务的用户进行奖励。

祁京 熊湘文

中国电信

签约四大手机国代

近日,中国电信与天音通信、中邮普泰、普天太力、酷人通信四大手机国代商签订渠道合作协议。这是中国电信推手机终端销售社会化、进驻大型连锁及区域TOP10之后的重大渠道举措。

业内人士认为,电信市场已经进入3G规模发展阶段。随着运营商定制终端销售份额的不断提高,运营商需要与渠道加强合作,要实现利益捆绑就必须尽快巩固自己的核心渠道。

晚报记者 祁京

电话送花

运营商为母亲节推活动

在母亲节里,最温馨的礼物之一就是鲜花了,不过对于忙碌的现代人来说,很多人没有时间专门跑一趟花店。

郑州移动就抓住了这个机会,推出了12580打电话送鲜花的活动,只要打12580预订,鲜花马上就能送到妈妈手上,当然,鲜花的

费用可以直接从手机费里扣除。

移动公司的工作人员说,这个活动他们连续进行两年了,主要是针对“动感地带”的用户,今年他们还把这个活动的范围扩展到了除许昌和鹤壁以外的河南其他地市,“因为我们发现,在郑州上学的动感地带用户,也有很多这样的需求”。

手机购物

200元以内给妈妈买个礼物

母亲节前,最受欢迎的显然是购物网站。类似“最佳妈妈奖牌”、“定做照片变色杯”创意礼物在淘宝网上十分走红,花费不多又创意十足。而类似给母亲买保险、带母亲去旅游这样的新型礼物,也成了购物网站上的新宠。

苏红也从网上给妈妈买了礼物,不过这回,在外地出差的她连电脑都没用,“现在UC浏览器里面内置了支付宝,200元以内的东西可以跟电脑上买东西一样直接付款了。”苏红说,现在卓越、京东商城、凡客、麦考林、麦包包等都有手机客户端,她都一一安装到自己的iPhone手机里,不过因为没有解决支付

问题,而银行的网上银行对手机支付支持又不够,所以都不太方便,“像支付宝这样可以集成在浏览器里的,而且数额不太大,还是挺方便安全的。”

苏红说,送200元左右的礼物还是挺合母亲心意的,“送给母亲更重要的是一份心,价格便宜些的创意礼物,反而更有效果。”25岁的张先生告诉记者,妈妈平时很节俭,如果送上一束鲜花,肯定会被说“太浪费”,但用手机支付,选个创意礼物,妈妈可以每天看在眼里、拿在手上,跟亲朋好友夸夸孩子的孝心,温馨之余还有一些得意。

魔豆妈妈

手机购物帮助了很多母亲

艾瑞咨询统计数据显示,2011年第一季度移动互联网市场规模达64.4亿元,同比增长43.4%。其中,手机电子商务表现较为突出,所占比例达到21.6%。

据介绍,主要是因为运营商加大了投入力度并改善用户体验,淘宝网、1号店等电子商务网站纷纷推出或者升级手机客户端软件,推出更加方便且购物功能更加强大的产品;其次,手机购物环境逐渐改善,在手机支付安全性逐渐改善的形势下,消费者手机购物的意愿逐渐提高。

手机购物的发展,也帮助了很多母亲。在网上,“魔豆宝宝小屋”店铺的主人,身患癌症、家庭破裂却自强不息开店养活女儿的母亲周丽红被称为“魔豆妈妈”。连中国红十字会都发起活动,要给更多的贫困母亲像“魔豆妈妈”一样,建成网上商店来自力更生。

看来,科技的进步,手机技术的发展,可以给妈妈们带去更多的欢乐。

长得差不多,功能差不多,价格不相同 智能手机“一变三”您知道吗? 因为中国3G制式不同,所以一个手机有了三个“马甲”

大概已经有细心的消费者发现,在移动、联通和电信卖的同一品牌的某款手机,经常会外形、配置、功能都差不多,但是价格会相差300~400块钱,选哪个手机好呢?

其实,这是手机制造商玩的“障眼法”,因为咱中国有三个不同的3G制式,所以现在很多手机厂家都把一款手机变成三款,分别支持不同的制式。这样“一变三”,对消费者有利有弊,选择好了,才能更实惠。

晚报记者 祁京/文 白韬/图

纠结的消费者

三款手机相差不多,怎么选?

小张最近遇到了一件挺纠结的事情,她想买一部三星手机,但是发现移动卖的三星I9008和电信出售的三星I909与联通营业厅里摆的I9088无论是功能还是配置上都相差不多,尤其是三星I9008和三星I909,连外形和操作系统几乎都一模一样。“唯一不同的就是这三款手机的价格,相差300块钱左右。”小张说,这么多长得相似的手机,她都不知道该选哪个好。

不光是三星,摩托罗拉、诺基亚、LG、联想乐Phone、HTC这些主流的厂家的产品,不同的运营商,却几乎都有着相似的外表和配置,让消费者看上去感觉眼花缭乱。

精明的厂家

其实就是一款手机的三种不同制式

其实小张也没什么可纠结的,三星I9008、三星I909和I9088都是三星SPhone系列的手机,就是说几乎都是从SPhone演化来的。

不同地方有亮点,一是三星I9008支持移动的TD网络,三星I909只能用电信的CDMA网络,而I9088当然支持联通的WCDMA网络。

另外,三款手机的操作平台也不一样,基于Android系统的I9088和I909采用了三星的定制化界面,基于OPhone系统的三星I9008则用的是中国移动的操作平台。

也就是说,类似三星SPhone系列,现在你在三家运营商那里看到的,外形类似,价格相差在400元左右的同一品牌手机,不过是一款手机穿了三个不同的“马甲”罢了。

该如何选择

别看型号看功能

面对型号不同,其实内涵差不太多的“一变三”手机,消费者该如何选择呢?

首先要肯定的是,因为中国有三种不同的3G制式,所以手机厂家在了一款手机的基础上推出不同变种手机,对于消费者来说是一件好事,比如iphone有了CDMA版,电信用户也能用了。

但另外一方面,变个型号名称,价格就不一样,对消费者来说也很麻烦。这时候,还是先别关注型号,先看看功能和价格。比如,开机速度上,用国产ophone平台的移动定制机最快,反映速度上,安卓平台最快……把功能放在第一位了,才能不被各种看着眼晕的型号给迷惑了。



选择不同制式的同款智能手机时,要注意它们不同的功能和价格。