

“VO”小米联手互传
将动谁的奶酪？

本报记者 李佳师

所有的微观变化背后都有可能孕育大变局。8月19日,vivo、OPPO和小米宣布联合成立互传联盟,旨在为用户带来更好的文件传输体验。官方消息称,该互传协议将支持跨品牌手机之间的互传,不需要下载任何软件,而且文件传输速度快、连接稳定。该联盟的成立将给苹果、华为、三星等手机厂商带来怎么样的冲击波?又会对安卓手机阵营带来哪些影响?另外,除了手机,目前在智慧家庭领域,包括小米、华为、联想、海尔等都希望自己成为标准的核心,在物联网时代,未来设备之间互联互通互传,应该怎么做?



成立互传联盟 安卓阵营抵御IOS阵营？

OPPO、vivo、小米从各个维度做精做细,实现互传,力争将用户体验做得更好。

从来互为竞争对手的抱团,都与抵抗更大的“外敌”有关。vivo、OPPO和小米联手成立互传联盟,业界的一种评论认为这是安卓阵营对iOS阵营的抵御。

“从安卓阵营的外部威胁来看,苹果iOS的一大卖点是通过Airdrop协议实现其设备之间文件的无线传输,但是安卓系统却在这方面存在短板。因此,不久前华为、三星纷纷为自己的产品开发了相似的功能——Huawei share、S Beam。”赛迪顾问高级分析师陈腾在接受《中国电子报》记者采访时表示。

而业界的另外一种评论认为,OPPO、

vivo、小米此举的直接意图其实是抗击“近邻”,即同为安卓阵营的华为和三星。2018年全球安卓手机市场,三星、华为分别占市场份额的25%和20%,而小米占9%、OPPO占8%。这意味着小米、OPPO、vivo用户在随机配对时,配对到自己品牌的设备概率不足10%,所以这三个品牌单独发展无线互传功能没有太大的意义。

由于海外市场形势尚不明朗,华为加大国内市场的扩展力度就成为必然,这使得本来就竞争激烈的国内手机市场的竞争愈加惨烈。从IDC发布的2019年第二季度中国市场手机出货量来看,排名前5位的分别是华为、vivo、OPPO、小米和苹果。其中,华为的出货量同比增长27%,达到3630万部,是出货量排名前5位手机厂商中唯一增长的厂商,其余手机厂商皆下滑。在这样的背景下,就能很好地理解为什么OPPO、vivo、小米从各个维度做精做细,实现互传,将体验做得更好了。

当小米、OPPO、vivo联手,网友留言中有称为“对抗华为之举”时,志翔科技联合创始人伍海桑在接受《中国电子报》记者采访时表示,做产品要有大的人文观,才能够将产品和体验做到更高的高度,所以他对此举的评

价是基础技术早就存在,取决于厂商何时开放,就像华为和苹果。在他看来,企业要想做好的产品,企业的人文观决定产品的高度。为此,他提及了谷歌的理念是“整理地球上所有的信息”,正是因为这样的理念,谷歌创造了非常多别人没有的技术和产品。所以要想将产品做得好,不是看对手,而是看对用户的人文关怀。

探索互传联盟模式 向万物互联演进

小米、OPPO、vivo正在探索互传联盟模式,该模式能够吸引更多中小型厂商加入。

当手机界开始“互传”,必然会引起人们对于“智慧家庭”互联与互传的联想和关注,因为那里同样存在类似的问题和类似的纷争。目前在智慧家庭领域,包括小米、华为、联想、海尔等都希望自己成为标准的核心,在

物联网时代,未来也存在互传互联的挑战,如何破解这彼此之间的互传?

陈腾的判断是:在市场行为下,智慧家庭领域短期内无法形成行业统一的互联互通标准。对于传统家电制造商,他们拥有良好的产品口碑和广大用户基础,借此优势,通过开发智能家居管理平台,进一步稳定其产品的用户黏性,提升品牌系列产品的普及率,是他们的主要战略。对于跨界厂商,他们避实就虚,利用自己在IT领域积攒的用户黏性,通过智能家居控制平台的桥接,为他们进军家电领域提供潜在用户源,同时也为他们挑战传统家电制造商奠定了基础。比如小米通过“米家”平台推动其空调、洗衣机、电视等一系列白色家电的发展。

“短期内看,两类厂商均不具备压倒对方的优势。因此,在竞争中,不同品牌设备之间将会继续维持不能互传互联的状态。”陈腾说。

我们正在进入万物互联的物联网时代,未来的万物互联又将以什么样的路径来演进?

陈腾表示,目前在物联网领域主要有三种设备互联模式:一是苹果HomeKit的

平台嵌入模式。HomeKit旨在为用户搭建应用平台,通过授权第三方生产符合苹果兼容和安全标准的设备,以生态闭环的方式,强化客户黏性。二是小米的“米家”生态链模式。与苹果Homekit不同,小米通过与第三方设备制造商合作,共同打造IoT产品。其中,小米负责IoT设备的智能水平,依托“米家”控制平台,不断培养和优化IoT生态链,而第三方设备制造商则更多地专注设备的硬件性能等指标。三是小米、OPPO、vivo正在探索的互传联盟模式。企业之间联合起来开发互传协议,该模式能够吸引更多中小型厂商加入。

“万物互联是物联网产业的初心,未来,打破传输壁垒、技术兼容并包,形成行业统一的互传标准,是广大用户共同对企业的期盼。”陈腾说。

伍海桑认为,开放是产业的发展之道。为此,他谈及了在消费电子领域的索尼,索尼曾经建立了自己庞大的生态系统,但由于封闭,很多都是自己的定制协议、规则,并不向业界开放,导致其后来越做越窄。“历史总是以某种形式告诉未来,不管曾经多么巅峰的封闭生态,都会被开放的潮流冲垮。”伍海桑说。



第二届全球IC企业家大会暨第十七届中国国际半导体博览会

The 2nd Global IC Entrepreneur Conference & 17th China International Semiconductor Expo

2019年9月3日-5日

上海浦东嘉里大酒店 上海新国际博览中心

指导单位：工业和信息化部 上海市人民政府

主办单位：中国半导体行业协会 中国电子信息产业发展研究院