

瑞星反病毒 反木马一周播报

本周病毒:“下载器蠕虫变种 IR (Worm.Win32.DownLoader.ir)”

警惕程度:★★★
病毒把自己伪装成一个图片的样子,名字叫“照片”并且有很长的空格,诱惑用户打开。病毒运行后会关闭大量的安全软件,以躲避对其的查杀,随后会删除dllcache中的wuauclt.exe,然后把自己复制到该目录下并且改名为wuauclt.exe,再删除system32下的wuauclt.exe,复制自己到该目录下命名为wuauclt.exe,在每一个盘符下面生成AUTORUNINF和WIN-DOWSPIF,达到再次运行和传播病毒的目的,写入注册表启动项,以实现开机自动启动。最终病毒会访问指定网页下载大量病毒到本地运行,容易反复感染,彻底清除困难。

彻底清除木马病毒
用瑞星卡卡上网安全助手6.0
永久免费
下载地址: <http://tools.ikaka.com>

2008中国互联网大会9月南京开幕

9月23日,2008中国互联网大会将在南京国际博览中心举行。与往届相比,今年大会加入了许多动感元素。本次大会以“融合促进发展,渗透创造价值”为主题,将举办国际互联网高层峰会、中国互联网高层年会、数字媒体互动营销高峰论坛、网络社区发展论坛、中国电信创新与无线通讯应用年会、中国电子商务10年高峰论坛、中国电子商务百人风云会等重要组成部分。本次为期三天的大会,除了大会展览会整体框架外,还增添了2008中国互联网企业软件开发与外包供需洽谈会、南京市河西CBD商圈推介会等主题活动。 **快报记者 郭芷冰**

“1角钱” 打印成本 全面开启低价打印新时代

e时代编辑部邀您体验“1角钱”打印之旅

由惠普公司与现代快报社联合策划的打印机体验之旅活动今天正式开始,现面向社会全面征集对打印机使用有切身认识或感悟的中小企业群体或家庭使用者,名额有限,望参与者尽快。具体征集要求:请将您个人的相关详细资料(包括姓名、职业、所在单位、使用打印机品牌、型号、年限等信息)发送至信箱 xdkbit@126.com,先参与者将机会优先。
欲了解更多信息您还可登录 <http://www.js.cn>



在打印机正在成为越来越多中小企业及家庭用户身边不可缺少的IT科技设备的同时,使用者对打印机成本的量化意识也正在不断提升。一位经营纺织类已有10多年的企业负责人日前向记者表示,打印机不是一次性资金投入的硬件设备,所以打印成本自然也成为了购买打印机时必须考虑的因素之一,只有市场上出现了更多优秀、节能的打印机产品,才能帮助用户节约更多的投入,所以打印成本应该作为一个全新的标准提上议事日程,并作为一项指标来全面衡量打印机的品质。

“1角钱”的打印故事

“1角钱能干什么?”或许,1角钱在大多数人的眼里,实在是微不足道。可最近南京新街口一家贸易公司的办公室陈燕主任却把公司里“1角钱”的账算得炉火纯青。据陈主任介绍,她在日前为公司采购打印机时,花费1099元新购买了一款HP公司最新的“惠普”系列产品HP Deskjet F735彩色打印复印一体机,作为日常办公所用,同时她又一次性地以89元/个的价格购买了三个墨盒并多赠送了一个。据介绍,这款最新的打印机能流畅打印出600多页的文档,可大大地降低用户的后期使用成本且低至一角四分线。“而按照当时购买时,所享受到的买703墨盒‘买三送一’的活动,打印每张纸的成本也就1角钱。”陈主任仔细地算了又算,

这等便宜的价格在以往品牌的打印耗材消耗中,无疑是最便宜且最实惠的。

资深业内人士分析表示,一直以来,大部分的用户在选购办公设备时,往往将初次的购机成本与后续耗材的成本分开考虑,更多的是重视购机成本。而事实上,在计算办公成本时,这两者是缺一不可的,而且后续的耗材占据着更为重要的位置。因此,值得提醒的是,打印使用者应该像陈主任一样,学会计算打印的后续成本,把自己的投入控制在最小的范围内。

低价打印时代全面开启

“1角钱”的成本对于当前整个打印市场而言,无疑是一个“重磅炸弹”级的消息,相比其他打印机最低成本在二角钱以上的现状,无疑具有着非常明显的优势与吸引力。据权威调查表明,普通打印机用户

尤其是SOHO及中小企业用户,均期待能有更加经济的方式打印较大批量黑白文档,且用更经济的方式满足彩色打印的需求,能够以较低的价格购置打印机;同时,他们还希望尽可能地降低后续使用成本。一言以蔽之,他们希望能购买到这样的办公打印设备:购买成本适中、耗材便宜、打印负荷较高、可以打印照片。

“市场需求是驱动众多厂商生产研发的重要动力。”专家进一步分析表示,为了满足更多市场的需求,惠普推出的“惠普”系列产品,一方面,有着其满足需求、深耕细分市场的因素主导;另一方面,随着“惠普”系列产品的广为人知,“原装墨盒就是贵”的固有成见将会逐渐改变,而越来越多用户享受超低价价格的高品质体验,将会彻底引发一个低价打印新时代的到来。 **快报记者 徐勇**

《备战黄金周》系列报道之一

影像e品热卖开场

Cyber-shot数码相机、Handycam数码摄像机、a数码单反相机、ZA和G系列高端镜头、数码打印机和丰富的配件,只要购买任意一款促销型号产品,大容量记忆棒、精美便携包、液晶显示屏保护罩、摄影背心……即日起到10月12日,索尼数码影像今秋最大规模的促销活动在全国各大城市全面铺开。



松的氛围中充分感受索尼数码相机影像的乐趣。

9月初,Cyber-shot最新发布的时尚卡片机旗舰型号DSC-T700和纤薄时尚卡片机DSC-T77即将上市,其中T700拥有极具金属质感的外观,92万像素3.5英寸Xtra Fine LCD、4GB相册功能和改进笑脸快门等亮点,T77则拥有市场上最纤薄的金属机身及五款艳丽外观色彩。更为惊喜的是T77也在促销之列,购买T77即赠送2G记忆棒,成为此次促销活动的一大热点。

对促销活动感兴趣的朋友,可以光临同步在上海、广州、深圳、沈阳、武汉等城市举办的“索尼数码影像新品体验日”现场,在购买前与心仪的产品来个零接触。最新的全线数码影像产品、热情的现场技术指导、专业的资深摄影师讲座、富有时尚品位的美女模特、自由试用与拍摄、充满惊喜的抽奖环节以及大规模的人性化体验区设置让你在轻

促销期间,购买时尚经典的T系列产品DSC-T300/T77/T70,准专业系列的DSC-W300/W170、DSC-H50/H10以及几款实用型的W系列春季新品DSC-W150/W130/W120,均可获赠2G记忆棒一根;选购任一入门机型DSC-W110、DSC-S730将获赠1G记忆棒一根。喜欢索尼相机包的用户可以关注一下DSC-T2的促销信息,凡购买这款炫彩相机的用户将获得索尼LCS-TWE软便携包一个,共有5种时尚颜色可选。数码打印机也有好礼相送,购买DPP-FP65/75/95,即能获赠打印纸一盒。购买备用电池和软便携包的朋友可获赠实用的记忆棒读卡器。

快报记者 徐勇

全新高性能“数字电视接收棒”亮相南京

国庆长假即将来临,为了让更多的外出旅游的消费者在途中依然能够收看到自己在家才能收看到的喜爱的电视节目,宏图三胞本周起特别携手所有笔记本品牌、国内知名数字电视接收棒生产品牌“随意看”在南京、杭州、上海、北京四大城市同步启动大型酬宾惠卖活动。凡在上述四个城市中指定宏图三胞店面内购买任一款笔记本电脑,即可凭200多元的超低价格拥有到由“随意看”独家提供的CEK211新一代CMMB数字电视接收棒。宏图三胞负责人表示,这样的价格,要比在市场中单独购买该产品便宜近300元。

CEK211系“随意看”最新的一款具备高清信号播放的移动电视接收产品,配合笔记本电脑可实现实时观看、随意暂停、随时录制、记录回放高清数字电视、图文广播和数字FM广播功能。同时,CEK211还为使用者提供了更为丰富的EPG节目指南、时光平移、智能搜索、多频道预览、实时/预约录制电视节目等专属功能。

不仅如此,CEK211还具有超强的兼容性,符合国家广电总局的移动数字电视标准,能在Windows VISTA/XP等操作系統下稳定、流畅地运行。 **快报记者 徐勇**

两个奥运同样精彩 “无障碍”移动通信服务助力北京残奥会

残奥会作为全世界残疾人的体育盛会,是伟大奥林匹克精神的延续,是展示残疾人崇高精神和时代风采的舞台。为助力我国政府举办一届有特色、高水平的残奥会,中国移动充分发挥无线通信技术特点,设计开发了一系列适合残疾人使用的业务和服务,帮助残疾人实现“科技奥运,自在移动”。

在本届残奥会上,中国移动除继续推出“即拍即传”业务和Wireless INFO等奥运史上的创新业务外,还特别针对残疾人推出了残疾人爱心卡、爱心快报、短信充值等业务。针对盲人用户推出的语音听报和盲文服务手册,每天两次以语音方式播报新闻,定制了语音听报的盲人客户,可以很方便地“听”新闻,精美的盲文服务手册,成为营业厅一道特殊的风景。

据记者了解,为了做好本届残奥会期间的服务,中国移动提出了“重视程度不变、精神状态不变、工作标准不变、工作成效不变”的工作要求,在服务方面进行了充分准备,在18个竞赛场馆和16个非竞赛场馆,选派了最优秀服务团队,进行现场服务。

针对残奥村迎来国际残奥运动员入住高峰的情况,中国移动在红线内的营业厅布置了

无障碍服务通道,增派了WLAN网络服务人员。同时,中国移动还在遍布北京的104家营业厅开通了针对残疾人的“爱心通道”,实现“一对一”的爱心服务。其中61家移动营业厅全面实现了无障碍设施建设,如无障碍通道、无障碍业务受理台、无障碍残疾人卫生间等全面的设施,体现了对残疾人客户的人文关怀。

因为腿部残疾,来自加拿

大残奥队的队员CARLO必须借助轮椅行动,而当他来到中国移动位于青岛残奥分村的营业厅时,迎面而来的微笑的服务人员和厅内舒适的“无障碍”设施,则让他几乎忘记了自己的残疾,在营业人员的帮助下,CARLO很快办理了一张手机卡,当与远在家乡的妻子取得联系后,CARLO伸出大拇指高兴地说道,“I LIKE CHINA MOBILE,I LIKE CHINA!”

在采访中国移动奥运村营业厅的服务人员刘明明时,她说的一句话给记者留下了深刻的印象,“除了设施的无障碍,服务中更重要的是心理上的‘无障碍’,对于每一位残疾人,我们都希望能够通过便利的设施和亲情的服务,让他们可以像健全人一样轻松办理所需的业务,这其实也是对残疾人最大的尊重和理解”。

快报记者 郭芷冰

江苏省直邮相关知识介绍

直邮系列介绍之二

随着市场经济时代的发展,现代营销知识越来越多样和实用,下面简单介绍一些与直邮有关新的营销知识。

一、直邮(Direct Mail):

1、概念:广义的直邮(DM)指企业邮寄的信件、明信片、直接发放的宣传单页、商品目录等统称为直邮,并将其视为与大众媒体相对的一种精准的分众传播媒体。一般指直接邮寄广告(直接邮寄信件),在国外也称为目录销售,是指基于广告目的商业信函。

2、特点:(1)针对性强。(2)灵活高效——可跨时间、空间、形式多样地使用、信息量大;便于收藏和传阅。(3)经济实惠。(4)人情味足——DM起源于书信,有书信特有的亲切感,易为人们接受。(5)可测性高——容易

获得目标受众的直接反馈,传播效果易于测量。(6)保密性强——发布形式隐蔽,广告策略不易被竞争对手察觉。

二、数据库营销特点(Database Marketing)

(1)充分地了解顾客需要,促进重复购买。(2)为顾客提供更好的服务,提高客户忠诚度。(3)对顾客的价值进行评估,进而采取相应的营销策略。(4)了解顾客的价值。利用数据库的资料,可以计算顾客的价值周期。(5)分析顾客需求行为,预测需求趋势,评估需求倾向的改变,便于企业新产品开发和为营销提供准确的信息。(6)市场调查和预测。数据库为市场调查提供了丰富的资料,根据顾客的资料可以分析潜在的目标市场。

三、直复营销(direct marketing)

是借助于一种或多种广告媒体,在任何地点产生可度量的反应或产生交易的互动营销体系。特点:(1)广告与销售过程的融合。(2)客户服务。其目标是促进顾客与其进行长期沟通。(3)目标群预选。直复营销通常选择个人作为沟通对象。(4)要求立即回复。(5)活动的可监控性及可测量性。

四、精准营销(Precision marketing)

特点:(1)精准的市场定位体系。(2)与顾客建立个性传播沟通体系。(3)适合一对一分销的集成销售组织。(4)精准营销摆脱了传统营销体系对渠道及营销层级框架组织的过分依赖,实现一对一的分销。

表现形式:(1)直复营销。(2)数据库营销。(3)手机精准营销。(4)网络营销。(5)网络文章内容精准营销。

(下期预告:直复营销正成为新潮流)