中国移动联手车企为便捷生活领航

随着移动车联网的不断发展和进步，越来越多的有车一族希望能够享受到移动信息技术服务带来的安全和便捷。近日，位于沈阳的中国移动位置服务基地通过与知名汽车企业合作，开展定制服务合作和技术创新，为广大车主的便捷生活提供了新选择。

车联网即 Telematics，是由电信学（Telecommunications）与信息科学（Informatics）合成而来，即通过内置在汽车、火车、船舶等运输工具上的计算机系统、无线通信技术、卫星导航装置、语音等信息的互联网技术而提供信息的服务系统。也就是说通过无线网络，可以随时给行车中的人们提供驾驶、生活所必需的各种信息。

中国移动位置服务基地为多款畅销乘用车及商用车品牌，提供车联网无线技术支持。如远程诊断，紧急救援，一键导航，新闻资讯等服务，车主可随时在行驶途中享受到特定路线导航、相关信息查询等贴心服务。当出现车辆被非法入侵导致丢失的意外情况时，车辆入侵通知服务将启动，协助车主找回车辆，减少损失。同时，中国移动还将围绕“车载终端设备硬件及软件开发；呼叫中心通信服务和业务支持／对接；语音、数据通信通道服务；车载终端硬件专用 SIM 卡”等内容与车企展开深入合作。

此外，与汽车服务系统类似，中国移动还为汽车厂商提供了车联网无线技术服务支撑，满足 GIS 地图查找和兴趣点查询等功能。安装该系统后，车主只需按下车内“服务中心”按键连接服务顾问，服务中心就会自动完成规划路线、酒店预订、易租车等行车服务。

这些为广大车主提供便捷行车和安全保障的综合信息系统，使驾驶员行至哪里一目了然，所在周边旅游、娱乐、酒店等信息也能一手掌握，全方位打点出行生活；GIS/ 地图系统为驾驶员提供一键语音导航服务，只需向呼叫中心话务员描述目的地，车载终端便可进行路径计算，带车主顺利达到目的地。中国移动通过为知名车企提供综合性的车载信息化解决方案，积累了丰富经验和技术，为便捷广大车主的智能生活领航。

■通信产业网

远程诊断、便携传感器引爆新体验
中国移动医疗信息化缓解“看病难”

急救车上的医护人员通过移动高清视频获得清晰、快速的远程指导；社区医生带上移动医疗诊断设备随时请大医院名医进行远程会诊；便携小巧的计步器随时采集传输运动信息，利用手机进行运动量和运动状态的展现和接收专家的健康指导建议……

随着移动通信网络、传感器设备、智能终端、云计算平台智能化信息处理等技术的发展，综上种种全新的移动医疗健康服务将有望缓解我国“看病难”、“看病贵”等社会问题，并辅助更好应对人口老龄化所带来的医疗健康服务方面的严峻挑战。为了践行企业社会责任，中国移动依托以上技术能力积极推出了一系列医疗／健康类的特色信息化服务，通过规模化的推广和良好的服务效果，取得了积极的社会反响。

目前，中国移动已在包括湖南在内的 24 个省开展了“预约挂号”业务，累计接入二、三级医院 944 家，目前该业务月均使用量超过 200 万人次；在湖南、江苏、浙江、江西和广东等地，与当地急救中心及知名医院广泛合作，积极尝试将先进的移动通信和信息化技术引入急救医疗服务的整个流程中；协助各地政府，以信息化手段保障和持续推进面向广大农村人口的“新型农村合作医疗－新农合”工作，利用中国移动覆盖全国 100%行政村的优质 2G/3G 网络为广大百姓，尤其是偏远地区的贫困人口提供便捷的远程诊疗服务。随着中国移动 4G（TD-LTE）网络的建设，将会进一步提升医疗健康领域业务和服务的质量，也将拓展出更多的医疗健康应用。

同时，自 2010 年以来，中国移动组建了以“千人计划”专家为核心的研发团队，围绕未来为更广大的用户提供随时随地、便捷贴身的移动医疗和健康服务的目标，积极进行技术和产品创新。研发团队构建了开放的“移动健康／医疗云平台”；利用随身携带或佩带并采集多模态体征数据的智能感知终端，并结合后台强大的智能数据建模和分析能力，为用户提供个性化的医疗和公共健康服务。面向未来，研发团队将通过与科研机构合作进行技术创新，与专业医疗机构联合进行业务和服务创新，积极吸引并引导产业链各方的积极参与，共同推进移动医疗和健康的发展。■官网

湖南移动 12580 联合湘潭中心医院推出“无线城市”首个民生服务项目—湘潭中心医院 12580 预约挂号。该服务利用 12580 热线、互联网、短信三种方式帮助病患缩短排队看病时间，为客户提供自助式移动信息化服务。

近日，长沙移动岳麓区分公司组织营销服务团队在中南大学开展“存话费，3G 手机 0 元购，移动 4G 体验游”主题活动。现场人山人海，被围得水泄不通。活动当天，近 1500 名学生现场办理了各类移动业务。图为中南大学升华学生公寓的中国移动现场业务受理点。

■侯再平 摄影报道

“赚钱宝典”助我日进斗金
一个中国移动代办老板的自白

我是一个普通的农家男人。五年前我跟着老乡一起到深圳打工，而妻子在镇上租了个门面开起了移动代办网点，夫妻同心协力，家里的生活虽谈不上丰足，也还过得去。

2011 年底，妻子身体不太好，我辞了工厂的主任职位，毅然回到了家乡。我们的中国移动代理店虽然临街，但是离镇中心还有一段距离，平时的收入就是收收话费，帮老街坊办点 SIM 卡。妻子是个实诚的人，不懂得营销技巧，对数据业务和佣金更是摸不着头脑。眼看物价飞涨，可我们小店的收入还停留在几年前的水平，我急在心里却又拿不出好的办法。

这天，新邵县移动公司的数据业务管理员小唐到片区督导，也来到了我的小店。我跟小唐说了代理店的困境，小唐安慰我说：“大哥你不要着急，你反映的问题也是我们数据业务发展的瓶颈。针对这个问题，我和几个同事一起制作了一个‘赚钱宝典’，这次下乡就是想一对一地教给你们，既助推我们的业务发展，也帮助你们发家致富。”

“赚钱宝典？我可从未听过这个东西。”小唐把 U 盘插入我的电脑，指导我看一个文件：里面把每一项数据业务和佣金情况都罗列得很清楚，佣金高的业务还被标成了醒目的颜色，同时还分门别类地写出了每项业务的发展亮点、营销的语言技巧、所针对的客户群体等内容，看上去条理清晰，简洁易懂。小唐把文件复制给了我，说：“只要我们找准业务需求，‘日进斗金’不是问题。现在我们以手机报为例，试试发展一下吧。”

那天恰逢周围邻居娶亲，前来喝喜酒的很多，顺便来交话费的也不少。正说话间，店里进来一位穿着端庄有气质的中年女性，说让我们帮她查查账单。小唐熟悉地操作着电脑，一边和客户拉起了家常。通过交谈，我们了解到这位女士是位公司的中层领导。小唐试着向她推荐手机报业务，说明了该业务一天早晚两次接收，涵盖了中外重大新闻，还兼发体育、娱乐等信息亮点，对这位经常出差的客户来说，倒真是很适用。这位女士很快同意开通手机报，这时小唐更进一步地推荐，说办理年包不仅可以优惠，还有礼品赠送。女士稍做考虑，也答应了我们的要求。看着业务顺利地推出，我像吃了颗蜜果一样甜。等客户走了之后，小唐对我说：“大哥你看，开通一个 28 元的年包业务，你就增加了 10 元收入，年包金额越大，你的佣金就越多哦！”

有了小唐的指导，我渐渐有了信心，在摸索中试着“开辟”致富的道路。针对学生群体，我推荐上网流量包；针对单位业务员，我推荐号簿管家；针对家庭妇女，我推荐育儿手机报、校信通……那天偶然听到一个邻居说交电费路途太远不方便，我立刻向他推荐了手机支付交纳水电费。一段时间下来，我“战果累累”，推荐出去的业务十有九中，不仅方便了客户，也积累了自己的财富。一个月后，县公司核发了数据业务佣金，我得到了整整 7800 元！那可比我在深圳工厂当主任工资还高呢！妻子也非常高兴，连连夸奖我，说我变成了一个业务能手。我乐滋滋的，这些都是“赚钱宝典”带来的丰收！

■陈蓓蕾