

微博聚焦/Focus



@猴大宝:

我们是用手机，又不是帮厂家找bug的，我关心的只是他能不能满足我的日常使用，屏幕效果如何，手感怎么样，常规游戏和影音的兼容性和流畅性，通话的效果，操作的流畅性，拍照的好坏，仅此而已。有些人分析处理器和跑分什么的，看起来貌似是专家，其实是一叶障目，使用体验为王。消费者没那么复杂。

中级达人



@孙昌旭:

手机的贵贱，还真与CPU无太大关系，外围配置决定了手机的主要成本。所以，四核不一定比双核贵，明年当四核变得普及后更是如此。况且，都是四核CPU，性能价格会相差很远，比如T3与8064。所以我们要教育的是消费者不要以核多少论价格，而是以综合配置来论价格，当然，这对普通消费者太难。。。

《国际电子商情》《电子工程专辑》《电子系统设计》首席分析师



@曾韬2012:

Wintel成就了PC，也谋杀了PC！看似极为开放的PC产业，实质是由微软和英特尔垄断了产业创新，也垄断了产业利润。而自私贪婪的wintel联盟最终也葬送了PC的大好前程！在谋杀了PC后，他们在移动终端产业分道扬镳，各寻新欢。

零点前进策略上海公司IT电信总监



@雷军:

不少人提醒我，盒子不容易做。我也非常认同，就是 Apple TV一年也只有四百万台的量。我的想法非常简单：做款大家有用、好用、喜欢用的产品就够了，只怕量不大！（我们内部试用了两个月，很多同事都希望买一台送给父母，方便他们追电视剧。）

小米创办人，董事长兼CEO；金山软件董事长；天使投资人。



@华为研发作者张利华:

虽然苹果、微软、facebook的创业者都是20岁刚出头，但美国创业者学院实践数据显示，年龄接近40岁的表现更好，当人们获得了更多经验能完成更复杂的任务。人们的社交网络是寻求支持和专业知识的重要资源，也会随着年龄的增长而增加。学习和应用新规则的能力、开放性、亲和性是成功创业者的重要素质。

研发管理畅销书《华为研发》作者 张利华



@潘九堂:

2012智能机大爆发，为何手机企业不赚钱且会洗牌？供应链和游戏规则变了：1. 功能机是充分竞争本土化上游供应链和下游不透明的营销链，可欺上瞒下；2. 智能机是半垄断的上游供应链（芯片屏TP等）和充分透明竞争营销链（运营商电商），两头受气。一定要转变思路，做好产品，爱客户，善待供应商甚至培育供应链。

华强电子产业研究所 分析师



@霜梅:

PC王者英特尔转向移动终端，全球副总裁杨叙演示触摸笔记本：传统PC加触摸，新旧应用叠加，现在所有设备在做所有事，但PC平板手机彼此不替代，芯片所需计算能力变得更重要，这是英特尔擅长和底气所在。终端厂商疑虑：英特尔如何改变基因去适应？核心优势在哪？研发模式是什么？毕竟大象要跳舞不容易。

深圳亿通科技有限责任公司董事长