



科技

通过产品焕新，
带给消费者全新
体验

“创刊29周年庆，共享放心消费季”科技篇

2024年4月，本报迎来创刊29周年庆，特别推出“创刊29周年庆，共享放心消费季”服务特刊。在五月消费季让优秀企业展示品牌风采，树立行业榜样，共促放心消费。

重庆华为智能生活馆五店同开 全系列产品热力开售



4月20日至5月1日，华为在重庆盛大启幕五家智能生活馆，为消费者提供更加全面、深入的产品体验。此次五店同开，门店同步上架了包括HUAWEI Pura 70系列、HUAWEI MateBook X Pro、HUAWEI FreeBuds Lipstick 2以及HUAWEI WATCH GT 4在内的一系列新品，确保消费者第一时间领略到华为最新的科技魅力，并享受新品抢先购的专属权益。为了庆祝开业，这五家华为智能生活馆在其开业当天都将举办一系列丰富多彩的活动。从新品品鉴到互动体验，从运动挑战到学霸讲堂，每一板块都充满惊喜，诚挚邀请感兴趣的朋友莅临参与。

早在4月18日华为先锋计划开售时，多款重磅机型在重庆与消费者见面。作为HUAWEI Pura系列的首款产品，HUAWEI Pura70系列不仅承袭了P系列智慧影像和科技美学的产品基因，更通过品牌焕新，完美展现了品牌的独创风格，以其更先锋新锐的美学设计，跨越式领先的影像技术和强大的旗舰性能，带给消费者全新的使用体验。目前，HUAWEI Pura70系列售价5499元起，共有4个型号多种配色可供选择。

耐用战神OPPO A3 Pro发布 为全球用户提供安心之选



近日，OPPO正式发布A系列新品——OPPO A3 Pro。被称为“耐用战神”的OPPO A3 Pro深度洞察用户抗摔、防水两大使用场景，首发OPPO晶盾玻璃，支持IP69、IP68、IP66满级防水，尊享行业唯一进水保，一举捅破同档位防水、抗摔、手机保障三大天花板。同时，该产品还配置四年耐用大电池、超大存储组合、超抗摔护眼屏，真正为大众用户带来

超防水、超抗摔、超耐用的安心用手机体验。

OPPO深谙实用主义之道，从用户最关心的跌落易破损、久用易划伤、进水易失灵三大真实需求出发，将高品质和持久耐用完美践行。OPPO A3 Pro作为业内首款通过IP69、IP68、IP66防尘防水测试的“满级防水”手机产品，可以有效防范高温高压喷、持续浸水、强烈喷水等涉水场景。为了直观展示“满级防水”对整机的全方位防水守护，发布会现场，一台全新的OPPO A3 Pro被放入小天鹅洗衣机当中进行快洗，取出后依然正常点亮，完好如初，真正做到“泡水半小时，捞起还能用”，让用户从此告别进水焦虑。该产品拥有天青、云锦粉、远山蓝三种配色，售价1999元起。

巨量引擎抖音IAA小游戏生态大会 发掘赛道新机遇



4月23日，以“智游破浪，启迪未来”为主题的“2024巨量引擎抖音IAA小游戏生态大会”在长沙顺利举办。这场首届平台级IAA小游戏行业大会，以全局视角洞察抖音小游戏赛道未来的发展趋势，并聚焦IAA小游戏发展难题，从研发立项到长线营销的角度，重点解读研发立项思路、平台产品能力、营销方法

论，希望能为与会者提供新思考、新视角与新启示，同时也为IAA小游戏行业的从业者打造一个交流、合作、共赢的平台。

据介绍，在用户规模上，抖音小游戏月活、时长、付费用户数、广告变现eCPM等数据均持续攀升，用户价值和用户黏性高；在厂商数量上，入局厂商数量激增，头部厂商、新晋厂商多元布局，游戏玩法百花齐放；在广告投放上，2024年春节期间，新游ARPU值从4万提升至11万，投放展现出更快、更高、更持久特质。2024年，抖音小游戏与巨量引擎将从平台扶持、节点激励、运营支持三方面，为游戏厂商和独立开发者打开抖音IAA小游戏的更大经营及增长空间。未来，巨量引擎还将持续迭代技术能力，不断丰富营销产品工具，构建多元生态，携手小游戏厂商与独立开发者，激发小游戏行业新可能，共迎生意新增长。

川渝明星企业齐聚飞书峰会 探索区域经济全国化发展策略



近日，飞书在成都举办了“共谋新质、与先进齐飞”先进生产力峰会，邀请了川渝地区的多家明星企业探讨区域经济如何走向全国经济，以及如何实现高质量发展。

新希望集团作为飞书的长期合作伙伴，其首席数字官李旭昶认为新质生产力将推动传统产业的升级和发展，核心在于科技创新和数字化转型。新希望集团自2021年起使用飞书，38天内完成了10万员工的上线，通过飞书实现了业务的多个最佳实践，如在环保、存货监测、物业巡检等方面的成本节约和效率提升。茶百道利用飞书定制了专属工作站，提升了员工工作效率。博腾制药则通过飞书集成了33个业务管理系统，提高了业务效率。汇川技术、万华投资集团和麦芽传媒等企业在峰会上分享了他们如何利用飞书推动企业数字化转型。据悉，飞书已在川渝地区服务了一众明星企业，如重庆百货、峰米、萍姐火锅、烤匠、海底捞、博腾制药、茶百道、霸王茶姬等，涵盖制造、餐饮、农牧、医药等多个行业。

全网低价再打7折 淘宝百亿补贴戴森“三件套”仅1999元

商品名	全网低价	加补到手价
苹果全家桶 iPhone15+Pad Apple Watch 59+AirPods3	12836元	8888元
美妆大牌套装 兰蔻之臻护肤+兰蔻小黑瓶 +兰蔻粉底液+兰蔻防晒霜	3268元	2499元
乐高三大神车 乐高星战+乐高城市+乐高机械	4760元	2999元
戴森全家桶 戴森吸尘器+戴森电吹风	6812元	1999元
美的客厅全家桶 美的空调+美的电视	5249元	999元
九阳厨房全家桶 九阳电饭煲+九阳豆浆机 +九阳破壁机+九阳电压力锅	516元	199元
追觅清洁全家桶 追觅扫地机器人+追觅吸尘器	4692元	1999元
欧舒丹洗护全家桶 欧舒丹洗发水+欧舒丹沐浴露 +欧舒丹身体乳	516元	299元
始祖鸟 Beta Jacket 冲锋衣	4500元	2899元
路铂鞋口红 013M/005M/001	499元	299元
任天堂Switch 续航版 国行	1688元	1299元
外星人X14R2 笔记本电脑	14493元	9999元
如喜户外自动 便携咖啡机	3999元	1999元
Ulike蓝宝石冰点 脱毛仪	4199元	999元
可口可乐摩登罐汽水 330ml*24罐	53.9元	29.9元

不用凑单、不用比价，全网低价基础上再打7折，逛淘宝的快乐要回来了！

4月23日晚8点，淘宝将启动“百亿秒杀节”，在全网低价基础上，再打7折。苹果“全家桶”iPhone15、iPad、Watch、AirPods 全套仅8888元；戴森吹风机、吸尘器、电风扇“全家桶”仅1999元；美妆“四大硬通货”海蓝之谜精粹水、兰蔻小黑瓶、娇韵诗眼霜和赫莲娜黑绷带，全套仅2499元。乐高兰博基尼、布加迪、保时捷“三大神车组合”仅2999元。

不仅大牌“全家桶”，这次淘宝百亿补贴的单品也创下新低。以路铂廷的萝卜丁口红为例，三个热门色号集体开卖，折后仅需299元，不到全网低价的6折；Ulike的蓝宝石冰点脱毛仪Rose脱毛仪全网新品首发，就给出了999元的好价，不到原价的3折；可口可乐的摩登罐汽水330ml*24罐，补贴后仅售29.9元，是原价的5.6折。

值得一提的是，除了常规的硬通货单品，本次限时补贴还为消费者带来大量稀缺款。“一机难求”的华为Mate X5，不但能在百亿补贴买到，补贴后仅11999元。Adidas Yeezy 椰子鞋低至1399；另外还有任天堂霍格沃茨之遗卡带、外星人X14R2电脑等稀缺款，也加入淘宝百亿补贴。

临近五一假期，出游需求也带动户外出行相关单品激增。户外穿搭“顶流”始祖鸟硬壳冲锋衣，淘宝加码补贴后，首度下探至3000元内，仅2899元起；初夏必备的安耐晒防晒“小金瓶”，到手价仅69元；“露营搭子”如喜全自动便携咖啡机，补贴后仅售1999元；喜德盛黑客系列山地车低至899元，骑行爱好者别犹豫，快冲！

据悉，本次淘宝百亿秒杀节从23日晚8点开始持续到28日，消费者通过淘宝App首页或搜索“百亿秒杀节”即可参与。“本次淘宝百亿秒杀节限时活动，有超2000万货品参加，带给消费者闭眼买，无需比价的快乐。”淘宝百亿补贴项目负责人表示，除了补贴之外，运动户外、服饰、美妆、家享生活、手机3C、食品生鲜等行业也推出满300减40或立减13%活动。

打造国产化的“超级水果” 云南红河千亩蓝莓盒马村落地



4月24日，全国首个蓝莓盒马村在云南红河州蒙自市鑫荣懋蓝莓基地揭牌，通过订单农业的模式，这里1100亩蓝莓基地直供全国盒区房，为消费者带来高品质平价的蓝莓产品。

“基地按照国际顶尖水平打造，目标是利用全球资源，为中国消费者打造高品质的蓝莓。”鑫荣懋集团蓝莓产品部副总监、盒马村负责人郝亚琪介绍，基地与全球最大的智利蓝莓种植公司Hortifrut深度合作，引进一批国外同纬度蓝莓优良品种，从中选育出适宜在红河州规模种植蓝莓新品种。他介绍，蓝莓树苗非常娇贵，果实的甜度、大小都很容易受到外界影响。为避免外部因素对蓝莓生长过程中的干扰，基地打造了过硬的硬件设施，如以色列脉冲灌溉设备、覆盖希腊无影膜的智能大棚、意大利进口的分选加工一体化设备，能实现蓝莓生长对营养、温度、湿度需求的标准化。加上严苛的采后处理，实现每一颗蓝莓的高标准，让“看天吃饭”的传统种植模式成为过去式。

除了过硬的硬件设备，蓝莓盒马村的“软件”也专门为中国消费者进行了定制。盒马采购胡胜杰介绍，基地2018年投产以来，盒马就不断反馈用户体验，最终把“大、脆、甜、香”作为四项核心指标，反导基地定向种植。经过6年深度合作，盒马村蓝莓已迭代了20个品种，优胜劣汰出5个品种，每亩平均产能能达到1.5吨，具有较高性价比。同时，采取不同品种间的切换，把云南蓝莓的尝味期拉长到11月到次年6月。

值得一提的是，今年3月1日开始，盒马通过垂直供应链建设，定向采购云南蓝莓，推出18mm、22mm果径两个规格。得益于规模效应，减少了中间环节和损耗，两款蓝莓售价仅为国际大牌一半，拉动盒马蓝莓月均销量增长近一倍。

盒马全国生鲜采购负责人许爱军在活动现场表示，今年将围绕这几个方向不断给用户带来高质价优的水果，把蓝莓这样的传统高端水果价格打下来，让用户实现“蓝莓自由”，也联动供应商、种植户，共同打造继车厘子、榴莲之后的下一个国产“超级水果”。

