

铁道

更低门槛、更广覆盖

空中Wi-Fi自由还有多远

羊城晚报记者 李志文

漫读周末

财富观

11月8日,中国东方航空“空中Wi-Fi多次卡”正式发售,购买者在有效期内能够不限次数使用东航空中Wi-Fi上网服务。东航方面介绍,这是其在该领域的又一次“创新首发”。对于东航旅客而言,这意味着与单次购买上网权益大不相同的使用模式“上线”,“空中上网”将以更低的门槛、更深入地融入日常出行,进一步激发高频应用,空中Wi-Fi的使用规模有望迎来爆发式增长。

坐飞机特别是坐长途飞机时你最想干什么?很多旅客回答这个问题时,首先想到的便是上网。现如今,在万米高空刷手机早已不是梦,但由于普及机型、流量价格、技术等方面的限制,机上Wi-Fi的真正普及仍有很长一段距离要走。

贰 可上网飞机仅占机队规模9%

但与这一愿望形成强烈对比的是,目前我国具备机上互联网服务能力的飞机数量仍严重不足。

近年来,在中国民航局的推动下,以及在国移动网络通信运营商的支持下,我国航空公司努力提高空中互联网服务能力,目前已经有200多架飞机装备相关设备,具备机上互联网服务能力。具体而言,东方航空有104架,南方航空有46-47架,海南航空28架,国航27-28架,四川航空17架,吉祥航空6架。值得注意的是,这些可以上网的飞机,基本都是宽体机,

载客量在300人以上,如大家熟知的波音747、空客A350都是宽体客机。

但总的来说,可以上网的飞机仅占我国机队规模的6%。与之相比,目前北美航空市场已经有七成飞机实现机上互联网服务。从全球格局来看,目前美国是客舱无线网络服务普及度最高的国家,大部分国内外航班都提供Wi-Fi服务,普及率高达80%以上;欧洲紧随其后,普及率超过50%。从全球范围来看,早在2016年就有超过36%的全球飞行里程可以提供客舱无线网络服务。



图/视觉中国

壹 旅客机上上网意愿强烈

“长途飞机好无聊啊,好想上网刷视频!希望机上Wi-Fi早点普及,价格也不要那么贵。”最近刚搭乘完一趟长途航班的王女士告诉记者。

在小红书、微博等社交网站上,也经常能看见网友对于机上Wi-Fi的评价。有人表示,机上Wi-Fi让他近十小时的空中旅途变得没那么漫长;也有人表示,目前机上Wi-Fi的速度还是比较慢,不能流畅打游戏,且价格比较贵。但总体而言,旅客对于在飞机上上网的意愿十分强烈。

“旅客希望在飞行中享受空中上网,在飞行旅途中发微信、逛电商、看直播成为不少旅客特别是年轻一代旅客的重要需求。”中国航空运输协会纪委书记、监事长刘树国此前在2023中

国联通卫星应用推介会暨卫星应用五十周年活动上表示。收集了2.3万份有效样本的《2020年国内航企机上Wi-Fi调研报告》也显示,63%的旅客愿意有偿使用机上Wi-Fi。在提供Wi-Fi服务的航班上,90%的旅客成功体验过机上Wi-Fi服务,其中70%的旅客在国际和地区航班上使用该服务,45%的旅客在国内航班上使用过该服务。

国际海事卫星组织的相关调查也显示,空中上网服务现已成为继机票价格、航班时刻后影响旅客选择的第三大因素。数据显示,超过73%的旅客在旅途中的第一意愿就是上网;飞行时间超过4小时,这一意愿接近100%。可见,客舱无线网络业务潜在市场规模巨大。

叁 在飞机上上网有多难?

据悉,客舱无线网络服务涉及频率资源、电信业务运营、无线电设备、适航审定、网络信息安全等管理事项,涵盖航空、通信、互联网等多个领域,发展与诸多限制因素有关。

首先,实现空中上网的成本仍然较高。目前,东航、南航、海航、厦航等国内航空公司大多依靠Ku波段卫星提供空中无线网络服务,主要选择欧美公司比如美国松下航空电子等作为卫星接入设备和机上无线网络系统供应商,每架客机涉及的改装成本动辄超过100万元,且运营过程中还会产生持续的卫星租赁费用,整体成本较高。

其次,空中上网用户体验欠佳。卫星通信上网是国内目前空中上网的主流方式,但传统Ku波段卫星的带宽不足,难以满足大量用户同时段流畅上网的需求。在5G手机大规模普及的今天,空中上网速度与5G速度之间的差距给旅客带

来巨大的上网体验落差,进而可能削弱其消费意愿。

再次,商业模式尚不成熟。迄今为止,客舱无线网络在全球尚无特别成功的商业模式。国外大部分航空公司都采用付费上网的商业模式,上网费用较高。

记者查询发现,目前国内提供付费机上Wi-Fi服务的航空公司有东方航空、四川航空、海南航空、吉祥航空等,各家航司机上Wi-Fi产品的设计及定价存在差异。以三大航为例,南航和东航的国内航线的常规无限流量产品的普遍定价在单次50元左右,东航近期推出的空中Wi-Fi国内半年卡,价格为186元。国际航线的产品则要贵上几倍,大多超过100元。此外,航司也允许旅客用里程或者积分来兑换。而在普及机上Wi-Fi远早于中国的欧美国家航司中,机上Wi-Fi服务基本采用收费模式,主流价格往往在10美元/小时起步。

肆 2030年国内航线有望高速上网

早在2005年,空客公司就推出了全球首个机上客舱无线网络系统,借助“全球星”卫星通信系统实现高空上网。2007年,美国推出了基于地面基地站的空中上网系统(简称“ATG”)。经过多年发展,基于卫星通信和地面基地站的空中上网技术逐渐成熟。

但我国在这方面的起步较晚,2012年才开始客舱无线网络技术验证飞行,2014年基于4G LTE基地站的客舱无线网络航班首次试飞,2020年基于高通量卫星的客舱无线网络航班首航成功。不过近几年,民航局、工信部等多次发布飞机上网利好政策,大力推进民航客舱空中接入互联网。

今年8月初,中国东方航空宣布其空中Wi-Fi服务迎来新突破,在国内首家实现3000米以下开放使用,旅客可以在“从起飞到落地”的飞行全旅程使用手机等便携式电子设备、全程实现空中上网。紧接着,8月13日,厦门航空也宣布率先

完成宽体机全机队空中互联网3000米以下开放使用升级,成为国内首家为旅客提供宽体机全机队全程不间断“空中Wi-Fi”上网服务的航空公司。

根据民航局制定的《智慧民航建设路线图》和《“十四五”航空运输旅客服务专项规划》,到2025年,客舱地空通信网络覆盖比例要达到60%以上,国内大中型枢纽机场80%以上的对飞航班提供多样的空中互联网服务;2030年,国内航线全面实现高速、经济的空中互联网服务,机上服务种类繁多、品类丰富;2035年,旅客将可以畅享空中旅行美好时光。

“我国航空互联网产业还有巨大的发展潜力。”刘树国认为,航空公司是智慧民航建设的重要实践主体,推进航空互联网建设,对于航司特别是国有骨干航司提高安全、服务管理水平和核心竞争力,打造世界一流航空运输企业具有重大意义。

周末好彩·福彩 A7

2023年11月25日/星期六/经济编辑部主编/责编 李卉/美编 陈炜/校对 黎松青

惠州彩民喜中新票“耀出彩” 100万头奖

羊城晚报记者 黄颖琳 通讯员 李娜 插图 采采

近日,惠州彩民罗先生(化名)在惠城区小金口44080112号福彩销售站点刮彩,幸运中得刮刮乐新票“耀出彩”一等奖,奖金100万元。今年以来,惠州共中出刮刮乐一等奖39个,其中有5个100万元大奖。

今日大吉

今日吉时:辰时、戌时、亥时

今日吉数:06、16、29

今日吉肖:牛、龙、马、羊、狗、猪 (源源)

大手现身 奇数淡出

析福彩玩法走势

36选7:06、08、16、23、24、29、31。

双色球:08、15、16、20、29、32后区:08、10、16。

福彩3D:02、05、06。(源源)

招财猫

(下) 插图:采采

这只猫胖乎乎的,太像招财猫了……



首刮新票就中头奖

据了解,罗先生购彩将近10年,习惯吃过晚饭后散步到站点买上几张刮刮乐。他表示,福彩刮刮乐游戏简单好玩,又容易中奖,不仅能缓解工作压力,也是奉献爱心做公益的方式之一。

罗先生回忆说,玩刮刮乐这么多年,虽然收获小奖不断,但没想过会刮出一

等奖。11月13日,他走进44080112福彩销售站点,展示柜里的“耀出彩”新票吸引了他,他当即买了5张50元的票。第一张刮中了80元,没想到刮到最后一张居然收获大惊喜,中得100万元。“我第一次买‘耀出彩’就刮中头奖,真的特别开心!”

新票最高奖金达百万

“耀出彩”是今年9月底刚上市的一款刮刮乐新票,玩法简单,票面酷炫;该票有10元、20元和50元三个面值,最高奖金达100万元。

据悉,此次中出100万元的50元面值“耀出彩”刮刮乐即开票共有50次中奖机会,包括3个玩法:玩法一,刮开覆盖膜,如果刮出“彩”图符,即可获得该图符下方所对应的奖金,中

奖奖金兼中兼得;玩法二,刮开覆盖膜,如果刮出任何奖金金额,即可获得该奖金,中奖奖金兼中兼得;玩法三,刮开覆盖膜,如果任意一个“我的号码”与任意一个“中奖号码”相同,即可获得该“我的号码”下方所对应的奖金,中奖奖金兼中兼得。

随手公益,幸运相伴。中国福利彩票,为社会造福,为生活添彩。

专题 A7

布局全国基地直采, 钱大妈挖掘国内“宝藏”农特产品

文/许悦 图/受访者提供

贵州五谷蛋、黔北麻羊、炎陵黄桃……越来越多全国各地的特色农产品,通过钱大妈产销渠道的对接,走向了更广阔的市场。作为国内社区生鲜连锁品牌,钱大妈自创立以来专注于做好“家门口的菜市场”,并利用“最后一公里”的社区地理位置优势,深刻洞察消费者需求,在全国范围发掘优质农特产品,为消费者带来多种多样新鲜优质食材的同时,以消费帮扶带动整个农产品“产、供、销”一体化发展,让各地优质的农产品更好地走出去。



洪湖莲藕

全国集采助推行业升级

近年来,钱大妈不断发挥行业及渠道优势,积极布局全国基地直采规划。通过“中央厨房”的模式,钱大妈通过集中采购、集中生产、集中配送的方式,实现了对整个供应链的有效管理。这种模式不仅降低了成本,同时也提高了效率,使得钱大妈在市场上具有更强的竞争力。

贵州五谷蛋、黔北麻羊、炎陵黄桃等多地特色农产品通过钱大妈产销渠道的对接,成功走向更广阔的市场。特别是与湖北洪湖莲藕合作时,钱大妈还与当地共同打造“钱大妈莲藕标准种植示范基地”,合力搭建科学高效的全产业链条,完善洪湖莲藕产销标准机制,匹配更丰富的消费力量,让更多消费者受益的同时也让农民实现增收。

今年,钱大妈与贵州龙里当地签订直采基地协议,将通过基地共建,打通上游原材料基地渠道,定制专供农产品,共同构建贵州绿色蔬菜的产销对接渠道,实现共同发展。通过积极参与消费帮扶、助力乡村振兴,钱大妈以基地直供模式不断带动农特产品产地共致富裕。通过以消费帮扶构建的分销体系全面展开,钱大妈以强健的销售体系为基础,助力全国各地的优质农产品走出大山,走进大湾区,既丰富了大湾区消费者的餐桌,又拓宽了农产品的销售渠道,增强其市场竞争力和市场认可度,为当地的乡村振兴提质加速。

自有品牌崭露头角



无抗DHA初生土鸡蛋

除了追求品质和口感,钱大妈也注重产品的性价比,“讨好”、“食在省”都是钱大妈针对消费者推出的全新自有品牌。这些自有品牌不仅在新品质量上有所保证,同时也具有更强的市场竞争力,能够更好地满足消费者的需求。

日前,广州市海珠区“海珠合伙人”首批供需对接活动正式拉开帷幕。活动旨在深挖海珠区特色产品,整合资源力量,通过“政府引导、市场运作、全区联动、跨界融合”的模式,实现政企合作、产业发展和企业培育的双向奔赴。钱大妈受邀参加海珠区优品产品进机关活动,并以优质自有品牌亮相。

据了解,本次海珠区优品巡展活动的参展品涵盖了钱大妈“讨好”系列商品中的无抗DHA初生土鸡

蛋、供港五谷鸡、原种139清远走地鸡、零添加原味纯酸奶、娟姗鲜牛奶等。活动现场,钱大妈还举行了试吃试饮活动,消费者们品尝后反馈钱大妈此次参展产品品质好、口感佳,不少人纷纷现场下单购买该系列商品。钱大妈作为海珠区受邀参展企业之一,踊跃参与,并对钱大妈特色商品“讨好”进行宣传推广,促进钱大妈会员拉新高转化,进而提升钱大妈商品知名度,提升品牌效应。

通过线上线下融合发展,进行多场景布局,钱大妈深耕社区生鲜,解决了消费者生鲜购物这个高频刚需的便捷性问题,并坚持围绕“新鲜”这个核心,开启了生鲜行业新纪元,也为消费者带来了与以往不一样的购物体验,在全国范围内逐渐树立起了自己的品牌形象,并且逐渐扩大了市场份额。在未来,钱大妈将继续致力于探寻更多优质好物,推出更多特色产品,并且不断提高产品质量和服务水平,以满足消费者的需求和期望。

借助精细化的管理、创新的品牌策略以及对于消费者需求的深度洞察,钱大妈成功从大湾区走向更多市场,为更多消费者提供新鲜、便捷、优选的食材。未来,钱大妈将继续秉持“让每一餐都新鲜”的理念,借助其打造产销一体化闭环的经验,为消费者探寻的更多具有地域特色的名优农产品。



彩民故事

妻子见韩雷带回一只猫,问哪来的。韩雷说捡的。妻子说:“我讨厌小猫小狗,你快把它送走。”韩雷说:“刚我去买彩票,彩票店的李姐说我捡的是只招财猫,它会给我带来好运呢。”妻子说:“那你也信呀?”说完再没说把猫送走的事。

晚上开奖,韩雷买的彩票真中了一组二等奖,一组四等奖。惊喜中,韩雷对妻子说:“没想到还真应了彩票店李姐的话,这只猫给我招来如此好运。”当即,妻子就说要收养小猫,并给它取名:“招财猫。”(汪小弟)

韩雷继续送快件,小猫不跑不叫,乖乖睡在纸盒里,仿佛是等新主人把它带回家。

送完件,韩雷转身朝他常去的那家彩票店驶去。到了彩票店门口,韩雷把三轮车停在门口,从车上抱起小猫进到店里。进门韩雷就对女店主说:“李姐,你看我捡了一只小猫。”女店主听后过来看了一眼说:“这猫胖乎乎的,太像招财猫了,我看你今天应该多买几注彩票,说不定这猫会给你带来好运呢。”

韩雷一听,虽是戏说,但不妨碰碰运气。于是就让女店主为自己多机选了五注,之后拿了彩票带着小猫回到家里。