

揭开神秘玛雅的真实面纱

根据许多玛雅学者的研究,玛雅文献中从来就没有关于大循环结束即是世界末日的说法。那些“末日”、“灾难”的说法,只是现代人根据自己的想象牵强附会而已。

2012年的冬至日因为有了“玛雅预言”,变得非同寻常。

根据玛雅历法的预言传说,世界文明共有5次毁灭和重生周期,也就是“太阳纪”。现在我们正处在第四个“太阳纪”,而2012年将是第五个“太阳纪”的开始。在每一纪结束时,地球都会遭遇一次惊心动魄的毁灭。

据说,玛雅人的计历在2012年12月21日结束,也就意味着这一天将是世界的末日。因为据说玛雅的法计算非常准确,甚至超过我们如今通用的公元历法,所以玛雅

人的“预言”得到了高度重视。

到底玛雅人有没有预言过末日? 历法到了2012年12月21日结束又是怎么回事? 这一天究竟是什么特殊的日子?

玛雅人有三种历法,其中涉及到“末日预言”的是他们的长计历,铭刻在碑文中记录历史就是使用长计历。但他们数数并非用我们通用的10进制,而是经过了修改的20进制:在第二位上逢18进1,其他位上逢20进1。这样玛雅长计历中的1.0.0天就是360天,比起完全的20进制的400天更接近1个太阳年。

玛雅长计历如何换算为我们熟悉的公元时间,对此有多种解读,目前比较普遍接受的是,长计历的第一天是公元前3114年8

月11日。按照这样的换算,到了2012年的12月21日,玛雅的长计历将跳至第13.0.0.0.0天。13这个数字对玛雅人而言是一个非常特殊的数字,13.0.0.0.0天被玛雅人称作一个“大循环”。长计历中的第一天0.0.0.0.0也是写作13.0.0.0.0。这也许就是玛雅人的历法在2012年12月21日结束的说法的由来。

但这并不能表明多年以前的玛雅人预言了末日。这一天只是玛雅长计历中新循环的开始,就如同在元旦那天,我们的日期都是从12月31日跳到1月1日一样。

根据许多玛雅学者的研究,玛雅文献中从来就没有关于大循环结束即是世界末日的说法。那些“末日”、“灾难”的说

法,只是现代人根据自己的想象牵强附会而已。

就在今年的5月份,美国考古学家在危地马拉玛雅文化遗址发现了目前所知最古老的玛雅天象表,记录着天象和日历,其中日期记录到了第17个纪元,比玛雅长计历的13个纪元多了1500多年。这也充分说明了玛雅人并不认为今年的12月21日将是世界末日。

中南美洲危地马拉3名玛雅部落长老近日也出面澄清12月21日不是世界末日。他们强调说,12月21日是玛雅人期待当前纪元结束的日子,之后应当带来新的态度和变革,在人和自然之间协调,“22日黎明来到将是一个新的开始。”

邹传科

国美电器与英特尔推战略合作 携众厂商开启PC触控元年 国美2013年触控产品提至PC整体销量的60%

12月17日,中国家电零售业的领军品牌国美电器,与计算创新领域的全球领先厂商英特尔(INTEL)在京达成战略合作协议,双方携手国内外众多知名触控产品制造商建立战略合作联盟,将全面推广基于IN-TEL芯片的超极本和触控电脑。专家表示,国美携手英特尔等企业打造涵盖芯片厂商、产品制造商、流通渠道的全产业链战略合作联盟,对推动触控PC、超极本等市场新品普及,加快市场结构及产业结构转变升级具有重要意义。

提升超极本市场普及率

触控是PC发展的未来趋势。英特尔电脑客户端解决方案部的研究表明,通过触控方式浏览内容,使人们感觉自己更有主动权和掌控力。

在移动互联网风潮中,超级本的市场占有率正急速攀升。国美集团ERP系统根据旗下各卖场销量统计证实,超极本的销量正在快速提升,目前已达到PC产品总销量的17%以上,远远高于行业平均增速。据国际数据公司IDC预估2013年全球超极本的销量将达到3000万部至4000万部。为了给消费者带来更全面的购物体验,国美电器将在全国1700余家门店设置英特尔处理器的展品体验区,展示和推广基于英特尔处理器的最新产品。



此外,英特尔公司每季度将对国美电器电脑销售人员进行培训,通过国美电器和英特尔公司的线上培训工具,以及其他的培训方式,实现及时、高效的人员培训,全年进行10000人次以上培训。国美与英特尔还成立100家触控PC旗舰体验店,共同打造一流的店面服务团队,以突出品牌形象,提升终端竞争优势。

行业专家表示,在国美与英特尔及众多知名触控电脑制造商合作的基础上,国美依托强大的采购优势、议价能力和终端市场的网络布局,将进一步推动PC新产品价格“平民化”,有效提升触控PC、超极本等新品的市场普及率。

全面聚焦 差异化经营和消费服务

在大力发展3C业务的战略目标和新商业模式的指导下,国美一直在积极寻求更合适的发展方式,并不断

实现产品的差异化经营。据悉,在此次战略合作中,英特尔公司也将协助和支持国美电器与电脑厂商的产品定制化,研发新产品,为消费者提供更加个性化、人性化、多样化的产品和服务。

据悉,2012年第二、三季度中通过对库存结构、终端建设、运营方式等方面的改善,国美电器实现了第三季度高于国内市场7%的同比增长,且目前这种增长趋势仍在持续,国美电脑目前整体增长速度领先于PC其他渠道增长。

国美电器总裁王俊洲表示,作为国内最大的家电及消费电子零售连锁渠道的国美电器,通过与产业链各方的战略合作,打造产业链共赢的局面。同时,这也符合国美电器以消费者需求为经营导向的战略思维,能够持续为消费者提供更加符合消费需求、个性化、多样化的产品和更加完善的服务。

邹传科

智能手机百元时代的缔造者

笔者带着好奇,走进市府广场尼彩手机安徽旗舰店。一走进尼彩工厂店,映入眼帘的就是尼彩手机工厂店的“工厂直营,只赚10元”的经营理念,在醒目处,张贴着中国联通与尼彩合作的推出的“尼彩手机0元购,预存话费联通送”活动海报。据了解,中国联通与尼彩已经建立的战略合作关系,预存话费就可以免费获得尼彩手机。

店面展示机体验台上,多种功能的尼彩手机应有尽有:有翻盖的、有直板的、还有旋屏的;有触控的、有手写的;无论是时尚的女性手机、新潮的音乐手机,还是炫酷的商务手机,无论是双模双待,还是双卡双待,应有尽有。笔者在尼彩手机工厂店体验尼彩各种手机,有被消费者昵称为国产小苹果的i3功能机,市面上最便宜的智能手机A360S、梦想1:1智能手机尼彩N4S,极速双核安卓智能机X6,这些机型不仅外观时尚,手机运行速度也是一流。据笔者了解到,值此合肥尼彩手机工厂店周年店庆、两节到来之际,尼彩手机推出跨年感恩季,推出多款特价机回馈消费者,最低只要99元,安卓智能手机最低只要399元,梦想1:1安卓智能手机仅要599元,现在购置尼彩N4S还赠送移动充电宝和4G内存卡,礼品多多,活动多多。

笔者在尼彩手机工厂店真切的感受了尼彩手机,产品外观绚丽、性能稳定,但是对于电子产品,消费者普遍关心的是售后服务问题,带着消费者的疑问笔者走进了尼彩售后服务中心。(敬请关注后续报告)

邹传科

ATTOLESS
— 奥特莱斯 —

诚邀

各地级市经销商
及合作伙伴

我们需要您:

1.热爱红酒事业
2.认可公司理念
3.有创业的激情

我们为您提供:

1.办公室租金
2.人员工资
3.广告支持

咨询电话: 021-58665599 18016354811
欧葡进出口(上海)有限公司 网址: www.attoless.net

戈斯曼葡萄酒

酒·非凡 心·浪漫

戈斯曼国际葡萄酒有限公司
GRACEMAN INTERNATIONAL WINE CO., LTD

服务电话: 400-899-8899 13355515599
网上商城: http://shop.graceman.com.cn/
官方网站: www.graceman.com.cn

诚邀部分空白地市级经销商加盟!