

# “白牌”上网本借“风”搭“车”

## 蓝色快车和暴风影音加入 GMB 联盟,上网本产业洗牌将加速

本报记者 陈妹

去年在深圳成立的 GMB 联盟不断在上网本市场掀起巨浪。随着联盟供应链逐步完善,其成员的上网本产品从本月起陆续放量,联盟也将重心转向售后服务和提升用户体验。记者从昨日在深圳举行的“GMB 联盟科技论坛”获悉,蓝色快车和暴风影音宣布加入联盟,这意味着,“白牌”上网本(组装或区域性产品,相对“品牌”而言)的售后服务问题有望得到解决,上网本厂商正向高性价比靠拢。这位负责人同时称,“炒短线”的厂商将遭淘汰,行业洗牌效果将在今年下半年显现。

### 搭“快车”引入专业售后

GMB 联盟成立 8 个月以来一直动作不断,目前联盟合作伙伴已达 200 余家,到今年 2 月已推出上网本品牌 50 个。但与品牌厂商的产品相比,消费者对于“白牌”上网本的质量和售后仍然存疑。GMB 联盟主席、威盛电子 CPU 平台事业部亚太区业务副总经理黄义家昨日透露,GMB 联盟已正式导入了售后环节,在业内素有“要求最为严格”之称的蓝色快车将为 GMB 联盟的生产厂商或渠道商的上网本提供全国联保。

蓝色快车总经理杜书健告诉记者,今年 7 月起,消费者凡购买贴有 GMB 蓝色快车维修标签的上网本,均可获得蓝色快车全国保修网络的整机维修服务。同时,蓝色快车还将开通 400 免费服务专线,受理用户的咨询和报修,首批覆盖深圳等 100 多个城市。

### 借“暴风”图谋 3G 市场

黄义家说,GMB 联盟的供应链整合、生产资源体系构建目前已基本完成,今后的重心除售后服务体系的构

建,还要致力于提升用户体验。他证实,暴风影音将在近日加入 GMB 联盟。

暴风影音网际科技有限公司 CEO 冯鑫说,上网本在最初的设计中为了追求便携性,一定程度上牺牲了性能,硬件平台难以支持高清播放就是其中之一。针对 GMB 联盟的产品平台,暴风影音将对软件进行优化,这一问题可以迎刃而解。众所周知,随着“3G 年”的到来,上网本进行高清播放或者在线视频点播将是非常普遍的应用。暴风影音的加入,显示了 GMB 联盟对于 3G 市场的雄心。

### 行业洗牌将加剧

从 GMB 联盟成立至今,上网本市场已经发生了翻天覆地的变化,产品价

格由最初的 2500~3500 元,很快打入 2000 元区间,有的山寨产品的报价甚至低至 1000 元左右。据 IDC 统计数据显,2008 年中国市场上网本出货量约为 50 万台,2009 年预计将会达到 190 万台,上网本已成为笔记本行业的主要增长动力。

“市场的繁荣不要以牺牲品质,削价竞争为代价。通过 GMB 联盟在售后服务和用户体验方面的提升,慢慢可以淘汰掉一些只是炒短线,或是以价格为诉求但牺牲品质的厂商。我相信这样正向循环的效果在下半年就会显现,上网本市场未来成长仍然乐观。”黄义家称,随着产业链进一步整合,将带来销量提升、成本降低的连锁反应,继而顺势再拉低上网本价格。

## 何为“GMB 联盟”?

GMB 联盟 2008 年 10 月在深圳成立,全称为“开放式超移动产业策略联盟”,主攻“白牌”市场。通过 GMB 联盟,威盛电子为下游合作伙伴提供芯片及方案,微软提供正版 WINDOWS XP 操作系统。目前 GMB 联盟旗下合作伙伴约 200 多家,为上网本产业链各个环节的厂商,包括基础配件提供商、设计厂商、代工厂商等。GMB 成员之间合作的模式主要有两种:一是针对新进厂商提供完整的整机系统,供其做贴牌之用;二是针对只有单一产品的供货商,如模块、机壳厂等,帮助厂商与产业供应链建立合作关系,由威盛提供合作伙伴名单,厂商自行选择供货商。通过合作,联盟内的软、硬件的供货商以及生产企业,均可在开放的技术、信息平台上各取所需。



联盟成员展示上网本样品。陈妹 摄