第一图书网, tushu007.com

<<印度新媒体产业>>

图书基本信息

书名：<<印度新媒体产业>>

13位ISBN编号：9787507834178

10位ISBN编号：7507834174

出版时间：2012-2

出版时间：中国国际广播出版社

作者：曹月娟

页数：195

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

内容概要

当今的世界，堪称新媒体竞争与决胜的世界。
日新月异、争奇斗艳的新媒体不仅以网络传播、计算机传播、手机传播、电子书传播等多种方式，从传统的报纸、广播、电视等大众传播领域，彻底颠覆了传统的信息传播方式、传授关系、传播理念、传播规律；也不仅以电子商务、淘宝购物、手机支付、智能家居、智慧城市等改变了人们既往的行为方式和生存条件；还不仅以上述种种创造了新的产业形态及经济增长方式，更通过国家间的网络渗透、网络煽动、网络攻击、电子战争等，成为决定国家命运及国际安全的重要利器。
可以说，当今世界，人类的智慧、各国的研发，无不在向新媒体集聚，希冀尽可能开发新媒体的潜能，创造过去未曾有过的今日，再创造今日未曾有过的明天！
这是人类在20世纪开创的一场空前的整体进取，是每一个国家、民族面临着的一场新的竞赛，对中华民族无疑也是一个新的机遇与挑战。

<<印度新媒体产业>>

书籍目录

第一章　印度新媒体产业的发展概况
　第一节　印度新媒体的发展概观
一、印度手机产业的发展概况
二、印度互联网产业的发展概况
三、印度动漫产业的发展
四、印度网络游戏产业的发展
　第二节　印度新媒体发展中的制度政策
一、鼓励支持市场开放
二、为了缩小数字鸿沟的服务普及化原则
第二章　印度手机产业
　第一节　移动互联网在印度的发展
一、概况
二、技术
三、内容
四、设备
五、用户
六、印度移动网络驱动力
七、未来的发展趋势
　第二节　印度手机增值服务
一、概况
二、手机是强大的大众媒体
三、印度无线通讯产业
四、手机增值服务的特征和类别
五、手机增值服务的用户
六、手机增值服务的市场规模
七、手机增值服务的生态系统
八、印度手机增值服务的机遇和挑战
九、“成功的”手机增值服务
十、手机增值服务将来的发展
第三章　印度互联网产业
　第一节　印度互联网发展现状
一、概况
二、印度互联网的发展
　第二节　印度互联网的发展趋势
一、互联网接入点
二、重要的互联网应用程序
三、印度互联网的发展动力
　第三节　互联网本地方言内容的使用
一、概要
二、印度当前方言消费的背景
三、语言是互联网发展的一个障碍
四、互联网上地方性语言的消费
五、娱乐、新闻和信息的检索
六、手机将是未来使用的驱动力
七、地区性内容使用的触发器

八、地区性内容使用的障碍
九、需要一个可自我持续的地区性内容的生态环境
第四节　在线广告
一、概要
二、在线广告
三、市场规模
四、印度互联网使用者所看到的在线广告
五、印度互联网广告所面临的挑战
……
第四章　印度动画产业
第五章　印度游戏产业

章节摘录

地图是定位系统的一个基础的特征，它要求有关的道路网络信息、兴趣点，例如：电影院、加油站、旅馆等等。
将来，这种地图必须非常精确和广泛，而且，如果它对使用者来说有实用价值，那么，它还要做到能够及时更新。
定位服务还要注意的一个问题就是复杂的价值链，利用经销商、服务供应商、手机制造商、程序开发商和内容供应商的支持，把所有的技术利益放在最终的使用者手里，由他们来掌握。
（3）定位服务的发展趋势。
过去，尽管定位服务在20世纪90年代才开始试行，那时这项服务往往是被怀疑是否具有成为现实的潜力，并且还有很多人认为这项技术夸大其词的成分要远远大于它的真实性。
在市场上，对定位服务可能会失败的原因判定主要有以下几方面：　①早期的技术不适合：定位方法精度较差，手机显示和图形显示的能力没能满足位置信息、地理信息内容，并且兴趣点差异等等使消费者一直都不敢进入定位服务市场。
②复杂的生态系统要求：定位服务需要经销商、手机制造商、程序供应商和内容提供商的支持。这些参与者在价值链之间的关系必须能够很好地确定，每一方都能够为他们的付出得到一个合理的收益，给定位服务一个有助于发展的环境。
①　③缺乏标准和复杂的可操作性阻碍了定位服务的发展。
无论是定位服务供应商或是用户，都有一个基本的要求，就是在不同网络之间确保能够连接。
一些交互连接的阻碍是互联网（不同的标准）的通过和价格的通过，这些都阻碍了定位服务的传递。
没有任何专属障碍，开放平台和接口对促进应用程序的发展非常重要。
④营销失败：缺乏在定位服务的消费者之间进行营销的意识，导致了过去比较低的使用率。
由此看来，阻碍定位服务发展的是他们自己不相信市场有效的服务模式。
……

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com