

## هل ستنتج هواوي دون خدمات الجيل الخامس؟

العملاق الصيني للتكنولوجيا يلجأ إلى الجيل الرابع للتمكّن من البقاء في ساحة الهواتف الذكية

شكل إعلان العملاق الصيني للتكنولوجيا هواوي عن إصداره هواتف جديدة دون خدمات الجيل الخامس تحدياً للشركة التي تعاني من خسائر بسبب العقوبات الأميركية. ولواجهة الضغوط اختارت هواوي التنويع والالتجاء إلى خدمات الجيل الرابع للتمكّن من البقاء في ساحة الهواتف الذكية.

بكين - أطلقت شركة هواوي عملاق التكنولوجيا الصيني الخمس هواتفها الذكية الجديدة دون دعم للإنترنت فائق السرعة الجيل الخامس، فيما يتساءل الخبراء والمتابعون عن قدرتها في النجاح في هذا التحدي الجديد. واعتبرت شبكة "سي.إن.بي.سي" الأميركية أن الإطلاق الجديد دون خدمات الجيل الخامس علامة على الخسائر التي تلحقها العقوبات الأميركية وتقص الرقائق العالمية بشركة التكنولوجيا الصينية، إلا أنه بالنسبة إلى الشركة فهي خطة إنتاج جديدة للتكيف مع العقوبات وحفاظاً على مبيعاتها العالمية.

وعلى رغم إقرار ريتشارد يو أحد مدراء هواوي أن إصدار هواتف بخدمات الجيل الخامس بعيد المآل بسبب قيود التجارة الأميركية، إلا أن الشركة اختارت التنويع والرهان على الجيل الرابع للتسويق لإنتاجها الجديد والحفاظ على مكانتها في ساحة الهواتف الذكية.

ولا تدعم الهواتف الجديدة خدمات الجيل الخامس، وبدلاً من ذلك تأتي مع شرائح الجيل الرابع من كوالكوم، وهو ما يطرَح تساؤلات: ما إذا كانت خدمات الجيل الرابع ستتمتع الشركة أرباحاً وتعديها إلى تصدر سوق الهواتف الذكية أم لا؟

وبطبيعة الحال ستدعم الهواتف الجديدة نظام "هارموني أو.أس" الخاص بهواوي بعد منعها من استخدام نظام أندرويد الذي تملكه غوغل.

ونشرت بعض مواقع الإنترنت مقاطع فيديو تظهر تصميم هاتف هواوي الجديد. ويظهر في الفيديوهات أن الكاميرا الأساسية لهذا الهاتف آتت بعدة عدسات: 3 عدسات صممت في إطار دائري على الواجهة

وتحوّلت هواوي منذ زيادة الضغط الأميركي بسرعة نحو خطوط إنتاج جديدة تعتبر أقل تأثيراً وأعدت تركيزها على سوقها المحلي الرئيسي. وفي مذكرة داخلية لموظفيه الأسبوع الماضي، دعا مؤسس هواوي الموظفين في الشركة إلى تحول شامل للمجموعة وتسريع استقلالية البرمجيات. وكتب تشنغ فاي في هذه الوثيقة "لن تكون للولايات المتحدة تاليا سيطرة تذكر على تطورتنا المستقبلية". وسرّعت الشركة تنوعها في قطاعات مثل الحوسبة السحابية (كلاود)



## هواوي مصممة على البقاء في الريادة

الرابع من العام الماضي، وهي أول مرة منذ سنوات تراج فيها من قائمة أكبر خمس مجموعات، بحسب شركة "كاناليس" للأبحاث.

وبحسب المحللين، فإن التحدي الأكبر الذي تواجهه هواوي حالياً هو التطبيقات وإقناع عدد كافٍ من المطورين بإعادة تكييف تطبيقاتهم ومحتوياتهم الأخرى للعمل وفق نظام "هارموني أو.أس" بهدف أن يستمر المستهلكون في شراء هواتف هواوي.

لكن في سائر أنحاء العالم، تبدو الأفاق أكثر قتامة. وقالت إينور ليونغ المسؤولة عن البحوث عبر الإنترنت والاتصالات في آسيا في مجموعة "سي. إن.إس. إيه" الاستثمارية في تصريحات سابقة "من حيث المحتوى، عندما نتحدث عن السوق العالمية، لا يمكن العيش دون غوغل وأمازون ويوتيوب. سيكون ذلك تحدياً".

المجموعة الصينية يدخل في حالة عدم يقين. كما أزيلت البنية التحتية الخاصة لتقنية الجيل الخامس أو تأخر إنشائها في عدد من الدول الغربية بسبب مخاوف مرتبطة بالأمن القومي، الأمر الذي أثار انتقادات حادة من بكين.

وكانت هواوي المورد الأول لمعدات شبكات الاتصال بحصة سوقية بلغت نسبتها 22 في المئة، بحسب "إي.إتش. إس ماركت". وحلت نوكيا في المرتبة التالية بحصة نسبتها 13 في المئة ومن ثم إريكسون بـ11 في المئة.

وأصبحت بذلك هواوي واحدة من أكبر ثلاث شركات لتصنيع الهواتف الذكية في العالم، مع سامسونغ الكورية وأبل الأميركية، مدعومة بالطلب الصيني والمبيعات في الأسواق الناشئة. لكن العقوبات الأميركية التي منعت الشركة من الحصول على المكونات الضرورية، جعلت قطاع الهواتف المحمولة في

وكل عام تستثمر هواوي ما بين 10 و15 في المئة من عائدات مبيعاتها على البحث والتطوير. وانفقت 13.8 مليار دولار في البحث والتطوير في 2017 و15 مليار دولار العام الماضي. وبدأت هذه الاستراتيجية تؤتي ثمارها.

وكانت هواوي المورد الأول لمعدات شبكات الاتصال بحصة سوقية بلغت نسبتها 22 في المئة، بحسب "إي.إتش. إس ماركت". وحلت نوكيا في المرتبة التالية بحصة نسبتها 13 في المئة ومن ثم إريكسون بـ11 في المئة.

والمركبات الذكية، بالإضافة إلى الجيل الخامس الذي تعد واحدة من رواد سوقه.

وبخلت هواوي، وهي المورد الأول عالمياً لمعدات محطات الاتصالات ومعدات أخرى للشبكات، مجال الهواتف المحمولة في العام 2003 باستخدام نظام "أندرويد".

وتحوّلت بكل هدوء إلى أحد أبرز موردي المعدات التي تشكل عصب شبكات الاتصال الكولوية، تحديداً في الأسواق النامية بفضل أسعارها المنخفضة. وبعد إثبات نفسها كلاعب أساسي في مجال شبكات الجيل الرابع، عززت المجموعة التي تتخذ من مدينة شينزين مقرّاً لها قدراتها لتهيمن في مجال الجيل الخامس لشبكات الخليوي.

ومكنت معدات الجيل الخامس المتطورة هواوي من اختراق أسواق الدول المتقدمة.

تشنغ فاي  
لن تكون للولايات المتحدة أي سيطرة تذكر على تطورتنا المستقبلية

ونتيجة لذلك، تراجعت مبيعات هواتف هواوي، التي كانت في الماضي بين أبرز ثلاث شركات مصنعة للهواتف الذكية إلى جانب سامسونغ وأبل.

وكانت هواوي سادس أكبر شركة مصنعة للهواتف الذكية في الفصل



## تويتر تفتح المتاجر الإلكترونية بعد تراجع أموال الإعلانات

تويتر تجرب خدمة التسوق المباشر عبر خدماتها في إطار خطتها للتنويع

مع ذلك يعتقد خبراء أن التسوق الإلكتروني يشكّل تحدياً على منصات التواصل الاجتماعي، بما في ذلك شركة تويتر، حيث سبق للمنصة أن قامت ببناء منتجات تجارية في السنوات الأخيرة، بما في ذلك "زر الشراء" الذي تم كشف النقاب عنه في عام 2014 وكتالوجات المنتجات اللاحقة، ولكن هذه الميزات لم تتطوّر مطلقاً وتم إلغاؤها في النهاية.

العالم، وهي تعمل بالتوافق مع خاصية الكتالوج الموجودة حالياً. ويمكن للمستخدمين البحث عن السلع التي يريدونها في الكتالوجات المتاحة على خاصية كتالوج في تطبيق واتساب ثم نقلها إلى قائمة "أضف إلى عربة التسوق". وبمجرد اكتمال القائمة يمكن للمستخدم إرسالها إلى الشركة كرسالة واحدة.

مع الزبائن المحتملين. وحسب بيانات أبحاث سابقة فإن نحو 57.5 في المئة من المستهلكين يصرّحون بأنه تزيد احتمالية شرائهم من علامة تجارية يتابعونها على شبكات التواصل الاجتماعي.

وعلى إيمان النقر مباشرة على الملابس يمكن ترتيبها عارضات العلامات التجارية أو القطع التي تظهر في صور المؤثرين لشرائها مباشرة عبر التطبيق. أما تطبيق واتساب فقد أضاف خاصية جديدة لتسهيل التسوق الإلكتروني في ديسمبر الماضي، تتيح للمستخدمين طلب عدة منتجات من أي شركة في رسالة واحدة عبر التطبيق.

ومن خلال الخاصية الجديدة التي تحمل اسم "أضف إلى عربة التسوق" (أد تو كارت) يمكن للمستخدم تصفح أي كتالوج واختيار عدة منتجات من واحدة. ويقول تطبيق واتساب "إن هذه الخاصية ستسهل على الشركات استمرار متابعة الاستفسار عن الطلبات وإدارة طلبات الزبائن وإتمام الصفقة".

يذكر أن خاصية "أد تو كارت" متاحة حالياً لمستخدمي واتساب على مستوى

والنقر لزيارة موقع ويب بائع التجزئة لإجراء عملية شراء.

وكانت شركة تويتر فكرت في دمج خيارات مرتبطة بالاستهلاك في خدماتها قبل خمس سنوات، لكنها ركزت على ميزات أخرى، بحسب مسؤول المنتجات في الشبكة بروس فالك.

وقال فالك في بيان الأربعاء "لقد عدنا وبنينا نكرس طاقة أكبر لاختبار إمكانات التسوق على شركة تويتر".

وتأتي خطوة شركة تويتر بعدما بات لفيسبوك وشبكات اجتماعية أخرى حضور كبير في هذا المجال، تعزّز أكثر بفعل طفرة التجارة الإلكترونية خلال جائحة كوفيد - 19.

واكتسبت شبكات التواصل الاجتماعي مكانة إستراتيجية في مجال الأعمال والتجارة في ظل تقدم الوسائل الرقمية وتزايد الاعتماد على آليات تسويق ناجحة في استقطاب الجماهير خاصة في أعقاب ظهور الجائحة، ما جعل فيسبوك وإستغرام وغيرها من المنصات محل اهتمام كبرى الشركات والمراكب العالمية لترويج منتجاتها.

وتعتبر منصات وسائل التواصل قيمة لزيادة المبيعات وإجراء اتصالات

من التطبيق لمعرفة خصائصها وحتى لشرائها.

وقالت المجموعة التي تتخذ مقرّاً لها في سان فرانسيسكو في بيان "نؤمن بقوة المحادثات التي تسهلها شركة تويتر بشأن المنتجات".

وستكون الأداة متاحة في بادئ الأمر لعدد قليل من العلامات التجارية في الولايات المتحدة، باللغة الإنجليزية وعلى أجهزة أبل.

بروس فالك  
بننا نكرس طاقة أكبر لاختبار إمكانات التسوق على تويتر

ومن المتوقع أن تطلق الشركة قريباً ميزة الشراء المباشر من تطبيقها وموقعها سواء من خلال قسم مخصص في حسابات الشركات أو من خلال التغريدات. وسيتمكن العشرات من تجار التجزئة الأميركيين من تسويق ما يصل إلى 5 منتجات في الجزء العلوي من ملفاتهم الشخصية على شركة تويتر. ويمكن للمستخدمين التمرير بين المنتجات

واشنطن - أطلقت شركة تويتر في الأونة الأخيرة، أداة تتيح للعلامات التجارية بيع المنتجات مباشرة على الشبكة، وهو أسلوب اعتمدهت قبلها شبكات اجتماعية أخرى يندرج في إطار إستراتيجية التنويع.

وتسعى المنصة الأميركية إلى تحقيق توازن بين الحاجة إلى الدخل وخطر بث الكثير من الإعلانات، فيما يلاحظ الخبراء بأن بزنس التجارة الإلكترونية بات يحفز مواقع التواصل الاجتماعي على اقتحامها لما يدرّ عليها من أرباح كما يزيد من توسيع عدد المستخدمين.

لذا تخبر منصة شركة تويتر أنساقاً جديدة واشترابات مدفوعة، فيما بلغ عدد المستخدمين اليوميين الذين يمكن أن يشكّلوا مصدر دخل للشبكة، أي الذين يتلقون الإعلانات عبرها، 206 ملايين في نهاية يونيو.

وبحسب الإصدار التجريبي الذي أطلقته شركة تويتر، سيتمكن المعلنون من إضافة ما سُمي "شوب سودول" ("وحدة متجر") إلى ملفهم الشخصي، ما يتيح لهم استعراض السلع من دون الحاجة إلى الخروج



نقرة فقط كافية للتسوق