

Tạp Chí Tin Học \*  
**Tiện ích BlackBerry** ←  
**Giành lợi thế từ dịch vụ GTGT** ←



- ↑ **VinaPhone vẫn hấp dẫn thuê bao trả sau...**
- **Chăm sóc khách hàng cần có sự công bằng...**

← **CHUYÊN ĐỀ**

# **GIÀNH & GIỮ THUÊ BAO**





Chuyên đề:

# Giành & giữ

# thuê bao



## Mục lục TIN TỨC - SỰ KIỆN

### CHUYÊN ĐỀ: GIÀNH & GIỮ THUÊ BAO

- 12** .... Giành lợi thế từ dịch vụ GTGT
- 14** .... Thuê bao trả sau- trả trước, cuộc chơi công bằng?
- 16** .... Chăm sóc khách hàng cần có sự công bằng...

- 18** .... THÔNG TIN GIÁ CƯỚC
- 19** .... BẢN ĐỒ PHỦ SÓNG

### KHUYNH HƯỚNG

- 20** .... Bản tin thị trường
- 22** .... Thú chơi trình duyệt lạ
- 24** .... Điện thoại Việt khẳng định thương hiệu

### TIÊN ÍCH

- 26** .... Nâng cấp lên Windows 7- Tốn kém chừng nào?
- 28** .... Những câu hỏi thường gặp khi nâng cấp lên Windows 7
- 29** .... Xử lý tình huống cài Windows 7 bị lỗi
- 30** .... Săn đồ cũ trên mạng... dễ hay khó?







**32** ..... Thủ thuật Blackberry

**37** ..... Phòng mạch

### DOANH NGHIỆP

**38** ..... Mạng nào vẫn hấp dẫn thuê bao trả sau?

**40** ..... Vinh danh CIO 2009

### THẾ GIỚI PHẪNG

**42** ..... Chuyện hot IT

**44** ..... Thâm nhập thế giới "độ" trực tuyến

**46** ..... Kỹ xảo điện ảnh: G.I.Joe - Kỹ xảo tái tạo hiện thực.

### CUỘC SỐNG ĐÍCH THỰC

**52** ..... Phát động cuộc thi: Thông tin & cuộc sống - Thúc đẩy tiềm năng sáng tạo

**54** ..... Hai người "ngồi nhờ" bưu điện

**56** ..... Ra biển "lướt" sóng Wi-Max

**58** ..... "Phúc vận dậm" - chọn bạn đồng hành

### KẾT NỐI

**60** ..... Kết nối đam mê

**62** ..... Giải pháp tổng đài tổng thể cho doanh nghiệp

**63** ..... Kết nối đam mê





# **KHUYẾN MẠI DI ĐỘNG... KHỦNG**

**đã thực sự**

# **HẾT THỜI**



VĂN BẢN YÊU CẦU CÁC DOANH NGHIỆP DI ĐỘNG KHÔNG ĐƯỢC KHUYẾN MẠI VƯỢT QUÁ 50% GIÁ TRỊ THẺ NẠP CỦA CỤC XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI (BỘ CÔNG THƯƠNG) VỪA ĐƯỢC BAN HÀNH TUẦN TRƯỚC ĐÃ CHÍNH THỨC CHẤM DỨT NHỮNG CƠ LỐC KHUYẾN MẠI LỚN CỦA CÁC NHÀ MẠNG DI ĐỘNG TRONG THỜI GIAN QUA.

Đại diện của mạng tân binh chia sẻ, mặc dù ở thời điểm này, còn đang phải tung ra rất nhiều kinh phí cho việc xây dựng mạng lưới song trước "con bão" khuyến mại của các mạng lớn liên tục diễn ra như vậy, cũng phải "đua" theo để thu hút thuê bao.

## **SẼ HẾT CẢNH GÓNG MÌNH ĐUA KHUYẾN MẠI?**

Trung tuần tháng 9 vừa rồi, Cục Xúc tiến Thương mại thuộc Bộ Công Thương đã gửi tới các doanh nghiệp thông tin di động Việt Nam văn bản yêu cầu thực hiện đúng quy định trong Luật Thương mại về quảng cáo, khuyến mại. Theo đó, các mạng di động sẽ không được khuyến mãi vượt quá 50% giá trị thẻ nạp cho các thuê bao di động trả trước. Nhiều ý kiến cho rằng, đây là một "liều thuốc" có tác dụng trị "bệnh khuyến mại lớn tràn lan" của các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ di động trong suốt một thời gian dài qua.

Theo Cục trưởng Cục Xúc tiến thương mại Bộ Công Thương, Đỗ Thắng Hải, thời gian qua, thị trường dịch vụ thông tin di động đã xuất hiện một số chương trình khuyến mại dành cho các thuê bao di động trả trước với hình thức tặng thêm tiền vào tài khoản cho các thuê bao khi nạp tiền với giá trị vượt quá 50% giá trị của thẻ nạp.

Ông Hải khẳng định, tình hình khuyến mại kiểu này làm thị trường viễn thông phát triển méo mó và không bền vững. Các hoạt động khuyến mại này chưa tuân thủ đúng quy định của Luật Thương mại, Nghị định của Chính phủ về các hoạt động trong khuyến mại.

Theo quy định của Luật Thương mại về khuyến mại thì sản phẩm, dịch vụ khuyến mại không được quá 50% giá trị hàng hóa hoặc dịch vụ đang khuyến mại. Vì vậy, việc khuyến mại tặng tài khoản vào giá trị thẻ nạp rất lớn của các doanh nghiệp di động là vi phạm quy định trong lĩnh vực khuyến mại.

Nhưng liệu liều thuốc này có thực là đặc trị? Đại diện của Cục Xúc tiến cho biết, nếu phát hiện doanh nghiệp vi phạm, Cục Xúc tiến thương mại sẽ phối hợp với các cơ quan có thẩm quyền kiểm tra, xử lý theo đúng luật. Cứ theo luật mà làm nghiêm.

**Phạm Trung Chính**

Tính tới thời điểm này, có thể nói, "con lốc" khuyến mại đã lôi cuốn hầu như tất cả các mạng di động của Việt Nam vào guồng. Ngay cả tân binh em út Beeline vừa tham gia chính thức vào thị trường chưa lâu cũng đã tung ra chương trình khuyến mại của mình.

Tháng nào, thị trường cũng chứng kiến những chương trình khuyến mại tương tự nhau được tung ra giữa các nhà mạng. Riêng năm 2009, có thể coi đây là năm "làng" di động đua nhau triển khai "mua một tặng một", thậm chí là tặng gấp đôi, gấp ba giá trị thẻ cào.

Theo phân tích của giới chuyên môn, với ba nhà mạng VinaPhone, Mobifone và Viettel, đã có trong tay số lượng thuê bao lớn hiện nay đủ để đem về một lượng doanh thu nhất định cho doanh nghiệp bù lại chi phí bỏ ra thì việc tung ra các chương trình khuyến mại khủng cho khách hàng không làm ảnh hưởng tới họ.

Còn với những doanh nghiệp mới tham gia thị trường lại khác. Khuyến mại để nhằm mục đích hút khách hàng, tăng trưởng thuê bao và doanh thu nhưng dường như điều họ mong muốn đã không thành hiện thực. Lượng thuê bao phát triển vẫn khiêm tốn và doanh thu đạt được cũng chưa nhiều.

Mới đây, mạng di động Vietnamobile công bố họ đã có tới 2 triệu SIM di động được đăng ký. Đây là kết quả của một loạt các chương trình khuyến mại tháng nào cũng được tung ra. Đặc biệt là dịp 2/9 vừa rồi, "khủng" tới mức tặng tới 290% giá trị thẻ nạp.

Rồi tới Gtel Mobile. Sau gần hai tháng chính thức tham gia thị trường thông tin di động Việt Nam, lần đầu tiên, mạng em út Beeline cũng đã công bố một chương trình khuyến mại khá lớn của mình dành cho các thuê bao trả trước hoà mạng mới. Một





GIẢI THƯỞNG CNTT - TT VIỆT NAM 2009 (VIETNAM ICT AWARDS 2009), MỜI ĐÂY ĐÃ CHÍNH THỨC ĐƯỢC BỘ THÔNG TIN- TRUYỀN THÔNG CÔNG BỐ. THÊM MỘT LẦN NỮA, CỘNG ĐỒNG CNTT-TT VIỆT NAM KỶ VỌNG, GIẢI THƯỞNG SẼ TÔN VINH ĐƯỢC NHỮNG TẬP THỂ, CÁ NHÂN THỰC SỰ CÓ NHỮNG THÀNH TÍCH XUẤT SẮC HAY CÓ NHỮNG ĐÓNG GÓP HIỆU QUẢ VÀO SỰ PHÁT TRIỂN CỦA NGÀNH CNTT - TT VIỆT NAM

# KHỞI ĐỘNG GIẢI THƯỞNG **VIETNAM ICT AWARDS 2009**

## ĐIỂM MỚI GIẢI THƯỞNG 2009

Vietnam ICT Awards 2009 là Giải thưởng cấp Quốc gia trong lĩnh vực CNTT - TT, xét và trao tặng cho các cơ quan Nhà nước, các tổ chức, doanh nghiệp có những thành tích xuất sắc trong ứng dụng và phát triển CNTT - TT hay có những đóng góp hiệu quả vào sự phát triển của ngành CNTT - TT Việt Nam.

Nếu như năm đầu tiên tổ chức, Vietnam ICT Awards 2008 đã xét và trao tặng cho các tổ chức, doanh nghiệp trong 4 lĩnh vực chính, với 21 giải thưởng), gồm: Dịch vụ thông tin di động - Internet; Công nghiệp CNTT; Đào tạo nhân lực CNTT; và Ứng dụng CNTT; thì Giải thưởng CNTT - TT Việt Nam 2009 có sự đổi mới, mở rộng cả về lĩnh vực xét chọn, danh mục cũng như hệ thống tiêu chí xét chọn Giải thưởng, bám sát hơn nữa thực tế phát triển của ứng dụng và phát triển CNTT - TT tại Việt Nam, cũng như định hướng quản lý của Bộ TT&TT. Tổng cộng có 30 giải thưởng sẽ được trao trong 5 lĩnh vực

Trong lĩnh vực viễn thông di động và Internet, bên cạnh giải thưởng dành cho doanh nghiệp xuất sắc nhất và doanh nghiệp chăm sóc khách hàng tốt nhất sẽ có thêm những giải thưởng mới dành cho các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ mới xuất sắc nhất, doanh nghiệp viễn thông di động cung cấp dịch vụ trả sau xuất sắc nhất, và doanh nghiệp Internet đưa băng rộng đến các hộ gia đình xuất sắc nhất.

Với lĩnh vực công nghiệp CNTT, Giải thưởng năm nay sẽ mở rộng xét chọn thêm 3 lĩnh vực mới là: Phần phối; Tích hợp hệ thống; và Doanh nghiệp trẻ.

Trong lĩnh vực đào tạo, giải thưởng năm nay mở rộng đối tượng xét chọn và trao giải là các trường, các khoa đào tạo nhân lực CNTT cấp bằng theo hệ thống đào tạo quốc gia; và các cơ sở đào tạo CNTT cho người

khuyết tật.

Về lĩnh vực ứng dụng CNTT, Giải thưởng năm nay mở rộng danh mục giải thưởng và đối tượng là các cơ quan Nhà nước nhằm khuyến khích, động viên và tạo tinh thần thi đua ứng dụng CNTT ở những đơn vị cơ sở có nhiều dịch vụ công cần cung cấp cho người dân và doanh nghiệp nhất.

Ngoài ra, Giải thưởng năm nay lần đầu tiên đánh giá, tôn vinh các Doanh nghiệp, tổ chức nước ngoài đóng góp hiệu quả cho sự phát triển của ngành CNTT-TT Việt Nam.

Nếu như Giải thưởng CNTT - TT Việt Nam 2008 xây dựng một hệ thống tiêu chí chung để đánh giá và xét chọn giải thưởng cho từng lĩnh vực (ví dụ như viễn thông di động, Internet, công nghiệp phần mềm, công nghiệp nội dung số...), và những doanh nghiệp được tổng điểm cao nhất từ hệ thống tiêu chí đó sẽ là doanh nghiệp xuất sắc nhất, thì ở Giải thưởng CNTT - TT Việt Nam 2009, việc xét chọn từng Giải thưởng sẽ dựa trên từng hệ thống tiêu chí riêng.

"Giải thưởng CNTT - TT Việt Nam 2009 không chỉ nhằm tôn vinh các tổ chức, doanh nghiệp có những thành tích xuất sắc, đóng góp hiệu quả vào sự nghiệp ứng dụng và phát triển CNTT - TT của đất nước, mà còn nhằm tạo nên một không khí thi đua và tích cực trong ứng dụng và phát triển CNTT - TT. Đây cũng là sự đóng góp thiết thực vào nỗ lực xây dựng Việt Nam trở thành Quốc gia mạnh về CNTT - TT, như quyết tâm mà Chính phủ đã đặt ra", TS. Nguyễn Minh Hồng, Thứ trưởng Bộ TT&TT, Trưởng Ban chỉ đạo tổ chức Giải thưởng CNTT - TT Việt Nam 2009 chia sẻ.

**Khôi Nguyên**



**KHAI TRƯƠNG DỊCH VỤ TRUYỀN HÌNH INTERNET MYTV**

Ngày 28/9/2009, Dịch vụ truyền hình qua giao thức Internet với thương hiệu MyTV đã chính thức khai trương. Đây là dịch vụ do Công ty VASC cung cấp tới khách hàng dựa trên công nghệ IPTV (Internet Protocol Television), tín hiệu truyền hình được chuyển hóa thành tín hiệu IP, truyền qua hạ tầng mạng băng thông rộng của Tập đoàn VNPT đến thiết bị đầu cuối STB (Set-top-box) của khách hàng. Trước mắt, MyTV sẽ cung cấp tới khách hàng ở 3 thành phố lớn: Hà Nội, TP. HCM, Đà Nẵng. Sau 1 tháng, MyTV sẽ tiếp tục triển khai trên phạm vi toàn quốc.



Trong thời gian qua, VNPT đã nâng cấp hạ tầng mạng toàn diện cho việc triển khai dịch vụ MyTV và đã xúc tiến kí kết hợp đồng hợp tác với các đối tác cung cấp nội dung có bản quyền trong và ngoài nước xây dựng kho nội dung phong phú và hấp dẫn. Các nội dung trên MyTV sẽ liên tục được cập nhật thường xuyên để tạo ra sự mới mẻ và thu hút khách hàng. Bên cạnh đó theo kế hoạch MyTV sẽ tiếp tục phát triển các dịch vụ trên hệ thống IPTV như: VoIP, Điện thoại truyền hình, Chating...

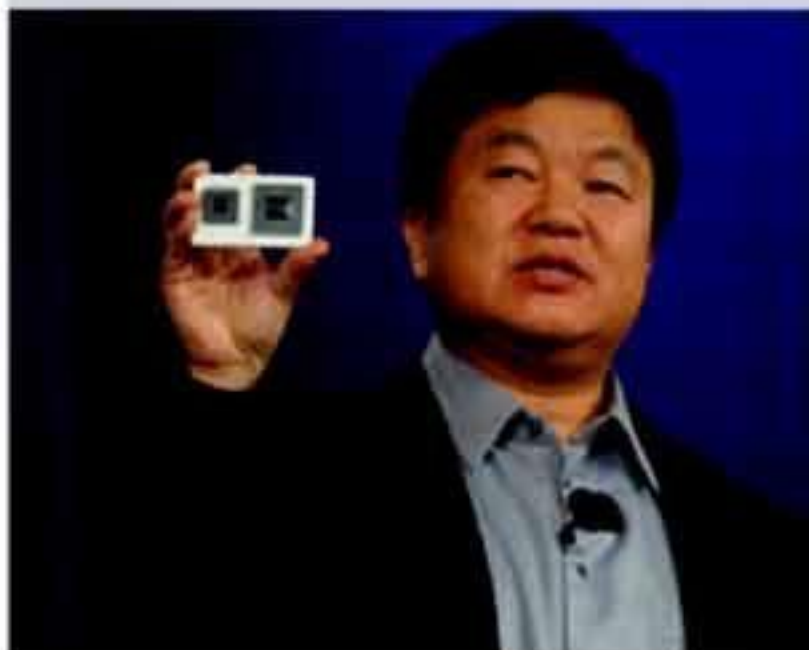
Việc khai trương dịch vụ truyền hình MyTV ghi nhận nội lực to lớn của Tập đoàn VNPT nhằm đa dạng hoá các dịch vụ cung cấp cho khách hàng. Với tốc độ phát triển mạnh mẽ của mạng Internet băng thông rộng như hiện nay và nhu cầu thưởng thức các dịch vụ giải trí của khách hàng ngày càng cao là xu hướng tất yếu.

**Đ.T**

**INTEL CÔNG BỐ HỆ THỐNG TRÊN CHIP (SOC) 45NM INTEL ATOM CE4100 DÀNH CHO TV INTERNET**

Ngày 25/9/2009, Tập đoàn Intel đã công bố bộ vi xử lý Intel® Atom™ CE4100, sản phẩm hệ thống trên chip (SoC) mới nhất trong họ bộ vi xử lý đa phương tiện được thiết kế để đưa các nội dung và dịch vụ Internet tới các TV kỹ thuật số, đầu DVD và các bộ giải mã tiên tiến.

Bộ vi xử lý CE4100, tên mã trước đây là "Sodaville," là một SoC điện tử tiêu dùng 45nm đầu tiên trên kiến trúc Intel. Bộ vi xử lý này hỗ trợ các ứng dụng Internet và truyền hình trên một chip, và có sức mạnh xử lý cũng như các thành phần âm thanh/hình ảnh cần thiết để chạy các ứng dụng đa phương tiện phong phú như đồ họa 3D.



Intel hiện đang hợp tác với Adobe để tích hợp Adobe Flash® Player 10 vào họ các bộ vi xử lý đa phương tiện dành cho thiết bị điện tử tiêu dùng của mình nhằm tối ưu hóa khả năng tận hưởng đồ họa và H.264 video vốn sẽ là lần đầu tiên cho phép hàng loạt các game trên công nghệ flash có mặt trên TV.

**Đ.Q**

**CHƯƠNG TRÌNH XÃ HỘI THÔNG TIN TRÊN VTC Càng ngày càng HẤP DẪN**

Chương trình truyền hình "Xã hội Thông tin" - XHTT hàng tuần trên VTC1 và VTC2 đã trải qua hơn 2 năm với trên 100 chương trình đã phát sóng, đã để lại nhiều ấn tượng cho người xem về tính cập nhật thông tin nóng hổi trong lĩnh vực CNTT, Viễn thông trong nước và thế giới.

Để Chương trình ngày càng hấp dẫn hơn nữa, năm 2009 đã có nhiều đổi mới, một loạt chuyên mục mới được xây dựng, như: ICTShop - địa chỉ tư vấn, cung cấp, giới thiệu các sản phẩm và dịch vụ số; bổ sung thêm phần Xã hội Thông tin trả lời - chia sẻ kinh nghiệm và thắc mắc của người xem xung quanh các thủ thuật, tiện ích về công nghệ thông tin và viễn thông.

Với việc quy tụ về chương trình nhiều phóng viên trẻ, năng động, nhiệt tình và sáng tạo nên XHTT phiên bản 2009 đã "bao quát" tới 6 mảng nội dung. Trong đó, nội dung Tin tức ICT cập nhật liên tục những thông tin về dịch vụ, sản phẩm, công nghệ mới... trong lĩnh vực CNTT tại Việt Nam cũng như trên toàn thế giới; mục Tiêu điểm gồm: Các đề tài mang tính thời sự, những vấn đề nóng bỏng, những sự kiện ICT đang được xã hội quan tâm, bao quát cả các vấn đề công tác quản lý nhà nước, SXKD của các doanh nghiệp kinh doanh lĩnh vực BCVT và CNTT.

**KN**

**TRIỂN LÃM THIẾT BỊ ĐẦU CUỐI 3G CỦA ZTE**

Tháng 09/2009, Công ty ZTE tổ chức giới thiệu ứng dụng Thiết bị đầu cuối 3G, công nghệ WCDMA gồm điện thoại di động, card mạng, notebook, camera giám sát, Home Network Gateway. Công ty ZTE hy vọng sẽ có cơ hội sáng tạo thêm nhiều lựa chọn phong phú cho thiết bị đầu cuối thông qua người tiêu dùng Việt Nam, từ đó sẽ thực hiện được slogan "Thoải mái hơn, tự do hơn, thời thượng hơn" cho chiến dịch "Cuộc sống 3G", dẫn đầu trào lưu cuộc sống 3G, mở màn cho năm chiến lược phát triển toàn diện sản phẩm 3G của ZTE tại Việt Nam.

" Những sản phẩm này gần như bao hàm toàn bộ sản phẩm 3G trước đây trên thị trường Việt Nam. Để khởi động thị trường 3G Việt Nam, ZTE đã tích lũy trong thời gian 6 năm. Hiện nay ZTE đã hình thành bộ series sản phẩm thiết bị đầu cuối 3G.

**K.T**



## VNPT CHỦ ĐỘNG PHÒNG CHỐNG BÃO SỐ 9

Ngay khi có tin bão số 9 ảnh hưởng tới đất liền Việt Nam, các đơn vị của VNPT đã chủ động, khẩn trương thực hiện các biện pháp phòng chống bão. VNPT đã có công điện khẩn gửi cho các đơn vị VNPT, BĐ tỉnh thành có cơn bão đi qua; tổ chức trực Lãnh đạo, trực điều hành, trực ứng cứu thông tin, theo dõi sát diễn biến của bão, sẵn sàng triển khai phương án phòng chống bão số 9. Tập đoàn yêu cầu VNPT các tỉnh chủ động liên hệ với BCH PCBL địa phương tổ chức nắm bắt nhu cầu để đảm bảo tốt thông tin và đáp ứng kịp thời các yêu cầu thông tin đột xuất phục vụ chỉ đạo của các cấp, phối hợp với Bưu điện Trung ương tổ chức truyền hình hội nghị khi có yêu cầu; VNPT các tỉnh đã được cấp thiết bị Inmarsat kiểm tra lại thiết bị, sẵn sàng phục vụ chính quyền địa phương và hỗ trợ các đơn vị khi có yêu cầu. Ngoài ra, VNPT Hà Nội đảm bảo tốt các đường TSL, các thuê bao của BCH PCLB Trung ương, Trung tâm Dự báo Khí tượng Thủy văn Trung ương. VNPT cũng yêu cầu các đơn vị phân công lực lượng sẵn sàng ứng cứu khi có sự cố.

H.N



## TẶNG QUÀ TRUNG TÂM CHĂM SÓC TRẺ EM KHUYẾT TẬT BẮC GIANG

Hưởng ứng Phong trào "Hơi ấm VNPT từ bàn tay đến những bàn tay", ngày 27/9/2009, Đoàn Thanh niên Tập đoàn BCVT Việt Nam đã tổ chức thăm, tặng quà cho các cháu bé mồ côi, khuyết tật đang được nuôi dưỡng tại Trung tâm chăm sóc trẻ em khuyết tật xã Tân Đình - Lạng Giang - Bắc Giang, Tổ chức Đoàn TN của 7 đơn vị, gồm: Trung tâm Thông tin và Quan hệ Công chúng, Công ty Thông tin di động VMS - MobiFone, Công ty dịch vụ tiết kiệm Bưu điện, Công ty Phát hành báo chí Trung ương, Công ty cổ phần dịch vụ kỹ thuật viễn thông, Bệnh viện Bưu điện và Công ty Cổ phần Bảo hiểm Bưu điện đã dành tặng phần quà gần 40 triệu, cùng nhiều đồ chơi, quần áo, sách vở... cho các cháu mồ côi, khuyết tật tại Trung tâm. Đây là số tiền do các cán bộ, đoàn viên, thanh niên trong VNPT quyên góp, dành tặng các cháu nhân dịp Tết Trung thu.

"Cùng với chuyến đi thăm làng trẻ em chất độc màu da cam Hữu Nghị, Hòa Bình (Hà Nội), làng trẻ em khuyết tật Bắc Giang, tuổi trẻ VNPT không chỉ đẩy mạnh các hoạt động sản xuất kinh doanh mà còn hướng đến các hoạt động tình nghĩa, tình nguyện, đóng góp phần công sức nhỏ bé của mình phục vụ cộng đồng", Chị Nguyễn Thị Kim Anh, Phó Bí thư Đoàn TN Tập đoàn chia sẻ.

H.N

## NGÀY 12/10/2009, VINAPHONE CHÍNH THỨC CUNG CẤP DỊCH VỤ 3G

Công ty Thông tin di động VinaPhone vừa công bố việc thử nghiệm thành công các dịch vụ mạng 3G đã hoàn thành, và các dịch vụ VinaPhone 3G sẽ chính thức được cung cấp sau ngày 12/10/2009.

Theo lãnh đạo mạng này, VinaPhone đã hoàn thành việc lắp đặt hàng nghìn trạm thu phát 3G, kết nối giữa mạng 2G và 3G, nghiên cứu phát triển dịch vụ mới, xây dựng các gói cước.v.v. Tháng 9/2009, VinaPhone đã tiến hành thử nghiệm hàng loạt các dịch vụ trên mạng VinaPhone 3G như Video Calls, Mobile TV và các dịch vụ truy cập internet tốc độ cao trên máy di động và các thiết bị hỗ trợ. Các dịch vụ đều sẵn sàng để khai trương vào ngày 12/10/2009 theo đúng dự kiến. Các thuê bao VinaPhone sẽ được hưởng các dịch vụ thú vị và tiện lợi của mạng 3G sớm nhất.

Được biết, các gói cước và mức cước sử dụng dịch vụ 3G cũng sẽ công bố chính thức vào thời điểm khai trương dịch vụ. Tuy nhiên, về cơ bản, các dịch vụ hiện có trên mạng 2G sẽ không thay đổi khi được sử dụng trên mạng 3G (cuộc gọi, nhắn tin, MMS, Data). Đối với các dịch vụ đặc thù của mạng 3G như Mobile TV, Mobile Camera, VideoCall... sẽ quy định mức cước riêng với mức cạnh tranh.

P.V



Chào đón sức mạnh của VinaPhone 3G

## RA MẮT X-ZONE - CỔNG THÔNG TIN THÔNG MINH TRÊN DI ĐỘNG

Công ty cổ phần Truyền thông VMG vừa chính thức ra mắt Cổng thông tin thông minh trên di động mang tên X-ZONE, cho phép người dùng tiếp cận thông tin thời sự - giải trí mọi lúc, mọi nơi, thuận tiện và nhanh chóng.

X-ZONE linh hoạt mang tới giải pháp mới trong việc cung cấp nội dung trên di động trong xu thế đón đầu công nghệ 3G đang được triển khai tại Việt Nam. Hiện X-ZONE hỗ trợ các model di động sử dụng hệ điều hành Symbian thế hệ thứ 2 và thứ 3. Trong thời gian sắp tới, X-ZONE sẽ là ứng dụng của người Việt đầu tiên hỗ trợ dòng máy BlackBerry.

Soạn tin XZONE gửi tới 8779 bạn sẽ nhận được đường link download gửi tới máy điện thoại sau vài giây. hoặc vào website [www.xzone.vn](http://www.xzone.vn) để tìm hiểu thêm về ứng dụng thông minh này.

Cũng trong dịp này, VMG đã công bố hai sản phẩm khác là SMS Portal và WAP Portal. Theo đó, người dùng chỉ cần nhắn tin theo cú pháp: MG và gửi đến 8179 hoặc truy cập vào địa chỉ <http://wap.xzone.vn> trên điện thoại để sở hữu vô số dịch vụ sms hữu ích theo 1 cách hoàn toàn mới và khác biệt so với các dịch vụ nhắn tin thông thường trước kia.

Thu Hiến



**MÁY TÍNH ĐIỀU KHIỂN BẰNG GIỌNG NÓI Ở ĐH BÁCH KHOA**



Với Vspeech, một sản phẩm của Khoa Công nghệ Thông tin, Đại học Bách khoa Hà Nội, bạn có thể ra lệnh cho máy tính bằng giọng nói của chính mình, tự chơi một bản nhạc trong Windows.

VSpeech là một giải pháp cho việc nhận dạng giọng nói tiếng Việt trong máy tính. Không chỉ dừng lại ở khả năng hỗ trợ nhập văn bản bằng giọng nói tiếng Việt, VSpeech còn cho phép người dùng điều khiển mọi hoạt động máy tính bằng giọng nói của mình cũng như hỗ trợ các lập trình viên tạo ra các sản phẩm ứng dụng công nghệ nhận dạng giọng nói một cách dễ dàng.

Vượt qua những khó khăn thử thách trong quá trình tìm hiểu, nghiên cứu công nghệ, thử nghiệm, VSpeech đã được công bố và hiện đang được hỗ trợ kiểm tra bởi hơn một trăm người sử dụng bao gồm các chuyên gia, giáo viên và sinh viên.

Nhóm tác giả đang cố gắng hoàn thiện VSpeech để có thể tung ra phiên bản chính thức vào cuối năm nay.

**Bk2.net**

**AMDOCS TĂNG KHẢ NĂNG TRẢI NGHIỆM CHO KHÁCH HÀNG**

Ngày 24/9/2009, Amdocs nhà cung cấp các hệ thống trải nghiệm khách hàng hàng đầu trên thế giới giới thiệu một bộ sản phẩm phần mềm để đáp ứng nhu cầu của các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông ở Việt Nam.

Các hệ thống trải nghiệm khách hàng của Amdocs (CES) là những ứng dụng phần mềm dạng mô đun cho phép nhanh chóng giới thiệu các dịch vụ mới, với rủi ro thấp và cung cấp giá trị tức thời cho các nhà cung cấp dịch vụ tại Việt Nam, gồm hệ thống: Hỗ trợ triển khai mạng 3G - Amdocs CES - Cramer OSS (Hệ thống hỗ trợ vận hành) 7.5; Cổng thông tin điện tử di động được cá nhân hóa Amdocs Changing Worlds và Giải pháp thương mại số tương tác; Hệ thống Tính cước sản phẩm để hỗ trợ các dịch vụ mới: Amdocs CES - Charging 7.5T.

Với hơn 90 % dân số Việt Nam sử dụng điện thoại di động, các nhà cung cấp dịch vụ cần thu hút và giữ chân khách hàng có giá trị, tăng trưởng khả năng sinh lời, bảo đảm tốc độ nhanh chóng của việc đưa ra thị trường các dịch vụ và sản phẩm mới, giảm và duy trì cho phí vận hành thấp. Amdocs cung cấp những sản phẩm và dịch vụ sáng tạo đáp ứng được tất cả các nhu cầu này như hỗ trợ sự tăng trưởng của mạng, cải thiện trải nghiệm của khách hàng và giảm khách hàng rời mạng.

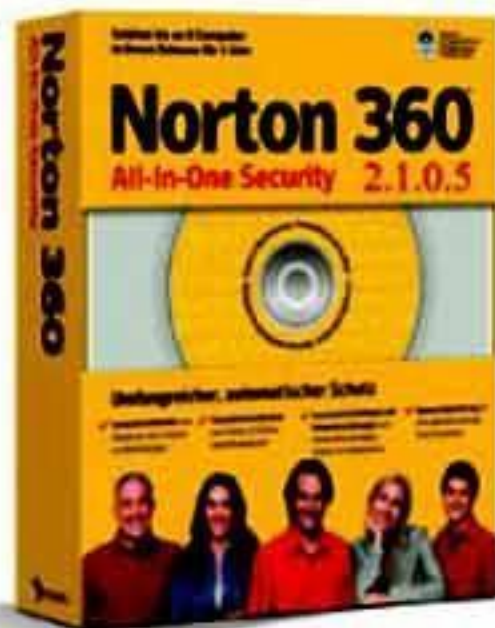
**H. Nam**

**NORTON 360 "VỆ SĨ" TRONG GIA ĐÌNH**

Hãng bảo mật hàng đầu thế giới - Symantec mới đây đã tung ra phiên bản phần mềm bảo vệ các nguy cơ đến từ internet Norton 360 phiên bản 3.0. Điều đặc biệt của phiên bản này là đã được Hãng chú trọng nghiên cứu các tính năng hiệu quả trong việc giúp các gia đình bảo vệ trẻ em trước các nguy cơ xấu đến từ Internet.

Norton 360 phiên bản 3.0 có 4 tính năng vượt trội là: S.T.A.R, trong đó: S is for Software (Chương trình bảo mật toàn diện); T is for Talk (Chương trình giúp bố mẹ thường xuyên trò chuyện với con về cách sử dụng internet); A is for Awareness (Chương trình bảo vệ bạn và gia đình chống lại nạn ăn cắp thông tin cá nhân trên mạng); R is for Rule (Đặt ra các quy tắc online an toàn cho gia đình bạn). Với các tính năng được thiết kế đặc biệt, Norton 360 version 3.0 là công cụ không thể thiếu trong việc biến Internet thành một hoạt động gia đình.

"Norton 360 version 3.0 sẽ giúp các bậc cha mẹ nắm rõ được bọn trẻ nhà mình làm gì trên internet và khuyến khích chúng online theo cách an toàn và dạy cho chúng hiểu về giá trị, cách bảo vệ thông tin cá nhân của chúng". Ông Effendy Ibrahim, Đại diện Symantec chia sẻ.



**UP.ANHISO.NET - CÔNG CỤ CHIA SẺ ẢNH TIỆN ÍCH**



Website lưu trữ và chia sẻ ảnh của Việt Nam đã chính thức ra mắt công cụ chia sẻ ảnh nhanh, không cần đăng ký, tại địa chỉ <http://up.anhso.net>. Đây là website được phát triển bởi Công ty CP Phát triển Giải Pháp Trực Tuyến Moore - Moore Corp.

Phiên bản mới Up.anhso.net cung cấp nhiều tính năng nâng cao hơn như cho phép upload 15 ảnh/ trang, dung lượng upload lên tới 10MB/ ảnh, với các định dạng .jpg, .jpeg, .png, .gif và .bmp. Ảnh sau khi upload sẽ được chuyển ra ba kích thước tiện dụng nhất với nhu cầu chia sẻ của người dùng: large (1024px), medium (540px), thumbnail (230px). Tính năng nổi bật mà Up.anhso.net đem đến cho người dùng là việc sắp xếp thứ tự toàn bộ ảnh vừa tải thông qua Photo Board. Với tính năng này người dùng có thể dễ dàng tải lên hàng loạt ảnh, từ đó tạo các câu chuyện ảnh hay các entry trên blog, diễn đàn, mạng xã hội sử dụng nhiều ảnh. Để chia sẻ nhanh các bức ảnh đã upload lên các website, blog, forum, mạng xã hội... người dùng có thể sử dụng các link tương ứng được cung cấp ngay trong bảng lấy link, tại đó, người dùng cũng có thể sử dụng biểu tượng truy cập nhanh của các dịch vụ web đang thịnh hành hiện nay như Facebook, Twitter, Tumblr và Linkhay để nhúng link nhanh chóng, thuận tiện hơn.



## KASPERSKY NHẬN GIẢI SẢN PHẨM CNTT TỐT NHẤT VIỆT NAM



Ngày 24/09/2009, NTS Group, đại diện thương hiệu Kaspersky Lab tại Việt Nam, đã đón nhận giải thưởng "Phần mềm diệt virus tốt nhất năm 2009" do các Giám đốc Điều hành và Giám đốc CNTT bầu chọn.. Đây là hoạt động nằm trong khuôn khổ của Hội nghị và Lễ trao giải Lãnh đạo CNTT Tiêu biểu hàng năm do Tập đoàn Dữ liệu Quốc tế (IDG Việt Nam) và Câu lạc bộ Giám đốc Điều hành và Giám đốc CNTT (CEO & CIO Club) phối hợp tổ chức.

"Phần mềm diệt virus tốt nhất năm 2009" là giải thưởng uy tín nhằm vinh danh những nhà cung cấp sản phẩm và giải pháp CNTT giành được sự tin nhiệm của các CEO & CIO. Đây là lần thứ 2 Kaspersky Lab nhận giải thưởng "Phần mềm diệt virus tốt nhất" liên tiếp trong năm 2009 do các Giám đốc Điều hành và Giám đốc CNTT bầu chọn.

## BEELINE CUNG CẤP DỊCH VỤ MỚI

Mới đây, Beeline Việt Nam đã cho ra mắt dịch vụ giá trị gia tăng hấp dẫn với những tiện ích và giá cước hợp lý bao gồm GPRS – Internet và KoolRing – dịch vụ nhạc chuông chờ. Dựa trên những cài đặt mặc định trên máy, mọi khách hàng của Beeline có thể sử dụng những dịch vụ này mà không cần bất kỳ cài đặt nào.

Lợi thế của Beeline được thể hiện trước hết ở dịch vụ GPRS với sự đơn giản và tiện lợi khi không cần những cài đặt phức tạp, không cần những tham số khó nhớ mà giá cước lại hợp lý, chỉ 5VNĐ/1 KB.

Không những thế, Beeline cũng đã cho ra mắt dịch vụ nhạc chuông chờ KoolRing với những đoạn nhạc đầy cá tính thay cho những tiếng tút dài đơn điệu. Điểm đặc biệt là dịch vụ này sẽ được tự động kích hoạt trong vòng 24 giờ kể từ thời điểm kích hoạt sim và 70 ngày miễn phí thuê bao dịch vụ nếu sim được kích hoạt trước ngày 01/01/2010.

## INTEL CÔNG BỐ CÁC BỘ VI XỬ LÝ DI ĐỘNG MỚI INTEL CORE™ I7 DÀNH CHO LAPTOP

Ngày 24/9/2009, Tập đoàn Intel đã giới thiệu bộ vi xử lý di động Intel® Core™ i7, Intel® Core™ i7 Extreme Edition, và chipset Intel® PM55 Express. Bộ vi xử lý di động Intel® Core™ i7 mang lại công nghệ xử



lý vượt trội trên hầu hết những tác vụ khắt khe nhất, trong đó có khả năng sáng tạo video kỹ thuật số và chơi các game nặng. Với công nghệ tăng tốc Intel® Turbo Boost 1 và công nghệ siêu phân luồng Intel® Hyper-Threading 2+, người dùng sẽ nhận được hiệu suất hoạt động thông minh nhất.

Bộ vi xử lý di động Intel® Core™ i7 và Intel® Core™ i7 Extreme Edition, kết hợp với chipset Intel® PM55 Express, sẽ mang lại hiệu suất hoạt động tốt nhất với khả năng hỗ trợ bộ nhớ 2 kênh DDR3 1333MHz và đồ họa PCI Express® phiên bản 2.0 cấu hình 1x16 hoặc 2x8 cho những môi trường điện toán phức tạp và tinh vi nhất.

Các máy tính xách tay với bộ vi xử lý di động Intel® Core™ i7 Extreme Edition hỗ trợ công nghệ bộ nhớ Intel® Extreme Memory Profiles (Intel® XMP) và công nghệ tinh chỉnh Intel® Extreme Tuning Utility, một tiện ích tinh chỉnh tối ưu cho phép ép xung<sup>3</sup> và tinh chỉnh máy tính xách tay để đạt được những tối ưu hóa về hiệu suất hoạt động và thời gian sử dụng pin.

## HP RA MẮT SẢN PHẨM MÁY CHỦ MỚI DÀNH CHO DOANH NGHIỆP

Ngày 25/09/2009, tại Hà Nội, HP đã tổ chức họp báo ra mắt loạt sản phẩm ProLiant G6 mới dành cho doanh nghiệp, với 7 model: DL 160, DL 180, DL 360, DL 380 (máy chủ lắp trên khung), và ML 150, ML 350, ML 370 (máy chủ dạng tháp).

Loạt sản phẩm mới này được thiết kế đảm bảo 3 tiêu chí chủ đạo là: Tiết kiệm năng lượng (tự động dò tìm các hoạt động phát sinh nhiệt trên server thông qua tập hợp 32 cảm biến thông minh...), Tối đa hóa hiệu quả (hệ thống quản lý tích hợp, quản lý môi trường xử lý bên trong...) và Xứng đáng với chi phí đầu tư.

Ông Tony Parkinson, Phó Chủ tịch HP châu Á Thái Bình Dương và Nhật Bản cho biết: "Khách hàng luôn mong muốn lợi nhuận tốt nhất có thể từ đầu tư của họ vào các máy chủ. Được xây dựng trên lịch sử phát triển phần cứng và phần mềm lâu dài của HP, G6 mang những cải tiến trong hiệu quả sử dụng năng lượng, công nghệ ảo hóa và các dịch vụ tốt nhất đến với khách hàng, để họ làm được nhiều hơn với ít thiết bị hơn".

Hiện các dòng sản phẩm trên đều đã có mặt trên thị trường, với giá tham khảo từ 999 USD đến 2.105 USD (giá dự kiến tại thị trường Mỹ).



# GIÀNH LỢI THẾ TỪ DỊCH VỤ

# GTGT



KHI CÔNG TÁC QUẢN LÝ CỦA CƠ QUAN CHỨC NĂNG XIẾT CHẶT HƠN, CÁC CHƯƠNG TRÌNH KHUYẾN MẠI, GIẢM GIÁ MÀ DOANH NGHIỆP VIỄN THÔNG CUNG CẤP NHƯ THỜI GIAN QUA SẼ KHÔNG CÒN... QUÁ LAN TRÀN NỮA, THÌ VIỆC HƯỚNG CÁC THUÊ BAO QUAN TÂM VÀ SỬ DỤNG DỊCH VỤ GIA TĂNG TRÊN DI ĐỘNG LÀ HƯỚNG ĐI HỢP LÝ, GIÚP CÁC NHÀ MẠNG CHIẾM LỢI THẾ CẠNH TRANH VÀ TĂNG DOANH THU.

## KÊ TÂM LẠNG, NGƯỜI NỬA CÂN

Tuy rằng, hiện tại, trên thị trường viễn thông vẫn đang diễn ra nóng bỏng hơn cả với các cuộc đua khuyến mãi, giảm cước, tặng quà, chăm sóc khách hàng của các nhà mạng di động. Nó được coi là cái lợi trước mắt cho cả nhà cung cấp cũng như người dùng. Nhưng khi thái độ người tiêu dùng đã khôn ngoan hơn và ổn định hơn thì việc tìm đến sử dụng những dịch vụ giá trị gia tăng (GTGT) phong phú, tiện ích là hoàn toàn có thể.

Và dễ dàng nhận thấy, cuộc đua giữa các mạng di động trong việc cung cấp các dịch vụ GTGT vẫn đang diễn ra khá đứm độn và không cách xa nhau về số lượng cũng như chất lượng. Một nhà mạng cung cấp một dịch vụ mới tới khách hàng thì ngay sau đó, các mạng khác cũng tung ra ngay "đòn riêng", thậm chí còn hấp dẫn và tiện ích hơn.

Nếu như MobiFone có **Fonebackup** thì VinaPhone có **Datasafe**; Viettel mới ra mắt dịch vụ **Pushmail** được một thời

gian ngắn thì **Ezmail** của nhà mạng VinaPhone đã xuất hiện cạnh tranh ngang ngửa với khá nhiều tính năng vượt trội;...

Đặc biệt, một trong những dịch vụ GTGT khá tiện ích mà các thuê bao của mạng GSM đều thích thú được gọi nôm na là "bản tiến cho nhau" thì hiện giờ, cả ba "ông lớn" của thị trường di động Việt Nam là VinaPhone, MobiFone và Viettel đều đã cung cấp. Sớm nhất phải kể tới là Viettel với dịch vụ i-Share được triển khai từ giữa năm 2008 cho các thuê bao trả trước có thời gian sử dụng từ 12 tháng trở lên có thể chuyển tiến cho thuê bao khác.

Không chịu kém cạnh, chỉ triển khai sau Viettel vài tháng, dịch vụ "bản tiến" giữa các thuê bao trả trước của mạng VinaPhone đã ra mắt với tên gọi **2Friends**. Dịch vụ này của VinaPhone cho phép các thuê bao trả trước có thời gian sử dụng từ 6 tháng trở lên có thể chuyển tiến sang thuê bao khác. Và mới đây, nhằm làm phong phú và đa dạng cho dịch vụ, **2Friends** đã mang đến cho khách hàng thêm 1 lựa chọn mới chuyển tiến giữa các thuê bao trả trước qua mạng bằng cách truy cập website: <http://2friends.vinaphone.com.vn> mang tên 2Friends online.

Tính ưu việt của **2Friends online** là giúp khách hàng thao tác nhanh hơn và không cần phải nhớ đến Mật khẩu, cú pháp đăng ký hay cú pháp chuyển tiến. Phí cho một lần chuyển tiến cũng như qua SMS và USSD là 1.000 đồng. Triển khai tiện ích mới này cho dịch vụ, VinaPhone kỳ vọng sẽ tiếp tục đem tới những điều kiện tốt nhất cho khách hàng của mình.

Không thể ngồi yên nhìn "đội bạn" hành động, từ đầu tháng 3/2009, nhà mạng MobiFone cũng đã tung ra dịch vụ tương tự có tên **M2U**, cho phép thuê bao trả trước có thời gian hoạt động từ 6 tháng trở lên có thể chuyển tiến cho thuê bao khác. Số tiền tối đa được chuyển đi là 100.000 đồng và phí dịch vụ là 2.000 đồng.

## TIỆN ÍCH MỚI + THIẾT THỰC = HIỆU QUẢ

Để tăng cường và nâng cao hiệu quả chăm sóc khách hàng bên cạnh các số hỗ trợ khách hàng hiện có, MobiFone đưa thêm số điện thoại hỗ trợ khách hàng **9244** vào hoạt động. Đây là đường dây hỗ trợ khách hàng 24h/7, tư vấn, hướng dẫn và giải đáp thắc mắc... mọi dịch vụ do MobiFone cung cấp. Mức cước khi gọi **9244** là 200 đồng/



phút (đã bao gồm VAT) theo phương thức tính cước 1+1 và áp dụng cho thuê bao trả trước.

Trong khi đó, gói dịch vụ đặc sắc **Live Football** của VinaPhone được coi là đầu tiên tại Việt Nam có thể “tường thuật” trực tiếp toàn bộ thông tin các giải bóng đá đến máy điện thoại của khách hàng. Với gói dịch vụ này, khách hàng có di chuyển mọi nơi vẫn nắm bắt toàn bộ thông tin của tất cả các trận đấu một cách sống động, chi tiết nhất và cập nhật liên tục.

Hay như Dịch vụ **“Tư vấn sức khỏe qua mạng VinaPhone”** là dịch vụ tư vấn sức khỏe qua mạng di động đầu tiên tại Việt Nam được thiết kế dành riêng cho các chủ thuê bao của mạng VinaPhone, tin nhắn gửi đến để nhận các thông tin tư vấn về sức khỏe đều hoàn toàn miễn phí, đây chính là một trong các dịch vụ GTGT thiết thực mà VinaPhone dành tặng các thuê bao (trả trước và trả sau) của mình.

Một trong những dịch vụ được coi là thiết thực nhất với người dùng di động là Dịch vụ **SMS Locator** của MobiFone, dịch vụ đầu tiên tại Việt Nam cung cấp địa chỉ (ngân hàng, cơ sở y tế, ẩm thực, giải trí, mua sắm,...) gắn với vị trí của dùng nhất thông qua tin nhắn. **SMS Locator** sẽ nhanh chóng và dễ dàng tìm kiếm các địa chỉ yêu cầu bất cứ lúc nào.

Khi nói lý do lựa chọn dịch vụ này, bạn Hoài An, người buôn bán tự do cho rằng, không ai có thể nhớ hoặc không biết hết được danh sách các địa điểm đặt ATM, ngân hàng, cây xăng, nhà hàng... bởi nó quá dài và nhất là khi bạn đi đến 1 địa điểm hoàn toàn không quen thuộc. Thế nhưng, chỉ với vài thao tác tin nhắn và gửi đến 9249, dịch vụ **SMS Locator** xác định ngay được vị trí của người có nhu cầu hỏi, và sẽ cung cấp những địa chỉ hữu ích gần nhất để giúp người dùng tiết kiệm thời gian và chủ động trong mọi tình huống.

Còn bạn Lê Giang, biên tập viên Đài Tiếng nói Việt Nam, lại nghiêng về nhà mạng VinaPhone với quan điểm: “Tôi luôn ủng hộ VinaPhone vì dịch vụ có rất nhiều điểm vượt trội và ưu đãi hơn so với các mạng khác như: có thể biết được thông tin thuê bao bằng cách bấm \*110#, hoặc khi chuyển đổi gói cước trả

trước được bảo lưu tài khoản. Khi nhắn tin miễn phí trên Vinaportal có thể gửi đến các mạng khác. Và miễn phí tin nhắn SMS đến **9022** để tra cứu từ điển,...(dịch vụ vinasearch); hoặc cơ chế dùng thử **Infoplus** miễn phí 7 ngày....”

Khi được hỏi ấn tượng với dịch vụ GTGT của nhà cung cấp nào, bạn Lê Phương Thảo, sinh viên Đại học Thăng Long tâm sự: “Tôi đã dùng qua nhiều mạng di động. Mặc dù tôi là sinh viên và thường xuyên được khuyến mãi của Viettel nhưng tôi vẫn ưa chuộng MobiFone vì chất lượng cuộc gọi tốt, nhiều tiện ích gia tăng, đặc biệt là thái độ quan tâm chăm sóc thuê bao khá tốt. Tôi luôn được cung cấp những thông tin chi tiết và chính xác về những thắc mắc của mình. Thế nên, thái độ tiêu dùng của tôi là dùng cố định mạng MobiFone còn ngoài ra dùng “sim cỏ” mạng khác.

Hiện các mạng, đặc biệt là mạng GSM, đứng trước cơ hội cũng như thách thức cạnh tranh khốc liệt trong cuộc đua giành thị phần, chính vì vậy, nhà mạng nào cũng dồn sức tập trung năng lực để xây dựng hạ tầng mạng lưới cho mạng 3G, đầu tư nâng cấp sẵn sàng lắp đặt thiết bị, đảm bảo phủ sóng rộng khắp trên toàn quốc, đến cả những vùng cao, vùng sâu, vùng xa, biên giới, hải đảo... và cung cấp dịch vụ sớm và đúng như cam kết (sau 3 tháng nhận được giấy phép).

VinaPhone, dù xếp thứ ba trong 3 “đại gia” cung cấp dịch vụ di động, nhưng lại là mạng có nhiều dịch vụ phi thoại nhất. Năm 2008, mạng này đã được các chuyên gia viễn thông đánh giá là mạng cho ra đời nhiều dịch vụ GTGT nhất như **DataSafe** (đồng bộ dữ liệu), **Ezmail** (dịch vụ push email dành cho điện thoại di động), **2Friends** (chuyển tiền giữa các thuê bao trả trước), **InfoPlus** (cung cấp nội dung thông tin theo hình thức thuê bao)... tổng cộng trên dưới 40 dịch vụ GTGT. Năm 2009, nhà mạng này cam kết thực sự quan tâm

tới việc triển khai hiệu quả các dịch vụ GTGT giá trị cho người dùng di động. Không chỉ quảng cáo, tuyên truyền trên các phương tiện thông tin đại chúng, VinaPhone còn trực tiếp giới thiệu thông qua những tin nhắn SMS tới tất cả các thuê bao của mình để giới thiệu khi có dịch vụ mới được đưa vào cung cấp. Hoặc sẽ có những kênh giới thiệu dịch vụ để mọi người đều biết sử dụng dịch vụ như thế nào? Lợi ích mà dịch vụ đem lại ra sao?... Ngoài việc chuẩn bị cơ sở hạ



tầng mạng, Vinaphone cũng đang hợp tác với nhiều đối tác có kinh nghiệm cung cấp nội dung và các dịch vụ tiện ích cho mạng 3G và chuẩn bị hàng loạt các dịch vụ hấp dẫn khác cho mạng 3G dự kiến triển khai trong năm 2009.

## KẾT LUẬN

Có thể nói, một trong những ưu tiên hàng đầu của người dùng di động hiện nay khi lựa chọn mạng di động đó là được sử dụng các dịch vụ GTGT. Sắp tới chắc chắn nhu cầu này tiếp tục tăng mạnh vì các mạng di động chuẩn bị cung cấp dịch vụ 3G. Và khi tốc độ truy cập dịch vụ dữ liệu trên mobile có thể tương đương với dịch vụ ADSL thì chắc chắn trong thời gian tới doanh thu từ dịch vụ này sẽ chiếm vị trí đáng kể trong tổng doanh thu của các mạng di động... Và người tiêu dùng vẫn đang chờ xem, các nhà mạng sẽ tiếp tục đưa tới những dịch vụ GTGT tiện ích gì trong thời gian tới.

**Hà Linh-Phương Nguyễn**  
(tổng hợp)



# THUÊ BAO

## TRẢ TRƯỚC

## TRẢ SAU



## Cuộc chơi công bằng?

CUỘC ĐUA "GIÀNH VÀ GIỮ THUÊ BAO" GIỮA CÁC MẠNG DI ĐỘNG Ở VIỆT NAM ĐANG TRỞ NÊN NÓNG BỎNG HƠN BAO GIỜ HẾT. MÃI LO PHÁT TRIỂN THỊ PHẦN, CÁC MẠNG DƯỜNG NHƯ BỎ QUÊN VIỆC CHĂM SÓC THUÊ BAO TRẢ SAU, VỐN LÀ NHỮNG KHÁCH HÀNG TRUNG THÀNH, ỔN ĐỊNH CỦA MÌNH. TRONG "SÂN DIỄN" CỦA CÁC DỊCH VỤ CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG, CÁC CHƯƠNG TRÌNH KHUYẾN MÃI, CÁC THUÊ BAO TRẢ TRƯỚC ĐANG ĐƯỢC HƯỞNG NHIỀU 'ĐẶC QUYỀN, ĐẶC LỢI' HƠN HẸN. CÒN CÁC THUÊ BAO TRẢ SAU THÌ CHẠNH LÒNG...

### NHÀ MẠNG "BỎ QUÊN"?

Chị Nguyễn Thu Hằng, chủ nhân số thuê bao 094.82xxxx chia sẻ: "Là một tiểu thương ở chợ, nhu cầu liên lạc của tôi rất nhiều. Sử dụng thuê bao trả sau, tôi thấy có ưu điểm là không bị gián đoạn cuộc gọi, không lo hết tiền trong tài khoản để phải chạy vay khắp nơi mua thẻ cào. Cũng nhờ thế, mà mức độ gắn bó giữa khách hàng và nhà cung cấp dịch vụ ổn định, dài lâu hơn. Tuy nhiên, không phải vì thế mà các nhà mạng "bỏ quên" việc chăm sóc khách hàng (CSKH) trả sau, vốn là những khách hàng sử dụng lâu dài, đem lại nguồn thu ổn định cho nhà mạng. Tôi thấy chạnh lòng khi so sánh với thuê bao trả trước".

Anh Nguyễn Thanh Sơn, thành phố Biên Hòa, Đồng Nai, chủ nhân số thuê bao 097.91xxxx thì bức xúc: "Mỗi tháng, tôi đều phải thanh toán cước gần 600.000 đồng. Nhưng chẳng bao

giờ tôi được nhà mạng hỏi han, tặng quà hay có bất cứ hành động tri ân nào, ngoài việc được hưởng một vài chương trình khuyến mại hình thức, thừa thớt, "gọi là có".

Thực tế, cuộc chạy đua giành thị phần quyết liệt giữa các mạng di động Việt Nam hiện nay trở nên nóng bỏng hơn bao giờ hết. Mãi lo phát triển thị phần, nhiều nhà mạng lại bỏ quên việc chăm sóc khách hàng đã có của mình. Điều dễ nhận thấy là, có sự chênh lệch khá lớn trong các chiến lược chăm sóc khách hàng của các nhà mạng đối với các thuê bao trả trước-trả sau đang hoạt động trên mạng. Đặc biệt, thời gian gần đây, các mạng di động lớn như Vinaphone, Mobifone, Viettel liên tiếp đưa ra các chương trình khuyến mại nhiều ưu đãi dành cho thuê bao trả trước.

Mạng Viettel triển khai chương trình tặng 200% giá trị thẻ nạp cho thuê bao di động trả trước khoá hai chiều, nạp thẻ



mới, từ 7/8-31/8. Trong khi đó, các thuê bao trả sau chỉ được miễn phí 3 phút đầu gọi di động nội mạng đầu tiên trong nước, 5 phút đầu tiên đối với thuê bao trả sau dùng gói cước vip, nhưng chỉ trong khung thời gian từ 6-9h sáng.

Tương tự, Công ty Dịch vụ Viễn thông VinaPhone cũng đưa ra chương trình khuyến mại "Đón thu về", "3 ngày vàng" cho thuê bao trả trước. Còn Công ty Thông tin Di động MobiFone đưa ra hai chương trình CSKH dành cho thuê bao trả trước nhưng đối với thuê bao trả sau, hiếm thấy một chương trình khuyến mại rầm rộ nào.

Khách hàng Trần Hải, huyện Tân Lập, Bắc Giang bức xúc: "Các chương trình khuyến mãi dành cho thuê bao trả sau chỉ mang tính hình thức, lấy lệ. Như chương trình cộng điểm thưởng của MobiFone, nghe có vẻ rất lớn nhưng tính trung bình nếu một tháng xài 500.000 đồng được tặng 5 điểm tích lũy. Đủ 50 điểm mới được chuyển thành tiền khuyến mãi là 300.000 đồng (1 điểm = 6.000 đồng). Người dùng phải xài bao lâu mới tích lũy được 50 điểm?"

Lí giải cho điều này, đại diện một doanh nghiệp viễn thông chia sẻ: "Ở hầu hết các mạng, số lượng thuê bao trả trước chiếm hơn 90% tổng thuê bao di động, đây là nguồn lực chính trong việc phát triển thị phần của các mạng. Chính vì thế, đương nhiên, nhà mạng phải có những chính sách ưu tiên để đẩy mạnh việc phát triển thuê bao trả trước". Trong khi đó, người đăng ký thuê bao trả sau thường là những người có nhu cầu liên lạc nhiều và không quá khắt khe trong việc chi tiêu cho cước phí điện thoại. Đây cũng chính là "điểm yếu" để các nhà mạng "yên tâm bỏ bằng" khách hàng.

## NỖ LỰC RÚT NGẮN KHOẢNG CÁCH

Khuyến mãi cho thuê bao trả trước, các mạng sẽ nắm ưu thế trong việc phát triển thuê bao và thu hút khách hàng, nhất là khi tại thị trường Việt Nam, tiềm năng sử dụng điện thoại của người dân còn rất lớn. Cả nước đang có trên 100 triệu thuê bao di động, trong đó, VinaPhone, MobiFone và Viettel đang chiếm thị phần lớn. Vài năm trước, thuê bao trả sau chiếm khoảng 10-15% trên tổng số thuê bao của các mạng di động, nhưng vào thời điểm hiện tại, con số này chỉ vào khoảng 3-5%. Trong khi đó, doanh thu mà các khách hàng trả sau đó góp cho nhà mạng lại chiếm khoảng 50%.

Nhận thức được vai trò quan trọng của các thuê bao trả sau, sau đợt khuyến mãi rầm rộ cho thuê bao trả trước vào tháng 8 năm nay, các mạng đã tuyên bố kế hoạch CSKH, nhất là thuê bao trả sau. Tuy nhiên, đến thời điểm này, những hành động quan tâm rõ ràng vẫn là ẩn số,



hoặc vẫn chỉ là những chương trình nhỏ lẻ, chưa thực sự đáp ứng được nhu cầu của khách hàng. Hiện, cả Viettel, MobiFone hay VinaPhone đang cố gắng cho ra đời nhiều dịch vụ giá trị gia tăng hấp dẫn chỉ dành cho thuê bao trả sau, hoặc tổ chức các chương trình tặng quà, CSKH đặc biệt.

"Từ tháng 12/2008, VinaPhone đã triển khai nhiều chương trình CSKH đặc biệt, điển hình là chương trình Khách hàng thân thiết "CarePlus", một chương trình CSKH dài lâu đang được VinaPhone triển khai. Kỷ niệm ngày thành lập Mạng, nhân "Tuần lễ sinh nhật", VinaPhone đã trao quà tặng đặc biệt - máy di động Nokia E71 cho các khách hàng VIP, khuyến mại miễn phí tin nhắn SMS cho toàn bộ thuê bao trả sau và hàng ngàn quà tặng tới tay khách hàng khi giao dịch tại các cửa hàng của mạng VinaPhone. Chương trình này đã được khách hàng khen ngợi và đánh giá cao", bà Nguyễn Bích Anh, trưởng phòng CSKH VinaPhone chia sẻ.

Đánh giá của khách hàng cho thấy, trong cuộc đua về

chính sách chất lượng, dịch vụ CSKH, mạng di động MobiFone đang có nhiều ưu thế hiện. Theo chủ thuê bao trả sau 0903.456xxx, ngày sinh nhật của mình, anh nhận được bó hoa và thiệp chúc mừng từ nhà mạng. Hành động tuy nhỏ nhưng rõ ràng, các nhà mạng đã có rất nhiều chuyển biến tích cực trong việc CSKH trả sau.

Việc đáp ứng được nhu cầu ngày càng cao của người tiêu dùng là một bài toán khó nhưng rõ ràng, chính sách CSKH và các chương trình khuyến mãi "nhất bên trọng, nhất bên khinh" của các nhà mạng di động hiện nay đang là một "rào cản" lớn cho sự phát triển lành mạnh của thị trường di động Việt Nam.

**La Phù**





# CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG



**ÔNG ALEXEY BLYUMIN,**  
Tổng Giám đốc Beeline

**T**ình trạng thuê bao di động “bỏ mạng, rời mạng” chỉ diễn ra đối với các nhà mạng khi chất lượng, dịch vụ và giá cước của các nhà mạng đó không đáp ứng được yêu cầu của người tiêu dùng. Khác với các nhà mạng khác tại Việt Nam hiện nay, ngay từ những ngày đầu ra mắt, Beeline đã luôn xác định sẽ xây dựng mạng và chất lượng dịch vụ theo yêu cầu của khách hàng. Vì vậy, song song với việc phát triển các thuê bao mới, Beeline sẽ không ngừng nâng cấp chất lượng phục vụ để “giữ chân” các “khách hàng trung thành”.

Là một nhà mạng mới tại thị trường viễn thông Việt Nam nhưng Beeline luôn xác định sẽ xây dựng hình ảnh một nhà mạng hấp dẫn với chất lượng phục vụ tốt nhất và giá cước hợp lý nhất. Đó là một trong những yếu tố để chúng tôi “giành và giữ thuê bao”. Ngoài ra, như đã được khẳng định, chúng tôi sẽ luôn hướng tới việc xây dựng mạng và chất lượng dịch vụ đáp ứng mọi yêu cầu của khách hàng nhằm giảm tối đa việc “bỏ mạng, rời mạng” như tình trạng của các nhà mạng khác hiện nay”.



**ANH TRẦN KIỀU CHUNG**  
Công ty Bảo Hiểm Bưu điện (PTI)

**T**ôi dùng trả sau nhưng chưa bao giờ được chăm sóc đúng nghĩa là một khách hàng (KH). Không khuyến mãi, không một lời nhắn chúc mừng sinh nhật dù tôi đã trung thành là thuê bao trả sau gần 6 năm nay. Có lẽ, vì tôi dùng ít nên nhà mạng thỉnh thoảng “khuyến mãi” thêm cho tôi một vài tin quảng cáo hoặc Spam, đại loại như: Nhắn tin theo cú pháp này đến số này để nhận được KQ số xổ, hay được tư vấn về tình cảm... Thực sự, nếu vẫn cứ theo cách làm như thế này, chỉ chú trọng phát triển thuê bao mới, thuê bao trả trước mà không có công tác chăm sóc khách hàng, đặc biệt là các thuê bao trả sau thì nhà mạng cũng khó phát triển được.

Theo quan điểm của tôi, nhà mạng phải biết quan tâm đến khách hàng dù chỉ là một cử chỉ, một lời nói, hay là món quà nhỏ đối với các thuê bao, nhất là thuê bao trả sau. Phân khúc khách hàng như: KH sử dụng cước lớn, KH sử dụng dịch vụ lâu năm... Ngoài ra, công tác chăm sóc khách hàng phải được thực hiện ngay từ khâu bán hàng vì đây là ấn tượng đầu tiên khi người tiêu dùng đến đăng ký sử dụng. Các nhà mạng nên tạo niềm tin cho khách hàng ngay từ bước tiếp cận đầu tiên.



**CHỊ PHẠM THỊ VÂN**  
Cửa hàng Sim, thẻ số 22 Nguyễn Công Trứ, HN

**V**iệc xuất hiện thêm nhiều nhà mạng mới, đồng hành với nó là ồ ạt các chương trình khuyến mãi, đã tạo thành một thói quen “chờ ăn” khuyến mãi cho khách hàng. Nhiều khi, họ chỉ chờ có khuyến mãi mới mua sim hay nạp thẻ. Giai đoạn trước, khách hàng có khi tháng nạp thẻ 2-3 một lần, thì nay 3 tháng mới nạp thẻ một lần là thường, vì khuyến mãi nhiều, liên tục, dồn dập và giá cước ngày càng rẻ. Khách hàng thì có lợi, nhưng đại lý thì rất khó khăn vì ít bán được hàng hơn.

Tôi làm đại lý cho tất cả các nhà mạng, nhìn chung là khá tốt, VinaPhone thì ổn định nhất, cạnh tranh lành mạnh, rất “Fair play”, chứ Viettel thì rất bức mình, đã không ít lần, loạt thẻ Viettel nạp về lỗi, khách hàng phản ánh, tôi lên nhà phân phối thắc mắc thì không nhận giải đáp gì xác đáng, thậm chí không được đến bù, đành nín mà bù lỗ. Tôi mong rằng, thị trường sớm ổn định trở lại, Bộ Thông tin & Truyền thông sớm có những điều chỉnh về các chính sách khuyến mãi hợp lý hơn, chứ cứ gáp 100%, rớt 130%, khách hàng cứ “đợi khuyến mãi”, đại lý chúng tôi “vé hưu” sớm mất.



# CẦN CÓ SỰ CÔNG BẰNG...



**VŨ NGỌC THỦY**  
Công ty (TST)



**NGHIÊM KHÁNH LINH**  
Công ty Dịch vụ Tiết kiệm Bưu  
điện



**CHỊ CHU THỊ LAN**  
Lò Đức, HN

Với MobiFone và Vinaphone, vì là những mạng di động đi tiên phong trong lĩnh vực di động tại Việt Nam nên chất lượng khá ổn định. Viettel có được lợi thế xây cột anten cao trên 42m nên vùng phủ sóng rộng. Còn lại các mạng khác như Beeline, Gtel vùng phủ sóng còn hạn chế, dẫn đến chất lượng mạng chỉ đáp ứng được phần nào mong muốn. Với các dịch vụ giá trị gia tăng, thì gần như các mạng đều có những dịch vụ tương tự nhau. Mạng nào có dịch vụ mới thì đồng thời các mạng khác cũng có dịch vụ tương tự, chỉ khác tên gọi mà thôi.

"Cá nhân tôi nhận thấy MobiFone đang chiếm ưu thế về chất lượng dịch vụ, đặc biệt là công tác chăm sóc khách hàng, thái độ phục vụ của đội ngũ cán bộ công nhân viên làm việc tại các điểm giao dịch của MobiFone được chú trọng.

Dưới góc độ người sử dụng dịch vụ những yếu tố tôi mong muốn ở nhà cung cấp dịch vụ là: Chất lượng dịch vụ phải ổn định; Giá dịch vụ rẻ; Chế độ chăm sóc khách hàng và thái độ của người cung cấp dịch vụ đối với khách hàng được quan tâm, đặc biệt là đối với các thuê bao trả sau. Hiện nay, gần như chúng tôi không được quan tâm đúng mức, mặc dù là những khách hàng trung thành và ổn định của các nhà cung cấp dịch vụ."

"Tháng 9 vừa qua, tôi thực sự bất ngờ khi nhận hóa đơn cước cho số thuê bao MobiFone của tôi. Con số tính ra trong hóa đơn cho thấy tổng các lần kết nối của tôi trong tháng phải trả là 215.700 đồng, thế nhưng theo chị nhân viên thu cước thì tôi không phải nộp bất cứ đồng nào. Chị giải thích đây là quà tặng vào dịp đặc biệt của thuê bao lâu năm như lời tri ân của nhà cung cấp. Tôi chợt nhớ ra mình có ngày sinh nhật vào tháng 8. Với tôi, không chỉ có một lần này, mà nhiều lần trong hơn 8 năm qua, tôi đã nhận được sự chăm sóc khá chu đáo và thiết thực của nhà mạng, dù giá trị không lớn, nhưng đây là những động viên và cũng là động thái tốt của công tác chăm sóc khách hàng với thuê bao thân thiết, trung thành. Nếu nhà mạng nào cũng có cách làm này, thì sẽ còn đứng vững và phát triển hơn trên thị trường hiện nay".

VNPT chung tay vì sức khỏe cộng đồng

[www.vho.vn](http://www.vho.vn)

Cổng thông tin điện tử phục vụ Sức khỏe Cộng đồng



# Thông tin giá cước

## VDC TẶNG CƯỚC LÀM QUÀ THÁNG 10

Nhân kỷ niệm ngày Giải phóng Thủ đô 10/10, Trung tâm Điện toán Truyền số liệu KV1 (VDC1) tổ chức chương trình khuyến mại "Trải nghiệm Internet đẳng cấp với VNN/Internet trực tiếp" dành cho khách hàng. Thời gian khuyến mại từ 01/10/2009 đến 01/12/2009 áp dụng với khách hàng ký hợp đồng mới sử dụng dịch vụ Internet trực tiếp, và khách hàng ký hợp đồng nâng cấp dịch vụ với VDC1. Theo đó, tất cả các khách hàng ký hợp đồng mới dịch vụ VNN/Internet trực tiếp được hưởng khuyến mại 100% cước cài đặt cổng. Khách hàng đăng ký sử dụng với tốc độ từ 256 Kbps tới trên 2Mbps ngoài việc được hưởng khuyến mại 100% cước cài đặt cổng còn được nhận quà tặng hoặc cước sử dụng trị giá từ 5 triệu đồng đến 30 triệu đồng/ khách hàng.

Đối với khách hàng nâng cấp dịch vụ VNN/Internet trực tiếp được hưởng khuyến mại 100% cước nâng cấp cổng, khuyến mại tiền mặt, quà tặng trị giá 500.000 VND/cổng quy đổi 64Kbps, 1.000.000 VND/cổng quy đổi 10Mbps cho NIX, tổng giá trị khuyến mại không vượt quá 30 triệu đồng/khách hàng. Đặc biệt, nếu khách hàng thanh toán trọn gói sử dụng dịch vụ trước hạn sẽ được hưởng khuyến mại tăng thêm miễn phí tới 06 tháng cước sử dụng dịch vụ.

## TRA CỨU CƯỚC CHI TIẾT PHIÊN TRUY NHẬP DỊCH VỤ MEGAVNN

Từ 1/10/2009, VNPT Hà Nội tiến hành thử nghiệm dịch vụ tra cứu cước chi tiết phiên truy nhập dịch vụ MegaVNN trên VNPT Hà Nội portal.

Hiện nay, VNPT Hà Nội đã triển khai các dịch vụ "tải bản kê cước viễn thông" và "tra cước nóng" trên hệ thống Portal. Với việc sử dụng các dịch vụ này, khách hàng có thể tải bản kê cước viễn thông và tra cứu cước thông tin các dịch vụ điện thoại cố định, GPhone, CityPhone mà khách hàng sử dụng trong tháng (chưa đến kỳ phát hành hoá đơn) tại địa chỉ <http://www.vnpt-hanoi.com.vn/portal/>

Để tạo điều kiện thuận lợi hơn cho khách hàng theo dõi cước sử dụng các dịch vụ viễn thông, bắt đầu từ ngày 01/10/2009, VNPT Hà Nội sẽ triển khai thử nghiệm dịch vụ tra cứu cước chi tiết phiên truy nhập dịch vụ MegaVNN trên VNPT Hà Nội portal.

ID và mật khẩu truy cập VNPT Hà Nội Portal được thông báo trong bản kê cước phí từ tháng 06/2009. Ngoài ra, các khách hàng khác của VNPT Hà Nội nếu có nhu cầu thử nghiệm các dịch vụ trên có thể đến đăng ký tham gia sử dụng tại các điểm giao dịch của VNPT Hà Nội.

PV

## ƯU ĐÃI GIÁ CƯỚC DỊCH VỤ MEGAVNN CHO CÁC LÀNG NGHỀ TRUYỀN THỐNG TẠI HÀ NỘI

Theo đó, từ 1/10/2009, VNPT Hà Nội sẽ miễn cước đầu nối hoà mạng với trường hợp lắp đặt mới trên đôi dây thuê bao có sẵn và lắp đặt mới cùng dịch vụ điện thoại cố định áp dụng cho các làng nghề truyền thống trên địa bàn Hà Nội. Đối với trường hợp lắp đặt trên đôi cáp riêng: áp dụng như thuê bao MegaVNN thông thường.

Có 04 gói MegaVNN áp dụng cho khách hàng Làng nghề truyền thống là Mega Easy, Mega Family, Mega Extra, Mega Maxi; Tỷ lệ giảm cước trọn gói: giảm từ 30% đến 40% so với thuê bao thông thường. Cụ thể như sau:

Đối với phương thức trả theo lưu lượng sử dụng: Tỷ lệ giảm cước: cước thuê bao giảm từ 24%-28%, cước lưu lượng (đ/01 Mbyte) giảm đến 27% so với thuê bao thông thường.

Thời gian hưởng mức cước ưu đãi là 12 tháng được tính từ tháng tiếp theo tháng hòa mạng mới. Mức cước quy định trên chưa bao gồm thuế giá trị gia tăng VAT;

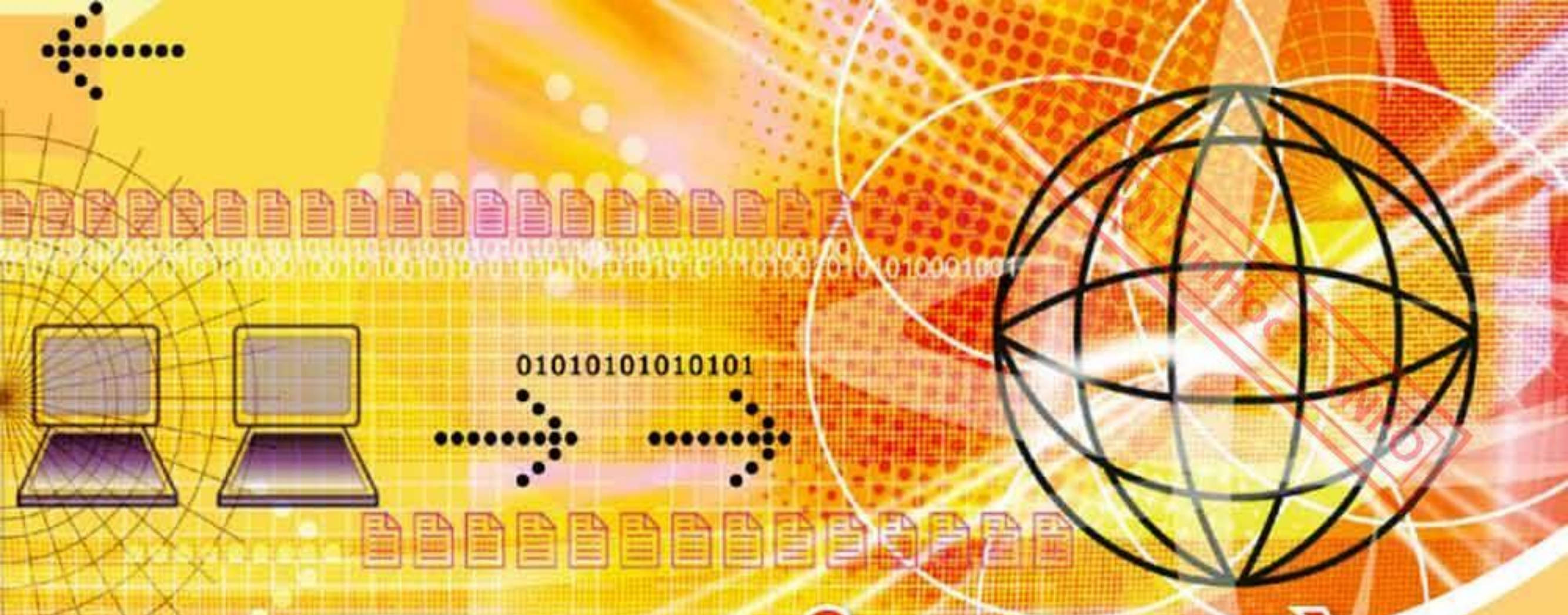
P.V

## CƯỚC DỊCH VỤ FUNRING

Là dịch vụ tiện ích cho phép khách hàng là thuê bao trả sau của mạng MobiFone có thể lựa chọn đoạn nhạc hay những hiệu ứng âm thanh ưa thích thay cho hồi chuông chờ thông thoại.

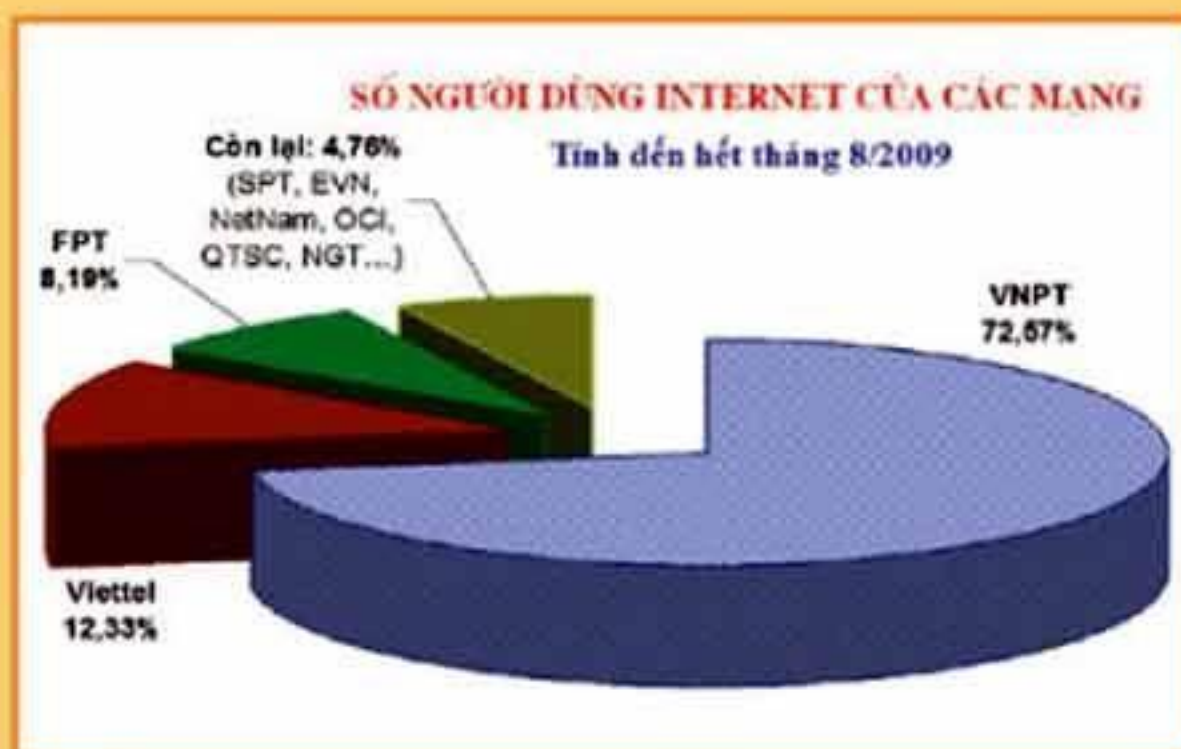
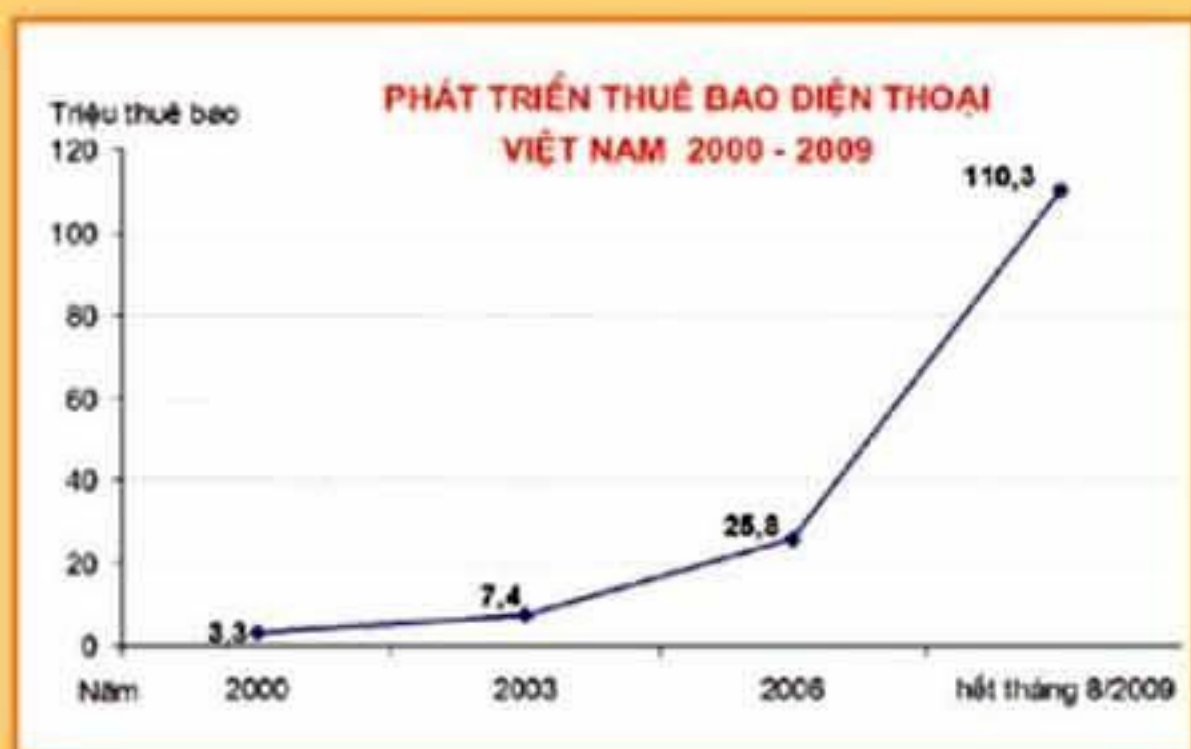
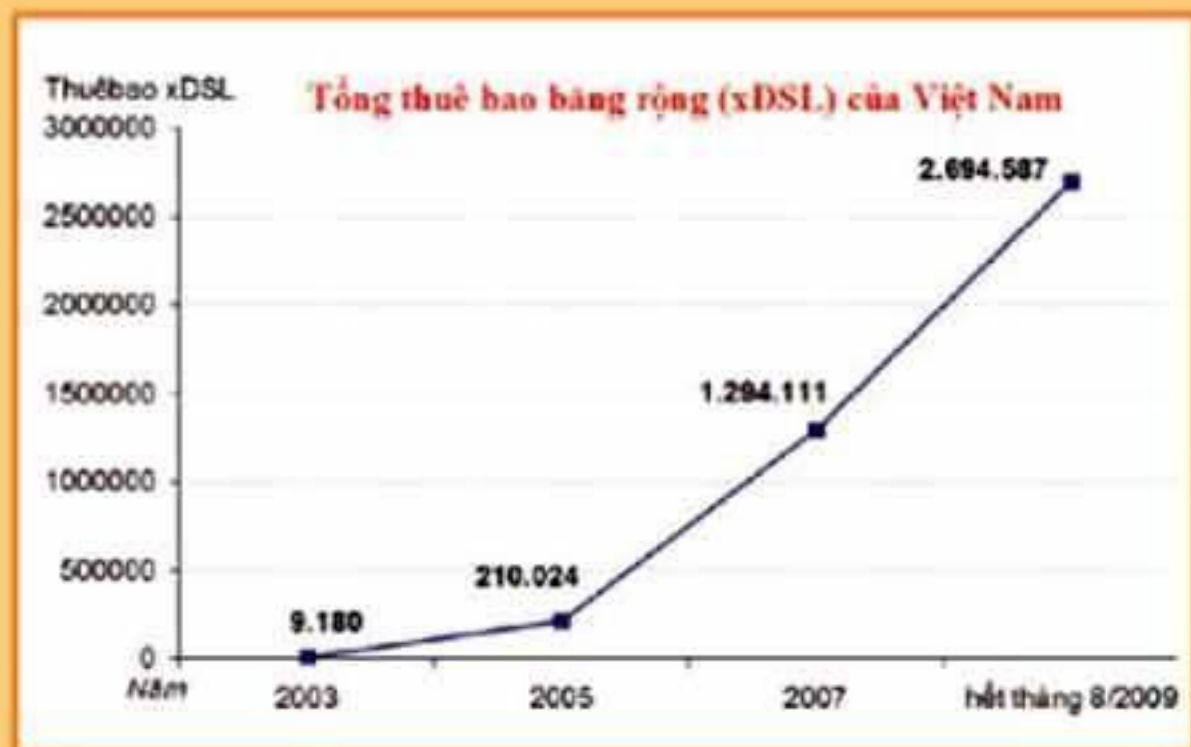
TT	Loại cước	Mức cước (đã bao gồm VAT 10%)
1	Cước thuê bao ngày	300 đồng/ngày
2	Cước nhắn tin tới số dịch vụ 9224	290 đồng/tin nhắn
3	Cước thông tin đi động gọi đến số dịch vụ 9224	50% cước thông tin đi động hiện hành
4	Cước thay đổi bài hát	3000 đồng/1 lần đổi/1 bài hát





# BẢN ĐỒ

## phủ sóng



(Nguồn: MIC, VNPT, VNNIC)





## NOKIA VÀ SAMSUNG STAR ĐẮT HÀNG

Tên thị trường cả nước, Nokia vẫn giữ vị trí đầu bảng. Ở TP.HCM mẫu điện thoại phổ thông Nokia 2700 classic bán chạy nhất; ở ĐBSCL các sản phẩm như 8800, N81, N82, N78m N70, N72 đang thiếu hàng trầm trọng, ở HN thì Nokia 2700, 5130, 6300,... lại rất đắt hàng. Hãng Sony Ericsson thì vừa giảm giá hàng loạt model từ 100.000đ – 1.360.000đ, cụ thể:

Model của Sony Ericsson	Giảm	Giá hiện tại
F305	100.000đ	2.590.000đ
T700	200.000đ	3.690.000đ
G700	390.000đ	3.200.000đ
C902	400.000đ	4.180.000đ
G900	500.000đ	4.180.000đ
W995	500.000đ	9.990.000đ
W508	700.000đ	3.900.000đ
W980	1.360.000đ	4.990.000đ

Ở TP.HCM, các model của LG như KP100, KP175 vẫn được tiêu thụ đều đặn, nhưng LG Cookie đã để Samsung Star vượt lên trước và trở thành điện thoại di động (ĐTDD) cảm ứng được tiêu thụ nhiều nhất tại các cửa hàng, siêu thị ĐTDD. Với hi vọng tiếp nối kỳ lục ngoạn mục về doanh số, Samsung đưa ra phiên bản mới nhất là Samsung Star Wi-Fi, tích hợp các tính năng đa phương tiện mới nhất và gói gọn trong một thiết kế chỉ dày 11,9mm, có giá 4,1 triệu đồng,



tặng kèm thẻ nhớ 4GB. Thị trường ĐBSCL tăng trưởng tốt, một số hệ thống tăng 10-15% về doanh số; ở Hà Nội, các dòng điện thoại phổ thông và trung cấp tăng trưởng khoảng 5-10%, các sản phẩm giá rẻ đã giảm chỉ còn chiếm khoảng 45% số lượng máy bán ra.

Một số model mới ra mắt trong tháng đáng chú ý như: điện thoại nắp gập thời trang 2720 fold (1.390.000đ) của Nokia, di động nghe nhạc mới W205 của Sony Ericsson, KM900 Arena (7.490.000đ) của LG, ZN5 (4.290.000đ) của Motorola, Samsung E1080T (499.000đ) có hai màu đỏ và xám, màn hình LCD 1,43 inch 65.000 màu rực rỡ, đèn pin hữu dụng, nhạc chuông đa âm đã hòa mạng Vietnamobile tài khoản 650.000 đồng.



## MÁY TÍNH CHO HỌC SINH, SINH VIÊN

Trong tháng 9, các hãng máy tính đã đưa ra một số mẫu mã phù hợp dành cho sinh viên, học sinh. Công ty Sony Electronics Việt Nam đưa ra thị trường mẫu laptop mini VAIO dòng W có màn hình 10.1 inch, công nghệ LED, độ phân giải cao 1366 x 768, ổ cứng dung lượng 160GB với 3 tông màu trắng, hồng, nâu, giá 10.990.000 đồng đã bao gồm VAT.

Trong khi đó, công ty máy tính FPT Elead ra mắt các mẫu máy tính "ViOlympic" (tích hợp sẵn phần mềm luyện thi và giải toán ViOlympic - cuộc thi toán hàng tuần trên Internet do Bộ GD-ĐT phát động, phần mềm đánh công thức toán học Myeqtext, và phần mềm bảo mật BkavPro 2009 Internet Security) có giá 4,6 triệu, 7 triệu và 8,85 triệu đồng và hai mẫu laptop giá 9,8 và 11,39 triệu đồng. Đây là sản phẩm nằm trong khuôn khổ Chương trình "1 triệu máy tính học đường" dành

Tên trường Đại học	Ngày tổ chức
ĐH Bách Khoa Hà Nội	19/9
ĐH Giao thông Vận tải Hà Nội	26/9
ĐH Bách Khoa Đà Nẵng	3/10
ĐH Khoa học Tự nhiên (thuộc ĐH Quốc gia Hà Nội)	10/10
ĐH Bách Khoa TP. Hồ Chí Minh	10/10
ĐH Công nghiệp TP. Hồ Chí Minh	17/10

cho học sinh, sinh viên và giảng viên của ngành giáo dục phối hợp với hãng Intel thực hiện, có thể đăng ký mua trực tiếp tại các trường học.

Với mong muốn đem đến những kiến thức bổ ích và giải pháp cho các sinh viên khi lựa chọn và sử dụng máy tính, hãng máy tính HP, nhà sản xuất bộ vi xử lý AMD và công ty máy tính Bảo An cũng đã và sẽ phối hợp tổ chức sự kiện "Ngày hội máy tính" tại các trường Đại học trong tháng 9 và tháng 10 này.

**Thu Hằng**





## ĐỊA CHẤN GAME VIỆT

9/9/2009 là "ngày vàng" của làng game Việt: VTC Game ra mắt BoomSpeed, VinaGame close beta Kiểm Thử, FPT Online hợp tác với công ty game LineKong (Trung Quốc) ra game online mới Tây Du Ký, Asiasoft open beta Độc Bá Giang Hồ,... Góp mặt vào thị trường game sôi động là Chinh phục vũ môn (tên dự kiến trước đó là Trạng nguyên du ký) của Egame, đây là game giáo dục hướng tới người chơi là các học sinh THPT. Những người chơi game Cổ Long online cũng có cơ hội nâng cao kiến thức lịch sử của mình từ những câu hỏi của sự kiện Đại Lý Tiểu Bách Khoa được đưa vào trong game hàng ngày.

Một sự kiện lớn dành cho các game thủ eSport diễn ra trong tháng này là vòng loại quốc gia lần thứ 8 tại Việt Nam của giải đấu game tầm cỡ toàn cầu World Cyber Games 2009 diễn ra trong hai ngày 26 và 27/9/2009 tại CYZONE Cyber Café, 90/167 ngõ Tây Sơn, Đống Đa, Hà Nội.

Sau những tranh cãi trên các phương tiện truyền thông về việc ai sẽ phát hành Audition tại Việt Nam trong thời gian tới, sáng ngày 14/9, VTC Game ra thông báo chính thức sẽ tiếp tục độc quyền phát hành Audition Season 2 tại Việt Nam, sau khi VinaGame chính thức rút lui khỏi hợp đồng đã ký với Yedang Online.

VTC Game đã mời tay chơi siêu xe số 1 Việt Nam Nguyễn Quốc Cường (Cường dollar) làm đại sứ cho game đua xe casual số 1 Hàn Quốc – BoomSpeed. Cường dollar là một người đam mê tốc độ, đặc biệt là trong những cuộc đua, cho nên sở thích của Cường chính là dòng xe thể thao trong đó chủ yếu là Lamborghini và Ferrari. Cường dollar có một bộ sưu tập xe hơi hàng xa xỉ nhất hiện nay như Rolls-Royce Phantom hay chiếc Mercedes Benz SLR McLaren, chưa kể đến các xe đua Lamborghini Gallardo SE, Lamborghini Gallardo, Ferrari 360 Spider, Ferrari F430, Ferrari F430 Spider...

Thùy Dương

## THỎA SỨC "ALO"

Trong thời gian này các hãng liên tiếp đưa ra các chương trình khuyến mãi: từ 1/9 đến 31/10/2009, VinaPhone có chương trình khuyến mãi dành tặng 50.000 đồng vào tài khoản khuyến mãi cho các thuê bao ALO trả trước (ALO156/202/2200/136) với chủ đề "Thỏa sức ALO"; S-Fone đưa ra chương trình khuyến mãi tặng 50.000 đồng và 120.000đ hoặc 900 phút liên lạc cho những cả thuê bao mới trả trước, trả sau và thuê bao hiện hữu; các thuê bao Viettel (trừ gói Tourist Sim) khi thực hiện các cuộc gọi nội mạng sẽ được miễn phí từ phút thứ 6 đến phút thứ 10 từ ngày 1/9 đến 30/9/2009; còn Beeline vừa cho ra mắt thêm dịch vụ GPRS giá 5 đồng/Kb và KoolRing - dịch vụ nhạc chuông chờ tự động kích hoạt sau 24 giờ kích hoạt sim và 70 ngày miễn phí thuê bao dịch vụ.

Khi lắp đặt điện thoại CDMA cố định của VNPT TPHCM từ 3/9 đến



16/10/2009, khách hàng được hưởng nhiều ưu đãi: miễn cước hòa mạng, miễn phí gọi nội hạt TPHCM trong 12 tháng và được trang bị máy điện thoại. (ĐT: 39.116.116, website: hcmtelecom.vn)

## TV LCD BRAVIA DÒNG PHỔ THÔNG CỦA SONY

Trước nay, Bravia vẫn luôn được xem là "hàng hiệu" của dòng tivi LCD bởi kiểu dáng cực kỳ sang trọng cùng công nghệ hình ảnh và âm thanh vượt trội, luôn là phương tiện giải trí, vật trang trí cao cấp mà nhiều gia đình mong muốn sở hữu. Năm nay, Sony mới ra thêm T-series 2009 với thiết kế tinh xảo, màn hình 32 inch rộng rãi, cùng công nghệ Live Colour - một tính năng mới chưa có ở T-series 2008 – giúp tái hiện cuộc sống với những trải nghiệm chân thực nhất; tivi Bravia dòng T550A được nhập khẩu chính hãng và chính thức có mặt tại thị trường Việt Nam với giá khá mềm là 9.490.000 đồng đã bao gồm VAT.







# THÚ CHƠI TRÌNH DUYỆT

VỚI NHỮNG AI TIẾP CẬN MẠNG INTERNET THÌ TRÌNH DUYỆT LÀ THỨ KHÔNG THỂ THIẾU ĐỂ HỌ LƯỢT WEB VÀ TÌM KIẾM THÔNG TIN TRÊN MẠNG. MẶC DÙ NGƯỜI TA HAY NGHE TỚI NHỮNG CÁI TÊN QUEN THUỘC NHƯ MICROSOFT INTERNET EXPLORER (IE), FIREFOX, OPERA... NHƯNG KHÔNG ÍT NGƯỜI CÓ THÓI QUEN SẠO VÀ KHÁM PHÁ NHỮNG TRÌNH DUYỆT ÍT ĐƯỢC BIẾT TỚI. VÀ TRONG CUỘC TÌM KIẾM ĐÓ, HỌ PHÁT HIỆN ĐƯỢC VÔ SỐ ĐIỀU THÚ VỊ, NHỮNG TÍNH NĂNG ĐỘC ĐÁO MÀ NHỮNG TRÌNH DUYỆT THÔNG DỤNG KHÔNG CÓ ĐƯỢC.

## TRẢI NGHIỆM MỚI

Cường, đã ra trường cách đây 4 năm và hiện đang làm tại một công ty liên doanh với nước ngoài, nói như đinh đóng cột: Không phải ai cũng có đủ kiên nhẫn và thời gian để "chơi trình duyệt". Cũng như nhiều cuộc chơi khác, chơi trình duyệt đòi hỏi người dùng phải có sự hiểu biết, thích mày mò, tìm hiểu, khám phá và hơn hết là phải có thời gian. Cường có 2 "con" PC, một dùng Windows và một dùng Mac OS X, nhưng chẳng máy nào sử dụng IE hay Firefox mà thay vào đó là những cái tên khá lạ như Camino, Shiira, Maxthon...

Theo Cường, thông thường với những hệ thống PC Windows hiện nay đều có trình duyệt mặc định là IE. Mặc dù có lịch sử phát triển khá sớm, nhưng xét về tổng thể thì IE không được cải tiến thương xuyên. Còn nhớ cách đây vài năm khi IE

vẫn là bản 6.0 thì Firefox đã tiến thêm một bước rất lớn khi sử dụng cơ chế lướt Web bằng thẻ tab. Sau này khi bị người dùng kêu ca quá nhiều, IE đã buộc phải "bắt chước" tính năng thẻ tab của Firefox.

Chính vì lý do đó mà Cường ít khi đánh giá cao IE mặc dù nó là trình duyệt thông dụng nhất hiện nay. Cường cho rằng, muốn nói gì thì nói, một trình duyệt tốt và phù hợp với người dùng phải đáp ứng đầy đủ những gì mà họ cần. Về yếu tố này, không phải trình duyệt nào cũng giống nhau, mặc dù IE và Firefox khá mạnh nhưng xét về tốc độ tải trang chúng lại không bằng OmniWeb; còn xét về mức độ đơn giản và cơ bản thì lại không sánh được với Camino. Cũng tương tự thế,

Maxthon luôn đẩy áp tính năng và Shiira thậm chí còn có giao diện





phù hợp với Mac hơn cả trình duyệt Safari của Apple.

Còn với Tân, vốn là sinh viên Bách Khoa, hiện đang là kỹ sư lập trình, thì mỗi trình duyệt đều có "vẻ đẹp" riêng và độc đáo của chúng. Chính vì thế, Tân không ngừng sục sạo, tìm tòi các trình duyệt mới, một phần là thỏa chí tìm hiểu, phần còn lại là để phục vụ công việc. Tân khẳng định chắc nịch: "Đừng nghĩ những trình duyệt nhỏ và không tên tuổi là tầm thường nhé! Bạn sẽ tìm được khối thứ thú vị về chúng đó".

## NHỎ MÀ KHÔNG NHỎ

Tân tiết lộ, trong cuộc tìm kiếm trình duyệt của mình, anh phát hiện khá nhiều trình duyệt nhỏ nhưng những tính năng của chúng lại không "nhỏ" chút nào. Có lẽ biết không thể cạnh tranh với các hãng lớn nên những trình duyệt nhỏ chỉ tập trung vào một số tính năng độc đáo. Chẳng hạn như OmniWeb, vốn là trình duyệt dành riêng cho hệ máy Mac nhưng lại được đánh giá rất cao về tốc độ. Ngoài tốc độ tải trang thuộc vào siêu nhanh, trình duyệt này còn có tính năng thẻ tab rất độc đáo (hình thu gọn của trang web được hiển thị thông qua các thẻ tab hình bên cột trái trình duyệt). Hay như Flock, một tên tuổi ít được biết đến, lại có tính năng rất hay, đó là kết nối rất tốt với mạng xã hội. Nếu bạn sử dụng Facebook hay Twitter thì Flock sẽ giúp bạn cập nhật thông tin về bài viết bạn bè hoặc những gì liên quan tới họ.

Tương tự, những trình duyệt ít tên tuổi như Safari, Avant, Deepnet, PhaseOut cũng có những điểm mạnh nhất định. Safari là trình duyệt rất nhẹ, hầu như không tiêu tốn tài nguyên hệ thống, giao diện đơn giản nhưng đẹp, và có thể cho phép người dùng điều chỉnh kích cỡ các textbox trên trang web. Còn Avant trông khá chuyên nghiệp với khả năng zoom trang tới 500% (rất có ích cho những người mắt kém). Deepnet thì chủ yếu dành cho các mạng ngang hàng (P2P) hay trình đọc tin RSS. Còn PhaseOut khá bóng bẩy do được thiết kế bằng flash, cho nên nếu ai thích sự hào nhoáng và đẹp mắt khi duyệt Web thì hãy chọn trình duyệt này.

## CHỌN TRÌNH DUYỆT: DỰA VÀO NHU CẦU

Là nhân viên làm trong ngành tài chính nên Hạnh rất kén chọn trình duyệt khi lướt Web. Khi cần sử dụng nhiều tính năng và yêu cầu độ bảo mật cao, Hạnh dùng Opera hoặc Chrome (trình duyệt mới của Google); còn khi thích tốc độ và khả năng tương thích cao, Hạnh dùng OmniWeb, Maxthon hoặc Safari. Tất nhiên, không phải lúc nào công việc cũng yêu cầu sự phức tạp này, mà theo Hạnh nhiều khi là do thói quen thích tìm hiểu mà thôi.

Theo Hạnh, về cơ bản sẽ có 5 yếu tố mà người dùng quan tâm tới trình duyệt: Tính năng; Dễ dùng; Bảo mật; Tốc độ & Khả năng tương thích; và Hỗ trợ. Nói về tính năng thì Opera và Maxthon là "đỉnh" nhất, tiếp sau là Firefox, Chrome và IE. Còn về mức độ dễ dùng thì Firefox, Safari là đỉnh nhất, sau đó là Chrome, IE và Opera. Về bảo mật, PhaseOut, Chrome, Firefox, và Opera là an toàn nhất. Còn về tốc độ, OmniWeb, Safari, và Maxthon chạy nhanh nhất.

Nói rộng hơn, mỗi trình duyệt đều có thể mạnh riêng. Nếu đặt cùng nhau thì có thể không trình duyệt nào kém trình duyệt nào, chúng mạnh hay yếu là do yêu cầu sử dụng riêng của từng người. Chính vì thế, theo Hạnh, trước hết bạn nên xác định mình cần dùng gì rồi sau đó mới quyết định lựa chọn trình duyệt nào. Còn những người thích sự khám phá như Hạnh, Tân và Cường thì trình duyệt chỉ đơn giản là một vùng đất mới cần "khai phá" mà thôi.

Vân Vũ

## MỘT SỐ TRÌNH DUYỆT THÔNG DỤNG VÀ ÍT THÔNG DỤNG HIỆN NAY:

IE (tích hợp sẵn trong Windows): Đơn giản và khá tiện dụng;

Firefox ([www.mozilla.com/firefox](http://www.mozilla.com/firefox)): Nhiều tính năng và an toàn;

Google Chrome ([www.google.com/chrome](http://www.google.com/chrome)): An toàn và dễ dùng;

Opera ([www.opera.com](http://www.opera.com)): Nhiều tính năng và an toàn;

Safari ([www.apple.com/safari/](http://www.apple.com/safari/)): Nhanh và dễ dùng;

Maxthon ([www.maxthon.com](http://www.maxthon.com)): Nhanh và nhiều tính năng;

Flock ([www.flock.com](http://www.flock.com)): Hỗ trợ mạng xã hội;

Avant ([www.avantbrowser.com](http://www.avantbrowser.com)): Duyệt web nhanh;

Deepnet ([www.deepnetexplorer.com/](http://www.deepnetexplorer.com/)): Dễ dùng;

PhaseOut (<http://www.phaseout.net>): Bảo mật;

Camino (<http://caminobrowser.org/>): Đơn giản;

OmniWeb ([www.omnigroup.com](http://www.omnigroup.com)): Nhanh, tính năng tab thú vị;

Shiira (<http://shiira.jp/download/en.php>): Giao diện phù hợp với Mac.







Ảnh sưu tầm

# Điện thoại VIỆT KHẮNG ĐỊNH THƯƠNG HIỆU

TapChiTinHoc.info



Theo thông tin Trung tâm Thông tin Thương mại và Công nghiệp (Bộ Công Thương), thị phần Q-mobile từ 5% tháng 2/2009 đã tăng lên 10%. Cùng thời gian này thị phần Samsung từ 11,9% xuống còn 7,4% ; Motorola từ 3,5% xuống còn 1,63%. Trong vòng quý 2/2009, hai tên tuổi khác của làng di động Việt là F-mobile của FPT và Mobistar của P&T Mobile cũng chính thức “chào” sân những chiếc điện thoại của mình. Những con số này đã phần nào phản ánh thị phần điện thoại thương hiệu Việt với tốc độ tăng trưởng khả năng dẫn khảng định chỗ đứng của mình trong lòng người tiêu dùng Việt.

### NHỮNG “NGÔI SAO MỚI”

Tháng 5/2009, nhà phân phối chính thức điện thoại di động SonyEricsson là P&T Mobile đã chào ra mắt sản phẩm điện thoại thương hiệu Việt Mobistar với 12 mẫu do chính công ty tạo nên. Mobistar gồm các nhóm sản phẩm StarFun- vui nhộn, StarMusic- âm nhạc, StarFashion- sành điệu. Trong đó, StarFun là dòng điện thoại giá rẻ dành cho đối tượng mới sử dụng điện thoại lần đầu hoặc học sinh, sinh viên, công nhân, thợ thủ công... StarMusic hướng đến phân khúc giá trung

binh dành cho giới trẻ yêu nhạc, ưa giải trí. Và StarFashion lại hướng đến những bạn trẻ sành điệu, giới công nhân viên chức có điều kiện. Tiếp đến, tháng 9/2009, P&T Mobile lại tung ra mẫu điện thoại kiểu dáng iPod thời trang mang tên mPod - họa mi nhạc số. Khác với các mẫu điện thoại dạng candy bar, mPod trông giống chiếc máy nghe nhạc iPod hơn. Từ kiểu dáng bên ngoài đến cách điều khiển điện thoại đều giống iPod với vòng điều khiển nhạc StarRing bằng công nghệ cảm ứng nhiệt. Vòng điều khiển StarRing cho phép người dùng tìm kiếm, lựa chọn album hay list nhạc, tăng hoặc giảm âm thanh khi nghe nhạc, nhận hay từ chối cuộc gọi bằng cách vuốt tạo nhiệt theo chiều kim đồng hồ và ngược lại. Điện thoại còn sở hữu màu sắc trẻ trung: hồng, đen, trắng, nâu ấn tượng và hỗ trợ thẻ nhớ 8GB để bạn nghe nhạc qua loa ngoài hoành tráng. Đây rõ ràng là model điện thoại nghe nhạc thời trang dành cho các bạn trẻ năng động, các bạn teen bởi kiểu thiết kế bắt mắt, mỏng, gọn nhẹ.

Sự có mặt của mPod lần này cho thấy các nhà sản xuất Việt đã thực sự tìm kiếm phong cách riêng biệt cho dòng sản phẩm của mình chứ không chỉ quanh quẩn với kiểu quen thuộc 2 sim,



2 sóng, xem tivi na ná nhau của điện thoại Trung Quốc. Mpod mang đến trào lưu sử dụng điện thoại Việt hoàn toàn mới cả về kiểu dáng, tính năng và giá cả rất phù hợp. Bên cạnh mPod thì các nhãn hiệu điện thoại khác của Q-mobile cũng có những cải tiến đáng kể để thu hút người dùng. Q-mobile T630 nam tính trong kiểu dáng vuông vức, phím bấm vuông bố trí rộng rãi tạo cảm giác thoải mái và hơi lạ mắt. Hay như dòng CF23 dù chưa có sự đầu tư về chiều sâu trong kiểu dáng độc như mPod nhưng cũng được tô son điểm phấn với lớp vỏ được trang trí nhiều hình ảnh khá bắt mắt. Dòng Connspeed M950 với màn hình cảm ứng rộng 3,5inch, thiết kế bo tròn các góc tròn trĩnh dễ thương trông giống iPhone mà giá lại hấp dẫn hơn nhiều. Đặc biệt là, chức năng Blacklist cho phép chặn cuộc gọi từ những số máy mà mình không muốn. Với Bavapen, mẫu B800 có bàn phím QWERTY kiểu dáng khá giống BlackBerry với hệ điều hành Windows Mobile cũng nhận được sự quan tâm của nhiều người.

## KHẲNG ĐỊNH VỊ THẾ

Trước nay, điện thoại Trung Quốc rẻ, ai cũng biết. Tuy nhiên, nhiều người vẫn lo ngại về chất lượng do nguồn hàng này phân phối theo dạng tiểu ngạch. Thậm chí là hàng xách tay, không có đại lý chính thức ở Việt Nam và chất lượng bị thả nổi. Song với các dòng điện thoại thương hiệu Việt hiện nay, dù được đặt hàng từ các nhà sản xuất Trung Quốc nhưng đã được các nhà phân phối, sản xuất trong nước chọn lựa nguồn hàng có chất lượng. Hơn thế, nhiều tên tuổi lớn tham gia sản xuất, phân phối như FPT với thương hiệu F-Mobile, P&T Mobile với những mẫu điện thoại thương hiệu Mobistar, công ty Viễn thông An Bình với những nhãn hiệu Q-mobile cùng chế độ bảo hành nghiêm túc. Tất cả các yếu tố này đã khiến điện thoại thương hiệu Việt đang dần khẳng định vị trí của mình trong lòng người tiêu dùng.

Bên cạnh đó, cũng không thể không nhắc đến vai trò quảng bá thương hiệu khá mạnh mẽ và chuyên nghiệp hơn của các nhà sản xuất Việt. Nhiều chương trình khuyến mãi hấp dẫn, chế độ bảo hành, hậu mãi lâu dài. Ví như F-Mobile bảo hành 13 tháng, sửa máy trong vòng 3 ngày, đổi máy mới hoặc máy có giá trị tương đương nếu máy bị hỏng liên tiếp 3 lần cùng lỗi. Yếu tố giá cũng đóng vai trò quan trọng thu hút lượng lớn người tiêu dùng. Các dòng sản phẩm thương hiệu Việt đều có mức giá trung bình từ 800 đến hơn 2.000.000 đồng với khá nhiều chức năng giải trí như chụp ảnh, nghe nhạc, MP3, radio, thẻ nhớ mở rộng, chat Yahoo, Sky qua các phần mềm hỗ trợ ...

Trong khi đó, xu hướng bắt đầu sử dụng điện thoại Việt đang khá phát triển với nhiều người tiêu dùng Việt. Điều này được thể hiện rõ ở thông tin về việc tăng trưởng của Q-Mobile, sự bùng nổ của nhiều nhà sản xuất, phân phối.

Thói quen tiêu dùng chỉ hướng đến những thương hiệu nổi tiếng như Nokia, Samsung...

đang dần thay đổi. Nhiều khách hàng cho rằng, khi hướng đến mPod là muốn thay đổi quan niệm mua sắm của mình. Họ muốn có được cảm giác trải nghiệm mới với những mẫu điện thoại mới. Mong muốn còn lại của người tiêu dùng hiện nay là sản phẩm Việt nên có những kiểu dáng đột phá hơn nữa. Lạ mắt, ấn tượng, dần thoát khỏi "bóng" của điện thoại Trung Quốc. Bên cạnh đó, cũng cần có cả những dòng sản phẩm hướng đến



Không chỉ hấp dẫn ở giá rẻ, mới đây, Q-mobile đã tự tin tung ra dòng sản phẩm vàng tinh tế và sang trọng F680 gold với mức giá 4.990.000 đồng. Đây là dòng sản phẩm cao cấp nhắm vào giới trung niên mong muốn có được chiếc điện thoại với chất liệu bền vững và sang trọng.

Tại thời điểm ra mắt Mobistar, nhạc chào chính thức là ca khúc "Đường đến ngày vinh quang", ca khúc này cũng được P&T Mobile mua bản quyền để khai thác cho thương hiệu của mình. Đây là một lời khẳng định về sự thành công trong tương lai của điện thoại Việt.

từng đối tượng người dùng chuyên biệt như người già với phím bấm lớn, màn hình hiển thị số to, chức năng đơn giản, dễ hiểu. Với giới trẻ thì cần kiểu dáng trẻ trung, nhiều tính năng giải trí hấp dẫn. Hay như với dân văn phòng thì điện thoại nên phát triển mạnh ở hệ điều hành, hỗ trợ ứng dụng văn phòng cùng các kết nối Internet.

AI DÀN





# Nâng cấp lên WINDOWS 7 Tốn kém chừng nào?

THEO MICROSOFT, PHIÊN BẢN WINDOWS 7 SẼ CÓ GIÁ RẺ HƠN SO VỚI CÁC "ĐÀN ANH" ĐI TRƯỚC. TUY NHIÊN, KHI QUYẾT ĐỊNH MUA NÓ, BẠN NÊN XEM XÉT HOÀN CẢNH CÁ NHÂN VÀ LÊN KẾ HOẠCH NÂNG CẤP CHO HIỆU QUẢ, TIẾT KIỆM NHẤT. DƯỚI ĐÂY LÀ NHỮNG TƯ VẤN GIÚP BẠN ĐƯA RA QUYẾT ĐỊNH ĐÚNG ĐẮN NHẤT.

## MÁY TÍNH CỦA BẠN ĐÃ SẴN SÀNG CHƯA:

Nếu bạn quyết tâm hướng tới Windows 7, máy tính của bạn cần đáp ứng những yêu cầu phần cứng tối thiểu như sau:

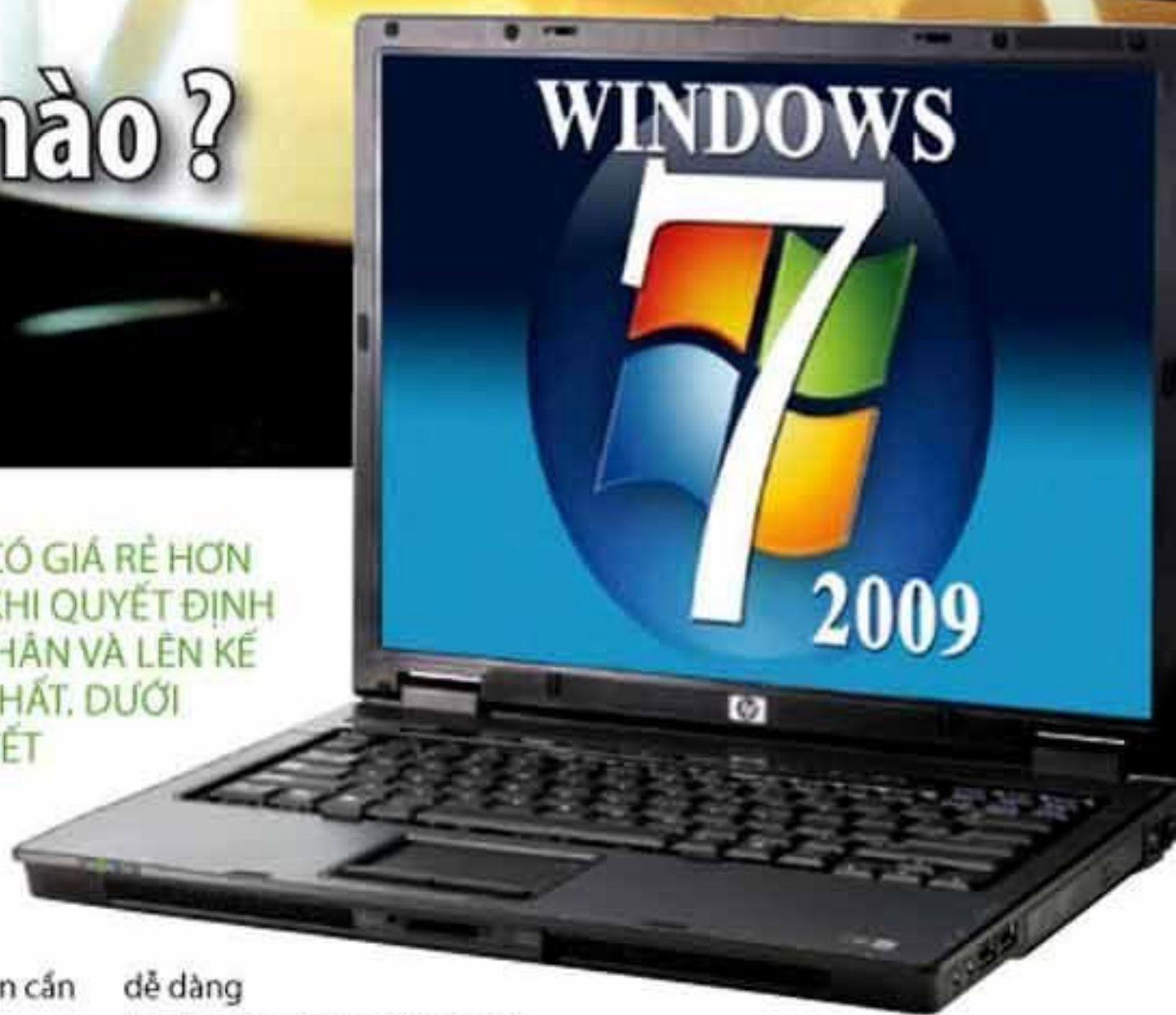
- BXL 1 GHz 32-bit (x86) hoặc 64-bit (x64).
- RAM 1GB (đối với bản 32-bit) hoặc 2 GB (đối với bản 64-bit)
- Đĩa cứng trống 16GB đối với bản 32-bit hoặc 20GB đối với bản 64-bit.
- Card đồ họa DirectX 9 với trình điều khiển hợp chuẩn WDDM 1.0 trở lên.

Nếu bạn không đạt được các yếu tố này thì chi phí nâng cấp máy tính cũng sẽ góp thêm vào mức giá cho Windows 7 tăng hơn. Tuy nhiên, thực tế có rất ít máy tính hiện tại không đạt yêu cầu. Một chiếc máy chừng 200-300 USD hiện tại cũng

dễ dàng vượt qua mức mà Microsoft đề ra.

## CÂU HỎI LỚN VỀ 64-BIT

Windows 7 luôn có kèm 2 bản 32-bit và 64-bit mỗi khi bạn mua, do đó bạn luôn luôn có lựa chọn. Mặc dù vấn đề 64-bit có nhiều thứ cần để cập nhưng đối với người dùng phổ thông. Việc lựa chọn 32-bit hay 64-bit chỉ đơn giản là bạn có bao nhiêu RAM trong máy tính. Nếu có trên 3GB RAM, bạn nên dùng bản 64-bit. Lý do là bởi Windows 64-bit mới quản lý được hết lượng RAM cao như vậy. Khả năng nâng cấp thêm RAM để chạy 64-bit cũng có thể được đưa vào xem xét, giờ đây RAM DDR2 khá rẻ, mua thêm 1 thanh 2GB chỉ tốn của bạn khoảng 600.000 VNĐ mà thôi.





## GIÁ CẢ HỆ ĐIỀU HÀNH MỚI:



Theo Microsoft, giá của Windows 7 sẽ như sau:

### Gói tiêu chuẩn:

- Windows 7 Home Premium: 120USD cho nâng cấp; 200USD cho bản đủ.
- Windows 7 Professional: 200USD cho nâng cấp; 300USD cho bản đủ.
- Windows 7 Ultimate: 220USD cho nâng cấp; 320USD cho bản đủ.
- Gói sử dụng cho gia đình (Family Pack): 149USD

### Gói dịch vụ anytime upgrades:

- Windows 7 Starter Edition (bạn không nên chọn bản này) nâng lên Home Premium: 80USD
- Home Premium nâng lên bản Professional: 90USD
- Professional nâng lên bản Ultimate: 140USD



## LƯU Ý - KHẢ NĂNG NÂNG CẤP MIỄN PHÍ:

Nếu bạn mua các máy tính từ ngày 31/01/2009 trở lại đây và có sẵn Windows Vista. Bạn có thể sẽ nằm trong diện được nâng cấp lên Windows 7 miễn phí. Tuy nhiên, không phải ai cũng nhận được đặc quyền này mà còn phụ thuộc vào nhà sản xuất và dòng sản phẩm mà bạn mua. Bạn hãy xem qua website của nhà sản xuất để biết chính xác khả năng nâng cấp của mình. Thậm chí, Microsoft cũng có giải pháp tương tự đối với những khách hàng mua bản Vista bán lẻ.

## NÊN CHỌN PHIÊN BẢN WINDOWS 7 NÀO CHO "NGON, BỔ, RẺ"?

Mặc dù bản hoàn thiện nhất của Windows 7 là Ultimate nhưng trên thực tế bạn sẽ không dùng hết các tính năng của nó. Nếu chỉ sử dụng gia đình, bạn có thể mua các máy tính với hệ điều hành mới cài sẵn bởi chẳng có lý do gì để mua mỗi hệ điều hành với giá 200-300 USD cả. Trong khi những chiếc máy đồng bộ có sẵn Windows 7 từ những tên tuổi danh tiếng cũng có giá chưa tới 500 USD.

Tuy nhiên, nếu bạn muốn mua Windows 7 bản bán lẻ để sử dụng cho thuận tiện thì hãy nhắm vào Home Premium hoặc Professional tùy theo mục đích cá nhân là giải trí hay phục vụ công việc.

## GIẢI PHÁP NÀO CHO NETBOOK?

Nhìn ở góc độ tài chính, việc nâng cấp netbook lên Windows 7 hoàn toàn không hợp lý. Nếu bạn nhìn vào giá cả, việc mua Windows 7 và cài lên netbook có thể nâng giá máy lên gấp đôi. Trong khi với Windows XP hoặc các biến thể Linux cài sẵn vẫn có thể giúp bạn làm mọi việc một cách bình thường. Lời khuyên dành cho các chủ nhân netbook là hãy chờ mua một chiếc netbook mới có Windows 7 đã tối ưu hóa riêng cho dòng máy này cài sẵn. Cuối năm nay cũng là lúc các mẫu máy với nền tảng Atom mới của Intel ra mắt, việc chờ đợi sẽ giúp bạn có lợi cả về phần cứng lẫn phần mềm.

Như vậy, việc nâng cấp lên Windows 7 sẽ tiêu tốn của bạn thêm khá nhiều tiền. Dĩ nhiên, những tính năng của hệ điều hành mới rất thú vị nhưng về cơ bản, nó không khác quá nhiều so với Vista hiện nay. Chính vì thế, nếu bạn có máy yếu, bạn có thể dùng XP, nếu máy bạn mạnh và có sẵn Vista, bạn cũng chưa cần chi ngay vài trăm đô la Mỹ để sắm Windows 7. Tốt nhất hãy tìm các phương án nâng cấp "giá rẻ" như đã đề cập ở trên hoặc chờ mua hẳn một chiếc máy mới là hơn. Dĩ nhiên, các phiên bản Windows 7 lậu không được tính tới ở đây.

Nguyễn Thúc Hoàng Linh

TRANG TIN ĐIỆN TỬ HÀNG ĐẦU VIỆT NAM  
VỀ BƯU CHÍNH, VIỄN THÔNG, CÔNG NGHỆ THÔNG TIN  
VÀ CÒN HƠN THẾ NỮA...

[www.xahoihongtin.com.vn](http://www.xahoihongtin.com.vn)



# Những câu hỏi thường gặp khi nâng cấp lên Windows 7

KHI WINDOWS 7 XUẤT HIỆN, CỘNG ĐỒNG IT CŨNG TRỞ NÊN HÁO HỨC HƠN BAO GIỜ HẾT. NHỮNG CÂU HỎI NHƯ: "LIỆU TÔI CÓ THỂ NÂNG CẤP LÊN WINDOWS 7 ĐƯỢC KHÔNG?", "TÔI CÓ NÂNG CẤP MÀ KHÔNG CẦN GỖ BỎ BẢN HIỆN HÀNH ĐƯỢC HAY KHÔNG?"... LÀ RẤT THƯỜNG THẤY. CÂU TRẢ LỜI CHO NHỮNG VẤN ĐỀ NÀY KHÁ PHỨC TẠP. TRONG BÀI VIẾT NÀY, CHÚNG TA SẼ CÙNG XEM XÉT CÁC GIẢI PHÁP NÂNG CẤP LÊN WINDOWS 7 TỪ WINDOWS VISTA (VÀ PHIÊN BẢN TRƯỚC ĐÓ).



## LÀM THẾ NÀO ĐỂ BIẾT MÁY TÍNH ĐANG DÙNG CÓ CHẠY ĐƯỢC WINDOWS 7 HAY KHÔNG?

Để xem xét khả năng nâng cấp lên Windows 7, trong trường hợp PC của bạn đang chạy Windows XP SP2 hoặc Vista, bạn nên tải về các bản thử nghiệm Beta hoặc RC của Windows 7, ghi ra đĩa rồi chạy thử Windows 7 Upgrade Advisor. Nó sẽ quét toàn bộ hệ thống và cung cấp cho bạn một bản báo cáo về khả năng nâng cấp của máy tính. Bản báo cáo này rất hữu ích trong việc xử lý các trục trặc để hoàn tất việc nâng cấp hệ điều hành.

tùy chọn cá nhân riêng biệt. Registry của Windows hẳn sẽ rất nặng nề và làm chậm chạp hệ thống. Trên thực tế, nhiều ứng dụng khi bị gỡ bỏ vẫn để lại rác rưởi trong máy và sau một thời gian dài, những thứ đó sẽ kéo hiệu năng hệ thống tụt đi đáng kể. Bạn có thể thấy, registry ngày càng không hiệu quả đối với hoạt động của Windows. Tuy nhiên Microsoft vẫn quyết định giữ công cụ này trong Windows 7 nên trục trặc kiểu này vẫn sẽ tiếp tục xảy ra. Vì thế, nếu máy tính của bạn hoạt động chậm chạp và có quá nhiều ứng dụng đang cài trong máy, bạn nên tính tới việc format lại hết và cài mới hoàn toàn.



## TÔI NGHE NÓI 64-BIT TỐT HƠN, VẬY CÓ CẦN PHẢI MUA BẢN WINDOWS 7 64-BIT HAY KHÔNG?

Nhiều người dùng máy tính hiện tại đều chạy phiên bản Windows 32-bit trên nền tảng phần cứng 64-bit. Trong khi đó, kể từ Vista, Microsoft đã cung cấp Windows 32-bit và 64-bit cùng nhau. Tuy nhiên không có cách nào cho phép người dùng nâng cấp trực tiếp từ một hệ điều hành 32-bit lên 64-bit. Nói một cách khác, nếu bạn muốn cài HĐH mới 64-bit lên từ 32-bit, bạn buộc phải cài mới lại từ đầu rồi cài các ứng dụng lần lượt. Câu hỏi đặt ra ở đây là ai thực sự cần hệ điều hành 64-bit. Về cơ bản, ở đây là những người cần sử dụng trên 4GB bộ nhớ (chủ yếu là phục vụ ứng dụng chuyên dụng, ảo hóa...) mà thôi.



## TÔI ĐANG DÙNG WINDOWS XP VÀ MUỐN NÂNG LÊN WINDOWS 7 - PHẢI LÀM SAO?

Riêng quá trình nâng cấp từ bất kỳ bản Windows XP nào lên Windows 7 đều yêu cầu cài mới. Người dùng có thể sử dụng công cụ Windows Easy Transfer (có mặt trong đĩa cài Windows 7) để chuyển tài khoản Email, tài liệu, hình ảnh, phim, nhạc, bookmark... sang hệ điều hành mới. Tuy nhiên nó không hỗ trợ chuyển các ứng dụng. Windows Easy Transfer hỗ trợ cả Vista.



## LÀM THẾ NÀO ĐỂ BIẾT MÁY TÍNH CHẠY VISTA 64BIT HAY KHÔNG?

Trong Vista, bạn mở Control Panel và chọn Performance Information and Tools. Sau đó bạn chọn tiếp "View and Print Details". Trong mục System, bạn sẽ thấy System Type. Nếu ở này báo "32-bit Operating System" thì bạn hãy để ý tìm xem nó có báo 64-bit Capable hay không. Dĩ nhiên, nếu bạn chạy Windows x64 thì nó sẽ báo luôn là "64-bit Operating System".



## VẬY VỚI WINDOWS VISTA THÌ SAO?

Như vậy, để nâng cấp từ các phiên bản Vista lên Windows 7, bạn có thể chọn những lối đi sau đây (tùy theo bản Vista mà bạn đang sử dụng).

- Windows Vista Home Basic có thể nâng cấp trực tiếp lên Windows 7 Home Premium hoặc Windows 7 Ultimate. Trong khi đó, Windows 7 Professional có thể được nâng lên thông qua Windows 7 Home Basic nhờ Windows Anytime Upgrade.
- Windows Vista Home Premium có thể cập nhật trực tiếp lên Windows 7 Home Premium hoặc Windows 7 Ultimate. Trong khi đó, Windows 7 Professional có thể nâng cấp lên thông qua Windows 7 Home Premium sau đó sử dụng tính năng Windows Anytime Upgrade trên đó.
- Windows Vista Business có thể được nâng cấp trực tiếp lên Windows 7 Professional hoặc Windows 7 Ultimate.
- Windows Vista Ultimate có thể nâng cấp trực tiếp lên Windows 7 Ultimate.



## TÔI NÊN CÀI MỚI TỪ ĐẦU HAY LÀ NÂNG CẤP TRỰC TIẾP ?

Nếu bạn chạy Vista đã lâu với các ứng dụng cũng như

Hoàng Việt





# Xử lý tình huống

## cài Windows 7 bị lỗi

VIỆC CÀI ĐẶT WINDOWS LUÔN LÀ MỘT THÁCH THỨC ĐỐI VỚI NGƯỜI DÙNG, KỂ CẢ NHỮNG NGƯỜI DÙNG CÓ KINH NGHIỆM. ĐIỀU NÀY ĐẶC BIỆT KHÓ KHĂN ĐỐI VỚI NHỮNG HỆ ĐIỀU HÀNH MỚI. TRÊN THỰC TẾ, CÓ NHIỀU LÝ DO KHIẾN CHO VIỆC CÀI ĐẶT HỆ ĐIỀU HÀNH CỦA MICROSOFT GẶP TRỤC TRẠC. TUY NHIÊN BẠN KHÔNG NÊN ĐỂ MỘT VÀI LẦN CÀI HỒNG LÀM MẤT ĐI QUYẾT TÂM TRẢI NGHIỆM NHỮNG NÉT MỚI MỀ TRONG HỆ ĐIỀU HÀNH MỚI NHẤT CỦA MICROSOFT – WINDOWS 7. DƯỚI ĐÂY LÀ MỘT SỐ CÁCH GIÚP BẠN KHÔI PHỤC LẠI HỆ THỐNG TRONG TRƯỜNG HỢP CÀI ĐẶT WINDOWS 7 BỊ LỖI.

Có nhiều lý do khiến cho việc cài Windows 7 gặp trục trặc điển hình như mất điện, phần cứng có vấn đề. Tuy nhiên bất kể thế nào, bộ cài của Windows 7 có thể tự khởi động lại và cố gắng hoàn tất tác vụ với một số thao tác hỗ trợ từ phía người dùng.

Một số vấn đề phần cứng có thể ảnh hưởng tới việc cài đặt Windows 7, ví dụ như hệ thống RAID (đang ngày càng thông dụng do giá ổ cứng rẻ và bo mạch chủ tích hợp sẵn bộ điều khiển). Trong trường hợp bạn có RAID trên máy, hãy tháo hết các ổ RAID và chỉ để lại ổ cài Hệ điều hành. Sau đó tiến hành cài lại Windows trước khi cắm các ổ RAID trở lại hệ thống.

Với các máy có cấu hình dạng phổ thông (không có gì đặc biệt), mỗi khi Windows 7 gặp trục trặc cài đặt, bạn hãy thử tắt máy đi, bật lại. Sau đó thiết lập cho nó khởi động từ đĩa cài (từ trong BIOS bằng cách nhấn Del). Sau đó, bạn nhấn một phím bất kì để kích hoạt lại bộ cài đặt. Sau một khoảng thời gian ngắn, bạn sẽ có màn hình quản lý khởi động (Boot Manager).

Từ điểm này, những lựa chọn mà bạn sẽ nhận được tùy thuộc vào việc quy

trình cài đặt trong lần đầu tiên bị hỏng đã tiến được tới đâu. Nếu như chỉ mới bắt đầu, bạn sẽ thấy tùy chọn cho phép tiếp tục cài đặt Windows 7 (Resume Windows 7 Setup). Trong khi nếu bạn đã tiến xa hơn (gần xong việc cài đặt) thì lựa chọn hiện ra sẽ là Windows 7. Cho dù bạn thấy cái nào, hãy chọn nó. Khi đó, việc cài đặt sẽ chậm hơn chút ít do bộ cài phải tự tạo lại các tập tin hỗ trợ, nhưng chỉ sau vài phút, quy trình cài Hệ điều hành sẽ được tiếp tục.

Nếu trục trặc vẫn tái diễn, bạn hãy xem xét cấu hình phần cứng để xem liệu có thành phần nào quá "ngoan cố" hoặc hiếm đang kết nối không. Nếu như máy của bạn là loại thông dụng, hãy thử tháo webcam, máy in, máy quét... bởi những thứ này cũng có khả năng gây trục trặc cho việc cài đặt Windows 7. Sau khi đã gỡ bỏ hết các thiết bị ngoại vi, bạn hãy cài lại lần nữa. Nếu trục trặc vẫn xảy ra, bạn tiếp tục tháo hết mọi thứ bên trong thùng máy trừ đĩa cứng bạn định cài Windows, ổ DVD và card đồ họa. Nói cách khác, hãy tháo hết những thứ có thể, chỉ để lại



những thành phần cốt lõi của một chiếc máy tính

mà thôi. Việc cài đặt sẽ phải cẩn trọng hơn. Tuy nhiên, nếu vẫn không thành công, bạn hãy khởi động lại máy. Sau đó, chọn Repair từ màn hình cài đặt rồi chọn tiếp Startup Repair. Thao tác này sẽ yêu cầu bộ cài Windows 7 sắp xếp lại các tập tin và cho phép bạn khởi động trở lại vào hệ thống.

Phép thử cuối cùng là, bạn hãy format lại toàn bộ đĩa cứng rồi bắt đầu cài đặt lại từ đầu. Thao tác gồm khởi động máy, chọn khởi động từ DVD, để cho bộ cài Windows 7 nạp và chọn Install. Trong khi cài, bạn chọn Custom Install và làm theo các bước hướng dẫn cho tới khi tùy chọn format đĩa cứng hiện ra. Nếu ngay cả cách này cũng không giúp cho việc cài đặt Windows 7 hoàn tất thì rõ ràng phần cứng của máy bạn đã có vấn đề.

**Nguyễn Hoàng**





# Săn đồ cũ trên m@ng... DỄ *hay* KHÓ?

MUA BÁN TRAO ĐỔI QUA MẠNG KHÔNG CÒN XA LẠ VỚI NGƯỜI DÙNG MẠNG. CHỈ VỚI MỘT CÚ CLICK LÀ NGƯỜI MUA CÓ THỂ RINH CẢ KHO HÀNG VỀ NHÀ, NHƯNG NHIỀU TRƯỜNG HỢP LẠI KHÔNG HOÀN TOÀN ĐƠN GIẢN NHƯ VẬY...

## THẾ GIỚI PHẪNG

Không khó để tìm cho mình một trang web có thể đăng tải cũng như tìm mua hàng trên mạng, khi mà thương mại điện tử dần chiếm ưu thế thì các trang web mang nội dung rao vặt

cũng xuất hiện ngày càng nhiều. Đầu tiên phải kể đến là [www.eBay.com](http://www.eBay.com), website đấu giá trực tuyến, nơi mà mọi người khắp nơi trên thế giới có thể mua hoặc bán hàng hóa và dịch vụ, và nay đã có chi nhánh <http://ebay.chodientu.vn> tại Việt Nam. Rồi một loạt các trang web cho phép các giao dịch mua bán trên nó nữa như [www.muare.vn](http://www.muare.vn), [www.rongbay.com](http://www.rongbay.com), [www.vatgia.com](http://www.vatgia.com) ... Chỉ cần gõ từ khóa *raovat* vào trang tìm kiếm Google, bạn có thể tìm thấy khoảng 9.950.000 kết quả trong vòng 0.13s.

## MUA GÌ? BÁN GÌ?

Những thứ được đưa lên mạng rao bán vô cùng phong phú. Từ những vật vô hình cho đến hữu hình; đồ cũ có, đồ mới có; từ những thứ đáng giá bạc tỉ cho tới những thứ "chối cùn rề rách" cũng được người ta đưa ra trao đổi. Nói chung là, trừ hàng quốc cấm, còn lại mọi thứ đều có thể được rao bán ở đây, thậm chí có lúc người ta còn bắt gặp một ai đó đi rao bán "cái ngàn vàng" hay một quả thận...

## THƯƠNG TRƯỜNG NHƯ CHIẾN TRƯỜNG

Việc giao dịch trên mạng, ngoài việc quan tâm đến chất lượng sản phẩm người mua còn quan tâm nhiều đến cách giao dịch. Ở Việt Nam, có hàng trăm website mua bán, rao vặt nên cũng theo đó mà có hàng trăm cách mua bán giao dịch. Với những trang web đã có uy tín như [eBay.vn](http://eBay.vn) thì bằng những chính sách thủ tục ràng buộc của họ, người mua có thể yên tâm hơn vì quyền lợi của mình được đảm bảo. Ngoài tính thanh





khoản cao trong giao dịch, người tham gia còn được các tư vấn viên hướng dẫn và hỗ trợ trong quá trình bán hàng.

Chỉ cần mất vài giây tạo cho mình một tài khoản, bạn có thể tham gia giao dịch. Tuy nhiên, chính vì sự tiện dụng nhanh chóng này mà sự minh bạch trong các giao dịch giảm đi rất nhiều. Nơi giao dịch thì cũng vô cùng đơn giản và dễ dàng đến nguy hiểm. Dân mua bán trên mạng thường lấy uy tín bằng các cuộc mua bán tại nhà với thời gian bảo hành đủ cho người mua test sản phẩm. Tuy vậy, cũng có rất nhiều cuộc mua bán diễn ra chóng vánh đến không ngờ, từ những cuộc hẹn mua tại quán trà đá, quán café... cho đến cổng trường hay thậm chí là ngoài đường... đều có thể "mua đứt bán đoạn" được.

Còn đối với một số các trang web rao vặt thông thường mà không có người đứng ra bảo đảm, thì việc mua bán cũng đòi hỏi phải có kinh nghiệm và một chút may mắn nữa, bởi thương trường cũng như chiến trường chứ không hề đơn giản chút nào...

### KINH NGHIỆM HAY SỰ MAY RỦI?

Hầu hết trong các cuộc giao dịch online, người mua không có nhiều thông tin về người bán, ngoại trừ nickname và số điện thoại trên mạng, nên đối với tùy từng loại mặt hàng mà người mua tìm cho mình sự an toàn dựa trên các yếu tố khác nhau. Những mặt hàng đơn giản như các vật gia dụng hay quần, áo... thì không khó để có thể lựa chọn, nhưng đối với các mặt hàng điện tử như: Đồ cũ máy tính, máy điện thoại... thì ngoài kinh nghiệm mua hàng như dựa vào tem bảo hành, tình trạng ốc vít, máy nguyên bản, phiếu bảo hành... đặc biệt lại được giao dịch tại những góc hẹn vỉa hè, thì đôi khi lại là yếu tố may rủi nữa. Chính vì vậy, lang thang trên các diễn đàn không khó để có thể tìm thấy các kiện cáo, những vụ va chạm, thậm chí là xảy ra những cuộc ẩu đả ngoài đời thật.

Nameless - sinh viên ĐH Tự Nhiên kể lại: "Em lên mạng tìm mua một chiếc thẻ nhớ 2Gb cho điện thoại thì gặp một topic rao bán với giá khá mềm, sau một hồi thỏa thuận, người đó có



hẹn em 6h tối đến một điểm hẹn ở phố Khâm Thiên để giao dịch. Sau khi xem qua thẻ nhớ vẫn còn tem chính hãng, nhét thử vào máy thấy vẫn nghe nhạc ngon lành, em trả tiền rồi ra về trong tâm trạng vui vui vì mua được thẻ nhớ "xịn" với giá hời. Nhưng đến lúc về nhà copy dữ liệu vào mới thấy thẻ nhớ chỉ có dung lượng 128 Mb. Xem kĩ lại thì mới biết dung lượng thẻ ghi bên ngoài đã được sửa lại. Có lẽ do trời nhà nhem tối nên em cũng quên không để ý, em gọi điện thoại ngay cho người bán nhưng...tò te tí". Dù có khá nhiều kinh nghiệm trong các cuộc trao đổi trên net nhưng nameless vẫn ngậm ngùi nhận cho mình một bài học.

"Là sinh viên chẳng có nhiều tiền nên khi mua bán trên mạng những thiết bị số, em rất cẩn thận, luôn xem kĩ từ nickname và các cuộc giao dịch của nickname ấy, luôn chọn những người mua bán tại nhà và phải còn giấy mua bán của cửa hàng, hoặc xem kĩ tem, ốc vít để giảm thiểu rủi ro, chứ đôi khi cũng là...hên xui" - nick balladsong, sinh viên Học viện Bưu chính Viễn thông chia sẻ.

Chính sự phức tạp trong giao dịch trên mạng, nên các website mua bán, rao vặt hiện nay càng có nhiều giải pháp để ràng buộc trách nhiệm của người giao dịch như cách làm của eBay.vn đặt cọc khi muốn rao bán... Vì vậy, người mua cũng nên chú ý, ngoài các kinh nghiệm thường ngày nên giao dịch trên những trang web có uy tín và có sự bảo hộ.

**Đỗ Nguyễn Cường**

# QUÀ TẶNG TUNG BỪNG

## MỪNG KHAI TRƯƠNG SHOWROOM 14 LẮNG HẠ

Hàng ngàn quà tặng dành cho khách hàng mua hàng tại Showroom mới, cùng rất nhiều chương trình Khuyến mãi cho khách hàng mua hàng tại Nhatcuong Mobile

(chi tiết tham khảo tại website: <http://dienthoaididong.com.vn>)

Lý Quốc Sư, Hoàn Kiếm, Hà Nội \* Tel: +84.4 3938 5000 \* <http://dienthoaididong.com.vn>

[TapChiTinHoc.info](http://TapChiTinHoc.info)

uy tín là sức mạnh







# Thủ thuật Blackberry

## Điều khiển “dễ” bằng giọng nói

VoiceControl là phần mềm hữu dụng cho chức năng điều khiển điện thoại bằng giọng nói. Với các tùy chọn đa dạng của mình, chương trình giúp bạn có thể khởi tạo cuộc gọi, duyệt e-mail, soạn thảo các cuộc hẹn, tìm kiếm thông tin trên mạng... Bạn sẽ không mất công khi phải thực hiện nhiều thao tác như trước đây để thực hiện các công việc này. Chỉ cần đặt lệnh của mình bằng giọng nói tương ứng cho hành động, ứng dụng là bạn có thể sử dụng ngay.

Chương trình có bản dùng thử được cung cấp tại:  
<http://www.nuance.com/voicecontrol/features.asp>

Trong khi đi làm, trên xe ô tô, ở sân bay,... người sử dụng chỉ cần nói “Call” cùng với tên của bất kỳ số liên lạc nào trong danh bạ là có thể khởi tạo cuộc gọi ngay. Bạn cũng có thể đọc số trực tiếp đối với các số không có trong danh bạ. Để có thể đặt một cuộc hẹn với ai đó, bạn chỉ cần nói “Add Appointment:”, sau đó là tên người cần hẹn cùng với thời gian cụ thể. Sau khi

soạn xong một e-mail, bạn cũng có thể đọc ngay tên người cần gửi, nếu đã có sẵn trong danh bạ. Đối với chức năng duyệt web, thật tiện lợi khi bạn nói “Goto Website” cùng với tên của trang web đó. Còn rất nhiều các câu lệnh khác mà bạn có thể sử dụng luôn hoặc tự cài đặt.



Phần mềm được minh họa trên máy BlackBerry 8130

Thạch Ngọc

## Tự động kiểm tra lỗi chính tả

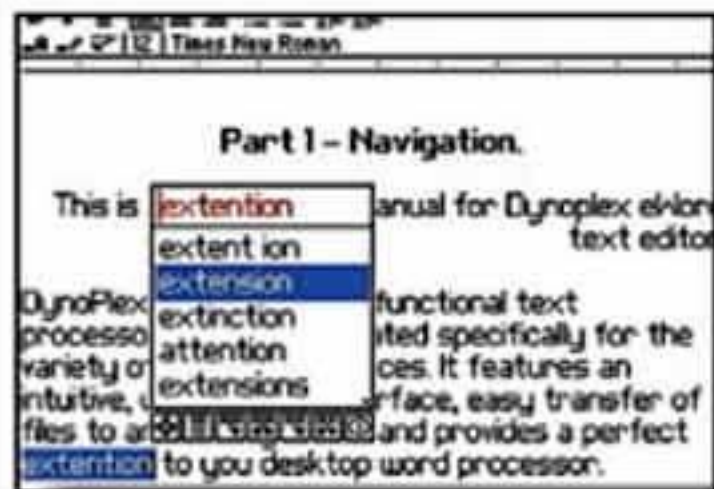
Mỗi khi soạn e-mail, tin nhắn, văn bản,..., nếu bạn đánh máy sai, lỗi chính tả nhiều dẫn đến sửa lại mất thời gian, bực mình? Nếu bạn đang sở hữu một “con đê” BlackBerry thì việc tự động kiểm tra lỗi chính tả thật đơn giản với eSpell. Đây là một chương trình hoạt động với tốc độ cao, độ chính xác cao, rất “tin tưởng”,...Chương trình tự động xác định trước các từ bạn muốn đánh máy, với nhiều đáp án dựa vào số từ bạn đã đánh máy của chữ đó.

Công ty DynoPlex đã cung cấp cho người sử dụng bản cài đặt dùng thử tại:

<http://www.dynoplex.com/espell.shtml>

Các tính năng của phần mềm đã được cài đặt sẵn với chế độ chuẩn. Mỗi khi nhận được một văn bản thông qua e-mail, tin nhắn, bạn cũng có thể thực hiện chế độ kiểm tra lỗi chính tả trước khi sử dụng. Bạn sẽ hoàn toàn yên tâm hơn khi bất kỳ văn bản nào của mình cũng được “chau chuốt” trước khi dùng. Chương trình cho phép “nhúng” các file văn bản vào hoặc bạn cũng có thể mở phần mềm ra và lựa chọn File>Open như thông thường. Lệnh Edit giúp bạn chỉnh sửa văn bản. Lệnh Font là chức năng thay đổi phông cơ bản nếu

bạn muốn. View là các chế độ hiển thị khác nhau. Đặc biệt là Dictionary, đây là phần từ điển mà chương trình sử dụng. Bạn nhấp vào phần này để thay đổi từ điển theo nhu cầu của mình. Bạn có thể kết nối Internet để có thể tải về các loại từ điển khác nhau.



Phần mềm được minh họa trên máy BlackBerry Pink Pearl 8130

Nguyễn Sơn



# Duyệt dữ liệu PDF tiếng Việt trên BB

Bạn thường xuyên làm việc với văn bản tiếng Việt, bạn luôn gặp khó khăn với các dữ liệu tiếng Việt nếu là định dạng PDF? BeamReader là một sản phẩm hoàn toàn mới với chức năng đọc dữ liệu dạng PDF. Điểm đặc biệt là, phần mềm này hỗ trợ phông Unicode của Việt Nam, giúp bạn đọc file PDF tiếng Việt một cách hoàn chỉnh.

Bạn có thể xem file PDF trực tiếp hoặc xem thông qua dữ liệu nén trong e-mail, trên thẻ nhớ,... Toàn bộ văn bản, hình ảnh,... trong file PDF của bạn sẽ được hiển thị với chất lượng cao nhất.

Ngoài việc hỗ trợ các định dạng của dữ liệu MS Office, các định dạng âm thanh, video phổ biến, chương trình còn hỗ trợ nhiều định dạng dữ liệu khác nhau như là: định dạng hình ảnh JPEG, PNG, BMP, GIF, các định dạng của Fax, bản in. Bạn có thể tải về bản cài đặt tại các địa chỉ:

- Dành cho Rom 4.2:  
<http://www.mediafire.com/download.php?cjgguyeyki1>  
<http://www.mediafire.com/download.php?kigj3ymzimt>
- Dành cho Rom 4.3:  
<http://www.mediafire.com/download>.



php?cjgguyeyki1  
<http://www.mediafire.com/download.php?emzi31ji4tq>  
- Dành cho Rom 4.5 hoặc cao hơn:  
<http://www.mediafire.com/download.php?cjgguyeyki1>  
<http://www.mediafire.com/download.php?xzwyjj2zqgm>  
Với BeamReader, bạn có thể duyệt file PDF, tạo mới file dữ liệu, sao chép, di chuyển dữ liệu, tạo ra các thư mục riêng. Sau khi cài đặt xong, bạn đã có thể duyệt dữ liệu ngay. Dữ liệu trong máy, thẻ nhớ,... đều được trình bày theo kiểu cây thư mục. Để có thể tạo một file mới, bạn chọn *Tùy chọn* rồi chọn *New file*. Lệnh *New folder* để bạn tạo một thư mục mới. Sau đó, bạn có thể sao chép, di chuyển các file bằng lệnh Copy, Cut. Bạn có thể lựa chọn chế độ *View as thumbnails* để các file được hiển thị theo kiểu các hình nhỏ. Phần *Send as e-mail* giúp bạn có thể đính kèm ngay file đang xem vào e-mail mới.

Tất cả các dữ liệu có phông tiếng Việt,... đều sẽ tự động hiển thị, bạn không cần phải sử dụng thao tác nào cả!

## Bộ phần mềm đa năng

Bộ phần mềm BlackBerry Database Viewer Plus là một bộ phần mềm chuẩn của hãng Cellica Corporation. Với phiên bản phần mềm vừa được Cellica Corporation cập nhật mới nhất này, người sử dụng không chỉ có thể xem, chỉnh sửa mà còn có thể đồng bộ dữ liệu dạng MS Access, Excel, Oracle, MySQL, SQL Server, FoxPro, dBase giữa điện thoại BlackBerry với máy tính, các thiết bị khác.

Với các định dạng dữ liệu hỗ trợ trên, bạn có thể tạo ra nhiều cơ sở dữ liệu, sử dụng trong nhiều công việc khác nhau như là quản lý các tài khoản cá nhân, số địa chỉ, thông tin

khách hàng,... Phần tùy chọn của chương trình gồm có các tính năng cơ bản. Để tạo ra một file dữ liệu mới, bạn chọn *New*. Các mẫu dữ liệu đã có sẵn, bạn có thể lựa chọn ngay. Sau đó, bạn soạn thảo như thông thường. Lệnh *Record View* giúp người sử dụng chọn chế độ hiển thị dành cho các bản ghi của mình. Nếu muốn chỉnh sửa các trường dữ liệu, bạn chọn *Edit Categories*.

Để có thể di chuyển một file nào đó vào trường mình muốn, bạn chọn *Move to Category*. Khi cần tìm kiếm một thông tin hoặc file dữ liệu, bạn chọn *Find* và nhập vào thông tin liên quan hoặc tên. Sau khi đã có nhiều bản ghi rồi, các bản ghi này sẽ được sắp xếp vào danh sách. Muốn chuyển đến bản ghi nào, bạn chọn *Goto Record*.

Bạn tiếp tục duyệt các tính năng khác tiếp theo cùng với chức năng đồng bộ nhé!

Bản cài đặt dùng thử bạn có thể tải về tại:

<http://www.cellica.com/black-berry-database-viewer-plus.html>



\*Phần mềm được thử nghiệm trên máy BlackBerry Bold 9000

Sơn Văn





# Kiểm soát tình hình tài chính cá nhân

Để có thể giải trí với video, các bài hát, nghe radio thì phần mềm Mobiola xPlayer là một sự lựa chọn đáng giá dành cho điện thoại BlackBerry. Đây là chương trình khoogn chỉ giúp bạn có thể nghe nhạc mà bạn còn có thể tìm kiếm và thường thức các bài hát ngay trên Radio. Bạn có thể tạo ra nhiều danh sách ưa thích khác nhau, tạo ra các shortcut sử dụng nhanh.

Hãng Mobiola cung cấp tới người sử dụng bản dùng thử tại địa chỉ:

<https://vr.shapeservices.com/play.php?hash=8b0c972aa7a05d338d09b151b2f7d4e41e840f29f6620f6fc>

Các định dạng video và âm thanh mà phần mềm hỗ trợ gồm có: mp3, m4a, avi, mp4, 3gp, wma, amr, mid, wav. Bạn có

thể lựa chọn chế độ xem video đầy màn hình hoặc là một phần màn hình. Chương trình có thể "chạy ngầm", đỡ tốn bộ nhớ trên máy. Khi có cuộc gọi đến, nhạc tự động dừng đến khi bạn kết thúc cuộc gọi thì mới tiếp tục. Lệnh Create giúp bạn tạo ra một danh sách riêng với các bài hát ưa thích. Để có thể chỉnh sửa danh sách của mình, bạn chọn Edit. Bạn có thể đưa từng bài hát vào danh sách hoặc đưa cả một thư mục. Các chế độ sắp xếp bài hát



\*Phần mềm được minh họa trên máy Blackberry 8310

gồm có: theo tên bài hát, theo tác giả, ca sĩ, theo đường dẫn. Đặc biệt, người sử dụng có thể duyệt số lượng lớn danh sách các bài hát trên Radio, đã được chia ra thành nhiều thể loại.

# Điều khiển tốt các giao dịch tài chính

Một ngày bạn phải xử lý rất nhiều công việc giao dịch khác nhau về tài chính, kinh doanh. Chương trình eCheckRegister sẽ giúp bạn quản lý và điều khiển thật tốt tất cả các giao dịch này. Bạn có thể xuất tất cả dữ liệu của mình ra dạng HTML, CSV để tiện làm việc trên các phần mềm khác.

Chương trình có bản dùng thử được cung cấp tại:

<http://www.twistsoft.com/products/bb/echeckregister.html>

Với chương trình này, bạn có thể lập ra nhiều tài khoản khác nhau để xử lý cho các giao dịch khác nhau. Bạn có thể sao chép, di chuyển dữ liệu giữa các tài khoản này. Việc chỉnh sửa có thể thực hiện bất cứ lúc nào với lệnh Edit. Chương trình

Transaction Info		Balance: A/c Savings	
Account :		Opening Balance* :	1000.00
Transaction Type :	Withdrawal	Deposits (C) :	USD 2000.00
Status :	Withdrawal	Deposits (P) :	USD 0.00
Date :	10/9/05	Deposits :	USD 2000.00
Payee :		Withdrawals (C) :	USD 250.00
Amount :		Withdrawals (P) :	USD 0.00
Check Number :		Withdrawals :	USD 250.00
		Current Balance :	
		(C) :	USD 2750.00
		(All) :	USD 2750.00

sẽ tự động tính tổng số tiền giao dịch cho một nhóm nếu muốn. Phần Account thể hiện tên của giao dịch. Phần Transaction type thể hiện loại giao dịch. Dòng Status giúp bạn theo dõi tình trạng của giao dịch của mình, đã hoàn thành hay chưa. Date chính là ngày giao dịch diễn ra. Phần Amount là tổng số tiền. Phần From...To là các hành động chính của giao dịch của bạn. Ngoài ra, bạn có thể ghi chú thêm nhiều thông tin cho hoạt động của mình trong phần Memo. Các con số cụ thể sẽ hiển thị ở bên phải trong giao diện. Tuy nhiên, bạn hãy ghi nhớ là mình phải điền chính xác thông tin về giao dịch của mình nhé!

Danh Hoàng

\*Phần mềm được minh họa trên máy Blackberry 8310



# Giải trí sáng khoái với BB

Để có thể giải trí với video, các bài hát, nghe radio thì phần mềm Mobiola xPlayer là một sự lựa chọn đáng giá dành cho điện thoại BlackBerry. Đây là chương trình khoogn chỉ giúp bạn có thể nghe nhạc mà bạn còn có thể tìm kiếm và thưởng thức các bài hát ngay trên Radio. Bạn có thể tạo ra nhiều danh sách ưa thích khác nhau, tạo ra các shortcut sử dụng nhanh.

Hãng Mobiola cung cấp tới người sử dụng bản dùng thử tại địa chỉ:

<https://vr.shapeservices.com/play.php?hash=8b0c972aa7a05d338d09b151b2f7d4e41e840f29f6620f6fc>

Các định dạng video và âm thanh mà phần mềm hỗ trợ gồm có: mp3, m4a, avi, mp4, 3gp, wma, amr, mid, wav. Bạn có thể lựa chọn chế độ xem video đầy màn hình hoặc là một phần màn hình. Chương trình có thể "chạy ngầm", đỡ tốn bộ nhớ trên máy. Khi có cuộc gọi đến, nhạc tự động dừng đến khi bạn kết thúc cuộc gọi thì mới tiếp tục. Lệnh *Create* giúp bạn tạo ra một danh sách riêng với các bài hát ưa thích. Để có thể chỉnh sửa danh sách của mình, bạn chọn *Edit*. Bạn có thể

đưa từng bài hát vào danh sách hoặc đưa cả một thư mục. Các chế độ sắp xếp bài hát gồm có: theo tên bài hát, theo tác giả, ca sĩ, theo đường dẫn. Đặc biệt, người sử dụng có thể duyệt số lượng lớn danh sách các bài hát trên *Radio*, đã được chia ra thành nhiều thể loại.



Phần mềm được minh họa trên máy BlackBerry 8830

# Gửi tin nhắn với biểu tượng ngộ nghĩnh

Tin nhắn là một hình thức liên lạc mang lại nhiều hiệu quả cho bạn. Bạn có thể nhắn tin để phục vụ mục đích công việc, mục đích cá nhân, tình cảm,... Nếu trong tin nhắn của bạn có kèm theo các biểu tượng vui nhộn, ngộ nghĩnh thì thật thú vị phải không?

Với phần mềm eSMS, bạn có thể tự mình tạo ra nhiều tin nhắn cực "độc", do bạn có thể tùy biến trên các phím bấm của điện thoại.

Bạn tải về bản cài đặt tại địa chỉ:

<http://users2.nofeehost.com/all4u/esms.rar> ( tương thích với điện thoại java 2.0)

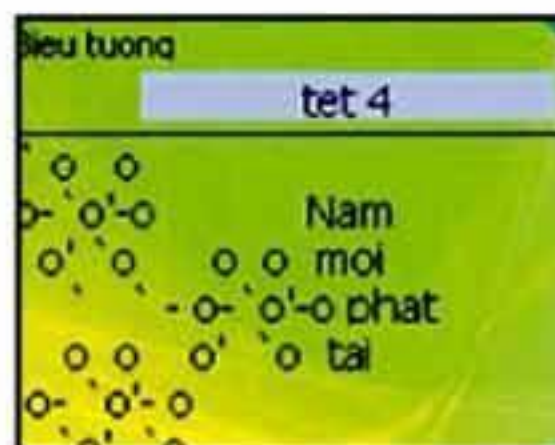
Sau khi đã cài đặt xong, bạn sẽ thấy trên máy của mình có chứa một "ngân hàng" các loại biểu tượng khác nhau. Bạn có

thể lựa chọn chủ đề: Bạn bè, Tình yêu, Tết,... Bạn lựa chọn lệnh *Chọn* để lấy các chủ đề biểu tượng. Lệnh *Trở về* giúp bạn quay lại tin nhắn bạn đang viết, để chọn biểu tượng khác. Kết hợp các phím bấm trên bàn phím, bạn cũng đã có thể tạo ra nhiều biểu tượng của riêng mình. Người nhận tin nhắn không cần phải cài đặt phần mềm eSMS này.



Toàn bộ phần mềm sử dụng giao diện tiếng Việt, rất dễ dùng. Chương trình do nhóm FMA của FPT Mobile cung cấp.

**Danh Nghĩa**



Phần mềm được minh họa trên máy BlackBerry 8100



# Quản lý thông tin cá nhân, làm việc hiệu quả

Chức năng quản lý thông tin cá nhân trên điện thoại đóng vai trò quan trọng. Nếu bạn quản lý tốt thì bạn sẽ làm việc hiệu quả, nhanh gọn. Thuộc vào loại phần mềm PIM (Personal Information Manager\_ Quản lý thông tin cá nhân), phần mềm Agendus thể hiện tính chuyên nghiệp với nhiều chức



năng thông minh. Bạn nên cài đặt phần mềm này ngay khi mới mua máy BlackBerry. Chương trình có bản

\*Phần mềm được minh họa trên máy BlackBerry 8330

dùng thử được cung cấp tại:

<http://www.lambic.com/agendus/blackberry/>

Đối với chương trình này, bạn có thể đặt *Lịch biểu*, các cuộc hẹn, công việc, quản lý danh bạ. Lịch biểu sẽ được tạo mẫu sẵn với các đề mục để bạn có thể soạn thảo. Bạn có thể chỉnh sửa bất cứ lúc nào. Phần mềm có nhiều chế độ hiển thị khác nhau dành cho tất cả các loại dữ liệu tương thích. Bạn có thể sắp xếp theo kiểu danh sách, theo thứ tự bảng chữ cái, mức độ ưu tiên. Chế độ bảo mật giúp bạn khoá mã cho các thư mục dữ liệu riêng của mình. Công cụ tìm kiếm dễ sử dụng cũng là một ưu điểm khi bạn cần tìm kiếm nhanh thông tin. Chỉ cần nhập vào từ khoá một phần tên hoặc từ khoá liên quan đến mục dữ liệu là bạn đã có thể tìm ra file mình cần.

Bạn có thể sử dụng kết nối mạng của mình rất linh hoạt khi kết hợp với phần mềm này. Người sử dụng sẽ cập nhật được thông tin về thời tiết, tin tức, ... trên thế giới. Công cụ kết nối với máy tính giúp bạn đồng bộ dữ liệu với máy tính, để có thể làm việc hiệu quả hơn cũng như lưu trữ an toàn hơn.

## Lưu trữ thông tin một cách an toàn

Nếu bạn là người sử dụng nhiều thẻ ngân hàng, thẻ tín dụng, có nhiều tài khoản e-mail, tài khoản trong các trang web riêng, các hợp đồng bảo hiểm khác nhau,... thì chắc hẳn bạn rất khó ghi nhớ toàn bộ những thông tin đó. Chương trình mWallet sẽ "dảm nhiệm" công việc này cho bạn. Bạn sẽ hoàn toàn yên tâm bởi sự sắp xếp, tính an toàn cao của thuật toán bảo vệ 256 bit.

Chương trình được cài đặt như thông thường và có bản cài đặt cung cấp tại:

<http://www.twistsoft.com/products/bb/mwallet.html>



Có 8 mẫu bản ghi để bạn có thể lựa



chọn lưu trữ. Bạn có thể xem từng bản ghi để tự tạo ra cho mình một mẫu riêng nếu muốn. Bạn nhập chi tiết dữ liệu của mình cho mỗi bản ghi và lưu lại với tên riêng. Bạn không cần phải ghi nhớ từng mã khoá cho mỗi bản ghi mà bạn có thể đặt mật khẩu chính cho phần mềm này. Tức là bạn chỉ cần mở một khoá để có thể truy cập vào phần mềm.

Chế độ *Sort* giúp người sử dụng sắp xếp các bản ghi theo tiêu chí riêng. Bạn có thể sắp xếp theo nhóm, đặc điểm riêng như là theo thời gian, nhóm hợp đồng, nhóm thẻ,... Chức năng Search giúp bạn tìm ra ngay dữ liệu mình muốn.

(Hình 1,2)

\*Phần mềm được minh họa trên máy BlackBerry 8820



**Nguyễn Tùng**





Là một thuê bao trả sau của VinaPhone, tôi có thói quen đọc/gửi mail hàng ngày. Tôi

cũng là người thường xuyên phải đi công tác xa. Mong Tòa soạn hướng dẫn cho cách đọc và gửi e-mail ngay trên điện thoại di động? Hiện, tôi đang sử dụng máy Nokia 7650.

**Trả lời:** Có 1 cách thức rất hữu hiệu để đọc và gửi e-mail trên điện thoại di động là thông qua truy cập GPRS bằng cách khai báo mail box trong chức năng Message của một số loại máy điện thoại như Nokia, SonyEricsson, Siemens,...

Bạn đang sử dụng Nokia 7650, giả dụ bạn có một địa chỉ email của VDC là xxx@hn.vnn.vn thì thực hiện các bước cài đặt cụ thể như sau: Vào Message /Settings /Email. Tiếp tục, bạn vào Mailboxes / Options /New mailbox.

Khai báo như sau:

- Mailbox name= VDC
  - Access point in use = GPRS VinaPhone. Đây chính là profile mà bạn đã khai báo để duyệt WAP qua GPRS. Gọi 18001091 nếu bạn muốn lấy cấu hình tự động về máy.
  - My mail address = xxx@hn.vnn.vn
  - Outgoing mail server = Outgoing server mail
  - Send message = Immediately nếu bạn muốn gửi ngay email sau khi soạn xong, = During next conn. nếu bạn muốn gửi email khi connect vào mạng (GPRS) lần sau
  - Send copy to self = Yes nếu bạn muốn gửi một copy tới mailbox của chính mình, = No nếu bạn không muốn gửi một copy tới mailbox của mình
  - Include signature = Yes nếu bạn muốn gửi kèm "chữ ký" (ví dụ họ tên đầy đủ của bạn) ở cuối thư, bạn sẽ được soạn ngay "chữ ký" nếu chọn Yes. = No nếu bạn không muốn có "chữ ký" ở cuối thư
  - Username = username truy cập mail
  - Password = nhập password của bạn. Chú ý nhập thật chính xác.
  - Incoming mail server = incoming server mail
  - Mailbox type = POP3
  - Security = OFF
  - APOP secure login = OFF
- Quay ra Message Settings >> Email >> Mailbox in use = VDC  
Quay ra Message >> Click vào folder "VDC"

Options >> Connect để load về header của các email trong mailbox

Options >> Retrieve email để lấy về nội dung của các email muốn xem, chọn New nếu chỉ download các mail mới, chọn All nếu muốn tải về nội dung của tất cả các mail.

Dựa vào các thông số ở trên, bạn có thể thiết lập trên những máy di động loại khác. Như vậy, bạn đã có thể đọc/ gửi mail ngay trên điện thoại di động ở bất cứ đâu có sóng điện thoại của VinaPhone. Chúc bạn thành công.



Em là sinh viên năm thứ nhất của một trường Cao đẳng ở Cao Bằng. Em nghe nói,

VinaPhone vừa giới thiệu gói cước ưu đãi dành cho sinh viên mới nhập trường. Mong Tòa soạn cho biết, sinh viên ở Cao Bằng có được sử dụng gói cước đấy không? Làm thế nào để đăng kí sử dụng?

**Trả lời:** Gói cước mới của mạng VinaPhone mà bạn nhắc đến có tên gọi là TalkEZ được thiết kế dành riêng cho nhóm đối tượng là Sinh viên các Trường Đại học, Cao đẳng,

Trung cấp, Trung học dạy nghề tại Việt Nam và các bạn thiếu niên trong độ tuổi từ 12 tuổi đến 17 tuổi đang sinh sống tại Việt Nam.

Bộ Kit Talk EZ mệnh giá 65.000 đồng có 50.000 đồng trong tài khoản, được khai báo mặc định dịch vụ RingTunes & MCA, thời hạn sử dụng là 92 ngày. Mỗi 1 lần phát sinh cuộc gọi có cước, thì thời hạn sử dụng lại được tính là 92 ngày kể từ ngày phát sinh cuộc gọi có cước đó.

Để đăng ký sử dụng TalkEZ, khách hàng xuất trình các giấy tờ tại các cửa hàng của VinaPhone trên Toàn quốc: đối với Sinh viên là CMTND và thẻ Sinh viên (hoặc giấy báo nhập học); đối với thiếu niên là CMTND hoặc thẻ học sinh hoặc giấy khai sinh. Các khách hàng đủ điều kiện sử dụng gói cước chỉ được đăng ký sử dụng gọi cước TalkEZ cho 01 số thuê bao di động trả trước của VinaPhone. Không chỉ riêng bạn ở Cao Bằng mà tất cả các bạn học sinh, sinh viên, thiếu niên khắp mọi miền đất nước đều có thể sử dụng được gói cước mới này. Ưu điểm lớn nhất của TalkEZ là giá cước ưu đãi. Cụ thể, riêng với đối tượng sinh viên, bảng giá cước như sau:

GÓI CƯỚC SINH VIÊN (TALK-STUDENT)	CƯỚC GIỜ BAN	CƯỚC GIỜ RỜI
<b>1.1 Cuộc gọi trong nước (tương tự như gói cước VinaCard)</b>		
Ngoại mạng	158 đ/06 giây đầu + 26,33 đ/giây tiếp theo (1.580 đ/phút)	
Nội mạng	138 đ/06 giây đầu + 23 đ/giây tiếp theo (1.380 đ/phút)	69 đ/06 giây đầu + 11,5 đ/giây tiếp theo (690 đ/phút)
<b>1.2 Cuộc nhắn tin trong nước</b>		
Nội mạng	99 đồng/tin nhắn	
Ngoại mạng	250 đồng/tin nhắn	
<b>1.3 Cuộc các dịch vụ gia tăng</b>		
Cước thuê bao dịch vụ Talk 24		
+ Talk 24- S	220 đồng/ngày	
+ Talk 24- E	352 đồng/ngày	
Cước thuê bao Ringtunes	150 đồng/ngày	
Cước thuê bao MCA	2.500/tháng	
<b>1.4 Tặng cước sử dụng dịch vụ</b>		
Tặng cước thông tin trong nước (tặng vào TK khuyến mãi trước ngày 5 hàng tháng, bắt đầu từ tháng kích hoạt hoặc chuyển đổi sang gói cước mới)	30.000đ/thuê bao/tháng	
Tin nhắn đa phương tiện	Miễn cước 25 tin nhắn MMS nội mạng/TB/tháng	
Dịch vụ GPRS	Miễn phí sử dụng 20.000 đồng/tháng	
(thuê bao bấm *101# để kiểm tra số dư các TK khuyến mãi)		
<b>1.5 Các mức cước khác</b>		
Cước gọi và nhắn tin quốc tế; cước sử dụng các dịch vụ gia tăng; cước gọi và nhắn tin trong nước ngoài giờ cao điểm	Áp dụng theo quy định hiện hành với thuê bao di động trả trước	



TỪ NAY ĐẾN CUỐI NĂM, CÁC MẠNG DI ĐỘNG NHƯ MOBIFONE, VIETTEL VÀ VINAPHONE...CHẮC CHẮN SẼ TIẾP TỤC SẼ CÓ NHỮNG ĐỢT KHUYẾN MÃI LỚN CHO THUÊ BAO TRẢ TRƯỚC. TUY NHIÊN, KHÔNG VÌ THỂ MÀ THUÊ BAO TRẢ SAU BỊ LÃNG QUÊN, VINAPHONE LÀ MẠNG KHÔNG CHỈ ĐI ĐÁU VỀ CÁC DỊCH VỤ GIÁ TRỊ GIA TĂNG VÀ CÓ NHIỀU CHƯƠNG TRÌNH KHUYẾN MÃI HẤP DẪN, MÀ CÒN LÀ MẠNG ĐI ĐÁU TRONG VIỆC TRI ÂN KHÁCH HÀNG THUÊ BAO TRẢ SAU.

NÓ NHƯ MỘT HIỆN TƯỢNG NGƯỢC DÒNG VỚI NHẬN ĐỊNH CHO RẰNG: "TRƯỚC CƠN SỐT KHUYẾN MÃI TẶNG 100-130% GIÁ TRỊ THẺ NẠP, CÁC MẠNG DI ĐỘNG ĐANG ĐỐI MẶT VỚI NGUY CƠ MẤT KHÁCH HÀNG TRUNG THÀNH KHI HỌ ỚT CHUYỂN SANG THUÊ BAO TRẢ TRƯỚC".



# MẠNG NÀO hấp dẫn THUÊ BAO TRẢ SAU?



**B**ạn Hoàng Linh, sinh viên Trường Đại học KHXH & NV Hà Nội phân tích: "trong 4 năm học, tôi luôn thay đổi số di động; lúc thì dùng số Viettel, khi thì VinaPhone và MobiFone. Việc thay số di động chạy theo khuyến mãi của các nhà mạng". Nhưng, đã ra trường, Linh quyết định sử dụng dịch vụ thuê bao trả sau của VinaPhone. Theo Hoàng Linh, đã đi làm cần phải có số điện thoại ổn định để giao dịch, và dùng trả sau sẽ chủ động, mà không lo hết tài khoản như khi dùng thuê bao trả trước.

Mỗi một người dùng di động đều có cách tính toán phù hợp với bản thân. Trước đây, nhiều người dùng trả trước với ý nghĩ khống chế được khoản chi hàng tháng để không vượt quá khả năng chi tiêu cho phép. Nhưng nay thì với thuê bao trả sau của VinaPhone, người dùng cũng có thể biết được mức chi tiêu của mình vào bất cứ thời điểm nào, nếu muốn kiểm tra.

Anh Trần Lâm là giáo viên Tiểu học ở Hà Nam đã có cách lý giải cho việc dùng thuê bao trả sau: "Mỗi tháng, tôi chỉ dành cho thuê bao trả sau khoảng 200.000 đồng, tôi có thể biết để điều chỉnh được mức cước của mình, nhờ dịch vụ tin nhắn kiểm tra cước (tin nhắn miễn phí) của VinaPhone. Chẳng hạn, trong tháng 9, vì có công việc phải giao dịch nhiều vào đầu tháng, nên ngày 12/09 khi soạn tin CUOC gửi 333, mức



cước báo đã tới 140.000 đồng... nên từ ngày 12 đến cuối tháng, phải hạn chế gọi, mà chỉ nghe. Do vậy, đến hết tháng 9 mà tôi cũng chỉ phải thanh toán có 205.000 đồng”.

Trong khi đó, chị Cao Thoa lại có cách tính của “dân kinh tế” khi so sánh giá cước của thuê bao trả sau và trả trước. Một phút gọi trả trước chỉ khoảng 1.300 đồng (gọi nội mạng) và 1.500 đồng gọi ngoại mạng, nhưng với các chương trình khuyến mãi, mức cước sẽ giao động khoảng từ 650- 1400 đồng/1 phút tùy theo định mức gọi và chi phí gọi hàng tháng của thuê bao trả trước. Trong khi đó, giá cước dịch vụ trả sau là 990 đồng/1 phút, gọi nội mạng và 1.090 đồng/1 phút gọi ngoại mạng, chưa bao gồm thuế VAT. Như vậy, nếu tính luôn cả thuế thì cước gọi nội mạng là 1.089 đồng 1 phút và gọi ngoại mạng là 1.199 đồng. Với mức chi bình quân trên 500.000 đồng/1 tháng, thì gọi trả sau sẽ lợi hơn nhiều so với trả trước, khách hàng cũng có thể luôn chủ động, muốn gọi lúc nào thì gọi, không lo bất ngờ hết tài khoản “vào thời điểm cần giao dịch” như thuê bao trả trước.

Để chăm sóc khách hàng (CSKH) thuê bao trả sau, từ tháng 8/2009, VinaPhone chính thức triển khai thường xuyên chương trình *Chúc mừng Sinh nhật* cho các khách hàng là thuê bao trả sau. Toàn bộ những khách hàng là cá nhân đăng ký và sử dụng thuê bao trả sau của VinaPhone sẽ được chăm sóc đặc biệt vào ngày Sinh nhật của mình. Khách hàng sẽ nhận được tin nhắn chúc mừng và quà tặng vào ngày sinh nhật. Quà tặng Chúc mừng Sinh nhật sẽ tùy theo mức cước sử dụng hàng tháng của khách hàng. Ngoài ra, khách hàng có thể sẽ được hưởng các ưu đãi khác về cước phí trong ngày sinh nhật.

Bà Nguyễn Bích Anh – Trưởng phòng CSKH VinaPhone chia sẻ: “Chúng tôi tin rằng những lời chúc, những món quà của VinaPhone sẽ mang lại niềm vui và sự thoải mái cho khách hàng trong ngày đặc biệt của mình. Với những chương trình CSKH ý nghĩa và thiết thực, VinaPhone trở thành người bạn thân thiết và gắn gũi của mọi người.”



Một chuỗi các hoạt động chăm sóc khách hàng được VinaPhone triển khai trong thời gian gần đây đã mang lại sự bất ngờ và hài lòng cho khách hàng. Cụ thể trong tháng 6 và tháng 7/2009, để tỏ lòng tri ân tới khách hàng nhân Ngày Kỷ niệm Thành lập Mạng, VinaPhone đã tặng quà cho các khách hàng VIP của mình. Theo đó, mỗi khách hàng VIP được tặng 01 máy điện thoại di động Nokia E71, hoa và thư cảm ơn của Giám đốc VinaPhone. Chỉ trong một ngày của tuần lễ “Kỷ niệm Sinh nhật VinaPhone”, hơn 5.500 khách hàng đến các điểm giao dịch của VinaPhone trên toàn quốc đều được nhận quà tặng giá trị.

Cũng kể từ 0h00 ngày 1/7/2009, VinaPhone ban hành cước nhận tin nhắn SMS áp dụng cho thuê bao trả sau của VinaPhone khi đang chuyển vùng quốc tế sang mạng khách là 500 đồng/tin nhắn. Mức cước này chưa bao gồm thuế giá trị gia tăng.

Như vậy mức cước này so với mức cước cũ đã giảm khoảng 200d/tin nhắn. Đây là một phần lộ trình giảm cước của VinaPhone trong năm 2009.

Không như một số mạng khác, có hiện tượng khách hàng dịch chuyển từ thuê bao trả sau sang trả trước vào mỗi đợt khuyến mãi. Theo thống kê từ VinaPhone, trong tháng 9, số lượng thuê bao trả sau của nhà mạng này vẫn tăng trưởng đều. VinaPhone đang đặt quyết tâm lớn trong việc đẩy mạnh tăng trưởng thuê bao trả sau song song với việc phát triển nhanh thuê bao trả trước. Đại diện VinaPhone tiết lộ, trong thời gian tới, mạng này sẽ đưa ra nhiều chương trình CSKH thuê bao trả sau hấp dẫn để những khách hàng thường xuyên của VinaPhone được hưởng những ưu đãi lớn nhất”.

Hà An



# Vinh danh

# CIO 2009

NGÀY 23/9/2009, TẠI HÀ NỘI, CÂU LẠC BỘ CEO & CIO PHỐI HỢP CÙNG TẬP ĐOÀN DỮ LIỆU QUỐC TẾ (IDG) TẠI VIỆT NAM ĐÃ TRANG TRỌNG CÔNG BỐ VÀ TRAO GIẢI THƯỞNG CIO AWARDS CHO 10 LÃNH ĐẠO CÔNG NGHỆ THÔNG TIN TIÊU BIỂU NHẤT NĂM 2009. VINH DỰ CHO TẬP ĐOÀN BƯU CHÍNH VIỄN THÔNG VIỆT NAM, KHI CÓ ĐẾN 2 CÁ NHÂN ĐƯỢC ĐÓN NHẬN DANH HIỆU NÀY. TẠP CHÍ XÃ HỘI THÔNG TIN XIN CHÚC MỪNG VÀ GIỚI THIỆU CÙNG BẠN ĐỌC.

## CIO NGUYỄN ĐỨC DŨNG, GIÁM ĐỐC VNPT HÀI PHÒNG

Trong bối cảnh vừa chia tách và tình hình cạnh tranh gay gắt trên thị trường BCVT - CNTT, năm 2008, VNPT Hải Phòng đã đạt được những thành tích rất đáng tự hào. VNPT Hải Phòng đã nộp ngân sách nhà nước tại địa phương đạt 29,5 tỷ, tăng 208,6% so với năm 2007; doanh thu phát sinh tại đơn vị là 537,5 tỷ đồng, bằng 100,4% KH năm 2008; Thuê bao viễn thông thực tăng 73.600 thuê bao, tăng 156,2% so với năm 2007; Năng suất lao động bình quân đạt 643 triệu đồng/ người/ năm, vượt 109,83% so với năng suất lao động bình quân của Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam.

Để có được thành tích đáng kể như trên không thể không nhắc đến vai trò của CIO Nguyễn Đức Dũng, cụ thể với một số thành tích nổi bật như:

### **Chỉ đạo lãnh đạo các giải pháp trong công tác tổ chức, quản lý:**

- Tin học hoá 100% công tác xử lý, điều hành sản xuất kinh doanh, Rà soát, củng cố, hoàn thiện bộ máy quản lý và sản xuất kinh doanh.

- Đổi mới và xây dựng lại các quy trình quản lý, quy chế phối hợp đồng bộ; Đào tạo xây dựng đội ngũ CNV chuyên nghiệp, năng động, hiệu quả;

### **Đưa ra các giải pháp trong phát**

**triển kinh doanh nhằm mang lại lợi ích phù hợp với nhu cầu khách hàng đồng thời tăng lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp:**

- Cung cấp các dịch vụ mới, hiện đại như dịch vụ FTTH (cáp quang đến tận nhà), Metronet, phục vụ, tư vấn khách hàng qua trang Web, đường dây nóng....

- Triển khai tiếp thị bán hàng theo các phương pháp linh hoạt, đa dạng hoá các kênh bán hàng; Áp dụng các phương thức chăm sóc khách hàng mới, phù hợp với tiêu chí kinh doanh và xu thế của thị trường.

**Đẩy mạnh công tác đầu tư khoa học kỹ thuật để nâng cao năng lực mạng lưới viễn thông đảm bảo chất lượng và an toàn hệ thống thông tin liên lạc của toàn thành phố.**

- Xây dựng 88 trạm phủ sóng mới cho mạng lưới thông tin di động.

- Lắp đặt mở rộng thêm hệ thống tổng đài, truyền số liệu với 62.000 số cho ADSL, 60.000 số cho tổng đài EWSD SIEMENS, 47.000 số cho tổng đài phục vụ vùng sâu, vùng xa, bổ sung các tuyến cáp quang, đấu mạng vòng Ring cho 100% hệ thống.

- Tổ chức thực hiện được 300 dự án đầu tư trong đó 167 dự án về đầu tư công nghệ ngoại vi, cơ sở hạ tầng; 114 dự án đầu tư về thiết bị kỹ thuật, thiết bị phụ trợ nâng cấp mạng lưới và 19 dự án về



Thủ trưởng Trần Đức Lai trao Cup CIO Award 2009 cho đồng chí Nguyễn Đức Dũng, Giám đốc VNPT Hải Phòng.

các công trình có nhu cầu đột xuất.

### **Chủ trương, phát động và có các giải pháp khuyến khích tinh thần sáng tạo của CBNCV:**

Cùng các phòng chuyên môn nghiên cứu ứng dụng Chương trình quản lý đường truyền và thuê bao xDSL tập trung

- Chương trình được công nhận là sáng kiến cấp Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam và được giải khuyến khích Hội thi sáng tạo khoa học kỹ thuật VIFOTEC.





CIO Lê Ngọc Đức tại Lễ trao giải CIO Award 2009.

## CIO LÊ NGỌC ĐỨC, GIÁM ĐỐC VNPT THANH HÓA

Xúc động và tự hào, không chỉ là niềm vui của cá nhân mà còn là phần thưởng, là sự ghi nhận của cộng đồng xã hội đối với sự phát triển của VNPT Thanh Hóa. Vai trò của CIO Lê Ngọc Đức - người "thắp lửa" cho các hoạt động CNTT - VT trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa đã được ghi nhận và vinh danh qua các chương trình nổi bật như:

Phát triển và hoàn thiện mạng máy tính điều hành toàn diện SXKD: Ứng dụng các thành tựu CNTT-TT vào thực tiễn để cải tiến, đổi mới phương pháp quản lý, điều hành, thực thi các hoạt động sản xuất kinh doanh (SXKD) ở các cấp của doanh nghiệp, nhằm khai thác hiệu quả năng lực thiết bị, mạng lưới viễn thông, internet, đưa thêm nhiều dịch vụ mới phục vụ khách hàng, tăng nhanh năng suất lao động ... Mạng Lam Sơn (LamSonNet) đã trở thành Cổng thông tin điều hành toàn diện các hoạt động, đi tiên phong trong điều hành trực

tuyến toàn diện các hoạt động SXKD của doanh nghiệp.

Triển khai mạnh các ứng dụng CNTT để phát triển nhanh các dịch vụ nội dung tăng doanh thu, đồng thời phục vụ nhu cầu khai thác thông tin cho các cá nhân, tổ chức, doanh nghiệp.

Xây dựng hệ thống CNTT và các phương tiện, công cụ sản xuất chương trình chuyên dụng, phục vụ cho việc quảng bá dịch vụ, phát triển kinh doanh dịch vụ rộng khắp thông qua mạng viễn thông, internet, di động và truyền hình.

Đưa CNTT vào thực tiễn SXKD dựa trên sức sáng tạo của nguồn nhân lực nhằm phát triển nhanh các dịch vụ mới tạo nguồn thu mới cho doanh nghiệp, là cơ sở hoạch định chiến lược phát triển kinh doanh trong tương lai, nâng cao vị thế và năng lực cạnh tranh.

Nghiên cứu, phát triển và tiên phong ứng dụng CNTT-TT tạo ra nhiều dịch vụ mới khác biệt và khẳng định sức mạnh của doanh nghiệp.

VNPT Thanh Hóa đặt mục tiêu phải nhanh chóng cung cấp nhiều loại hình dịch vụ mới và chất lượng cao cho khách hàng, cụ thể:

+ Xây dựng Trung tâm dữ liệu Internet IDC (Internet Data Center) cung cấp các dịch vụ CNTT chất lượng cao như

Telehosting, Webhosting, Email và Domain name; chủ động góp phần thúc đẩy quá trình phát triển và ứng dụng CNTT của các tổ chức, doanh nghiệp, cá nhân trên địa bàn tỉnh và khu vực.  
+ Nghiên cứu, hợp tác triển khai, cung cấp ra thị trường dịch vụ IPTV trên nền mạng băng rộng, mang đến cho khách hàng phương thức hưởng thụ truyền hình có chất lượng cao. Là địa phương đầu tiên được hưởng thụ thực tiễn dịch vụ truyền hình này, với thương hiệu LamSonTV.

Thực hiện xuất sắc vai trò doanh nghiệp dẫn đầu về CNTT-TT, chủ động hỗ trợ & thúc đẩy ứng dụng CNTT trong mọi hoạt động của xã hội.

Chủ động hỗ trợ ứng dụng VT-CNTT cho toàn xã hội; Chủ động xây dựng, triển khai các giải pháp ứng dụng VT-CNTT thực tiễn cho từng ngành, từng lĩnh vực, phục vụ nhiều lớp người dùng từ đó thúc đẩy ứng dụng VT-CNTT vì sự phát triển Kinh tế - Văn hoá - Xã hội, đảm bảo Quốc phòng - An ninh ở địa phương, trên cơ sở đó phát triển doanh nghiệp. Trong thời gian 5 năm đã triển khai 17 Dự án lớn nhỏ khác nhau để phục vụ cho mục tiêu của các chương trình trên với tổng vốn đầu tư trên 3,2 triệu USD.

**Hoài Nam**

## DANH SÁCH 10 CIO TIÊU BIỂU 2009

1. Ông Lê Ngọc Bích, Giám đốc Sở thông tin và Truyền thông tỉnh Long An.
2. Ông Lê Ngọc Đức, Giám đốc VNPT Thanh Hóa.
3. Ông Nguyễn Đức Dũng, Giám đốc VNPT Hải Phòng.
4. Ông Nguyễn Xuân Hòa, Giám đốc Trung tâm CNTT (Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam).
5. Ông Khammouane Xomsihapanya, Tổng Giám đốc Công ty Viễn thông Lào (ETL).
6. Ông Bùi Vinh Kiên, Phó Chủ tịch UBND tỉnh Bắc Ninh.
7. Ông Hoàng Văn Kiện, Giám đốc Trung tâm CNTT (Ngân hàng TMCP Quân đội).
8. Ông Đặng Đức Mai, Cục trưởng Cục Tin học & Thống kê Tài chính (Bộ Tài chính).
9. Ông Phùng Văn Ôn, Giám đốc Trung tâm CNTT (Bộ Giao thông Vận tải).
10. Ông Nguyễn Đức Trọng, Chánh Văn phòng kiêm Phó Ban chỉ đạo CNTT Tỉnh ủy Bà Rịa - Vũng Tàu.



**TELECOM & IT**

XÃ HỘI THÔNG TIN

TẠP CHÍ DÀNH CHO LÃNH ĐẠO CÁC DOANH NGHIỆP  
VÀ NHÀ QUẢN LÝ VIỄN THÔNG, CÔNG NGHỆ THÔNG TIN

[www.telecom-it.vn](http://www.telecom-it.vn)  
[www.telecom-it.net](http://www.telecom-it.net)

**Khởi nguồn của những cơ hội hợp tác**





# GIẤC MƠ KIẾM TIỀN

## của **FACEBOOK** trở thành hiện thực



**T**rung tuần tháng 9 vừa qua, đích thân người sáng lập Facebook, Mark Zuckerberg, đã tuyên bố trên blog rằng, ước mơ bấy lâu nay của mạng xã hội này đã trở thành hiện thực, đó là kiếm được tiền từ "mô hôi nước mắt" đã bỏ ra. Như vậy, kể từ khi "hưng thịnh" cách đây 1,2 năm, Facebook đã trở thành mạng xã hội đầu tiên có thể kiếm ra tiền.

Mặc dù có số lượng thành viên lên tới 300 triệu người (tương đương với dân số Mỹ) nhưng bấy lâu nay, Facebook vẫn phải đánh vật với bài toán chi phí-lợi nhuận. Với số lượng thành viên ngày càng tăng, Facebook đã phải chi ra rất nhiều tiền để duy trì hệ thống mạng lưới dịch vụ của mình. Cũng giống như nhiều nhân vật gạo cội khác, Mark Zuckerberg được coi là thần tượng của giới trẻ. Tuy ít tuổi, nhưng chàng thanh niên này đã tạo ra một mạng cộng đồng có tới hàng trăm triệu người tham gia. Tuy nhiên, Mark Zuckerberg cũng chịu nhiều lời đàm tiếu, chủ yếu là khả năng không kiếm được tiền trong khi Facebook ngày càng phình to ra.

Chi phí - lợi nhuận luôn là vấn đề khiến Mark Zuckerberg đau đầu mặc dù giá trị hiện tại của Facebook được ước tính vào khoảng 9 tỉ USD. Trong số 300 triệu người sử dụng Facebook, có rất nhiều doanh nhân và những người kinh doanh buôn bán nhỏ lẻ, nhưng cho dù có mặt từ năm 2004 thì các cơ hội kinh doanh qua Facebook tương chừng như "dễ ăn" lại có vẻ rất khó nhằn.

Mark Zuckerberg không nói rõ Facebook kiếm tiền từ nguồn nào nhưng người ta chắc rằng đó là từ quảng cáo trực tuyến, giao dịch thương mại, và chia sẻ lợi nhuận với doanh nghiệp. Bản thân Facebook cũng chỉ là một dạng blog nhưng nó cho phép đăng tải và chia sẻ thông tin, và ngấm trong đó là những cơ

hội lớn cho các nhà đầu tư và doanh nghiệp tham gia trên nền tảng này.

Mỗi tuần, người dùng chia sẻ hơn 1 tỉ video, ảnh và các nội dung khác trên Facebook. Đây cũng được xem là kênh quảng bá nhanh và hiệu quả nếu các nhà đầu tư thực sự chú tâm nghiên cứu các cơ hội mà chúng mang lại. Chẳng nhưng thế mà người ta ước đoán trong vòng 2 năm tới, một trang mạng xã hội khác gắn với Facebook là Twitter có thể mang lại 5 tỉ USD thông qua quảng cáo và giao dịch trực tuyến.

Vẫn theo Mark Zuckerberg, Facebook bắt đầu kiếm được tiền từ quý 3 vừa qua. Tuy số tiền này không được tiết lộ nhưng các nhà phân tích dự đoán rằng chúng vẫn chỉ ở mức tương đối. Sau 5 năm gần như làm không công, giờ đây Facebook mới có lãi thì con số đó không thể là quá nhiều. Tuy nhiên, với lượng người dùng ngày càng tăng nhanh, doanh thu của Facebook được dự đoán sẽ tăng theo cấp số nhân trong thời gian tới. Trong một tuyên bố trước đây, Facebook dự tính đến năm 2010 mới có thể kiếm ra tiền, nhưng trước sức ép nhiều phía và từ chính bản

thân hãng này, quá trình sản sinh lợi nhuận đã được đẩy lên nhanh hơn so với kế hoạch.

Tháng 5 vừa qua, Facebook thông báo sẽ nhận được khoản đầu tư 200 triệu USD của hãng Digital Sky Technologies (Nga). Cộng thêm khoản đầu tư này nữa thì giá trị hiện tại của Facebook sẽ lên tới 10 tỉ USD. Hiện tại,

các thành viên Facebook dành khoảng 6 tỷ phút mỗi ngày trên mạng xã hội này. Có khoảng 40 triệu người thường xuyên cập nhật thông tin trên Facebook ít nhất một lần mỗi ngày. Và trong số 300 triệu thành viên Facebook, chỉ có 30% người dùng tại Mỹ, số còn lại đến từ 180 quốc gia khác trên thế giới.







TapChiTinHoc \*



# “PHẢN BỘI” NGƯỜI DÙNG IPHONE

**N**gười ta thường nhắc tới Microsoft như một thế lực độc quyền trong lĩnh vực cung cấp phần mềm hệ điều hành, nhưng mấy ai biết rằng chính cái tên Apple “hiền lành” cũng đã và đang có dấu hiệu đi theo “gót chân” Microsoft. Mặc dù ra mắt cách đây khá lâu nhưng iPhone vẫn là sản phẩm “bom tấn” mà không có đối thủ cạnh tranh nào đánh bại được. Chính vì “độc” (độc đáo) và mang nhiều tính năng kế thừa nên Apple tha hồ “làm mưa làm gió” trên thị trường ĐTDĐ cao cấp. Và với những “lùm xùm” xung quanh bản nâng cấp iPhone OS 3.1, người ta dần nhận ra một “thần tượng” Apple đang dần sụp đổ.

## KHI THẦN TƯỢNG SỤP ĐỔ

Từ lâu, Apple luôn được coi là một đẳng cấp thương hiệu. Các sản phẩm của hãng này chưa bao giờ có giá bình dân. Nếu bạn sở hữu một chiếc iPhone, hay một chiếc máy Mac thế hệ mới cũng đồng nghĩa với đẳng cấp của bạn khác hẳn. Nói như vậy để bạn thấy rằng, Apple là một thương hiệu khác hẳn, sản phẩm của họ luôn được đánh giá cao bởi chất lượng và thiết kế độc đáo không lẫn vào đâu. Tuy nhiên, không phải lúc nào Apple cũng hoàn hảo, và cái “không hoàn hảo” của hãng này đang làm nhiều người dùng khó chịu.

Ra mắt cách đây 3 tháng, hệ điều hành iPhone OS 3.0 là bản nâng cấp lớn và quan trọng nhất trong năm nay dành cho dòng smartphone iPhone của Apple. iPhone OS 3.0 có hơn 100 thay đổi mới, trong đó đáng chú ý là khả năng tìm kiếm trên máy, cắt, dán (copy/paste) và gửi tin nhắn MMS. Apple đã mất hơn 1 năm để phát triển phiên bản hệ điều hành này. Ngay sau iPhone OS 3.0, Apple tiếp tục ra mắt bản

nâng cấp iPhone OS 3.1, và vấn đề bắt đầu xuất hiện từ đây.

iPhone OS 3.1 không tương thích với máy chủ Exchange 2007, điều đó đồng nghĩa với việc dữ liệu truyền tải trên iPhone (và cả máy nghe nhạc iPod Touch) sẽ không được mã hóa và không còn an toàn. Hiện đang có rất nhiều doanh nhân sử dụng iPhone cho công việc và họ không thể chấp nhận điều này. Vấn đề ở chỗ, Apple không thừa nhận sự cố này, đồng thời Quả táo có vẻ hơi “trịnh thượng” khi khuyên người dùng hãy chấp nhận hạ cấp (dùng iPhone OS 3.0) hoặc buộc phải nâng cấp lên iPhone 3GS (không bị lỗi này).

## NGƯỜI DÙNG BỊ BỎ RƠI

Apple khẳng định rằng nếu vẫn muốn sử dụng iPhone OS 3.1, người dùng buộc phải chấp nhận quá trình đồng bộ dữ liệu giữa iPhone và Exchange 2007 không được bảo vệ. Điều này đồng nghĩa với việc, Apple đã cung cấp một sản phẩm không đáp ứng đầy đủ các yêu cầu bảo mật, và phó mặc dữ liệu quý giá của người dùng cho sự... may rủi.

Tất nhiên, không ai – kể cả người dùng cá nhân và doanh nghiệp cảm thấy dễ chịu về điều này. Họ thấy mình như bị

“phản bội”, bị coi thường và bị trả đũa lên niềm tin. Khi dữ liệu người dùng càng trở nên quan trọng, nhất là đối với người dùng doanh nghiệp, thì giao dịch thông tin cần phải được đảm bảo ở mức an toàn nhất. Không ai và không người nào chấp nhận đánh đổi sự an toàn của thông tin cá nhân cho thiết bị sử dụng. Nếu Apple vẫn tiếp tục khiến người dùng phải thất vọng, và ép buộc người ta phải đánh đổi cái này cái khác, thì rất có thể niềm tin về Apple sẽ sụp đổ hoàn toàn.

Gia Vũ





# Thâm nhập thế giới "ĐỘ" TRỰC TUYẾN



việc "độ" của dân bóng: Để xem ý kiến chuyên gia về tỷ lệ thắng thua có: [asianhandicap.com](http://asianhandicap.com), [bettingzone.com](http://bettingzone.com); để biết kết quả nhanh các trận đấu có: [7m.cn](http://7m.cn); [livescores.com](http://livescores.com); để nghiên cứu về thông tin các đội bóng trước trận đấu có: <http://www.sportinglife.com>, <http://goal.com>...

Phần lớn các website này đều có nguồn gốc từ nước ngoài như Anh, Ma Cao, Trung Quốc ... Tuy nhiên, để thuận tiện cho dân "độ" Việt Nam và để kiếm lời, các web này đều được Việt hóa về ngôn ngữ và giao diện.

188bet.com được coi là mạng cá độ được ưa chuộng nhất Việt Nam hiện nay, bởi nhiều "ưu điểm":

Tỷ lệ "ăn" cao, đảm bảo tuyệt đối tài khoản và thông tin cá nhân, có các phương thức gửi-rút tiền thuận lợi, nhiều "kèo", có đội ngũ nhân viên sẵn sàng phục vụ 24/24, giải đáp trực tiếp các thắc mắc của dân độ qua điện thoại hoặc "chát".



## THEO CHÂN "CỎ BÓNG"

Phòng của Phong có 2 cấu hình cao, đầu KTS, truyền hình cable, chảo lậu Tấu đủ kiểu. Với sự đầu tư "công phu" ấy, Phong có thể theo dõi rất nhiều trận đấu. Phong chỉ thích xem bóng đá một mình, và ghét kiểu xem đông đúc, hò

chiếc vít), 1 laptop truyền hình cable, chảo lậu Tấu đủ kiểu. Với sự đầu tư "công phu" ấy, Phong có thể theo dõi rất nhiều trận đấu. Phong chỉ thích xem bóng đá một mình, và ghét kiểu xem đông đúc, hò

Vài năm trở lại đây, cùng với sự phát triển của Internet, máy tính không còn xa lạ với người dân thì cá độ trên mạng đã trở nên hết sức phổ biến. Chỉ cần một chiếc máy tính được nối mạng và một tài khoản trong ngân hàng là dân "độ" thoải mái "running" cùng những trận cầu bóng sôi động.

## NHỘNH NHIỆP WEBSITE CÁ ĐỘ

Để có một tài khoản cho việc "độ" bóng trên mạng, dân "độ" chỉ cần một vài thao tác đăng ký trên các web cá độ. Điều quan trọng là các thông tin về bản thân như tên tuổi, ngày tháng năm sinh, địa chỉ phải trùng với chứng minh thư nhân dân và thẻ visa Debit (Ngân hàng ở Việt Nam), nếu không, việc rút tiền và chuyển tiền khi tham gia "độ" sẽ rất khó khăn.

Hiện nay, ở Việt Nam có rất nhiều website "độ" online như [188bet.com](http://188bet.com), [1bet888.com](http://1bet888.com), [365bet.com](http://365bet.com), [Sbobet.com](http://Sbobet.com), [mansion88.com](http://mansion88.com)... Bên cạnh đó, có rất nhiều trang web "ăn theo" được mọc lên với chức năng là phụ trợ thông tin cho



hét òm tòi, vì như thế dễ mất tập trung, không "đọc" được trận đấu. Phong vừa bật 2 chiếc tivi vừa dán mắt vào màn hình vi tính, theo dõi và đúp chuột vào các con số nhấp nháy. Vì là dân "cò bóng" nên điện thoại của Phong liên tục réo lên: "Ông đi 20 "quả" Chelsea, 1 ăn dứt 50 nhé, ok!", "Ông 15 "quả" dưới M.U được chấp 1h ông bỏ 80, ok". Trong lúc này, Phong tiếp tục dán mắt vào màn hình, nhao nháy kích chuột.

Trên màn hình vi tính của Phong lúc nào cũng có đến ba, bốn cửa sổ khác nhau. Phong giải thích, mở TV là để xem diễn biến trận đấu mình "độ", mở 188bet.com là trang chính để mình kích chuột "đặt" độ, còn các trang khác như 7m.cn, livescores.com... là để lấy thông tin phụ trợ.

Là dân "độ" đã 10 năm nay, "lên voi xuống chó" cũng nhiều, nhưng Phong phục nhất về một người bạn "cùng hội" của mình tên là Thiệu "lô": "Không hiểu nó làm gì mà làm tiền thế, nó đánh 30 - 40 "quả" một trận. Nó chẳng cần làm gì cả, ngủ đến 11 giờ trưa, ăn uống xong, rồi ngồi xe @ dạo phố, tối đánh bi-a, chờ đến giờ bóng lăn lại dán mắt vào màn hình. Thế mà kiếm khối tiền. Tuy cũng có lúc hân nợ nần hơn 100 "quả". Nhưng sau đó, lăn đi đâu một tuần không biết, quay về lại đâu vào đấy, quá tài!"

Theo Phong, trước đây, chỉ có hai hình thức cá độ phổ biến là cược tỉ số và cược bàn thắng. Tuy nhiên, bằng cách độ trên internet lại mọc thêm ra rất nhiều "kèo" độ mới hấp dẫn và khốc liệt, các kiểu chơi như: Tài - xỉu, hiệp 1, hiệp 2, Running, xiên, Xả xương... Quái đản hơn, còn có các kiểu cược lạ lùng như: đội nào giao bóng trước, đội nào bị thẻ phạt đầu tiên, đội nào có cầu thủ bị đuổi khỏi sân trước, đội nào được phạt góc trước... Chính vì có nhiều "kèo" như vậy, nên số tiền mà dân "độ" bỏ ra trong một trận đấu là khủng khiếp.

Phong là "cò bóng" tức là một "chân rết" của chủ bóng, có nhiệm vụ trung gian là nhận "độ" từ các con bạc. Việc này được giao dịch thông qua tin nhắn điện thoại. Với thâm niên hành "nghề" của mình, Phong có đến hơn 100 "khách" quen thường xuyên "độ" qua tin nhắn. Muốn đánh "kèo" nào và bao nhiêu tiền, các con bạc này chỉ cần gửi 1 tin nhắn đến cho Phong. Sau đó, Phong sẽ ghi tên người và số tiền độ vào tờ phôi trước khi giao cho chủ bóng. Theo Phong, việc giao "độ" cho chủ bóng phải rất bí mật, vì thế, lại phải nhờ đến điện thoại di động, gọi cho chủ bóng hẹn ở một khách sạn sang trọng nào đó để giao dịch.

## LỜI SÁM HỐI MUỘN MÀNG

"Độ" bóng có sức hút kỳ lạ, như một cơn mê. Nghiệt ngã lắm, nhất là với những anh em có tuổi "nghề" lâu năm. Lúc thua nhiều cũng tự nhủ lòng mình quyết tâm từ bỏ, nhưng rồi tối đến, thấy "nhớ nhớ" lại vào mạng, nóng mặt lên lại say sưa "bet" tiếp, khó bỏ lắm! - Hùng, một dân độ đã giải nghệ chia sẻ. Hùng cho biết thêm, vì thấy nhiều người độ thắng lớn, chẳng cần làm gì mà cũng tậu được laptop, xe @, có khi là cả nhà lầu, xe hơi nên dân độ ai cũng mơ "rồi sẽ đến lượt mình".



Thế nhưng, giấc mơ thì chẳng thấy đâu, trong khi toàn chúng kiến những trường hợp mất vợ con, nhà cửa, xe cộ...

Tôi tỏ vẻ thắc mắc với Hùng rằng, đọc trên diễn đàn cadovn.com, thấy cô bác than là trong vòng 3 năm mà thua độ gần 2 tỉ đồng, liệu có tin được không, thì Hùng cười khẩy: "gà con đó, số đó đông lắm!".

Vì phí phạm thời gian vào "độ" mà nhiều trường hợp đánh mất cả một đời trai. Hùng kể cho chúng tôi biết một trường hợp tên là Quân vì ham mê cá độ mà đã 7 năm nay chưa lấy được bằng đại học. Năm cuối đại học, Quân thi qua các môn tốt nghiệp, nhưng ngặt một nỗi là Quân còn nợ 2 môn nên nhà trường vẫn giữ lại bằng. Cũng trong thời gian ấy, Quân ham mê cá độ, nợ chủ bóng lên gần 90 triệu. Vì thế Quân không có thời gian đi học giả môn mà phải bôn ba kiếm sống lấy tiền trả nợ. Thời gian trôi qua, ấy vậy mà đã được 7 năm, Quân đã trả chủ bóng gần hết nợ. Chợt Quân nhận ra rằng, phải có cái bằng đại học thì mới có chỗ đứng trong xã hội này. Nhưng có thể lời sấm hối của Quân đã quá muộn.

Phong kể, anh từng biết có trường hợp ở Hải Phòng vì "độ" thua nợ phải bán nhà về quê ở mà không thoát được bọng giang hồ đòi nợ. Vì vậy, đã xác định "độ" là chỉ có thua hoặc thắng chứ ít khi "quyết" được chủ bóng nếu không muốn dính dáng đến bọn côn đồ đòi nợ thuê.

Nhờ internet mà nạn cờ bạc mới này có thể tồn tại xuyên lục địa. Mỗi năm, hàng trăm triệu USD được tuồn ra khỏi lãnh địa Việt Nam mà Nhà nước ta không thể kiểm soát. Thiết nghĩ, pháp luật Việt Nam nên có những thiết chế kịp thời để ngăn chặn, xử lý loại tội phạm này.

Lành Hữu





# G.I. JOE THE RISE OF COBRA

## Kỹ xảo tái tạo hiện thực

**G.I. JOE KỂ VỀ CUỘC CHIẾN GIỮA G.I. JOE, MỘT NHÓM SIÊU HÀNH ĐỘNG VỚI NHỮNG KHẢ NĂNG ĐẶC BIỆT THUỘC PHE THIÊN VÀ MỘT TỔ CHỨC TỘI PHẠM BÍ ẨN CÓ TÊN LÀ COBRA (RẮN HỔ MANG) THUỘC PHE ÁC. KHI NANOMITES, MỘT LOẠI VŨ KHÍ DỰA TRÊN CÔNG NGHỆ NANO CÓ SỨC HỦY DIỆT LỚN ĐƯỢC PHÁT MINH, NGƯỜI SÁNG CHẾ ĐÃ BÁN CHO QUÂN ĐỘI MỸ. TRONG KHI QUÂN ĐỘI MỸ VẬN CHUYỂN VŨ KHÍ, NHÓM COBRA ĐÃ TẤN CÔNG ĐỂ CƯỚP LẤY LOẠI VŨ KHÍ NÀY. RẤT MAY, BIỆT ĐỘI G.I. JOE ĐÃ CAN THIỆP KỊP THỜI. KẾT HỢP VỚI HAI LÍNH THIÊN CHIẾN CỦA QUÂN ĐỘI, BIỆT ĐỘI TIẾP TỤC ĐIỀU TRA VÀ NGĂN CHẶN NHỮNG ÂM MƯU KHỦNG KHIẾP CỦA NHÓM COBRA.**

Cuối hè 2009, đạo diễn dòng phim xác ướp nổi tiếng đã trở lại với một siêu phẩm hoàn toàn mới: G.I. Joe: The Rise of Cobra (sự trở dậy của rắn hổ mang). Đối mặt những "quả bom tấn" đầy kỹ xảo trong năm như Transformers 2, Star Trek, Kẻ hủy diệt 4, đạo diễn Stephen Sommers lần này nhắm một xưởng kỹ xảo mới với những hi vọng về một phong cách thể hiện độc đáo. Phim có đặc trưng là những pha hành động gay cấn, thần tốc và... dài liên miên. Bối cảnh cũng trải rộng trên nhiều nơi trên thế giới, từ Mỹ, Pháp, Ai Cập, Bắc Cực và đặc biệt là cuộc chiến tàu ngầm hoàn toàn dưới mặt nước biển. Theo dõi một "hơi" phim hành động như thế cũng khiến ngay cả người xem phải mệt mỏi. Những những gì đạo diễn và nhóm làm phim đã không phụ lòng khán giả vốn ngày càng khó tính. Nhiều tờ báo có uy tín đã mau chóng

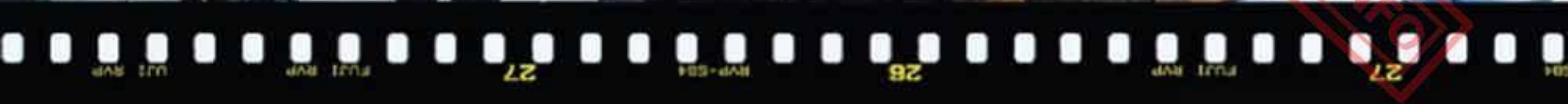
xác nhận G.I. Joe vượt trội so với Transformers 2 trên mọi phương diện.

### KỸ XẢO TÁI TẠO RA HIỆN THỰC

Xưởng kỹ xảo Prime Focus VFX, mặc dù tên là mới, thực ra cũng là nơi hội tụ các nhân tài của các xưởng lớn như ILM hay WETA. Prime Focus VFX, sau được gọi là Frantic Films, được thuê trọn gói làm kỹ xảo: từ vẽ phác thảo, tô màu, chuyển đổi sang môi trường 3D 100%. Môi trường ở đây cũng phức hợp hơn cái thuật túy được coi là cảnh nền cho hành động, bởi nó bao gồm nước trong dạng tồn tại tự nhiên, và phản ứng với va chạm vật lý, các bề mặt cứng như đá, mái nhà, thân cây, con người và kể cả không gian. Bối cảnh đầu của bộ phim là đoạn truy đuổi khốc liệt từ bờ sông Potomac đến Nhà Trắng. Bởi vị trí đặc biệt về an ninh, các nhà làm phim

không được phép quay và thu cảnh nền ở đây bằng máy bay tốc độ cao. Giải pháp của đạo diễn và kỹ thuật viên là rất táo bạo: xây dựng cả một khoảng cách thực địa dài hàng dặm như thế bao gồm cả bầu trời, mây, dòng sông và cả những tinh thể hủy diệt Nanomites hoàn toàn bằng đồ họa vi tính ở độ phân giải cực cao. Trước khi xây dựng trường đoạn truy đuổi trên sông Potomac, các chuyên gia kỹ xảo thực hiện chừng 13.000 bức ảnh chụp hai bên bờ sông này. Tại xưởng, từ những bức hình chụp địa hình trải dài hàng kilomet này, các kỹ thuật viên lấy tham chiếu để xây dựng bờ sông kỹ thuật số 3D. Sau đó, họ thêm vào cây cối, bầu trời, mây. Các kỹ thuật viên còn sử dụng các bản đồ dự báo thời tiết, thậm chí ảnh chụp mây trên mặt đất từ vệ tinh. Trong quá trình này, phần mềm Photoshop được tận dụng khá nhiều.





Cuộc truy đuổi trên không có lẽ là khoản tốn kém nhất cho kĩ xảo, cả về thời gian, công sức và kinh phí. Cuộc truy đuổi này diễn ra từ tầng cao nhất của khí quyển cho đến tầng thấp nhất là mặt sông Potomac. Từ những thiết kế đồ họa riêng lẻ, các chuyên gia kĩ xảo lắp ghép chúng lại để tạo nên hình ảnh liên tục cho đoạn từ bờ sông Potomac dẫn đến Nhà Trắng. Nhà Trắng được khởi tạo lại bằng kĩ thuật số với nhiều kết cấu riêng để có thể tùy chọn các góc độ hình ảnh khác nhau. Các kĩ thuật viên còn thêm vào các tòa nhà phụ, cây cối, bãi cỏ và cả cảnh nhân vật chính tiếp cận khu vực này từ trên trời. Từ công cụ Fluid Dynamic trong phần mềm Maya, các kĩ thuật viên khởi tạo mây ở tiền cảnh và hậu cảnh cho các cảnh quay. Kĩ thuật vẽ màu còn phục vụ từ việc tạo hình bên trong bến cảng cho tàu ngầm đến các tế bào bị ung thư phát triển trong mạch máu.

### ĐẲNG SAU HÀNH ĐỘNG VÀ CÁC LOẠI VŨ KHÍ TỐI TÂN

Đó là cả một quá trình làm kĩ xảo phức tạp và công phu. Hỗ trợ hết sức đắc lực cho những màn hành động với sức mạnh vô biên, sự khéo léo, chính xác và mạo hiểm của các diễn viên trong phim là các bí quyết về kĩ xảo điện ảnh. Đạo diễn vừa phải kết hợp các biện pháp kĩ xảo truyền thống như dùng diễn viên đóng thế trong các màn đấu võ, những pha di chuyển mạo hiểm, dùng phông nền xanh để sau đó thay thế bằng cảnh nền làm từ đồ họa 3D. Trong màn rượt đuổi ngay đầu phim, người xem sẽ gần như được chứng kiến mọi "tuyệt chiêu" kĩ

xảo mới nhất và được ưa thích nhất: cháy nổ hoành tráng, di chuyển siêu tốc trên đường phố, quay chậm đặc tả hành động, đâm ô tô hàng loạt. Trong phim cũng có sự xuất hiện của nhiều loại vũ khí chưa từng thấy. Bên cạnh những loại súng

bắn laze, là vũ khí Nanomites với khả năng ăn mòn mọi thứ trong chớp mắt. Nhiều chi tiết máy móc, thậm chí là khoang điều khiển của cả một chiếc máy bay đã được tạo ra trên máy tính để phục vụ đặc tả quá trình ăn mòn kim loại của loại vũ khí khủng khiếp này. Người xem sẽ chứng kiến sức mạnh hủy diệt của nó khi "nuốt chửng" một chiếc chiến đấu cơ, hoặc ăn mòn và làm đổ gục cả tòa tháp Eiffel chỉ trong giây lát. Để thực hiện rất nhiều nội dung kĩ thuật phức tạp như thế, các kĩ thuật viên phải xây dựng mọi thứ bắt đầu từ những khái niệm, sau đó bàn bạc để phát triển các ý tưởng sao cho đáp ứng các yêu cầu của đạo diễn, và tránh các yếu tố phi lí làm giảm giá trị







của phim. Rất nhiều phần mềm được huy động tùy theo nội dung công việc khác nhau. Các phần mềm chính được dùng là Flood Surf, và riêng nhiên liệu và nước từ mây bay, phần mềm FumeFX được sử dụng. Chỉ có những bậc thầy về sử dụng phần mềm và công nghệ làm kĩ xảo mới có thể kết hợp nhuần nhuyễn các phần mềm tạo hình và hoàn thiện hình ảnh khác nhau. Có cảnh quay thì lấy sản phẩm từ Maya, cảnh thì khai thác kết quả xử lí của Photoshop. Những phần mềm cơ bản khá cũng được huy động vào quá trình xây dựng đồ họa 3D phức tạp: Terragen, Vue, 3ds Max, Krakatoa, V-Ray, và Fusion. Riêng xưởng Prime Focus Software cũng phát triển riêng hai phần mềm của mình là Flood Surf và FumeFX để hoàn thiện phần nội dung kĩ xảo.

Với khoản kinh phí 175 triệu đô, ngang ngửa với những siêu phẩm tốn kém nhất, trong đó gần một nửa được chi cho kĩ xảo và hiệu ứng hình ảnh, đạo diễn Sommer quả cũng là một tay chơi đáng gờm đối với chủ nhân của các quả bom tấn khác từ đầu năm đến giờ. Nếu không thể đến rạp để xem, thay vì háo hức xem bản xấu, các bạn hãy cố chờ phiên bản DVD đẹp để thưởng thức cho hết những tinh hoa của nền điện ảnh hiện đại đổ vào bộ phim này

TUỆ MINH







# LỄ CÔNG BỐ & PHÁT ĐỘNG CUỘC THI THÔNG TIN & CUỘC SỐNG

Hà Nội, ngày 10-09-2009

ĐƠN VỊ TỔ CHỨC

VNMedia.vn

ĐƠN VỊ PHỐI HỢP



TạpChiTinHoc \* INFO



## Phát động Cuộc thi

# THÔNG TIN & CUỘC SỐNG

## Thúc đẩy tiềm năng sáng tạo

Ngày 10/9/2009, Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam đã phát động cuộc thi "**Thông tin & Cuộc sống**" dành cho các tác phẩm ảnh, tác phẩm viết và các video clip phản ánh chân thực và ấn tượng về vai trò của công nghệ thông tin, bưu chính, viễn thông trong đời sống. Cuộc thi do báo Điện tử VnMedia, Công đoàn Bưu điện Việt Nam, Tạp chí Xã hội Thông tin phối hợp tổ chức.

### MỤC ĐÍCH, Ý NGHĨA

**Thông tin & Cuộc sống** là cuộc thi nhằm tăng sự gắn kết giữa Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam (VNPT) và khách hàng, tạo cơ hội cho khách hàng nói lên những cảm nhận, suy nghĩ, đánh giá của mình về các sản phẩm, dịch vụ của VNPT. Những tác phẩm tham dự cuộc thi có thể được sử dụng trong các chương trình truyền thông của Tập đoàn, với mục đích đưa ra công chúng hình ảnh VNPT từ góc nhìn của khách hàng. Qua đó, là cơ hội để truyền thông trên các phương tiện thông tin đại chúng về sự kiện VNPT Week





nói riêng và hình ảnh VNPT nói chung.

Tạo một cuộc thi thường kỳ trong nội bộ các cán bộ, CNV VNPT, từ đó nhân rộng cuộc thi trong người thân, gia đình các CB - CNV, huy động được sự ủng hộ rộng khắp nhằm quảng bá hình ảnh cho VNPT.

## CHỦ ĐỀ, NỘI DUNG

Các bức ảnh, bài viết, video clip ngắn diễn tả khoảnh khắc đẹp của cuộc sống hàng ngày với sự góp mặt không thể thiếu của các dịch vụ bưu chính, viễn thông và công nghệ thông tin do VNPT cung cấp.

Người dự thi gửi các bài viết, truyện ngắn hoặc các bức ảnh và video clip ngắn về VNPT, có thể là các bài viết về sản phẩm, dịch vụ cần thiết cho cuộc sống đã gắn bó với người dự thi hoặc một kỷ niệm, một ấn tượng về các dịch vụ bưu chính viễn thông và CNTT của VNPT. Hoặc đó có thể là các bức ảnh chụp một cán bộ bưu điện làm việc cần mẫn, ảnh thể hiện sự gắn kết, giao lưu giữa nhân viên bưu điện với khách hàng, các khung cảnh, nội dung trong mọi hoạt động cung cấp, sử dụng, sửa chữa dịch vụ bưu chính, viễn thông và công nghệ thông tin...

## ĐỐI TƯỢNG DỰ THI

Công dân Việt Nam đang sinh sống và làm việc ở Việt Nam hoặc nước ngoài, người nước ngoài... không hạn chế lứa tuổi, nghề nghiệp.

## GIẢI THƯỞNG

Ban Tổ chức sẽ trao 1 giải Nhất, 2 giải Nhì, 2 giải Ba và 2 giải Khuyến khích cho mỗi hệ thống giải thưởng với giá trị tương ứng của mỗi giải là 8 triệu đồng, 4 triệu đồng, 2 triệu đồng, 1 triệu đồng. Ngoài ra, Ban Tổ chức cũng sẽ trao các giải thưởng Phong trào dành riêng cho cán bộ, công nhân viên của VNPT tham gia với sản phẩm đạt chất lượng.

Cùng với các Giải thưởng lớn của Ban Tổ chức, các đơn vị thành viên VNPT sẽ tài trợ các giải thưởng cho các cuộc thi Tuần. Giải thưởng Tuần được trao cho các bài dự thi nhận được bình chọn cao nhất của độc giả trên website chính thức của cuộc thi tại địa chỉ (<http://vnmedia.vn/thongtincuocsong>).

## THỜI GIAN

- Nhận bài dự thi từ ngày 10/9 đến hết ngày 6/11/2009 (Căn cứ theo dấu Bưu điện).
- Chấm thi từ 6/11/2009 đến hết ngày 12/11/2009
- Tổng kết trao giải cuộc thi: 16/11/2009
- Bài dự thi gửi về Ban Tổ chức qua đường Bưu điện, hoặc qua địa chỉ email của chương trình ([thongtincuocsong@vnmedia.vn](mailto:thongtincuocsong@vnmedia.vn) hoặc [toasoan@vnmedia.vn](mailto:toasoan@vnmedia.vn)) hoặc qua form trực tuyến trên trang web của cuộc thi.

**Ông Phan Hoàng Đức**, Ủy viên Hội đồng Quản trị, Phó Tổng Giám đốc Tập đoàn VNPT: Với việc đề ra ý tưởng này, chúng tôi mong muốn tạo nên một sân chơi không chỉ dành riêng cho các CBCNV trong ngành bưu chính viễn thông mà còn là sân chơi, là nơi lắng nghe những tâm tư, nguyện vọng của những khách hàng thân thiết nhằm hướng tới một VNPT vững mạnh và cung cấp những dịch vụ thiết thực vì cuộc sống cộng đồng hơn, đúng với tiêu chí hoạt động kinh doanh và hoạt động xã hội của Tập đoàn: VNPT - Cuộc sống đích thực.



Ông Phan Hoàng Đức

**Bà Hoàng Thị Tuyền**, Phó Chủ tịch thường trực Công đoàn Bưu điện Việt Nam: Cuộc thi "Thông tin & Cuộc sống" sẽ là cơ hội để gần 9 vạn cán bộ công nhân viên của Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam (VNPT) thể hiện những suy nghĩ, tình cảm của mình với ngành, với chính công việc hiện tại của mình.

Không chỉ vậy, cán bộ công nhân viên hãy vận động cả gia đình, người thân cùng tham gia, chia sẻ những hình ảnh, khoảnh khắc đáng ghi nhớ, thể hiện những tâm tư, tình cảm về dịch vụ, con người VNPT một cách chân thực nhất.



Bà Hoàng Thị Tuyền

**Nhà văn Nguyễn Thị Thu Huệ**, Thành viên Ban Giám khảo cuộc thi: Tôi rất bất ngờ khi được mời làm Giám khảo cuộc thi.

Tiêu chí, thể lệ của cuộc thi đã được công bố rõ ràng. Ban Giám khảo rất kỳ vọng và khuyến khích những tác phẩm phát huy cao nhất trí tưởng tượng được thể hiện trong các loại hình tác phẩm văn học. Trong mỗi cá nhân đều có những tố chất, khả năng sáng tạo. Cuộc thi sẽ góp phần đốt lên ngọn lửa sáng tạo của mỗi con người.



Nhà văn Nguyễn Thị Thu Huệ

**Ông Bùi Quốc Việt**, Giám đốc Trung tâm Thông tin và Quan hệ Công chúng: Mặc dù cuộc thi diễn ra trong thời gian ngắn, nhưng tôi tin rằng với những ý nghĩa và mục tiêu thiết thực, "Thông tin và Cuộc sống" sẽ thu hút được nhiều tác phẩm tham dự, thể hiện bằng tất cả những tình cảm đối với VNPT. Ban Tổ chức kỳ vọng sẽ tổ chức cuộc thi thường niên và diễn ra dài hơi trong thời gian tới.



Ông Bùi Quốc Việt





# Hai người “ngồi nhờ” bưu điện

**T**rong một chuyến công tác đến huyện vùng cao Kỳ Sơn (Nghệ An), tôi thường xuyên phải qua lại Bưu điện huyện để liên lạc với cơ quan... Có điều đặc biệt là buổi trưa nào đến đó tôi cũng thấy có hai người khách, một đàn ông và một đàn bà.

Áo quần họ lam lũ, dáng vẻ họ khắc khổ. Người đàn ông có nét mặt thần thờ, còn người đàn bà có đôi bàn tay gầy, nổi lên những đường gân xanh... Đó là những người nghèo, tôi biết chắc như vậy. Họ ngồi ở dãy ghế đợi và lần nào hình như họ cũng ngồi đó từ rất lâu rồi trước khi tôi đến...

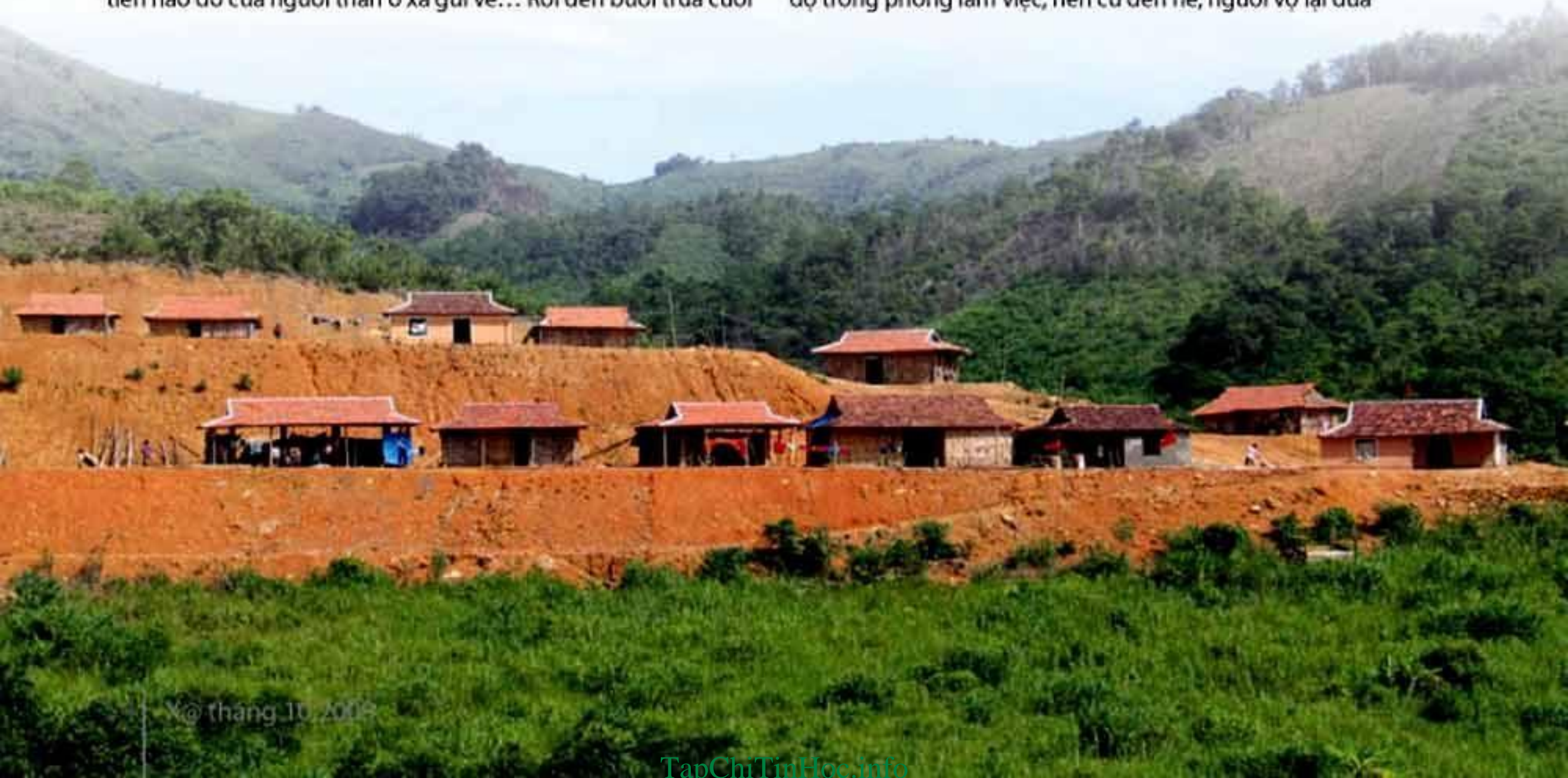
Có những hôm, vì dãy ghế đã kín chỗ, tôi thấy họ ngồi bệt dưới sàn nhà, sát buồng gọi điện thoại. Người đàn ông dựa vào vai người đàn bà... Họ ngồi như cố thu mình lại để chiếm một khoảng không gian nhỏ nhất. Cả hơi thở hình như họ cũng dè dặt. Họ có vẻ đang chờ đợi, lại như không hề chờ đợi một điều gì. Thình thoảng, người đàn ông cất tiếng ho khe khẽ...

Chuyến công tác với vô vàn công việc khác cuốn tôi đi, cuốn theo cả những quan tâm về sự cô mặt của hai người đó. Có thể họ đến Bưu điện để chờ đợi một gói bưu phẩm hay một khoản tiền nào đó của người thân ở xa gửi về... Rồi đến buổi trưa cuối

cùng trong chuyến công tác ấy, tôi ra Bưu điện để chuyển về tòa soạn bài viết về đề tài xóa đói giảm nghèo.

Tự nhiên, trong tôi có điều gì như thiếu hụt khi vừa bước vào phòng bưu điện. Xung quanh, người đến giao dịch vẫn đông, tiếng máy điều hòa vẫn chạy đều... Nhưng ở dãy ghế đợi, ở góc sàn nhà, sát buồng điện thoại, tôi không thấy họ, hai người nông dân lam lũ, bé nhỏ và lặng yên giữa bao người qua lại. Trong lúc thanh toán cước cho cô nhân viên bưu điện, tôi buột miệng hỏi: “Hai người khách ấy đã nhận được bưu phẩm rồi ư?”. Cô nhân viên ngạc nhiên: “Ai hả anh? À, hai vợ chồng người thương binh ấy à? Không, họ đến đây không để nhận thứ gì cả...”. “Vậy sao suốt tuần qua tôi thấy hôm nào họ cũng ngồi chờ đợi ở đây?”.

Cô nhân viên Bưu điện còn rất trẻ nhìn tôi, chậm rãi trả lời: “Không đâu anh ạ, họ không chờ đợi điều gì cả. Cứ đến mùa hè, trời nóng, người chồng lại bị cơn đau hành hạ do mảnh đạn còn nằm lại trong đầu, nhiều lúc lên cơn đau dữ dội đập phá lung tung. Bác sĩ bảo phải cho chú ấy ở trong phòng có máy điều hòa nhiệt độ thì mới hạn chế những cơn đau như thế. Bưu điện chúng em mới được trang bị máy điều hòa nhiệt độ trong phòng làm việc, nên cứ đến hè, người vợ lại đưa







công việc khác kéo tôi đi... Rồi thật sự tôi quên bằng... Hôm nọ, ngày nghỉ, con trai tôi đến cơ quan tôi chơi, chui vào phòng máy lạnh đột ngột nên bị viêm họng, vợ tôi cần nhân, trách móc tôi sao vô tâm, biết con bị bệnh mà không giữ...

Bỗng nhiên tôi nhớ lại câu chuyện hai vợ chồng thương binh nghèo ngồi nhờ phòng điều hòa nhiệt độ ở Bưu điện để tránh những cơn đau đột phát làm người chồng không còn tỉnh trí ở cái huyện vùng cao mùa hè năm ấy... Tôi nhớ còn chưa kịp hỏi cô nhân viên Bưu điện tại làm sao ngày hôm đó họ không đến ngồi phòng điều hòa nhiệt độ nữa. Tôi cảm danh bạ, mở sổ công tác tìm số điện thoại.



Gọi về bưu điện huyện, cô nhân viên Bưu điện đã lấy chồng, nhưng nhắc đến chuyện hai vợ chồng thương binh thì cô vẫn nhớ: "Anh ạ, chú ấy đỡ nhiều rồi, giờ làm kinh tế trang trại trong bản đó, sắp giàu to rồi. Thịnh thoảng chúng em vào trong ấy thu tiền cước điện thoại, gặp cô, chú ấy vui lắm! À, vậy bữa đó anh có vào thăm cô, chú ấy để viết bài không?". Rồi cũng như lần trước, cô gái Bưu điện đọc cho tôi số điện thoại của hai vợ chồng người thương binh. Tôi nhìn số điện thoại của vợ chồng người thương binh nặng, chắc chắn rồi có dịp tôi sẽ đến tận nơi họ đang sống – nơi họ đã đấu tranh, vượt qua khổ đau để chép lại một câu chuyện kể cho mọi người – và đó cũng là nơi mà tôi đã một lần lỡ hẹn. Còn bây giờ, tôi nhắc mấy bấm số điện thoại của người thương binh. Tiếng chuông điện thoại đổ ở một vùng sơn cước xa xôi, vậy mà tôi nghe như rất gần...

**TRẦN HOÀI**

(Bài tham dự Cuộc thi **Thông tin và Cuộc sống**)

chống mình đến xin được ngồi nhờ...".

Trái tim tôi bất ngờ run lên niềm xúc động và thương cảm. Tôi hỏi dồn: "Cô có biết họ tên gì, ở đâu không?". Cô gái Bưu điện ghi cho tôi địa chỉ của hai vợ chồng người thương binh vào mảnh giấy nhỏ, rồi nói thêm: "Có lần cô ấy kể cho em nghe phải dậy từ 4 giờ sáng, đi bộ ra đến huyện là 10 giờ trưa, ngồi ở đây tránh nóng đến 4 giờ chiều thì dắt díu nhau về. Ngày hôm sau lại như thế, cho đến hết mùa hè nóng bức...".

Không thể ở thêm một ngày, tôi phải về thành phố, tự dặn mình rồi sẽ tìm hiểu kỹ hơn câu chuyện này, hứa một ngày trở lại gặp người thương binh nghèo, người vợ thủy chung, tảo tần. Một câu chuyện đời thường giản dị nhưng tôi tin chắc rằng sẽ gây nên sự rung động, xúc cảm và sẽ chia nơi bạn đọc... Vậy mà, lại có những







# Ra biển

## “LƯỚT” SÓNG WI-MAX

GIỮA BỐN BÉ LÀ BIỂN VÀ ĐẢO, NƠI KHÔNG MỘT ĐƯỜNG DÂY ĐIỆN THOẠI CÓ THỂ KÉO TỚI, NHƯNG DU KHÁCH KHI THAM QUAN VỊNH HẠ LONG VẪN CÓ THỂ LƯỚT NET MIỄN PHÍ VỚI TỐC ĐỘ CAO CHỈ KÉM CẠNH GÌ ADSL Ở ĐẤT LIỀN. TIỆN ÍCH NÀY ĐANG ĐƯỢC TRIỂN KHAI QUA CÔNG NGHỆ WIMAX DI ĐỘNG DO VNPT QUẢNG NINH

### NGẮM VỊNH, LƯỚT NET: CÒN GÌ BẰNG?

Đang lên dề ngắm Vịnh Hạ Long trên con tàu du lịch 5 sao Victory Star, anh Hà, một khách du lịch đến từ thành phố Huế đã không khỏi ngạc nhiên khi thấy “con” iPhone của mình lại bắt sóng Wi-Fi khá tốt. Hỏi ra mới biết, con tàu hạng sang này đã được trang bị một wireless router Wi-Max di động giúp khách du lịch có thể vô tư vào mạng Internet giữa bốn bề sóng biển, núi đá.

Xuất phát từ lợi ích các đảo du lịch và các khu vực trọng yếu là nơi để quan trắc thời tiết khí hậu biển phục vụ du lịch, cứu hộ trên biển đảo và quản lý khu di sản thiên nhiên thế giới. Và đáp ứng yêu cầu khách hàng trên biển đảo, đồng thời hỗ trợ giáo dục, từng bước xây dựng mạng giáo dục từ xa cho con em ngư dân sinh sống trên Vịnh Hạ Long. VNPT Quảng Ninh đã mạnh dạn triển khai cung cấp, hệ thống WIMAX di động góp phần đảm bảo thông tin liên lạc, an ninh quốc phòng và phát triển kinh tế xã hội khu vực biển Đông Bắc của tổ quốc.

Khi triển khai Wi-Max, dự kiến dịch vụ sẽ được cung cấp thử nghiệm đến khách hàng vùng duyên hải và biển đảo Quảng Ninh với quy mô 9.000 thuê bao, tốc độ tối đa đầu cuối khách hàng đến 10Mbps, mật độ 112 thuê bao/Sector.

Vùng phủ sóng sẽ là vịnh Hạ Long, vịnh Bái Tử Long, vùng duyên hải ven biển Quảng Ninh. Và trên thực tế hiện nay, VNPT Quảng Ninh đã xây dựng 6 trạm phát sóng đặt tại Tuần Châu, núi Bài Thơ, Hà Khánh, đèo Hiêng (Vân Đồn), Cẩm Phả, Đài Truyền hình tỉnh để có thể đáp ứng khá cao nhu cầu “lướt” Net của khách du lịch.

Với dịch vụ này, VNPT Quảng Ninh đã và đang cung cấp, hỗ trợ các dịch vụ truyền thông đa phương tiện hai chiều tốc độ cao, đáp ứng thời gian thực cho các thiết bị đầu cuối PDA đặt trên các đảo du lịch, trên tàu thuyền trong khu vực Vịnh Hạ Long để phục vụ thông tin quảng bá, bảo tồn và





phát huy các giá trị đặc sắc của Vịnh Hạ Long, trong đó có hỗ trợ phát triển ngành du lịch.

Vậy là, chỉ cần có một "con" laptop, PDA hoặc di động thông minh có thể nhận Wi-Fi, khách du lịch nào đang thưởng ngoạn giữa Vịnh Hạ Long cũng có thể dễ dàng sử dụng dịch vụ Internet tốc độ cao để lướt Net, chat hay ngay lập tức gửi email tới bạn bè, người thân của mình những cảm xúc, hình ảnh của kỳ quan thiên nhiên.

### CÔNG NGHỆ NHIỀU TIỆN ÍCH

Theo phân tích của các chuyên gia, kỹ sư viễn thông VNPT Quảng Ninh, khả năng truy nhập trên giao diện vô tuyến lên đến 10Mbps mỗi thuê bao. Hiện nay, hệ thống Wi-Max di động này hoàn toàn đủ khả năng cung cấp dịch vụ băng rộng chất lượng cao đa dịch vụ đến khách hàng trên vùng duyên hải và biển đảo Quảng Ninh.

Không những vậy, hệ thống Wi-Max cung cấp truyền dẫn IP cho dịch vụ truyền hình tương tác tại các đảo du lịch và các khu vực trọng yếu để quan trắc thời tiết khí hậu biển phục vụ du lịch, cứu hộ trên biển đảo và quản lý khu di sản thiên nhiên thế giới.

Ngoài ra, qua hệ thống thông tin mà Wi-Max thực hiện có thể cung cấp trực tiếp những hình ảnh và âm thanh sống động của Vịnh Hạ Long để quảng bá du lịch và đặc biệt là phục vụ cho cuộc bầu chọn Vịnh Hạ Long là một trong 7 kỳ quan thiên nhiên thế giới.

Cho tới thời điểm này, dù vẫn chỉ mới dừng lại ở mức thử nghiệm, nhưng có thể nói, dịch vụ Internet tốc độ cao lên đến 10 Mbps/thuê bao của hệ thống Wi-Max di động đã đáp ứng được những kỳ vọng của nhà cung cấp dịch vụ nơi đây, đáp ứng yêu cầu khách hàng trên biển đảo, đồng thời hỗ trợ giáo dục, từng bước xây dựng mạng giáo dục từ xa cho con em ngư dân sinh sống trên Vịnh Hạ Long.

### ...VẪN CHỜ THƯƠNG MẠI HOÁ

Việt Nam hiện có 5 nhà cung cấp dịch vụ viễn thông được Bộ Thông tin và Truyền thông cấp giấy phép thử nghiệm công nghệ Wi-Max di động bao gồm Công ty Điện toán và Truyền thông liệu - VDC (thuộc VNPT), Công ty EVN Telecom, FPT



Telecom, Viettel và Tổng công ty Truyền thông Đa phương tiện - VTC. Trong số 5 doanh nghiệp này, VDC và EVN Telecom, FPT Telecom đã thử nghiệm công nghệ này.

Trung tuần tháng 2/2009 vừa qua, FPT Telecom công bố đã triển khai thành công dự án thử nghiệm công nghệ Wi-Max di động ở tần số 2,3Ghz ngay tại trụ sở công ty này. Dự án thử nghiệm này được triển khai theo chuẩn công nghệ IEEE802.16e (Wi-Max di động).

Hàng loạt ứng dụng kết nối băng rộng không dây đã được thử nghiệm thành công cho người dùng đang di chuyển một cách ổn định trên các phương tiện trong khu vực nội thành Hà Nội như truy cập Internet tốc độ cao, xem video, truyền dữ liệu, đàm thoại qua Internet... mà không cần triển khai bất kỳ một đường cáp nào.

Cũng vào dịp đầu năm, VNPT/VDC đã xin Bộ Thông tin và Truyền thông cấp phép thử nghiệm thêm dịch vụ công nghệ Wi-Max di động. Tuy nhiên, đại diện của VDC cũng bày tỏ mong muốn sớm được thương mại hoá dịch vụ thay vì cứ phải xin thử nghiệm mãi như thế này. Khi thương mại hoá, việc triển khai dịch vụ sẽ không có khó khăn gì mặc dù khi triển khai lúc đầu nhu cầu sẽ không lớn ngay được.

Hiện ngoài Quảng Ninh, dịch vụ công nghệ Wi-Max của VNPT hiện đang được thử nghiệm ở Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh và Đà Nẵng. Qua thử nghiệm, nhà cung cấp dịch vụ đã đánh giá nhu cầu của khách hàng sử dụng dịch vụ công nghệ Wi-Max di động ở thời điểm này rất tiềm năng, dù rằng chưa thể lớn như các dịch vụ Internet hay di động hiện có. Thậm chí, các dịch vụ công nghệ Wi-Max còn có thể thương mại hoá trong thời gian tới.

Vấn đề hiện nay là công nghệ này vẫn phải chờ được cấp bằng tân chính thức từ cơ quan quản lý nhà nước. Theo ông Vũ Hoàng Liên, Giám đốc VDC, doanh nghiệp nào cũng đang mong được thương mại hoá dịch vụ Wi-Max di động. Nhưng nếu Bộ Thông tin và Truyền thông không cấp bằng tân chính thức thì dịch vụ mãi sẽ chỉ là thử nghiệm mà thôi. "Nếu được cấp phép bằng tân và chính thức thương mại dịch vụ Wi-Max di động, đây sẽ lại là một cuộc chạy đua thú vị của nhiều dòng công nghệ khác nhau" - ông Liên nhận định.

Phạm Lê





# “PHÚC VẠN DẶM”



## - chọn bạn đồng hành

**H**iện nay, đời sống kinh tế xã hội ngày càng phát triển, nhu cầu về an sinh cuộc sống theo đó cũng tăng lên. Người tiêu dùng ngày càng quan tâm hơn đến chất lượng cuộc sống, bảo vệ an toàn tính mạng và tài sản của bản thân mình... Một câu hỏi đặt ra là, làm thế nào để hạn chế rủi ro, đồng thời khi tổn thất xảy ra thì biện pháp khắc phục như thế nào? Điều này sẽ được giải quyết hợp lý khi có sự tham gia hỗ trợ của các nhà Bảo hiểm...

### THỊ TRƯỜNG ĐẦY TIỀM NĂNG

Theo nhận định của các chuyên gia bảo hiểm, với tỷ lệ dân số khoảng hơn 86 triệu người, Việt Nam là một thị trường bảo hiểm đầy tiềm năng. Việt Nam cũng là một trong những nước có tỷ lệ dân số trẻ cao nhất thế giới, với khoảng 54% nằm trong độ tuổi dưới 30 và thu nhập bình quân đầu người ngày một nâng cao. Nhờ đó, nhận thức của người dân về tầm quan trọng của bảo hiểm cũng đang ngày một thay đổi theo chiều hướng tích cực.

Song song với nhu cầu sử dụng ô tô ngày một tăng nhanh cùng với thực trạng giao thông nhức nhối tại Việt Nam, đã kéo theo không ít những rủi ro khi tham gia giao thông. Điều này khiến cho các chủ xe quan tâm nhiều hơn tới việc bảo hiểm

cho chiếc xe của chính mình. Vì thế, thị trường bảo hiểm chắc chắn sẽ không tránh khỏi những hiện tượng trục lợi bảo hiểm thông qua hình thức lừa đảo, cố tình gây tổn thất, mất mát để đòi tiền bồi thường.

Bên cạnh đó, thị trường bảo hiểm hiện nay vẫn chưa có sự phân biệt cụ thể giữa khách hàng sử dụng xe tốt hay khách hàng sử dụng xe không cẩn thận, các chính sách ưu đãi đối với tất cả các đối tượng khách hàng là như nhau. Vì thế, những khách hàng tốt, có ý thức tự bảo quản xe lại không được hưởng chính sách bảo hiểm tốt hơn những khách hàng có thái độ chủ quan, ỷ lại vào các nhà bảo hiểm vì họ đã mua bảo hiểm cho chiếc xe của mình. Đây là điều thiếu công bằng và khiến cho dịch vụ bảo hiểm vật chất xe ô tô tuy quan trọng nhưng chưa hấp dẫn được số đông khách hàng tham gia.

### CHỌN BẠN ĐỒNG HÀNH

Với khách hàng, việc lựa chọn nhà bảo hiểm ngày càng trở nên khắt khe. Người tiêu dùng không chỉ mong được hưởng một dịch vụ tiện ích mà còn muốn được chăm sóc chu đáo, tận tình, đúng với vai trò “thượng đế” của họ. Các gói bảo hiểm vật chất cho xe ô tô lần lượt xuất hiện trên thị trường nhưng phần lớn vẫn chưa đáp ứng được đòi hỏi khắt khe của người tiêu





**PTI HOẠT ĐỘNG TRONG LĨNH VỰC KINH DOANH BẢO HIỂM VÀ TÀI BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ, VỚI TRÊN 80 SẢN PHẨM BẢO HIỂM CHẤT LƯỢNG CAO, MỨC PHÍ CẠNH TRANH. HIỆN PTI CÓ 22 CHI NHÁNH, HƠN 40 VĂN PHÒNG GIAO DỊCH VÀ HỆ THỐNG ĐẠI LÝ BƯU ĐIỆN TRẢI RỘNG TRÊN TOÀN QUỐC. MỨC TĂNG TRƯỞNG DOANH THU BẢO HIỂM GỐC TRUNG BÌNH 30%/ NĂM...**

dùng, do chất lượng dịch vụ cũng như phạm vi, đối tượng bảo hiểm bị hạn chế...

Trong bối cảnh đó, Chương trình Bảo hiểm vật chất ô tô mang tên "Phúc vận dậm" của Bảo hiểm Bưu điện (PTI) ra đời không những cung cấp sản phẩm bảo hiểm vật chất ô tô tốt cho người tiêu dùng mà còn đáp ứng được mong muốn của bộ phận khách hàng thực tâm yêu quý tài sản và bảo quản cẩn thận chiếc xe của mình.

Do được xây dựng trên cơ sở mạng lưới bán lẻ rộng khắp thông qua hệ thống đại lý bưu điện trên toàn quốc, PTI đã giảm được đáng kể một phần chi phí đầu tư cho việc phát triển thị trường, "Phúc vận dậm" sẽ vẫn nằm trong dòng sản phẩm bảo hiểm vật chất ô tô phục vụ cho lợi ích của khách hàng với phương châm "Khách hàng tốt cần được hưởng một mức phí tốt và dịch vụ tốt".

Vì là chương trình bảo hiểm nằm trong gói Bảo hiểm tự nguyện, nên ngoài việc triển khai trên hệ thống 186 gara ô tô của PTI trên toàn quốc, PTI bước đầu có sự liên kết với các nhà máy, hãng xe ô tô lớn tại Việt Nam, nhằm phát triển sản phẩm đến tận tay người tiêu dùng đầu tiên. Khách hàng tham gia "Phúc vận dậm" có cơ hội hưởng mức phí thấp đến 0,75%/năm. Với mức phí này, PTI không đặt doanh thu lên hàng đầu mà hướng tới lợi ích của khách hàng chỉ với điều kiện hết sức đơn giản "Khách hàng tự bảo quản tốt xe của mình".

Chương trình Bảo hiểm "Phúc vận dậm" có hai đặc điểm nổi trội là: Phí bảo hiểm thấp và mạng lưới giám định viên rộng khắp trên toàn quốc tạo điều kiện hỗ trợ khách hàng nhanh nhất khi xảy ra sự cố. Khách hàng có thể tham gia bảo hiểm ô tô "Phúc vận dậm" thông qua hệ thống Bưu điện tỉnh, thành phố và các phòng giao dịch của PTI trên toàn quốc. Mọi thông tin chi tiết có thể tham khảo tại website: <http://www.pti.com.vn> hoặc liên hệ trực tiếp số điện thoại **1900545475 - 04 35146655**.

#### **TƯ VẤN:**

#### **- CÁC BƯỚC ĐỂ THAM GIA BẢO HIỂM**

#### **PHÚC VẠN DẬM:**

#### **+ Mang theo các giấy tờ cần thiết:**

- Giấy đăng ký xe;
- Sổ kiểm định;
- Giấy chứng nhận bảo hiểm cũ (nếu có).

#### **+ Điều kiện tham gia:**

- Xe chở người, không kinh doanh vận tải;
- Thời gian sử dụng xe (tính từ năm sản xuất đến năm đầu tiên tham gia Phúc Vạn Dậm): 05 năm đối với khách hàng thông thường.

#### **- QUY TRÌNH XỬ LÝ KHI GẶP TAI NẠN, RỦI RO:**

#### **+ Khi tai nạn xảy ra chủ xe/lái xe cần:**

- Áp dụng mọi biện pháp để cứu người, tài sản;
- Báo ngay cho Cảnh sát giao thông và Bảo hiểm bưu điện nơi gần nhất để phối hợp giải quyết tai nạn;
- Trong vòng năm ngày kể từ ngày xảy ra tai nạn, chủ xe/lái xe phải gửi cho Bảo hiểm bưu điện thông báo tai nạn bằng văn bản;
- Khi tiến hành sửa chữa xe tai nạn phải được sự đồng ý của Bảo hiểm.





# KẾT NỐI đam mê

Hiện tôi có một hòm email có dạng @vnn.vn, nhưng tôi chưa biết sử dụng như thế nào, rất mong được hướng dẫn.  
(ntdung51@vnn.vn)

Có 2 cách sử dụng được hộp thư có dạng @vnn.vn:

- Cách 1: Truy nhập trực tiếp qua web site: <http://webmail.vnn.vn>,

Trong đó: username: đánh tên hộp thư (phần trước @)  
password: đánh mật khẩu hộp thư  
domain: chọn đúng phần đuôi sau @ (vnn.vn)

và kích vào "Log in"

- Cách 2: Bạn cài đặt hộp thư của mình trên các trình duyệt Outlook Express, Microsoft Outlook...

Dưới đây là hướng dẫn cài đặt qua trình duyệt Outlook Express:

- Bạn khởi động OE bằng cách kích đúp vào biểu tượng hình bức thư trên màn hình máy tính. Trong giao diện chính của Outlook Express, bạn hãy kích vào menu Tools trên đầu màn hình và chọn Account. Khung của sổ Internet Account sẽ xuất hiện. Hãy di chuyển con trỏ chọn phần tab Mail sau đó chọn nút Add và chọn Mail.

- Điền tên bạn vào phần Display name và chọn Next sau đó điền tên địa chỉ thư tin của bạn vào phần Email Address

- Một cửa sổ khác sẽ xuất hiện, bạn điền các thông số vào phần tên server để có thể gửi nhận được thư:

My Incoming mail Server is a POP3 server:

Incoming mail (POP3): mail.vnn.vn

Outgoing mail (SMTP): smtp.vnn.vn

- Bạn tiếp tục kích Next một cửa sổ khác sẽ xuất hiện, bạn hãy điền tên truy cập và mật khẩu của hộp thư.

- Nhấn vào Next, trang Congratulations xuất hiện thông báo bạn đã thành công trong việc tạo một Mail Account mới. Lúc này bạn hãy nhấn vào nút Finish để kết thúc quá trình tạo hộp thư.

Xin hỏi khi đang vào mạng bằng đường truyền ADSL thì có thể sử dụng điện thoại được không? Nếu được thì cước sử dụng Mega VNN có bao gồm cước sử dụng điện thoại cố định không?

(quoctuan12@gmail.com)

Đối với dịch vụ MegaVNN, bạn có thể đồng thời vừa vào mạng Internet, vừa sử dụng điện thoại/Fax. Bạn cần phải cài đặt bộ tách lọc tín hiệu thoại/dữ liệu (Splitter) để có thể sử dụng đồng thời điện thoại và truy nhập Internet (một số modem ADSL đã tích hợp sẵn bộ tách lọc dữ liệu này).

Cước sử dụng dịch vụ MegaVNN và cước điện thoại được tính hoàn toàn riêng biệt.

Thời gian gần đây tôi nhận được rất nhiều thư rác có tiêu đề "hi, ive a new mail address". Xin cho biết hộp thư của tôi bị nhiễm virus gì và công cụ để diệt virus? Xin cảm ơn!

(tueminhhn@gmail.com)

Theo như bạn phản ánh thì hộp thư đã bị nhiễm virus Sober. Virus Sober tấn công giao thức SMTP, vì vậy khi máy tính bị nhiễm virus này sẽ rất khó gửi thư đi do tê liệt cổng 25. Để quét và diệt virus này, bạn có thể sử dụng hai công cụ sau:

- Bạn tải công cụ diệt virus tại website:

<http://securityresponse.symantec.com/avcenter/venc/data/w32.sober.removal.tool.html?Open>

- Bạn cũng có thể tải phiên bản BKAV 205 tại <http://www.bkav.com.vn/frmDownload.aspx>. Sau đó khởi động lại máy tính, vào Safe Mode để quét virus.

Tôi muốn xóa thư từ trên sever vì hộp thư của tôi nhiều thư quá. Xin hướng dẫn cách xóa. Xin cảm ơn!

(tbthuan@hn.vnn.vn)



Để xóa thư trực tiếp trên server, bạn truy nhập vào trang web <http://webmail.vnn.vn>, sau đó điền đầy đủ các thông tin theo yêu cầu để truy nhập vào hộp thư. Khi đã truy nhập được vào hộp thư, bạn xóa bớt các thư không cần thiết trong folder Inbox và Sent Mail. Sau đó xóa hết các thư trong folder Trash.

Hộp thư [dudaco@hcm.vnn.vn](mailto:dudaco@hcm.vnn.vn) của tôi cả tháng nay không nhận được thư. Tất cả các thư gửi đến đều bị gửi trả lại kèm theo thông báo lỗi "mailbox overquota". Tôi không hiểu đây là lỗi gì. Vui lòng chỉ cho tôi cách khắc phục. Tôi xin cảm ơn!

([dudaco@hcm.vnn.vn](mailto:dudaco@hcm.vnn.vn))

Nguyên nhân của việc thư gửi đến hộp thư của bạn bị gửi trả lại kèm theo thông báo lỗi "mailbox overquota" là do hộp thư của bạn đã bị đầy (quá dung lượng). Bạn vào trang web <http://webmail.vnn.vn>, đăng nhập vào hộp thư và xóa bớt thư trong mục Inbox, Sent Mail, xóa tất cả các thư trong mục Trash. Nếu bạn sử dụng các Mail Client như Outlook Express để gửi/nhận thư thì nên bỏ chế độ lưu thư trên máy chủ để tránh trường hợp hộp thư bị đầy bằng cách: Bạn mở Outlook Express, chọn thực đơn Tools/Accounts/Mail/Properties/Advanced, bỏ đánh dấu tại ô Leave a copy of message on server

Tôi muốn biết cách tính giá cước sử dụng dịch vụ MegaVNN. Dịch vụ này được tính theo thời gian sử dụng như thế nào?

([lehonghanh\\_luckystar@yahoo.com](mailto:lehonghanh_luckystar@yahoo.com))

Dịch vụ Mega VNN được tính cước theo tổng dung lượng gửi nhận trong 1 tháng chứ không tính cước theo thời gian truy nhập của bạn.

Tổng dung lượng gửi nhận được tính là tổng dung lượng bạn gửi thông tin đi và nhận thông tin về khi truy nhập Internet. Và dung lượng gửi nhận này được tính theo Mbyte.

Bạn xem thông tin chi tiết về giá cước Mega VNN tại trang web [http://support.vnn.vn/sanpham\\_dichvu/content.asp?dv=85&dv=120&ct=glacuoc](http://support.vnn.vn/sanpham_dichvu/content.asp?dv=85&dv=120&ct=glacuoc)

Tôi đang sử dụng cùng lúc 2 e-mail khác nhau trên outlook. Tôi muốn tạo ra 2 folder riêng để cho khi nhận thư thì thư của hòm nào sẽ vào folder của hòm đó có được không? Nếu được xin hãy chỉ cách giúp tôi. Xin cảm ơn!

([sales@vietlongmed.com.vn](mailto:sales@vietlongmed.com.vn))

Bạn có thể tạo ra 2 folder riêng cho từng hộp thư trong Outlook Express bằng cách tạo 2 rule như sau:

Trong giao diện chính của Outlook Express, bạn chọn Tools/Message Rules/Mail->cửa sổ Message Rules xuất hiện, bạn chọn tab Mail Rules->chọn New->cửa sổ New mail rules xuất hiện, bạn điền các thông số trong cửa sổ này như sau:

1. Trong ô "Select the Conditions for your rule", bạn tích chọn ô "Where the to line contains people", tiếp đó kích vào link "contains people" trong khung "Rule Description" để điền địa

chỉ hộp thư của bạn.

2. Trong ô "Select the Actions for your rule", bạn tích chọn ô "Move it to Specified folder", tiếp đó kích vào link "Specified" trong khung "Rule Description" để chọn folder lưu thư.

Tôi có 2 email sử dụng Outlook Express cài trên cùng một máy, khi check Outlook Express thì tất cả các email đều hiển thị. Tôi chỉ muốn hộp thư của ai thì người ấy xem, không xem được hộp thư của người kia. Mong các anh chị chỉ cách giải quyết.

([tuyetvan@sunvn.com](mailto:tuyetvan@sunvn.com))

Để cài đặt hai hộp thư trên cùng một Outlook express. Bạn có thể sử dụng chức năng identities của Outlook.

Để tạo Identities, làm như sau:

- Trong giao diện Outlook Express chính của một Account bất kỳ, chọn menu File/Identities/Add New Identities.
- Cửa sổ New Identities hiện ra, bạn nhập tên và có thể tích vào ô Require a password để đặt mật khẩu truy nhập vào Account của mình.
- Một cửa sổ khác xuất hiện hỏi có muốn chuyển sang Account mới hay không, chọn nút Yes.
- Tiếp theo, chọn "Create a new Internet mail account", chọn Next và làm theo hướng dẫn để cài đặt hộp thư của mình. Sau khi tạo một Identities cho hộp thư thứ nhất, bạn tạo một identities nữa cho hộp thư thứ hai. Sau khi tạo các hộp thư trên Outlook, để vào được lần lượt các hộp thư này, bạn vào lại mục file và chọn Switch Identities, tên các hộp thư hiện ra, bạn chọn tên hộp thư muốn vào, đánh mật khẩu và kích chọn OK.

Tôi có dùng phần mềm SYMANTEC diệt virus, khi gửi, nhận thư outlook express thường là xuất hiện phần thông báo ở góc phải phía dưới màn hình thông báo đã gửi, hay có thư mới.. không hiểu tại sao bây giờ cứ vào mạng lập tức xuất hiện bảng thông báo SYMANTEC EMAIL PROXY, ở góc phải màn hình liên tục có bảng thông báo scanning message 1 of 1 (hoặc 2) hiện lên rất khó chịu. Xin hỏi tôi phải làm gì để tắt bảng thông báo này? Xin hướng dẫn cụ thể?

([huydo\\_cb@vnn.vn](mailto:huydo_cb@vnn.vn))

Lỗi này xảy ra do bạn để chế độ Auto Protect Email. Bạn làm theo các bước sau để khắc phục:

- Mở phần mềm diệt virus SYMANTEC --> Configure --> Internet Email Auto Protect --> Bỏ dấu tick ở mục "Enable Internet Email Auto Protect" --> OK.

Như vậy sẽ không còn bị lỗi nữa.

**(chuyên trang được sự hỗ trợ giải đáp của chuyên gia công nghệ thông tin VDC)**







# Giải pháp TỔNG ĐÀI TỔNG THỂ CHO DOANH NGHIỆP

**HỎI:** DOANH NGHIỆP CHÚNG TÔI ĐÃ VÀ ĐANG SỬ DỤNG HỆ THỐNG TỔNG ĐÀI ĐIỆN THOẠI. TRONG QUÁ TRÌNH SỬ DỤNG CHÚNG TÔI VẪN CẢM THẤY CÓ XẢY RA RẤT NHIỀU BẤT CẬP. TÔI XIN HỎI CÓ GIẢI PHÁP NÀO TỔNG THỂ GIÚP DOANH NGHIỆP TÔI CÓ ĐƯỢC HỆ THỐNG HOẠT ĐỘNG ỔN ĐỊNH VỚI ĐẦY ĐỦ CÁC TÍNH NĂNG ĐÁP ỨNG ĐƯỢC NHU CẦU CỦA DOANH NGHIỆP KHÔNG?

## NHÀ CUNG CẤP THIẾT BỊ TỔNG ĐÀI- CÔNG TY VÂN CHUNG TRẢ LỜI:

Các sản phẩm tiêu biểu, các gói giải pháp thông tin liên lạc điện thoại dành cho các doanh nghiệp trong các lĩnh vực khác nhau giúp doanh nghiệp nâng cao khả năng thành công trong quan hệ với khách hàng, giảm chi phí giao dịch, ổn định hệ thống, đem lại doanh thu và lợi nhuận tốt hơn trong tình hình kinh tế toàn cầu lâm nguy. Bất kể là doanh nghiệp thương mại, dịch vụ hay sản xuất, doanh nghiệp cũng cần có:

- Tổng đài điện thoại với lời chào tự động, hiển thị số gọi đến, đàm thoại hội nghị nhiều bên, hộp thư thoại để lại lời nhắn, tạo uy tín cho doanh nghiệp và sự thuận tiện cho khách hàng
- Phần mềm quản lý kiểm soát cước phí, số điện thoại, lưu lượng giao dịch, theo dõi và đánh giá được hiệu quả nhân sự
- Phần mềm ghi âm kiểm soát nội dung và các thông tin liên quan trong quá trình giao dịch giữa nội bộ doanh nghiệp với khách hàng, đối tác nhằm nâng cao chất lượng quản lý.
- Bộ lưu điện dành cho tổng đài tránh gián đoạn liên lạc, để phòng cho trường hợp tổng đài điện thoại bị mất điện nguồn của nhà cung cấp điện hoặc trong trường hợp máy phát điện chưa kịp kích hoạt phát điện. Bên cạnh

đó xung điện từ máy khi bắt đầu phát điện chưa ổn định cũng dễ gây hỏng tổng đài.

- Thiết bị voicelP dành cho việc gọi điện thoại miễn phí nhằm giảm chi phí điện thoại, fax giữa các chi nhánh của doanh nghiệp tại Việt Nam và trên toàn thế giới.
- Thiết bị dùng điện thoại bàn dùng sim di động nhằm giảm chi phí quá cao cho việc gọi điện thoại di động với tần suất lớn.
- Thiết bị điện thoại hội nghị, hội nghị truyền hình nhằm giảm chi phí hội họp do đi lại, nhiều người có thể họp cùng lúc tại nhiều địa điểm khác nhau.
- Thiết bị chống sét dành cho tổng đài điện thoại, đặc biệt hữu hiệu ở các tỉnh, nhằm hạn chế việc sét lan truyền đánh vào đường điện nguồn hoặc trung kế gây chập cháy hệ thống tổng đài.
- Thiết bị tự động kết nối trung kế khi tổng đài điện thoại mất điện nhằm duy trì tính liên tục không gián đoạn của đường trung kế điện thoại kể cả trong trường hợp mất điện hoặc hỏng hoàn toàn tổng đài thì hệ thống liên lạc trực tiếp vẫn không bị gián đoạn.
- Điện thoại không dây hoặc tổng đài điện thoại không dây nhằm tạo lên sự thuận tiện trong giao dịch của nhân

viên văn phòng không bị trói buộc vào cái bàn khi phải di chuyển.

- Tai nghe điện thoại viên dành cho nhân viên giao dịch khách hàng, giải thoát đôi tay để có còn có thể sử dụng máy tính và bút.
- Giải pháp sử dụng công nghệ voice ip nhằm giúp nhân viên làm việc mọi lúc mọi nơi, kể cả ở nhà mà như đang ở bàn làm việc.
- Phần mềm nhắn tin quảng cáo sử dụng di động giúp bán hàng tốt hơn mọi lúc mọi nơi, mặt khác có thể giúp thông báo tin khẩn đồng thời cho nhân viên, điều hành doanh nghiệp tại bất cứ nơi đâu.
- Giải pháp Call center, Contact center giúp doanh nghiệp đồng bộ hệ thống tổng đài với cơ sở dữ liệu các phần mềm CRM, ERP...
- Máy bộ đàm cung cấp cho bảo vệ toà nhà và kho bãi
- Đặc biệt một hệ thống mạng tổng đài điện thoại đạt tiêu chuẩn chất lượng và dịch vụ hỗ trợ mọi lúc mọi nơi hơn cả sự mong đợi.

Thông tin sản phẩm cụ thể được tư vấn chi tiết tại [www.vanchung.com.vn](http://www.vanchung.com.vn) hoặc trực tiếp văn phòng 157 phố Đặng Tiến Đông - Q. Đống Đa - TP. Hà Nội - Mr Hùng 04 3537 5995 - 0945 567 567.

## CÔNG TY TNHH ĐIỆN THOẠI VÂN CHUNG (NHÀ CUNG CẤP TỔNG ĐÀI CHUYÊN NGHIỆP)

Địa chỉ: 151 - 157 Phố Đặng Tiến Đông - Quận Đống Đa - Hà Nội

Điện thoại: 04 3537 5995

Fax: 04 3537 6006

Website: [www.vctel.com](http://www.vctel.com)

Email: [vctel@vctel.com](mailto:vctel@vctel.com)





## TRA CỨU DANH BẠ TỰ ĐỘNG 8011 2222

Có số điện thoại cố định trong tay, bạn cần biết thông tin về tên và địa chỉ thuê bao, không có gì khó, chỉ cần gọi đến 8011 2222.

8011 2222 là hộp thư Tra cứu Danh bạ tự động của tổng đài 1080 Hà Nội. Hộp thư liên tục cập nhật thông tin thuê bao mới của VNPT Hà Nội phục vụ nhu cầu tra cứu của khách hàng.

Để biết thông tin chủ thuê bao, gọi 8011 2222 (từ di động: 04.8011 2222) bất kỳ giờ nào trong ngày, nhập số điện thoại cố định và kết thúc bằng phím #. Muốn sử dụng dịch vụ điện thoại của bạn phải đặt chế độ đa tấn.

Mọi ý kiến góp ý dịch vụ khách hàng có thể đọc vào phim số 0 của hộp thư.

## HỘP THƯ THỂ THAO ONLINE 8011 1111

Tin thể thao trong nước, thể thao quốc tế, kết quả bóng đá, lịch thi đấu, các giải ngoại hạng, các giải vô địch quốc gia... muốn có ngay chỉ cần gọi 8011 1111.

8011 1111 là hộp thư tự động Thể thao Online của Trung tâm 108 Hà Nội. Hộp thư liên tục cập nhật và tự động trả lời 24/24h các thông tin chi tiết về: Thể thao quốc tế và Thể thao trong nước.

Gọi 8011 1111 sau đó bấm phím 1 để biết các thông tin thể thao quốc tế:

Số 1: Kết quả các trận đấu

Số 2: Lịch thi đấu

Số 3: Bản tin thời sự thể thao

Số 4: Giải ngoại hạng Anh

Tiếp theo là các giải vô địch quốc gia các nước...

Bấm phím 2 để biết các thông tin thể thao trong nước và các giải đấu có Việt Nam tham dự.

Hiện nay, những nội dung thể thao nóng bỏng trên được cung cấp cùng lúc trên 2 số hộp thư: 8011 1111 và 8011 1001.

## KÊNH GIẢI ĐÁP THÔNG TIN CHO KHÁCH HÀNG NGOÀI VNPT

Để tạo điều kiện cho thuê bao viễn thông thuộc các doanh nghiệp ngoài VNPT gọi vào các dịch vụ hỗ trợ khách hàng của VNPT Hà Nội, VNPT Hà Nội vừa qua đã quyết định: sử dụng các số điện thoại 8 số để giải đáp khách hàng về các dịch vụ của VNPT Hà Nội:

Các thuê bao của VNPT- Hà nội, gọi vào các số điện thoại giải đáp miễn phí: 116, 119, 700, 800126.

Các thuê bao thuộc các doanh nghiệp khác gọi vào các số điện thoại giải đáp 8 số.

Khi thuê bao thuộc VNPT hoặc của các doanh nghiệp khác gọi vào các số điện thoại giải đáp 8 số sẽ được tính cước thông tin tùy theo phạm vi của cuộc gọi (nội hạt, liên tỉnh, di động).

## "GPHONE MỪNG NGÀY GIẢI PHÓNG THỦ ĐÔ"

Chào mừng ngày giải phóng Thủ đô 10/10 VNPT Hà Nội tổ



chức chương trình khuyến mại dịch vụ GPhone đến hết ngày 25/10/2009 với tên gọi "GPhone mừng ngày giải phóng Thủ đô" trên toàn địa bàn Hà Nội.

Khách hàng đã có điện thoại cố định (PSTN) của VNPT Hà Nội lắp đặt thêm điện thoại cố định không dây GPhone và thanh toán trên cùng một hóa đơn: sẽ được lắp đặt 01 máy GPhone kèm simcard để sử dụng dịch vụ, được tặng 68.800đ cước hoà mạng GPhone; Miễn 100% cước thuê bao tháng GPhone trong suốt thời gian sử dụng dịch vụ và được tặng 120.000đ/máy cước thông tin dịch vụ GPhone (không bao gồm cước thuê bao) trong 6 tháng, mỗi tháng 20.000đ/máy (đã bao gồm VAT).

Khách hàng lắp đặt mới điện thoại GPhone: không được miễn cước thuê bao tháng nhưng cũng được hưởng các mức khuyến mại như trên.

Khách hàng tham gia chương trình khuyến mại này phải thực hiện ký cam kết sử dụng dịch vụ liên tục hai chiều trong thời gian tối thiểu 12 tháng kể từ tháng sau tháng nghiệm thu, bàn giao.

Thông tin chi tiết xin liên hệ 700, 1080, 116 để được giải đáp.

## CÔNG TY DỊCH VỤ VIỄN THÔNG HÀ NỘI TẶNG QUÀ CHO TRẺ EM NGHÈO VUI TẾT TRUNG THU "VẮNG TRẮNG YÊU THƯƠNG"

Tối 30/9, tại Trung tâm Thể dục thể thao huyện Ứng Hòa, Hà Nội, Sở Lao động, thương binh xã hội Hà Nội đã tổ chức vui đón tết Trung thu "Vầng trăng yêu thương" cho 1.000 thiếu nhi đại diện cho hơn 50.000 trẻ em từ khắp 29 xã trong huyện.

Nhân dịp này, Công ty Dịch vụ Viễn Thông Hà Nội tặng nhiều đồ dùng học tập cho các em tham dự buổi lễ, đặc biệt Công ty đã trao tặng 5 chiếc xe đạp Thống nhất (trị giá 1 triệu đồng/chiếc) cho 5 em học sinh có hoàn cảnh đặc biệt khó khăn. Đó là các em: Vũ Minh Ngọc xã Lưu Hoàng, Hoàng Thị Thủy xã Sơn Công, Nguyễn Thị Thanh Lịch xã Phù Lưu, Chu Mạnh Tuyến xã Hòa Xá, Tạ Thị Thu xã Trường Thịnh. Sự quan tâm của Công ty Dịch vụ Viễn Thông Hà Nội dành cho các em thiếu nhi huyện Ứng Hòa nhân dịp tết Trung thu tạo cơ hội cho các em đón tết Trung thu đầm ấm, vui vẻ, là nguồn động viên lớn, cổ vũ các em vượt qua khó khăn, phấn đấu vươn lên trong cuộc sống.