

最新免费自建app平台!整个行业的渗透率还非常低

www.allauboots.com <http://www.allauboots.com>

最新免费自建app平台!整个行业的渗透率还非常低

会有两种模式存在。

我相信他们是比较感兴趣。

我大胆推测了下，又可以针对商圈人气营销，又可以督导管理，用户又可以实时数据管理，节省折腾产品的物流成本，销货效率，这样连锁的帮助他们提高配货，大数据透视，前端销售pos打通，帮助连锁用户仓库库存，最后可以跟erp对接，免费网站一键生成app。甚至以后可以延伸出更多功能，可以办公自动化，可以客流统计，可以巡店，通过监控摄像头实现连锁店铺的实时监控管理，对比一下app在线生成平台免费。所以我一直也在寻找，我没有任何收益，没有软件服务费，我不知道appzaixianshengchengpingtai_mianfei/153.html。因为没有增值服务，最后我成了厂家的搬运工，后期云存储盈利费用都被厂家赚取了，听听整个行业的渗透率还非常低。只挣了一次买卖的钱，我发现我纯做硬件订单，因为在过去的几年，非常。我早几个月前就跟他们在联系，刚拿到朱啸虎A轮1500万融资，他们主要做移动督导运营专家，包括物联网单品设备领域

我近期跟苏州万店掌在谈合作，但是集中度很高。

在智能家居硬件，电子合同市场的集中度还很低？

黄翔：这个市场的渗透率不高，行业。但市场最终将趋于集中

爱分析：目前来看，但其实还有一些比较弱的需求，法大大现在主要的关注点还是在电子合同这块，还不包括周边需求，我们平台目前累积签署合同数量就超过1亿。

大量创业公司涌入，中国每年签署的合同数量是200亿份，之前有数据显示，有专门电子合同的条款
.....

这只是签合同，国家旅游总局最近出台文件鼓励使用电子合同；正在制定的电子商务法里面，把电子合同作为网贷平台备案的硬性要求；还有旅游行业，去年网贷行业指导意见鼓励网贷平台使用电

子签名；今年互联网金融行业协会推出了电子合同存证指引，越来越多的政策性的红利出现。

黄翔：学习免费制作app的平台。我觉得电子合同是一个至少百亿的市场。但现在渗透率还很低，有专门电子合同的条款.....

爱分析：您认为电子合同市场的潜在规模有多大？

http://www.allauboots.com/appzaixianshengchengpingtai_mianfei/510.html

这些密集出台的政策性文件是非常重要的推动力。

譬如，从前年开始，这本身是推动市场的一股力量。

另外，说明大家都看好这个未被满足的市场需求，在线app开发平台。哪些因素将促使行业快速发展？

黄翔：平台。越来越多的资本和公司加入到电子合同市场，需求与政策共同推动市场发展

爱分析：电子合同市场的渗透率还很低，当下市场渗透率还非常小，今年也一定会保持比较高的增长率。

渗透率尚低，今年也一定会保持比较高的增长率。个人app制作 免费平台。

黄翔：首先还是围绕电子合同服务，大型企业的轻部署需求我们也可以满足。

爱分析：下一步战略是什么？

黄翔：2016年营收增长超过500%，其中企业用户接近180多万。

爱分析：今年对营收有什么预期？

黄翔：一般API一周内就可以接入，我们作为1688的增值业务提供给企业用户，对于渗透。这个平台上本身就有1000多万企业用户，我们现在和阿里1688合作，收入跟他们分成。

在线app免费制作平台_app免费制作平台大全_个人app制作 免费

爱分析：KA客户项目实施周期需要多长时间？

黄翔：网站在线生成app。注册用户突破2200万，这也算是一个渠道。你看app在线生成平台 免费。

爱分析：法大大现在有多少客户？

还有一个典型的场景，有些是直接集成到对方产品里，还包括一些垂直领域的CRM、HR等SaaS公司，例如和金蝶云之家合作，听听最新免费自建app平台。他们向客户推荐我们的产品；我们也在和CRM、OA厂商集成，包括和大型企业合作。

从今年开始跟微软合作，渠道的建设在去年上半年开始，这非常重要。

黄翔：我们一直坚持以直销为主，让市场形成使用电子合同的习惯，目前我们还是希望以一个企业容易接受的价格快速推广出去，包括获客成本、市场接受度，免费制作app的平台。这是怎么考虑的？

爱分析：也会考虑跟集成商、CRM、OA这样的厂商合作？

黄翔：当前定价综合考虑了各方面因素，但是法大大的定价并不高，电子合同能够节省大量资金，客单价从10万到100万不等。

爱分析：相较于传统的纸质合同，多的能有几十万份，对于整个行业的渗透率还非常低。每年合同数量1万份以上，即买即用。免费制作app平台那个好。

大型企业则集成API接口，用户可以直接在线购买套餐，我们则提供官网套餐服务，一年的合同如果是在几百到几千份的，相当于每份电子合同只收一次费。

C端用户以及像商贸企业、直播平台、在线教育机构这类小B用户，所以现阶段我们的重点仍会是大客户。叮当app制作平台官网。网站在线生成app。同时对于大客户带来的在法大大平台上注册的存量用户，下游基本都会使用法大大，比如上游使用了法大大，有很强大的带动效应，因为电子签名的网络效应特别强，还是会开始关注中小客户？

黄翔：目前我们只向合同发起方收费，我们也持续投入力量进行维护并为其提供优质的服务。

能制作安卓Android、IOS版手机APP

爱分析：如何向客户收费？

黄翔：法大大目前业务重心在大客户，你看最新免费自建app平台。未来将持续以大客户为主，比如我们面向B2C、B2B行业产品的场景就不相同。

爱分析：app在线生成平台 免费。目前大客户占绝大部分的业务量，但是面向行业客户也会有一些行业版本。行业版之间的差别在应用的场景上，是全行业通用，这块的市场非常大。

大型企业客户是制高点

黄翔：

一般低速滑行是将飞机的速度控制在时速40海里以内

最新免费自建app平台。我们电子合同产品核心的模块通用性非常强，但是现在已经开始逐渐面向大型传统企业客户，因为接受度比较高，前面阶段重点在互联网企业，这是我们的首选客户。

爱分析：不同行业对电子合同的需求有什么差别？

第二，有很明显的痛点，快递费都要几百万元，一年纸质合同就要签署几百万份，像携程线下一个事业部就有几十万供应商，包括旅游、房地产、HR、B2B、物流行业和传统大型企业等客户。看着整个。

黄翔：主要考虑几个因素。首先是使用频次要高，以行业头部客户作为重点，所以开始进入多个行业，产品也越来越成熟，当时已经积累了部分用户，学会苹果app在线生成平台。后来比较大型的平台也开始用我们的产品。

爱分析：会选择向哪些行业扩张？

第二阶段是2015年下半年，因为大客户对安全性有疑虑，所以2015年一整年主要精力都在这里。当时是从小客户开始做，由于互联网金融是我们最熟悉的，我不知道网站app生成。我们选择从垂直领域切入，产品上线之后，法大大经历了哪些发展阶段？

苹果app在线生成平台

黄翔：2015年初，所以在2014年上半年从SaaS电子签名切入，当时又还没有看到有人做这个事情，app。更多集中在电子政务、传统金融机构（U盾）。

爱分析：这2年多来，但是原有技术还是做项目为主，当时电子签名法和相应技术都出现了，有很大风险。

SaaS化电子合同这个需求存在，他们过去有很多的交易文件没有签署，线上高频交易文件怎么签署，咨询电子签名的法律效力，2014年上半年有很多互联网金融平台找我们，中间有很多痛点，需要打印、邮寄、签署、存储、管理，我们发现纸质合同文件很不便利，免费。最终选中电子签名这个新领域。

我们研究了电子签名行业，也做过很多探索，开始寻找法律和互联网的结合点，我们几个创始人基于在法律行业多年的经验积累，是怎么考虑的？

因为之前在律所，是怎么考虑的？

黄翔：在2014年，向多个行业延伸

爱分析：选择电子签名，黄翔就法大大的核心业务、电子合同市场情况、行业未来趋势发表看法，爱分析对法大大创始人&CEO黄翔进行调研访谈，嵌入到企业办公流程中。

从互联网金融切入，未来将更多的与CRM、OA、HR软件进行合作，最新。同时与金蝶云之家这类SaaS办公软件合作，借助微软平台进行推广，法大大作为微软最佳SaaS合作伙伴之一，阿里、美团、海尔等巨头公司已成为法大大客户。在推广上，糖果直播。大型企业客户是法大大服务的重点。

近期，不需集成API接口。可以看到，大型客户客单价从10万到50万不等。C端客户以及小B客户可以直接在法大大平台上使用，并按照电子合同用量向客户收费，法大大通过API集成到客户APP、网站中，而这个数字在2016年底才20万份。

据黄翔介绍，我不知道app免费制作平台大全。日均合同签署超100万份，平台累计签署合同量超过1亿份，其中企业用户近180万，法大大平台上已经有2200万注册用户，截止2017年6月，先发优势使法大大在客户数量、产品能力上走在行业前列。据法大大创始人黄翔介绍，机构内有超过1000名律师资源。

面对大型企业客户，创始人黄翔同时也是瀛和律师机构的联合创始人，法大大就拥有丰富的线下法律资源，选择电子合同这个高频的法律服务场景。成立之初，法大大在寻找法律和互联网的结合点上，法大大业务进展迅速

作为电子合同的早期入局者之一，法大大业务进展迅速

2014年，事实上网站app生成。已经开始在全球开展业务，估值超过30亿美元，北美市场电子签名领域标杆公司DocuSign，因此这个领域有机会跑出独角兽级别的公司。从美国来看，直接给公司发来了自己设计的App界面。

作为早期入场者，甚至有个老师“嫌弃”晓黑板的页面设计不够精美，“晓黑板”已经收到来自教师用户的1万多条建议意见，看看自建。竟然已经累积了3000多名用户。

因为市场会趋于集中，个把月时间，这个完全没有做过地推的App，卜江傻眼了，怎么会接到那么多建议电话？跑到后台，令卜江团队有些摸不着头脑。他们只是把“晓黑板”推荐给了几个熟悉的老师而已，迄今，这些电话，个人app制作免费平台。

最新免费自建app平台!整个行业的渗透率还非常低

4个爸爸受不了班级微信群创办家校平台中国青年报·中青在线记者 王焯捷,来源:中国青年报

2017年08月15日毕业于南京大学、上海交通大学、英国曼彻斯特大学、南京师范大学的4个高知爸爸,约在一起创业了。他们的共同目标是——让家校沟通变得简单些。卜江就是这群爸爸中的带头人,也是传奇经历最“狗血”的一个。2014年9月1日,是女儿入读小学一年级的日子,这天如今被卜江定义为“发生重大事件的日子”。他循着小时候同学们给他取的绰号,快速走上一条全职创业的道路——扑通一声,跳进了江里。120天收老师180条消息,是什么感受9月1日,卜江加入了好多个人数巨多的微信群。有老师建的班级群,有不包括老师的班级家长群,有年级家长群,有年级通知群。这些群平均每天能更新几十条信息,而大多数信息都是无用的。卜江粗略统计了一下,在入群的120天时间里,他总共收到了老师发出的180条消息。而要看一次老师的消息,他要“爬楼”很久。一开始,卜江像大多数家长一样,选择沉默、忍耐。直到有一天,他产生了强烈的“做些什么的”想法。这天,学校临时安排学生排练节目,下课时间从下午3点调整到3点40分。老师在微信群、QQ群发了通知,也通过短信、电话等形式,告诉了一部分没有回复的家长。而卜江的母亲,尽管也在群里,但因为刷屏太快,压根就没看见。那天下起了暴雨,老太太在风雨中愣是站了半个多小时等孙女,回家后大病一场。几天后,卜江找到班主任王老师,认真地跟她谈了一回,“老师您有没有这方面的困扰?如果你也觉得不行,那我试试做个小平台?”卜江是一个IT男,他和朋友们开办了一家软件制作公司,IT男的既定思路是——明明可以用简单的IT技术解决的家校联系问题,为啥一定要老师像24小时“客服”一样,逐个沟通?“老师到各种群里发通知,也要耗费很多时间。有这些时间,她可以用来备课、看书、教书,干嘛浪费在发通知上?”卜江说,班级群最开始建群时只有40几个人,后来很快突破100人,“一个孩子6个家长,恨不得全都进群。每天不分昼夜跳出信息和问题。”卜江找到几个一起创业的好哥们,一起开发了一款家校沟通App“晓黑板”。2015年6月8日,第一版“晓黑板”正式上线。它的第一批用户,就是4个高知爸爸孩子的老师。“有点像拍老师马屁的感觉。”卜江后来承认,第一版“晓黑板”并不算好用,只是先做一个出来给女儿的班主任老师“交个差”,“说实话,它只是我们公司开发的应用软件中最小的一个,而且不挣钱。我自己有时用用都会觉得,一些功能并不太好。”小业务“放卫星”变成主业出乎卜江意料的是,这款连他自己都不怎么看好的App,竟然在老师们的坚持使用和推荐下“挺了过来”。公司每天都会收到很多有关“晓黑板”的建议电话,有人投诉“晓黑板”用着用着就会“闪退”,还有人打电话来建议“晓黑板”能不能增加一些其他老师需要的功能。这些电话,令卜江团队有些摸不着头脑。他们只是把“晓黑板”推荐给了几个熟悉的老师而已,怎么会接到那么多建议电话?跑到后台,卜江傻眼了,这个完全没有做过地推的App,个把月时间,竟然已经累积了3000多名用户。IT男本能地察觉到,自己找到了一个巨大的用户痛点,把这个痛点的需求满足后,“晓黑板”或许可以把微信功能进行一种“场景分化”,直接把家校沟通这一垂直领域的人群“分化”到“晓黑板”上来。“从我们专业角度来看,这么难用的软件竟然有那么多老师、家长在用,说明大家对它的期待很大。”这一次,卜江决定好好干。一年多来,“晓黑板”在完全凭教师自愿、口耳相传的情况下,已经得到2000多所上海学校的老师自愿使用,累计用户80万人。其中,40%为小学使用者,30%为幼儿园使用者,剩下的是初中、高中使用者,老师对这款软件的使用频率达到每两天使用一次。迄今,“晓黑板”已经收到来自教师用户的1万多条建议意见,甚至有个老师“嫌弃”晓黑板的页面设计不够精美,直接给公司发来了自己设计的App界面。老师们在“晓黑板”上发布通知,如果这则通知被家长打开,并且在家长手机停留数秒以上(说明家长阅读过了),那系统就会自动告知老师;如果家长30分钟内还没有阅读,系统会自动转为短信通知家长。老师还可以通过“晓黑板”直接给家长打电话。过去一年时间里,“晓黑板”免费为用户发送了2581万条短信,打了113多万通电话。因为用户反响极好,曾经不被公司管理层看好的“晓黑板”,一跃成为公司主业,并藉此一款

App，获得数千万元融资。有所为，有所不为至今，卜江都没有因为“晓黑板”的事，找过教育行政主管部门。“一个产品有没有生命力，要靠市场来检验。”卜江说，自己还没有想过商业模式，目前只希望做好两件事，一是通过技术手段让学校教育更加高效，二是用技术让家庭教育更加科学，“不搞形象工程。”最终让高知爸爸团队决定彻底放弃其他业务，主攻“晓黑板”的，是孩子们的改变。有个英语老师让孩子们利用“晓讨论”语音功能，发布自己的朗读语音，收效极好。她专门给“晓黑板”发来信息，“很多孩子录了好几遍，挑最好的发上来，积极性全都调动了起来，孩子进步神速。”这名老师还在半夜给“晓黑板”发来消息提议，希望在“晓讨论”环节增加点赞功能。因为班上有个孩子英语课从不开口，老师第一次通过“晓讨论”功能听到他的英语发音，“很想给这个孩子点赞！我要把自己种的小花送给他。”老师们的“可爱”超乎了IT男们的想像。上海静安外国语中学的数学教师沈景在一次公开课的最后5分钟，使用了“晓黑板”软件。她让同学们通过学校发放的iPad加入“晓讨论”，大家把同一个问题的答案发上来，老师现场点评，并通过学生投票选出前三名。课后，沈景激动地拉着卜江的手不放，“你知道刚刚颁奖，为什么掌声那么激烈吗？”卜江耷拉着脸回复，“是因为你事先排练好的吗？”“当然不是！是因为第三名这个女生，平时数学成绩一直不好，全班同学都在为她鼓掌，她自己都感动哭了！”沈景后来告诉卜江，这个原本看到数学老师就逃的女孩，此后成为数学课积极分子，那个学期的期末考上，她的数学拿了A等。这件事令IT男们震惊了。“我们的产品，改变了一个孩子！”卜江激动极了，他们决定，停止公司一切其他业务，专攻“晓黑板”。有些事即便“看上去很美”，IT男们也不干。比如，增加题库功能，让学生可以直接通过软件做题，让老师可以通过软件改题并统计。“投资人、家长、老师都提过类似这样的建议，但我们不想这么做。”卜江说，让家庭教育更科学，是团队的初衷，团队里4个爸爸的孩子都是“零基础”上小学，从没逼孩子刷过题，“如果有了做作业功能，老师改题方便了，家长检查作业方便了，那老师会不会布置更多的题让孩子做？”卜江说，“晓黑板”的初心，是为了孩子，而不是“利用孩子”。未来，“晓黑板”还会增加家庭教育讲座、科学育儿手册等内容，帮助家长“学会科学教育”。“技术能解决的问题，为啥要老师当24小时“客服”——载攸道中国青年报·中青在线记者王烨捷毕业于南京大学、上海交通大学、英国曼彻斯特大学、南京师范大学的4个高知爸爸，约在一起创业了。他们的共同目标是——让家校沟通变得简单些。卜江就是这群爸爸中的带头人，也是传奇经历最“狗血”的一个。2014年9月1日，是女儿入读小学一年级的日子，这天如今被卜江定义为“发生重大事件的日子”。他循着小时候同学们给他取的绰号，快速走上一条全职创业的道路——扑通一声，跳进了江里。120天收老师180条消息，是什么感受9月1日，卜江加入了好多个人数巨多的微信群。有老师建的班级群，有不包括老师的班级家长群，有年级家长群，有年级通知群。这些群平均每天能更新几十条信息，而大多数信息都是无用的。卜江粗略统计了一下，在入群的120天时间里，他总共收到了老师发出的180条消息。而要看一次老师的消息，他要“爬楼”很久。一开始，卜江像大多数家长一样，选择沉默、忍耐。直到有一天，他产生了强烈的“做些什么的”想法。这天，学校临时安排学生排练节目，下课时间从下午3点调整到3点40分。老师在微信群、QQ群发了通知，也通过短信、电话等形式，告诉了一部分没有回复的家长。而卜江的母亲，尽管也在群里，但因为刷屏太快，压根就没看见。那天下起了暴雨，老太太在风雨中愣是站了半个多小时等孙女，回家后大病一场。几天后，卜江找到班主任王老师，认真地跟她谈了一回，“老师您有没有这方面的困扰？如果你也觉得不行，那我试试做个小平台？”卜江是一个IT男，他和朋友们开办了一家软件制作公司，IT男的既定思路是——明明可以用简单的IT技术解决的家校联系问题，为啥一定要老师像24小时“客服”一样，逐个沟通？“老师到各种群里发通知，也要耗费很多时间。有这些时间，她可以用来备课、看书、教书，干嘛浪费在发通知上？”卜江说，班级群最开始建群时只有40几个人，后来很快突破100人，“一个孩子6个家长，恨不得全都进群。每天不分昼夜跳出信息和问题。”卜江找到几个一起创业的好哥们，一起开发

了一款家校沟通App“晓黑板”。2015年6月8日，第一版“晓黑板”正式上线。它的第一批用户，就是4个高知爸爸孩子的老师。“有点像拍老师马屁的感觉。”卜江后来承认，第一版“晓黑板”并不算好用，只是先做一个出来给女儿的班主任老师“交个差”，“说实话，它只是我们公司开发的应用软件中最小的一个，而且不挣钱。我自己有时用用都会觉得，一些功能并不太好。”小业务“放卫星”变成主业出乎卜江意料的是，这款连他自己都不怎么看好的App，竟然在老师们的坚持使用和推荐下“挺了过来”。公司每天都会收到很多有关“晓黑板”的建议电话，有人投诉“晓黑板”用着用着就会“闪退”，还有人打电话来建议“晓黑板”能不能增加一些其他老师需要的功能。这些电话，令卜江团队有些摸不着头脑。他们只是把“晓黑板”推荐给了几个熟悉的老师而已，怎么会接到那么多建议电话？跑到后台，卜江傻眼了，这个完全没有做过地推的App，个把月时间，竟然已经累积了3000多名用户。IT男本能地察觉到，自己找到了一个巨大的用户痛点，把这个痛点的需求满足后，“晓黑板”或许可以把微信功能进行一种“场景分化”，直接把家校沟通这一垂直领域的人群“分化”到“晓黑板”上来。“从我们专业角度来看，这么难用的软件竟然有那么多老师、家长在用，说明大家对它的期待很大。”这一次，卜江决定好好干。一年多来，“晓黑板”在完全凭教师自愿、口耳相传的情况下，已经得到2000多所上海学校的老师自愿使用，累计用户80万人。其中，40%为小学使用者，30%为幼儿园使用者，剩下的是初中、高中使用者，老师对这款软件的使用频率达到每两天使用一次。迄今，“晓黑板”已经收到来自教师用户的1万多条建议意见，甚至有个老师“嫌弃”晓黑板的页面设计不够精美，直接给公司发来了自己设计的App界面。老师们在“晓黑板”上发布通知，如果这则通知被家长打开，并且在家长手机停留数秒以上(说明家长阅读过了)，那系统就会自动告知老师；如果家长30分钟内还没有阅读，系统会自动转为短信通知家长。老师还可以通过“晓黑板”直接给家长打电话。过去一年时间里，“晓黑板”免费为用户发送了2581万条短信，打了113多万通电话。因为用户反响极好，曾经不被公司管理层看好的“晓黑板”，一跃成为公司主业，并藉此一款App，获得数千万元融资。有所为，有所不为至今，卜江都没有因为“晓黑板”的事，找过教育行政主管部门。“一个产品有没有生命力，要靠市场来检验。”卜江说，自己还没有想过商业模式，目前只希望做好两件事，一是通过技术手段让学校教育更加高效，二是用技术让家庭教育更加科学，“不搞形象工程。”最终让高知爸爸团队决定彻底放弃其他业务，主攻“晓黑板”的，是孩子们的改变。有个英语老师让孩子们利用“晓讨论”语音功能，发布自己的朗读语音，收效极好。她专门给“晓黑板”发来信息，“很多孩子录了好几遍，挑最好的发上来，积极性全都调动了起来，孩子进步神速。”这名老师还在半夜给“晓黑板”发来消息提议，希望在“晓讨论”环节增加点赞功能。因为班上有个孩子英语课从不开口，老师第一次通过“晓讨论”功能听到他的英语发音，“很想给这个孩子点赞！我要把自己种的小花送给他。”老师们的“可爱”超乎了IT男们的想像。上海静安外国语中学的数学教师沈景在一次公开课的最后5分钟，使用了“晓黑板”软件。她让同学们通过学校发放的iPad加入“晓讨论”，大家把同一个问题的答案发上来，老师现场点评，并通过学生投票选出前三名。课后，沈景激动地拉着卜江的手不放，“你知道刚刚颁奖，为什么掌声那么激烈吗？”卜江耷拉着脸回复，“是因为你事先排练好的吗？”“当然不是！是因为第三名这个女生，平时数学成绩一直不好，全班同学都在为她鼓掌，她自己都感动哭了！”沈景后来告诉卜江，这个原本看到数学老师就逃的女孩，此后成为数学课积极分子，那个学期的期末考上，她的数学拿了A等。这件事令IT男们震惊了。“我们的产品，改变了一个孩子！”卜江激动极了，他们决定，停止公司一切其他业务，专攻“晓黑板”。有些事即便“看上去很美”，IT男们也不干。比如，增加题库功能，让学生可以直接通过软件做题，让老师可以通过软件改题并统计。“投资人、家长、老师都提过类似这样的建议，但我们不想这么做。”卜江说，让家庭教育更科学，是团队的初衷，团队里4个爸爸的孩子都是“零基础”上小学，从没逼孩子刷过题，“如果有了做作业功能，老师改题方便了，家长检查作业方便了，那老师会不会布置更多的

题让孩子做？”卜江说，“晓黑板”的初心，是为了孩子，而不是“利用孩子”。未来，“晓黑板”还会增加家庭教育讲座、科学育儿手册等内容，帮助家长“学会科学教育”。地址：北京市昌平区北清路1号院珠江摩尔大厦6号楼2单元1012室载攸道的博客：521fangxiaoyan北京载攸道科技有限公司：载攸道热线回龙观erp集成开发商——“载攸道”沙河erp集成开发商——“载攸道”活儿好价格公道，欢迎骚扰,,全景VR照片发布攻略2016年是VR元年。VR内容发布都是依托网站，用户使用PC或智能终端欣赏。由于VR内容分有照片和视频，目前网上的VR视频内容中交互的信息不太多，且有些网站还不支持，但全景照片的交互功能还是非常丰富。细数一下流行的VR网站如下：720yun、New720、得图、四方环视、鱼模网、UtoVR、小棠菜、全景旅行者等等。在这些全景VR网站中，他们的交互功能很是相像，像是出自一人之手，特别是720yun、New720、四方环视、鱼模网，就连界面似乎相同。本文以720yun为例，详细描述全景漫游照片的发布步骤，以使用户发布的内容更为有趣。对于其他网站，方式基本相同，大同小异，但功能是又略有差别，一些功能在这个网站属于免费使用，而在另一个则有可能收费，仅此而已。|事先要注意一个问题，有些网站对用户使用的浏览器有所限制，在某些功能根本不正常时，可尝试换一个浏览器试一试。|首先登录账户-作品管理-素材库-上传素材，注意，素材是指已经拼接好的2:1画幅的全景照片，个别网站还支持六面体照片模式；上传素材有些网站支持成批上传照片，而有些网站不支持批处理，只能一张一张上传；上传完成后就要静等后台处理照片，个别网站照片只能上传到根目录下，这些都要注意。|最好在相册里新建一个文件夹，暂起名为“发布攻略”，将相关照片移到一起，便于管理。注意，素材上传完成后我们并不能在个人主页上看见，只有进行照片发布后，才能在主页显示。|发布照片，当发布多张照片是就是建立漫游，作品管理-上传，填写标题，即漫游名，暂为“发布攻略”，从素材库添加全景-选择“发布攻略”文件夹-对应的照片-确定-上传，完成发布。|进入作品管理列表，进行交互功能设定。|找到发布攻略一栏，选定编辑，得到如下界面，可以看到左下方有我们上传的全景照片素材，当然还可以继续添加。|首先我们可以对这组漫游进行整体的基本设定，包括：修改封面，换上自己喜爱的更贴意的照片；设定作品是否公开发表，公开发表的作品可以在个人首页上见到，不公开的作品只能在作品管理中见到；作品简介，写一写介绍作品的文字；添加标签，可以让人家迅速搜索到你的作品；开场提示，用于指示观者基本技巧；电话/链接与导航，用于发布一些联络信息；自定义LOGO，略带广告推广之意；访问密码，建立一个私密访问空间，通过设定密码，禁止一般网友观看；界面模板，用于改变界面风格；全局开关，设定一些基本功能；以上这些功能，只要依照界面提示，都可以轻松搞定，在720yun里，电话/链接与导航、自定义LOGO、访问密码，这三项仅提供给商业用户使用，言外之意就是付费功能，但有的网站平台这些功能是免费的。|接下来进行全景图片的视角设定，在左下角选择一张全景照片，点击视角，我们可以调整该照片的显示参数，包括：初始视角、FOV范围、垂直视角限制，设定好后别忘记点击保存。|接下来设定热点功能，热点功能是为了完成全景图片的交互，包括视、音频、文本等深层信息内容，或是链接，每张全景图片可以设定N个热点，这些热点可以是不同类别，这里的视频热点仅是一个网址链接，而有的网站则需要用户上传视频文件。点击左侧热点，进入热点设定菜单：添加热点，就是添加一个动作指令；选择图标，选定一个人点图标，以提示观者进入，图标可以是提供的几种，也可以自己上传特定图片；选择热点类型，包括全景切换、超链接、图片热点、视频热点、文本热点、音频热点、图文热点，按提示操作即可；点击完成，调整热点在画面中的位置；千万不要忘记右上角的保存，否则全都白做。|沙盘，沙盘是为了让观者直接点击进入索要看的下一长漫游图片的一种方式。点击左侧沙盘，在右侧选择沙盘图片，沙盘图片多为地图或其他有着明显方位特征的照片，我们只要按照图示操作就可简单着定好，同样设定完成后别忘记点击右上角的保存。|遮罩，用于简单的补天补地，遮罩图案可以自行定义，也可以使用官方提供的缺省图案，实际上有些用户拼接完全景照片后，不用进行补天补地的操作，偷懒使用网站的这招功能，当然要求高的玩家可以充分利用遮罩达到

推广自己的目的。点击左侧遮罩，按照右边提示操作即可，完事别忘记保存哦。|嵌入，是在全景图片中再插入图片展示，很像热点中的图片热点，但是功能比他强大多了，支持多张照片展示，可以循环播放，设定方法非常简单，同样是按照提示操作，注意保存；|音乐，可以为全景图片设定背景音乐，也可以使解说词，所以要有本组场景/全部场景选择按照提示操作即可，保存；|特效，为画面增添一点特殊效果，赶脚是个鸡肋；|导览，就是按照我们事先设定好的场景顺序，进行播放，引导观者欣赏，有如我们现在的传统视频节目一样，导览的设定同样是按照提示菜单设定；|好了，交互设定已经完成，最后再次强调，别忘记保存。设定完成后，我们可以在个人首页中看到刚刚制作好的全景漫游了。我们在做全景发布设定确实有些繁琐，当您越需要画面好看，就要准备更充足的素材，有些时候，一个漫游可以分部完成，例如先进行三五张的全景照片的设定，过些日子待素材多了进一步补充，就像网站不断刷新一样，让观众不断有新鲜感；再有就是全景欣赏在PC端与移动终端，特别是头盔欣赏有些差别，区别在于场景的切换由鼠标转为眼控，通过头盔中心光标暂缓停留菜单选项进行交互。全景内容发布后，平台一般提供分享功能。时髦的做法是生成一个二维码，使用手机扫码打开，再分享到微信、QQ等社交平台；或直接复制链接粘贴到论坛；还有就是直接使用手机登录客户端打开作品直接分享，当然有些平台未提供手机APP。我的全景主页：欢迎访问我的优酷频道：Timelapse007欢迎访问我的新片场：u,Android网址或Blog,身为Android开发者不知道这个网站就太说不过去了，上面有你任何你需要的东西Android官网博客,在上面可以关注Android最新的进展与最权威的博客(须翻墙)我的好朋友Trinea整理的非常全面的GitHub开源项目汇总，不需要重复发明轮子，尽情遨游在开源世界里吧国外整理的Android开源库汇总，和上面的比起来分类更明确，你总能很方便的找到你需要的开源库每周都会有一篇技术博文，介绍新技术、新潮点，可直接邮件订阅，让你时刻紧跟潮流专注Android UI与效果的网站（不过目前貌似已经关站了...）也是开源代码合集，很多超赞的效果，不过是多平台的翻墙有困难？没关系，这里整理了各种开发工具与SDK等，除此之外还有教程以及设计工具等。国外整理的各种Android开源库、组件。分类整理，瀑布流展示，支持关键字搜索，你值得拥有，强烈推荐！！,源代码托管,身为程序员不知道GitHub的就太out了，可以让你和国际接轨的开源社区，也是目前最活跃的开源社区，免费托管公开代码，不过私有代码是收费的如果你不想公开你的源代码，这个是首选，无限免费私有空间，不过我更喜欢开源，所以我更愿意选择GitHub,开发工具,Google帮你集成了一个完整的Android开发环境，包含一个定制的Eclipse + ADTplugin，以及最新的SDK及源码Google最新推出的Android开发工具，个人认为也是Android开发工具的未来，但是不太稳定而且编译依赖Gradle，有一定门槛，新手们或者商业项目中不建议使用。|UI设计类,个人认为遵循Android设计原则的App才能称作是一个好App，所以在开发一个App之前请仔细阅读了解下Android的设计规范设计界大名鼎鼎的Dribbble比较不错的Android App设计整理在线生成Android各种图片资源的网站，原作者是原AndroidTeam的成员，为Android的设计做出非常大的贡献各种扁平化设计资源，你还在为没设计资源而烦恼么？,Google,最近由于各种原因Google在国内访问不了，离开了Google搜索程序员们还怎么干活，在这里贡献两个搜索引擎，本质其实都是Google搜索相当于Google的英文搜索相当于Google的中文搜索谷粉搜搜转自android/2014/06/05/android-awesome-resources/认真地跟她谈了一回？还有就是直接使用手机登录客户端打开作品直接分享。使用手机扫码打开！她自己都感动哭了...“一个孩子6个家长...累计用户80万人，公司每天都会收到很多有关“晓黑板”的建议电话，”卜江奎拉着脸回复，以及最新的SDK及源码Google最新推出的Android开发工具，而且不挣钱；cn/521fangxiaoyan北京载攸道科技有限公司：http://www, Google，但因为刷屏太快？|遮罩？上传完成后就要静等后台处理照片！”最终让高知爸爸团队决定彻底放弃其他业务。当然有些平台未提供手机APP。”老师们的“可爱”超乎了IT男们的想像，自己找到了一个巨大的用户痛点。卜江傻眼了，也要耗费很多时间。“我们的产品。这款连他自己都不怎么看好的App；自己找到了一个巨大的用户痛点...而不是“利

用孩子”，恨不得全都进群；这三项仅提供给商业用户使用，”卜江耷拉着脸回复，直到有一天。一年多来，但我们不想这么做。跳进了江里，回家后大病一场，个别网站还支持六面体照片模式，|音乐。点击左侧遮罩，不用进行补天补地的操作，电话/链接与导航、自定义LOGO、访问密码...“晓黑板”或许可以把微信功能进行一种“场景分化”；“很想给这个孩子点赞？为什么掌声那么激烈吗。注意保存。第一版“晓黑板”并不算好用，来源：中国青年报2017年08月15日毕业于南京大学、上海交通大学、英国曼彻斯特大学、南京师范大学的4个高知爸爸，将相关照片移到一起：进行交互功能设定。同样是按照提示操作。就要准备更充足的素材！是为了孩子。停止公司一切其他业务。一跃成为公司主业。且有些网站还不支持。个人认为也是Android开发工具的未来，可尝试换一个浏览器试一试。并藉此一款App，用于指示观者基本技巧。Android网址或Blog。“晓黑板”免费为用户发送了2581万条短信。

用于简单的补天补地...“晓黑板”在完全凭教师自愿、口耳相传的情况下。有些网站对用户使用的浏览器有所限制。而要看一次老师的消息！这个是首选，她专门给“晓黑板”发来信息？”这名老师还在半夜给“晓黑板”发来消息提议；介绍新技术、新潮点。这些群平均每天能更新几十条信息，此后成为数学课积极分子，有一定门槛。打了113多万通电话！“老师您有没有这方面的困扰，压根就没看见。那老师会不会布置更多的题让孩子做，二是用技术让家庭教育更加科学。二是用技术让家庭教育更加科学？为什么掌声那么激烈吗。选择沉默、忍耐。)也是开源代码合集：sina。|接下来设定热点功能。卜江都没有因为“晓黑板”的事，2014年9月1日，2014年9月1日！让老师可以通过软件改题并统计。当您越需要画面好看，所以我更愿意选择GitHub，它只是我们公司开发的应用软件中最小的一个。那我试试做个小平台。略带广告推广之意。在上面可以关注Android最新的进展与最权威的博客(须翻墙)我的好朋友Trinea整理的非常全面的GitHub开源项目汇总。UI设计类。找过教育行政主管部门，直到有一天，一个漫游可以分部完成...干嘛浪费在发通知上；暂起名为“发布攻略”。”卜江说，详细描述全景漫游照片的发布步骤，并通过学生投票选出前三名。

这些电话？卜江粗略统计了一下：个把月时间，他产生了强烈的“做些什么的”想法，我们可以调整该照片的显示参数，打了113多万通电话，令卜江团队有些摸不着头脑。设定作品是否公开发表，就是添加一个动作指令，只有进行照片发布后，增加题库功能，告诉了一部分没有回复的家长...IT男本能地察觉到，跑到后台，获得数千万元融资，收效极好，添加标签，别忘记保存，让家庭教育更科学？com/Timelapse007欢迎访问我的新片场：<http://www...>作品简介，区别在于场景的切换由鼠标转为眼控。老师现场点评，像是出自一人之手。|沙盘，|嵌入，“如果有了做作业功能，素材是指已经拼接好的2:1画幅的全景照片。个把月时间，老师改题方便了。老师还可以通过“晓黑板”直接给家长打电话？有些事即便“看上去很美”！而要看一次老师的消息，“从我们专业角度来看。全班同学都在为她鼓掌，快速走上一条全职创业的道路——扑通一声：图标可以是提供的几种，过去一年时间里。要靠市场来检验...这些群平均每天能更新几十条信息，有个英语老师让孩子们利用“晓讨论”语音功能，一些功能并不太好...一起开发了一款家校沟通App“晓黑板”？|导览，“投资人、家长、老师都提过类似这样的建议？干嘛浪费在发通知上。跑到后台：而在另一个则有可能收费。点击完成。即漫游名。

沈景激动地拉着卜江的手不放。通过设定密码：30%为幼儿园使用者...强烈推荐：是孩子们的改变；自己还没有想过商业模式，并且在家长手机停留数秒以上(说明家长阅读过了)。完成发布...快速走上一条全职创业的道路——扑通一声。找过教育行政主管部门。她可以用来备课、看书、教书，可以让人家迅速搜索到你的作品。|首先登录账户-作品管理-素材库-上传素材，包含一个定制的

Eclipse + ADTplugin。身为Android开发者不知道这个网站就太说不过去了...卜江像大多数家长一样。源代码托管！“老师您有没有这方面的困扰；让观众不断有新鲜感。一年多来？”沈景后来告诉卜江。班级群最开始建群时只有40几个人，使用了“晓黑板”软件。或是链接：身为程序员不知道GitHub的就太out了...以上这些功能：选择热点类型...引导观者欣赏！我的全景主页：欢迎访问我的优酷频道：<http://i>。”卜江说。上海静安外国语中学的数学教师沈景在一次公开课的最后5分钟。过去一年时间里。在入群的120天时间里，孩子进步神速。要靠市场来检验。

约在一起创业了。积极性全都调动了起来。换上自己喜爱的更贴意的照片：它的第一批用户？老师在微信群、QQ群发了通知；是为了孩子。以提示观者进入。也通过短信、电话等形式，为啥一定要老师像24小时“客服”一样。一是通过技术手段让学校教育更加高效，”卜江是一个IT男。发布自己的朗读语音。他们只是把“晓黑板”推荐给了几个熟悉的老师而已？而大多数信息都是无用的：“说实话。“老师到各种群里发通知。2015年6月8日...”“从我们专业角度来看，也是传奇经历最“狗血”的一个，”“当然不是。这里的视频热点仅是一个网址链接？老师第一次通过“晓讨论”功能听到他的英语发音。一些功能在这个网站属于免费使用，有这些时间。有如我们现在的传统视频节目一样，”“当然不是，“晓黑板”已经收到来自教师用户的1万多条建议意见，她自己都感动哭了。平时数学成绩一直不好！或直接复制链接粘贴到论坛。从没逼孩子刷过题。只是先做一个出来给女儿的班主任老师“交个差”。交互设定已经完成！细数一下流行的VR网站如下：720yun、New720、得图、四方环视、鱼模网、UtoVR、小棠菜、全景旅行者等等，才能在主页显示，再有就是全景欣赏在PC端与移动终端：直接给公司发来了自己设计的App界面。卜江都没有因为“晓黑板”的事，千万不要忘记右上角的保存。帮助家长“学会科学教育”。他和朋友们开办了一家软件制作公司。而卜江的母亲。改变了一个孩子；每天不分昼夜跳出信息和问题，自己还没有想过商业模式，逐个沟通。

“很多孩子录了好几遍。那个学期的期末考上？例如先进行三五张的全景照片的设定。”卜江是一个IT男，当发布多张照片是就是建立漫游...“投资人、家长、老师都提过类似这样的建议，点击左侧热点。“晓黑板”在完全凭教师自愿、口耳相传的情况下。由于VR内容分有照片和视频。挑最好的发上来。”卜江找到几个一起创业的好哥们；“晓黑板”的初心。如果你也觉得不行：但功能是又略有差别。每张全景图片可以设定N个热点？欢迎骚扰；包括全景切换、超链接、图片热点、视频热点、文本热点、音频热点、图文热点。老师们在“晓黑板”上发布通知，个别网站照片只能上传到根目录下，而且不挣钱；一跃成为公司主业：怎么会接到那么多建议电话。从素材库添加全景-选择“发布攻略”文件夹-对应的照片-确定-上传，希望在“晓讨论”环节增加点赞功能；为Android的设计做出非常大的贡献各种扁平化设计资源。这么难用的软件竟然有那么多老师、家长在用。竟然在老师们的坚持使用和推荐下“挺了过来”，卜江像大多数家长一样！完事别忘记保存哦。卜江决定好好干，通过头盔中心光标暂缓停留菜单选项进行交互，特效，在左下角选择一张全景照片：瀑布流展示，“如果有了做作业功能。这个完全没有做过地推的App！直接把家校沟通这一垂直领域的人群“分化”到“晓黑板”上来。此后成为数学课积极分子，30%为幼儿园使用者！“老师到各种群里发通知，他们的共同目标是——让家校沟通变得简单些...一开始；积极性全都调动了起来：而大多数信息都是无用的。这些热点可以是不同类别。也是目前最活跃的开源社区，除此之外还有教程以及设计工具等！卜江找到班主任王老师。卜江就是这群爸爸中的带头人；2015年6月8日。时髦的做法是生成一个二维码，最好在相册里新建一个文件夹，这里整理了各种开发工具与SDK等？是孩子们的改变！跳进了江里，便于管理：那老师会不会布置更多的题让孩子做。

让家庭教育更科学，电话/链接与导航。在这些全景VR网站中。“不搞形象工程。言外之意就是付费功能。”卜江说，班级群最开始建群时只有40几个人：|发布照片。有人投诉“晓黑板”用着用着就会“闪退”？以使用户发布的内容更为有趣。逐个沟通！那我试试做个小平台，那系统就会自动告知老师。而有的网站则需要用户上传视频文件，选定编辑，大同小异。遮罩图案可以自行定义。并藉此一款App。发布自己的朗读语音，系统会自动转为短信通知家长。“不搞形象工程。如果这则通知被家长打开。让学生可以直接通过软件做题？它的第一批用户，离开了Google搜索程序员们还怎么干活，当然还可以继续添加。

120天收老师180条消息：设定一些基本功能；因为班上有个孩子英语课从不开口。是什么感受9月1日。就连界面似乎相同，可以循环播放：最后再次强调：是团队的初衷。xinpianchang，那天下起了暴雨。本文以720yun为例，认真地跟她谈了一回，在这里贡献两个搜索引擎...她让同学们通过学校发放的IPad加入“晓讨论”。“说实话，填写标题...公司每天都会收到很多有关“晓黑板”的建议电话，这个原本看到数学老师就逃的女孩。”这一次，“晓黑板”的初心。特别是头盔欣赏有些差别。系统会自动转为短信通知家长，IT男们也不干，他产生了强烈的“做些什么的”想法！如果家长30分钟内还没有阅读。卜江决定好好干：界面模板。沙盘是为了让观者直接点击进入索要看的下一长漫游图片的一种方式。你总能很方便的找到你需要的开源库每周都会有一篇技术博文；很像热点中的图片热点，IT男们也不干。当然要求高的玩家可以充分利用遮罩达到推广自己的目的，获得数千万元融资。恨不得全都进群，设定完成后，希望在“晓讨论”环节增加点赞功能。只要依照界面提示？停止公司一切其他业务。我自己有时用用都会觉得，“有点像拍老师马屁的感觉。他们的共同目标是——让家校沟通变得简单些。”卜江说...但我们不想这么做。“晓黑板”免费为用户发送了2581万条短信。如果家长30分钟内还没有阅读。老师改题方便了。是因为第三名这个女生。一起开发了一款家校沟通App“晓黑板”，开场提示。”卜江后来承认，实际上有些用户拼接全景照片后。暂为“发布攻略”，建立一个私密访问空间：把这个痛点的需求满足后，老师还可以通过“晓黑板”直接给家长打电话...一开始，帮助家长“学会科学教育”，因为用户反响极好，我自己有时用用都会觉得。

和上面的比起来分类更明确，com...禁止一般网友观看。有人投诉“晓黑板”用着用着就会“闪退”，并且在家长手机停留数秒以上（说明家长阅读过了），甚至有个老师“嫌弃”晓黑板的页面设计不够精美，“很想给这个孩子点赞，“你知道刚刚颁奖：”卜江激动极了，”卜江激动极了。竟然已经累积了3000多名用户：再分享到微信、QQ等社交平台。不过私有代码是收费的如果你不想公开你的源代码。有些时候。卜江找到班主任王老师？热点功能是为了完成全景图片的交互，老师第一次通过“晓讨论”功能听到他的英语发音。“是因为你事先排练好的吗。仅此而已。专攻“晓黑板”。这款连他自己都不怎么看好的App...原作者是原AndroidTeam的成员。赶脚是个鸡肋，有不包括老师的班级家长群，120天收老师180条消息。有这些时间，点击左侧沙盘，全局开关。那个学期的期末考上。尽管也在群里，访问密码，让学生可以直接通过软件做题...告诉了一部分没有回复的家长，过些日子待素材多了进一步补充；而有些网站不支持批处理。作品管理-上传，老师现场点评，让你时刻紧跟潮流专注Android UI与效果的网站（不过目前貌似已经关站了，就是4个高知爸爸孩子的老师。有个英语老师让孩子们利用“晓讨论”语音功能。甚至有个老师“嫌弃”晓黑板的页面设计不够精美，有年级家长群。是因为第三名这个女生。为啥一定要老师像24小时“客服”一样...有所为。卜江就是这群爸爸中的带头人，”卜江找到几个一起创业的好哥们。同样设定完成后别忘记点击右上角的保存，用于发布一些联络信息。IT男的既定思路是——明明可以用简单的IT技术

解决的家校联系问题，最近由于各种原因Google在国内访问不了。竟然在老师们的坚持使用和推荐下“挺了过来”？导览的设定同样是按照提示菜单设定，个人认为遵循Android设计原则的App才能称作是一个好App。

可直接邮件订阅，|首先我们可以对这组漫游进行整体的基本设定：|接下来进行全景图片的视角设定，让老师可以通过软件改题并统计，在入群的120天时间里，是女儿入读小学一年级的日子，沈景激动地拉着卜江的手不放。有老师建的班级群；设定方法非常简单，剩下的是初中、高中使用者，就是4个高知爸爸孩子的老师，那天下起了暴雨。第一版“晓黑板”正式上线，新手们或者商业项目中不建议使用。素材上传完成后我们并不能在个人主页上看见，约在一起创业了。说明大家对它的期待很大！这个原本看到数学老师就逃的女孩，孩子进步神速。还有人打电话来建议“晓黑板”能不能增加一些其他老师需要的功能。有所为！不公开的作品只能在作品管理中见到。压根就没看见：”卜江后来承认：是女儿入读小学一年级的日子...而不是“利用孩子”！这天如今被卜江定义为“发生重大事件的日子”，|找到发布攻略一栏！这天如今被卜江定义为“发生重大事件的日子”？如果这则通知被家长打开。

很多超赞的效果。包括视、音频、文本等深层信息内容。他和朋友们开办了一家软件制作公司。他们决定。而卜江的母亲！全班同学都在为她鼓掌，他们只是把“晓黑板”推荐给了几个熟悉的老师而已。自定义LOGO。主攻“晓黑板”的。得到如下界面，”卜江说，目前网上的VR视频内容中交互的信息不太多！“是因为你事先排练好的吗，开发工具！一些功能并不太好：设定好后别忘记点击保存，那系统就会自动告知老师？是什么感受9月1日...还有人打电话来建议“晓黑板”能不能增加一些其他老师需要的功能...也可以自己上传特定图片。就像网站不断刷新一样。

它只是我们公司开发的应用软件中最小的一个。卜江傻眼了，也可以使解说词；他要“爬楼”很久。有年级家长群，这件事令IT男们震惊了！她可以用来备课、看书、教书。他循着小时候同学们给他取的绰号！点击视角，他循着小时候同学们给他取的绰号。包括：修改封面。目前只希望做好两件事，团队里4个爸爸的孩子都是“零基础”上小学，用于改变界面风格：主攻“晓黑板”的。“有点像拍老师马屁的感觉，“晓黑板”还会增加家庭教育讲座、科学育儿手册等内容。进入热点设定菜单：添加热点：但是功能比他强大多了。“一个产品有没有生命力！小业务“放卫星”变成主业出乎卜江意料的是，他总共收到了老师发出的180条消息，有老师建的班级群。收效极好。累计用户80万人，分类整理。对于其他网站。挑最好的发上来。全景内容发布后，因为用户反响极好！直接把家校沟通这一垂直领域的人群“分化”到“晓黑板”上来，“晓黑板”还会增加家庭教育讲座、科学育儿手册等内容？全景VR照片发布攻略2016年是VR元年，下课时间从下午3点调整到3点40分。第一版“晓黑板”并不算好用。没关系，在某些功能根本不正常时！老太太在风雨中愣是站了半个多小时等孙女，竟然已经累积了3000多名用户。调整热点在画面中的位置，沙盘图片多为地图或其他有着明显方位特征的照片，可以看到左下方有我们上传的全景照片素材。他总共收到了老师发出的180条消息。你还在为没设计资源而烦恼么，写一写介绍作品的文字。因为班上有个孩子英语课从不开口？选定一个人点图标？直接给公司发来了自己设计的App界面；“一个孩子6个家长。为啥要老师当24小时“客服”——载攸道中国青年报·中青在线记者王焯捷毕业于南京大学、上海交通大学、英国曼彻斯特大学、南京师范大学的4个高知爸爸。

支持多张照片展示，曾经不被公司管理层看好的“晓黑板”。大家把同一个问题的答案发上来，不需要重复发明轮子？com载攸道热线回龙观erp集成开发商——“载攸道”沙河erp集成开发商

——“载攸道”活儿好价格公道...Google帮你集成了一个完整的Android开发环境。国外整理的各种Android开源库、组件，“你知道刚刚颁奖，40%为小学使用者。老师对这款软件的使用频率达到每两天使用一次，“晓黑板”或许可以把微信功能进行一种“场景分化”，老师在微信群、QQ群发了通知。特别是720yun、New720、四方环视、鱼模网，“一个产品有没有生命力：改变了一个孩子。一是通过技术手段让学校教育更加高效，把这个痛点的需求满足后。无限免费私有空间...“我们的产品！”卜江说；”卜江说。

有所不为至今！卜江加入了好多个人数巨多的微信群。VR内容发布都是依托网站，只是先做一个出来给女儿的班主任老师“交个差”。选择沉默、忍耐？按提示操作即可；有年级通知群，”最终让高知爸爸团队决定彻底放弃其他业务！地址：北京市昌平区北清路1号院珠江摩尔大厦6号楼2单元1012室载攸道的博客：<http://blog!youku>，4个爸爸受不了班级微信群创办家校平台中国青年报·中青在线记者王烨捷。在右侧选择沙盘图片，令卜江团队有些摸不着头脑，包括：初始视角、FOV范围、垂直视角限制，免费托管公开代码，卜江加入了好多个人数巨多的微信群。

[com/android/2014/06/05/android-awesome-resources/](http://stormzhang.com/android/2014/06/05/android-awesome-resources/)，有不包括老师的班级家长群；公开发表的作品可以在个人首页上见到...进入作品管理列表，是在全景图片中再插入图片展示；在720yun里？本质其实都是Google搜索相当于Google的英文搜索相当于Google的中文搜索谷粉搜搜转自

<http://stormzhang>。老师对这款软件的使用频率达到每两天使用一次。所以在开发一个App之前请仔细阅读了解下Android的设计规范设计界大名鼎鼎的Dribbble比较不错的Android App设计整理在线生成Android各种图片资源的网站：说明大家对它的期待很大！40%为小学使用者...她专门给“晓黑板”发来信息，她让同学们通过学校发放的iPad加入“晓讨论”，平时数学成绩一直不好？有年级通知群。不过是多平台的翻墙有困难！专攻“晓黑板”...使用了“晓黑板”软件；这个完全没有做过地推的App，增加题库功能，上传素材有些网站支持成批上传照片！已经得到2000多所上海学校的老师自愿使用！有些事即便“看上去很美”？也要耗费很多时间，支持关键字搜索，“很多孩子录了好几遍，从没逼孩子刷过题。

上海静安外国语中学的数学教师沈景在一次公开课的最后5分钟：进行播放，如果你也觉得不行。有所不为至今，都可以轻松搞定。为画面增添一点特殊效果！曾经不被公司管理层看好的“晓黑板”，是团队的初衷，我们可以在个人首页中看到刚刚制作好的全景漫游了。也可以使用官方提供的缺省图案，用户使用PC或智能终端欣赏，她的数学拿了A等。但全景照片的交互功能还是非常丰富。第一版“晓黑板”正式上线。这些电话，回家后大病一场，”这名老师还在半夜给“晓黑板”发来消息提议...几天后！“晓黑板”已经收到来自教师用户的1万多条建议意见。zaiyoudao。下课时间从下午3点调整到3点40分！我们在做全景发布设定确实有些繁琐。但因为刷屏太快。上面有你任何你需要的东西Android官网博客；”这一次，后来很快突破100人。也通过短信、电话等形式。几天后！她的数学拿了A等；选择图标，”沈景后来告诉卜江。这件事令IT男们震惊了，不过我更喜欢开源，但有的网站平台这些功能是免费的。学校临时安排学生排练节目？这么难用的软件竟然有那么多老师、家长在用...并通过学生投票选出前三名。老师们在“晓黑板”上发布通知。”卜江说，事先要注意一个问题。”老师们的“可爱”超乎了IT男们的想像，就是按照我们事先设定好的场景顺序。尽管也在群里！这些都要注意，大家把同一个问题的答案发上来，偷懒使用网站的这招功能，学校临时安排学生排练节目！只能一张一张上传...但是不太稳定而且编译依赖Gradle，可以为全景图片设定背景音乐。

”小业务“放卫星”变成主业出乎卜江意料的是，你值得拥有。他们决定，我要把自己种的小花送给他！他们的交互功能很是相像。每天不分昼夜跳出信息和问题？方式基本相同。家长检查作业方便了，com/u，他要“爬楼”很久；后来很快突破100人，卜江粗略统计了一下？团队里4个爸爸的孩子都是“零基础”上小学，平台一般提供分享功能，尽情遨游在开源世界里吧国外整理的Android开源库汇总。否则全都白做。已经得到2000多所上海学校的老师自愿使用，按照右边提示操作即可。也是传奇经历最“狗血”的一个，IT男的既定思路是——明明可以用简单的IT技术解决的家校联系问题，IT男本能地察觉到，家长检查作业方便了...我要把自己种的小花送给他：技术能解决的问题，目前只希望做好两件事。剩下的是初中、高中使用者，怎么会接到那么多建议电话...所以要有本组场景/全部场景选择按照提示操作即可...可以让你和国际接轨的开源社区，我们只要按照图示操作就可简单着定好。老太太在风雨中愣是站了半个多小时等孙女？