



艾凯咨询
ICAN Consulting

海外3G运营与增值业务成功案例研究报告

一、调研说明

《海外3G运营与增值业务成功案例研究报告》是艾凯咨询集团经过数月的周密调研，结合国家统计局，行业协会，工商，税务海关等相关数据，由行业内知名专家撰写而成。报告意于成为从事本行业人士经营及投资提供参考的重要依据。

报告主要可分为四大部分，首先，报告对本行业的特征及国内外市场环境进行描述；其次，是本行业的上下游产业链，市场供需状况及竞争格局从宏观到细致的详尽剖析，接着报告中列出数家该行业的重点企业，分析相关经营数据；最后，对该行业未来的发展前景，投资风险给出指导建议。相信该份报告对您把握市场脉搏，知悉竞争对手，进行战略投资具有重要帮助。

官方网址：<https://www.icandata.com/view/197976.html>

报告价格：纸介版9000元 电子版9000元 纸介版+电子版9200元

订购电话：400-700-0142 010-80392465

电子邮箱：sales@icandata.com

联系人：刘老师

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

2.6 KDDI的主要发展策略启示

.....
.....
.70

.第3章SKT 72

3.1 公司背景及3G发展历程

.....
.....
..72

3.1.1 公司背景

.....
.....
.....72

3.1.2 3G发展历程

.....
.....
.....73

3.2 3G网络建设

.....
.....
.....73

3.3 3G用户发展

.....
.....
.....74

3.3.1 用户规模及增长趋势

.....
.....
.....74

3.3.2 用户ARPU值变化及财务指标

.....

.....75

3.3.3 市场推广策略

.....
.....
.....76

3.4 3G增值业务发展

.....
.....
.....82

3.4.1 增值业务分类 83

3.4.2 增值业务发展策略 85

3.4.3 典型3G增值业务介绍 87

3.5 产业链合作策略

.....
.....
.....91

3.5.1 终端策略 91

3.5.2 价值链和合作策略 93

3.6 SKT发展经验总结.....97

第4章AT&T 99

4.1 公司背景..... 99

4.2 3G网络建设

.....
.....
.....100

4.3 3G用户发展

.....
.....
.....101

4.3.1 用户规模及增长趋势 101

4.3.2 市场推广策略 103

4.4 3G增值业务发展

.....
..... 128

5.3.1 用户规模及增长趋势 128

5.3.2 市场推广策略 129

5.4 3G增值业务发展

.....
.....
..... 132

5.4.1 增值业务分类 132

5.4.2 财务指标表现 134

5.4.3 典型3G增值业务介绍 137

5.4.4 业务发展策略 140

5.5 产业链合作策略

.....
.....
..... 141

5.5.1 终端策略 141

5.5.2 价值链和合作策略 142

5.6 沃达丰发展经验总结

.....
.....
..... 145

第6章 和记3 149

6.1 公司背景及3G发展历程

.....
.....
..... 149

6.1.1 公司背景 149

6.1.2 3G发展历程 150

6.2 3G网络建设

.....

·
· 152

6.3 3G用户发展

·
·
· 153

6.3.1 用户规模及增长趋势 153

6.3.2 用户ARPU值变化及财务指标 154

6.4 3G增值业务发展

·
·
· 155

6.4.1 和记主要服务 155

6.4.2 典型3G增值业务介绍 156

6.4.3 和记3服务的创新点 164

6.5 产业链合作策略

·
·
· ... 164

6.5.1 终端策略 164

6.5.2 价值链和合作策略 165

6.6和记3发展经验总结

·
·
· 166

.第7章ORANGE（法国） 167

7.1 公司背景及3G发展历程

·
·
167

7.1.1 公司背景 167

第8章 全球3G运营商标杆研究总结和建议	189
8.1 3G运营状况总结和建议	
………………………………	
………………………………	
	189
8.1.1 全球3G网络建设与用户发展	189
8.1.2 我国3G网络建设与用户发展	191
8.1.3 全球3G运营商业务开展	192
8.1.4 我国3G运营商业务开展	205
8.2 全球3G运营营销策略	
………………………………	
………………………………	
………………………………	
	225
8.2.1 推广强势品牌	226
8.2.2 专注娱乐体育内容服务	229
8.2.3 加强对SP/CP的控制	230
8.2.4 手机定制补贴促进用户增长	231
8.2.5 保持用户精细型增长	232
8.3 影响3G业务成功的关键因素	
………………………………	
………………………………	
	234
8.3.1 高质量、高覆盖的3G网络	234
8.3.2 终端提供必须丰富、充分	235
8.3.3 以3G新品牌为基础创造丰富的业务形态	236
8.3.4 电信运营商要掌控产业链	237
8.3.5 关注行业应用实现规模突破	238

图片目录

图 1 1 FOMA网络发展情况，左图为用户覆盖，右图为基站数	14
图 1 2 4G LTE网络基站数量及人口覆盖	15
图 1 3 NTT DOCOMO的3G网络发展与进步	17
图 1 4 NTT DOCOMO 2G与3G用户的发展	18

图 1 5 NTT DOCOMO增加总ARPU的策略 19

图 1 6 NTT DOCOMO与其它公司比较客户流失率变化曲线 20

图 1 5 NTT DOCOMO业务体系发展 24

图 1 8 I-MODE的业务发展曲线图 29

图 1 9 OSAIFU-KEITAI的业务发展曲线图 32

图 1 10 NTT DOCOMO移动支付业务产业链 33

图 1 11 ID PAYMENT 与DCMX的用户数 35

图 1 12 I-CONCIER 用户数的变化 36

图 1 13 FOMA基站主要供货商供货比例 37

图 2 1 KDDI网络建设演进图 48

图 2 2 KDDI 2006-2010移动用户增长 49

图 2 3 KDDI移动用户数离网率 49

图 2 4 KDDI CDMA 1X WIN PLAN L套餐数据包月资费 51

图 2 5 KDDI 3G 用户数发展 53

图 2 6 KDDI借助发展网络有效增强用户体验 54

图 2 7 KDDI营业利润与利润率 56

图 2 8 KDDI通话分钟数及ARPU值 57

图 2 9 KDDI MOVIE MAIL功能列表及实例 61

图 2 10 KDDI PHOTO MAIL功能列表及实例 61

图 2 11 EZ CHANNEL PLUS用户界面 63

图 3 1 SKT用户数及市场占有率（单位1000） 75

图 3 2 SKT 2007-2010年的ARPU值（单位：韩元） 75

图 3 3 SKT业务收入发展情况（单位：万亿韩元） 76

图 3 4 SKT合作厂商及定制手机款数 93

图 4 1 AT&T 无线服务用户增长图（单位：百万） 102

图 4 2 AT&T各项业务用户数 103

图 4 3 2011年第一季度的营业收入比例 103

图4 4 U-VERSE TV收入表（左图）以及用户数（右图） 115

图4 5智能机销售与移动业务收入关系 119

图5 1沃达丰欧洲地区3G覆盖情况 127

图 5 2 VODAFONE年业务收入利润表 136

图 5 3 VODAFONE各地区各项业务收入表 137

图 5 4 VODAFONE LIVE 多渠道销售网络	138
图 5 5 VODAFONE LIVE的用户界面	139
图 6 1和记3公司移动通信网络覆盖率	153
图 6 2 和记3公司3G用户的发展（单位：1000）	153
图 6 3 PLANET 3用户界面	158
图 7 1 3G覆盖状况	170
图 7 2 欧洲WCDMA/EDGE部署情况	171
图7 3 ORANGE网络建设情况	171
图：7 4 ORANGE全球手机和互联网用户规模	173
图 7 5 ORANGE 市场份额变化图	173
图 7 6 2010年ORANGE在法国的ARPU	174
图 8 1 我国三大运营商3G用户数占比	191
图 8 2 2010年底我国三大运营商基站建设情况	192
图 8 3 2006-2010中国移动电邮个人用户规模	206
图 8 4 2010年第四季度国内移动IM累计账户市场份额	209
图 8 5 2010年第四季度国内移动IM活跃账户市场份额	209
图 8 6 2009Q1-2010Q3中国无线音乐市场用户规模	211
图 8 7 2010年第三季度中国三大运营商无线音乐用户占比	211
图 8 8 2009Q2-2010Q3中国无线音乐市场收入规模	211
图 8 9 2010第三季度厂商无线音乐市场占收比	212
图 8 10 中国移动139说客主页	217
图 8 11 中国电信天翼V博主页	217
图 8 12 中国联通沃联系主页	218
图 8 13 2007-2010上半年中国位置服务用户规模	220
图 8 14 2007-2010上半年中国位置服务市场规模及增长	220

表格目录

表 1 1日本3G用户市场份额	18
表 1 2 ARPU (FOMA + MOVA+XI)(YEN/MONTH/CONTRACT)	19
表 1 3 DOCOMO数据业务基本套餐	21
表 1 4 DOCOMO数据业务套餐	22
表 1 5 FOMA提供的主要业务和特点	24

表 1 6 NTT DOCOMO的I-MODE服务分类	30
表 2 1 KDDI提供的套餐方案资费对比	50
表 2 2 KDDI CDMA 1X WIN 套餐月租	51
表 2 3 KDDI折扣种类与特点	52
表 2 4 KDDI的3G业务品牌	55
表 2 5 KDDI EZWEB内容及特点	62
表 3 1 SKT网络建设	74
表 3 2 SKT增值业务构成	83
表 3 3 SKT 提供的3G业务	84
表 3 4 JUNE业务的具体服务	88
表 4 1 AT&T重组——美国电信业从垄断到竞争，再回归"垄断"的演变缩影	100
表 4 2 AT&T运营收入增长表（单位：百万）	102
表4 3 AT&T手机个人套餐资费方式	106
表4 4 AT&T手机家庭套餐资费方式	106
表 5 1手机电视包	130
表 5 2 预付费资费套餐	131
表 5 3 VODAFONE年收入表	134
表 5 4 VODAFONE用户细分和功能需求	134
表 5 5欧洲地区VODAFONE年收入表	135
表 6 1 和记3公司HSDPA网络建设计划	152
表 6 2 英国的"PLANET 3"3G业务及主要内容	157
表 6 3 英国、3意大利及3澳大利亚公司的主要移动电视节目	160
表 6 4 和记3公司X-SERIES业务及特点	162
表 7 1 ORANGE在各国营业有机收入变化	175
表7 2 ORANGE的CP/SP合作与发展模式体系	185
表 8 1 美国各移动运营商3G网络建设进程	190
表 8 2 中国三大运营商手机邮箱比较	207
表 8 3 部分运营商的市场品牌细分情况	226
表 8 4 部分运营商的 3 G 品牌	227
表 8 5 我国运营商的 3 G 品牌	227

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/197976.html>

三、研究方法

- 1、系统分析方法
- 2、比较分析方法
- 3、具体与抽象方法
- 4、分析与综合方法
- 5、归纳与演绎方法
- 6、定性分析与定量分析方法
- 7、预测研究方法

四、数据来源

对行业内相关的专家、厂商、渠道商、业务（销售）人员及客户进行访谈，获取最新的一手市场资料；

艾凯咨询集团长期监测采集的数据资料；

行业协会、国家统计局、海关总署、国家发改委、工商总局等政府部门和官方机构的数据与资料；

行业公开信息；

行业企业及上、下游企业的季报、年报和其它公开信息；

各类中英文期刊数据库、图书馆、科研院所、高等院校的文献资料；

行业资深专家公开发表的观点；

对行业的重要数据指标进行连续性对比，反映行业发展趋势；

中华人民共和国国家统计局 <http://www.stats.gov.cn>

中华人民共和国国家工商行政管理总局 <http://www.saic.gov.cn>

中华人民共和国海关总署 <http://www.customs.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

中国证券监督管理委员会 <http://www.csrc.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

世界贸易组织 <https://www.wto.org>

联合国统计司 <http://unstats.un.org>

联合国商品贸易统计数据库 <http://comtrade.un.org>

五、关于艾凯咨询网

艾凯咨询网（www.icandata.com）隶属艾凯咨询集团（北京华经艾凯企业咨询有限公司），艾凯咨询集团专注提供大中华区产业经济情报，为企业商业决策赋能，是领先的市场研究报告和竞争情报提供商

艾凯咨询集团为企业专业提供投资咨询报告、深度研究报告、市场调查、统计数据等。艾凯咨询网每天更新大量行业分析报告、图表资料、竞争情报、投资情报等，为用户及时了解迅速变化中的世界和中国市场提供便利，为企业商业决策赋能。

研究力量

高素质的专业的研究分析团队，密切关注市场最新动向。在多个行业，拥有数名经验丰富的专业分析师。对于特定及专属领域，我们有国内外众多合作研究机构，同时我们聘请数名行业资深专家顾问，帮助客户分清市场现状和趋势，找准市场定位和切入机会，提出合适中肯的建议，帮助客户实现价值，与客户一同成长。

我们的优势

权威机构 艾凯咨询集团二十年深厚行业背景;
数量领先 囊括主流研究报告和权威合作伙伴;
服务齐全 促销、推荐指数、积分、网上支付等;
良好声誉 广泛知名度、满意度，众多新老客户。