



艾凯咨询  
ICAN Consulting

# 海外3G运营商标杆案例研究报告 (2012)

## 一、调研说明

《海外3G运营商标杆案例研究报告（2012）》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/211949.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](mailto: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。

## 二、摘要、目录、图表

### 目录

#### 执行摘要

.

#### 第1章 NTT DoCoMo

##### 1.1 公司背景及3G发展历程

###### 1.1.1 公司背景

###### 1.1.2 3G发展历程

###### 1.2.1 网络建设现状

###### 1.2.2 网络建设不同阶段策略

##### 1.3 3G用户发展

###### 1.3.1 用户规模及增长趋势

###### 1.3.2 用户ARPU值变化

###### 1.3.3 市场推广策略

##### 1.4 3G增值业务发展

###### 1.4.1 3G增值业务分类

###### 1.4.2 增值业务发展策略

###### 1.4.3 典型3G增值业务介绍

##### 1.5 产业链合作策略

###### 1.5.1 终端策略

###### 1.5.2 价值链和合作策略

##### 1.6 NTT DoCoMo 3G发展启示

.

#### 第2章 KDDI

##### 2.1 公司背景及3G发展历程

###### 2.1.1 公司背景

###### 2.1.2 3G发展历程

##### 2.2 网络建设

##### 2.3 3G用户发展

###### 2.3.1 用户规模及增长趋势

###### 2.3.2 市场推广策略

## 2.4 3G增值业务发展

### 2.4.1 增值业务分类

### 2.4.2 财务指标表现

### 2.4.3 内容应用推陈出新

### 2.4.4 增值业务发展策略

### 2.4.5 典型3G增值业务介绍

## 2.5 产业链合作策略

### 2.5.1 终端策略

### 2.5.2 价值链和合作策略

## 2.6 KDDI的主要发展策略启示

.

## 第3章 SKT

### 3.1 公司背景及3G发展历程

#### 3.1.1 公司背景

#### 3.1.2 3G发展历程

### 3.2 3G网络建设

### 3.3 3G用户发展

#### 3.3.1 用户规模及增长趋势

#### 3.3.2 用户ARPU值变化及财务指标

#### 3.3.3 市场推广策略

### 3.4 3G增值业务发展

#### 3.4.1 增值业务分类

#### 3.4.2 增值业务发展策略

#### 3.4.3 典型3G增值业务介绍

### 3.5 产业链合作策略

#### 3.5.1 终端策略

#### 3.5.2 价值链和合作策略

### 3.6 SKT发展经验总结

.

## 第4章 AT&T

### 4.1 公司背景

### 4.2 3G网络建设

## 4.3 3G用户发展

4.3.1 用户规模及增长趋势 错误!未定义书签。

4.3.2 市场推广策略 错误!未定义书签。

## 4.4 3G增值业务发展

4.4.1 增值业务分类

4.4.2 增值业务发展策略

4.4.3 典型增值业务介绍

## 4.5 产业链合作策略

4.5.1 终端策略

4.5.2 价值链合作与策略

## 4.6 AT&T发展策略启示

.

## 第5章 Vodafone

### 5.1 公司背景及3G发展历程

5.1.1 公司背景

5.1.2 沃达丰3G发展历程

### 5.2 3G网络建设

5.2.1 网络建设现状

5.2.2 网络建设发展策略

### 5.3 3G用户发展

5.3.1 用户规模及增长趋势

5.3.2 市场推广策略

### 5.4 3G增值业务发展

5.4.1 增值业务分类

5.4.2 财务指标表现 错误！未定义书签。

5.4.3 典型3G增值业务介绍 错误!未定义书签。

5.4.4 业务发展策略

### 5.5 产业链合作策略

5.5.1 终端策略

5.5.2 价值链和合作策略

### 5.6 沃达丰发展经验总结

.

## 第6章 和记3

### 6.1 公司背景及3G发展历程

#### 6.1.1 公司背景

#### 6.1.2 3G发展历程

### 6.2 3G网络建设

### 6.3 3G用户发展

#### 6.3.1 用户规模及增长趋势

#### 6.3.2 用户ARPU值变化及财务指标

### 6.4 3G增值业务发展

#### 6.4.1 和记主要服务

#### 6.4.2 典型3G增值业务介绍

#### 6.4.3 和记3服务的创新点

### 6.5 产业链合作策略

#### 6.5.1 终端策略

#### 6.5.2 价值链和合作策略

### 6.6和记3发展经验总结

## 第7章 Orange（法国）

### 7.1 公司背景及3G发展历程

#### 7.1.1 公司背景

#### 7.1.2 3G发展历程

### 7.2 3G网络建设

#### 7.2.1 3G网络建设情况

#### 7.2.2 3G部署中的几点经验

### 7.3 3G用户发展

#### 7.3.1 用户规模及增长趋势

#### 7.3.2 用户ARPU值变化

#### 7.3.3 财务指标表现 错误!未定义书签。

### 7.4 3G增值业务

#### 7.4.1 移动增值业务分类

#### 7.4.2 个性化套餐

#### 7.4.3 融合服务

#### 7.4.4 典型3G增值业务介绍

### 7.5 产业链合作策略

#### 7.5.1 终端策略

#### 7.5.2 价值链和合作策略

### 7.6 Orange发展策略启示

## 第8章 全球3G运营商标杆研究总结和建议

### 8.1 3G运营状况总结和建议

#### 8.1.1 全球3G网络建设与用户发展

#### 8.1.2 我国3G网络建设与用户发展

#### 8.1.3 全球3G运营商业务开展

#### 8.1.4 我国3G运营商业务开展

### 8.2 全球3G运营营销策略

#### 8.2.1 推广强势品牌

#### 8.2.2 专注娱乐体育内容服务

#### 8.2.3 加强对SP/CP的控制

#### 8.2.4 手机定制补贴促进用户增长

#### 8.2.5 保持用户精细型增长

### 8.3 影响3G业务成功的关键因素

#### 8.3.1 高质量、高覆盖的3G网络

#### 8.3.2 终端提供必须丰富、充分

#### 8.2.3 以3G新品牌为基础创造丰富的业务形态

#### 8.2.4 电信运营商要掌控产业链

#### 8.2.4 关注行业应用实现规模突破

## 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 错误！未定义书签。

图 1 2 4G LTE网络基站数量及人口覆盖

图 1 3 NTT DoCoMo的3G网络发展与进步

图 1 4 NTT DoCoMo 2G与3G用户的发展

图 1 5 NTT DoCoMo增加总ARPU的策略

图 1 6 NTT DoCoMo与其它公司比较客户流失率变化曲线

图 1 5 NTT DoCoMo业务体系发展

图 1 8 i-mode的业务发展曲线图

图 1 9 Osaifu-Keitai的业务发展曲线图

图 1 10 NTT DoCoMo移动支付业务产业链

图 1 11 iD Payment 与DCMX的用户数

图 1 12 i-concier 用户数的变化

图 1 13 FOMA基站主要供货商供货比例

图 2 1 KDDI网络建设演进图

图 2 2 KDDI 2006-2010移动用户增长

图 2 3 KDDI移动用户数离网率

图 2 4 KDDI CDMA 1X WIN Plan L套餐数据包月资费

图 2 5 KDDI 3G 用户数发展

图 2 6 KDDI借助发展网络有效增强用户体验

图 2 7 KDDI营业利润与利润率

图 2 8 KDDI通话分钟数及ARPU值

图 2 9 KDDI Movie Mail功能列表及实例

图 2 10 KDDI Photo Mail功能列表及实例

图 2 11 EZ Channel Plus用户界面

图 3 1 SKT用户数及市场占有率（单位1000）

图 3 2 SKT 2007-2010年的ARPU值（单位：韩元）

图 3 3 SKT业务收入发展情况（单位：万亿韩元）

图 3 4 SKT合作厂商及定制手机款数

图 4 1 AT&T 无线服务用户增长图（单位：百万）

图 4 2 AT&T各项业务用户数

图 4 3 2011年第一季度的营业收入比例

图4 4 U-verse TV收入表（左图）以及用户数（右图）

图4 5智能机销售与移动业务收入关系

图5 1沃达丰欧洲地区3G覆盖情况

图 5 2 Vodafone年业务收入利润表

图 5 3 Vodafone各地区各项业务收入表

图 5 4 Vodafone live 多渠道销售网络

图 5 5 vodafone live的用户界面



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

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/211949.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](http://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提供专业投资咨询报告、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。