



艾凯咨询
ICAN Consulting

2006年第3季度中国WAP市场 季度监测

一、调研说明

《2006年第3季度中国WAP市场季度监测》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/43288.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。

二、摘要、目录、图表

【 描述 】

关键发现

2006年第三季度，由于移动WAP业务受到政策调控的影响，WAP业务整体市场规模出现下降。2006年第三季度中国市场WAP总收入达16.62亿，比上季度下降仅为8.1%，并未有如投资和业内所预计的业务收入下降超过40%。

受到中国移动7月新政的严厉影响，SP的收入有所下降，中国移动WAP业务两年以来首次出现了季度负增长，但是下降幅度不到10%，远低于业内40%-50%的估计。中国联通方面，本季度市场规模环比增长2.5%，基本保持了上个季度的增速，但是整体上仍旧没有摆脱05年三季度以来的低弥局面。

但是政策的实际效果并没有预期中大，实际上在移动的WAP业务中，自消费比重依旧维持在50%以上。SP将自消费的对象从包月业务改成了点播业务。在本季度的自消费行为中，SP主要使用白卡，即非折扣卡。

SP不规范经营的现象仍然非常普遍，大批SP受到严厉处罚。如掌中万维、美思、和讯。

在中国移动的WAP业务中，本季度用户ARPU最高的前五个省是：贵州、西藏、辽宁、吉林、青海；本季度用户ARPU最低的几个省是：甘肃、黑龙江、重庆、山西、山东。

在中国联通的WAP业务中，本季度业务收入最好的前五个省是：山东、广东、浙江、陕西、北京。

在中国联通的WAP业务中，本季度用户ARPU最高的前五个省是：山东、浙江、广东、重庆、云南；本季度用户ARPU最低的几个省是：贵州、江苏、广西、青海、河南。

【 目录 】

- 0 研究定义
- 1 关键发现
- 2 中国移动
- 3 中国联通
- 4 厂商市场活动跟踪

List of Tables

- 2-1 2006年第3季度中国移动WAP市场的整体规模（单位：万元）
- 2-2 2006年第3季度中国移动WAP业务收入构成（单位：万元）
- 2-3 2006年第3季度中国移动SP的WAP业务收入（单位：万元）
- 2-4 2006年第3季度中国移动WAP业务的用户规模（单位：万）
- 2-5 2006年第3季度中国移动WAP业务的用户增长率（单位：%）
- 2-6 2006年第3季度中国移动WAP业务用户的区域分布（单位：万，%）
- 2-7 2006年第3季度中国移动WAP业务信息费收入的区域分布（单位：万元，%）
- 2-8 2006年第3季度中国移动WAP业务各省的市场规模（单位：万元）和ARPU值（单位：元）
- 2-9 2006年第3季度中国移动WAP用户的ARPU值（单位：元）
- 2-10 2006年第3季度中国移动WAP业务主要SP的信息费收入（单位：万元）
- 2-11 2006年第3季度中国移动WAP全网业务SP的竞争格局
- 2-12 2006年第3季度中国移动WAP全网业务SP的市场集中度
- 3-1 2006年第3季度中国联通WAP市场的整体规模（单位：万元）
- 3-2 2006年第3季度中国联通WAP业务收入构成（单位：万元）
- 3-3 2006年第3季度中国联通SP的WAP业务收入（单位：万元）
- 3-4 2006年第3季度中国联通WAP业务的用户规模（单位：万）
- 3-5 2006年第3季度中国联通WAP业务的用户增长率（单位：%）
- 3-6 2006年第3季度中国联通WAP业务用户的区域分布（单位：万，%）
- 3-7 2006年第3季度中国联通WAP业务信息费收入的区域分布（单位：万元，%）
- 3-8 2006年第3季度中国联通WAP业务各省的市场规模（单位：万元）和ARPU值（单位：元）
- 3-9 2006年第3季度中国联通WAP用户的ARPU值（单位：元）
- 3-10 2006年第3季度中国联通WAP全网业务 主要SP的信息费收入（单位：万元）
- 3-11 2006年第3季度中国联通WAP全网业务SP的竞争格局
- 3-12 2006年第3季度中国联通WAP业务SP的市场集中度

4-1 厂商市场活动跟踪

List of Figures

2-1 2006年第3季度中国移动WAP市场的整体规模（单位：万元）

2-2 2006年第3季度中国移动WAP业务的市场收入构成

2-3 2006年第3季度中国移动WAP业务收入构成

2-4 2006年第3季度中国移动WAP业务用户规模（单位：万）

2-5 2006年第3季度中国移动WAP业务用户增长率（单位：%）

2-6 2006年第3季度中国移动WAP业务用户的区域分布（单位：万）

2-7 2006年第3季度中国移动WAP业务信息费收入的区域分布（单位：万元）

2-8 2006年第3季度中国移动WAP业务各类产品信息费收入（单位：%）

2-9 2006年第3季度中国移动WAP业务各省的市场规模（单位：万元）

2-10 2006年第3季度中国移动WAP全网业务 SP的竞争格局

3-1 2006年第3季度中国联通WAP市场的整体规模（单位：万元）

3-2 2006年第3季度中国联通WAP业务的市场收入构成

3-3 2006年第3季度中国联通WAP业务收入构成

3-4 2006年第3季度中国联通WAP业务用户规模（单位：万）

3-5 2006年第3季度中国联通WAP业务用户增长率（单位：%）

3-6 2006年第3季度中国联通WAP业务用户的区域分布（单位：万）

3-7 2006年第3季度中国联通WAP业务信息费收入的区域分布（单位：万元）

3-8 2006年第3季度中国联通WAP业务各类产品信息费收入（单位：%）

3-9 2006年第3季度中国联通WAP业务各省的市场规模（单位：万元） 3-10 2006年第3季度中国联通WAP全网业务 SP的竞争格局

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/43288.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。