



艾凯咨询  
ICAN Consulting

# 面向3G的移动终端运营策略研究

# 一、调研说明

《面向3G的移动终端运营策略研究》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/45724.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

终端一直是移动通信产业链中不可或缺的一个环节，发展到3G阶段，终端运营具有了更加重要的意义，决定了整个3G产业能否良性发展。一方面，终端运营的好坏直接决定了3G网络的用户规模，决定了能否迅速打开3G市场；另一方面，在以数据业务、多媒体业务为主的3G时代，能很好支持3G业务的移动终端将在很大程度上促进3G业务的发展。

与2G时代终端厂商和渠道商主导的终端运营模式不同，3G时代的终端运营已经不仅仅是终端产业链的事情，移动运营商也需要参与其中，这是由3G业务的多样性与复杂性所决定的。运营商介入终端运营主要包括：进行终端定制、参与终端分销。

海外运营商，尤其是日韩运营商很早就已经深度参与移动终端的运营，这也是其3G业务迅猛发展的原因之一。但国内的移动终端市场与海外还有很大的差异：国内移动终端市场一直处于开放状态，移动运营商介入很少，同时黑手机的泛滥也是中国的一大特色……如何结合中国的自身特点，探索中国的3G终端运营模式，成为中国3G运营中的重要一环。

因此，本报告对SKT、DoCoMo等海外的主要运营商在移动终端领域的运营模式进行了深入的分析和总结，同时结合国内运营商的现状分析以及移动终端市场现状及产业链的分析，从3G终端定制与终端分销两个方面给出运营商策略建议以及其他参与者的商业机会分析。

.....

机构基于在电信运营方面的多年研究和实战操作经验，对3G应对策略进行了深入的研究，重点探讨面向3G的全业务运营策略，包括面向3G的产品转型策略、渠道变革与转型策略、终端营销策略等。

本报告是3G应对策略系列研究报告的一份报告——《面向3G的移动终端运营策略》，此系列还包括如《面向3G的运营商渠道变革与转型策略》等报告，敬请关注。

【 目录 】

## 1. 报告简读

### 1.1. 报告背景

### 1.2. 研究框架

### 1.3. 机构观点

## 2. 终端运营的意义和目标

### 2.1. 3G时代终端运营的意义

### 2.2. 3G发展对终端的要求

### 2.3. 3G时代终端运营面临的变化

#### 2.3.1. 移动运营商介入终端制造——运营商终端定制

#### 2.3.2. 移动运营商介入终端销售——运营商终端分销

## 3. 海外运营商终端运营策略

### 3.1. 海外运营商终端运营概述

#### 3.2. SKT

##### 3.2.1. 终端定制策略

##### 3.2.2. 终端销售策略

##### 3.2.3. SKT终端运营模式的优势与劣势

#### 3.3. NTT Docomo

##### 3.3.1. 终端定制策略

##### 3.3.2. 终端销售策略

##### 3.3.3. NTT DoCoMo终端运营模式的优势与劣势

#### 3.4. KDDI

##### 3.4.1. 终端定制策略

##### 3.4.2. 终端销售策略

##### 3.4.3. KDDI终端运营模式的优势与劣势

#### 3.5. 欧洲运营商

##### 3.5.1. 和黄“3”

##### 3.5.2. Vofafone

## 4. 国内运营商终端运营现状

### 4.1. 国内运营商终端运营概述

## 4.2. 中国移动

### 4.2.1. 终端定制策略

### 4.2.2. 定制终端销售体系

### 4.2.3. 自有终端销售渠道管理

## 4.3. 新电信

### 4.3.1. 终端运营公司（原联通华盛）

### 4.3.2. 终端定制策略

### 4.3.3. 终端销售策略

## 4.4. 新联通

### 4.4.1. 联通华凯

### 4.4.2. 终端定制策略

### 4.4.3. 终端销售策略

## 5. 终端产业链和终端销售市场现状

### 5.1. 国内移动终端产业链分析

### 5.2. 终端销售市场分析

### 5.3. 主要销售模式分析

### 5.4. 用户终端购买行为分析

## 6. 面向3G的终端运营策略

### 6.1. 3G时代终端运营总体定位

### 6.2. 终端定制策略

#### 6.2.1. 终端定制模式分析

#### 6.2.2. 国内运营商终端定制策略建议

#### 6.2.3. SP/CP商业机会分析

#### 6.2.4. 国内手机制造商商业机会分析

#### 6.2.5. 手机设计公司商业机会分析

#### 6.2.6. 其他参与者商业机会分析

### 6.3. 终端渠道策略

#### 6.3.1. 移动运营商终端渠道策略建议

#### 6.3.2. 代理商商业机会分析

#### 6.3.3. 零售商商业机会分析

6.3.4. 其他参与者商业机会分析

6.4. 终端与电信业务整合营销策略

6.4.1. 通过终端明星产品拉动市场份额

6.4.2. 终端与新业务的整合营销

7. 机构可提供的服务

7.1. 机构可提供的服务

7.2. 机构公司简介

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/45724.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。