



艾凯咨询
ICAN Consulting

运营商电子商务服务战略研究

一、调研说明

《运营商电子商务服务战略研究》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/45852.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】

研究领域：中小企业电子商务

涉及厂商：中国电信、中国网通、中国移动、阿里巴巴

重要结论

随着电子商务发展环境的日益成熟，电子商务对于中小企业业务增长的作用日趋明显。电信运营在用户资源、信息整合、品牌形象等方面具有明显的优势，扮演整合信息资源的角色。因此，中小企业电子商务市场是电信运营商真正的蓝海。

虽然运营商拥有网络和资源的优势，但对中小企业电子商务需求的了解深度不够，在市场发展上延续了标准化产品和产品整合平台的模式。而大多数中小企业受自身对电子商务理解程度较低、现有信息化基础薄弱、资金投入力度小等因素的限制，对电子商务产品接受程度低、应用范围窄。因此运营商在中小企业电子商务市场进展缓慢，需要在市场定位、发展模式以及市场推广上进行提升。

赛迪顾问认为，如何从产品观念转变为服务观念是运营商开拓中小企业电子商务市场的关键，如何为客户提供创新的服务、如何管理服务的质量是电信运营商亟需解决的问题。赛迪顾问认为需要从内外两个方面改进：从内部来看，首先要明确电子商务服务的流程，有了规范的流程以后才能对服务的质量进行量化评估；其次是要组建一支高素质的服务队伍；最后是包装成产品为客户提供持续的服务。从外部来看，首先要有效细分市场，了解中小企业在基础信息化、内部管理以及交易平台的需求；其次要整合基础信息化、电子商务解决方案、第三方电子商务平台、电子支付等环节，明确与产业上下游的竞争关系；最后在发展模式和推广模式上，根据不同地域的发展特点，选择标杆模式或配套模式，快速推广中小企业电子商务市场。

【目录】

一、中小企业电子商务是电信运营商的转型重点

(一) 电信运营商转型已成必然趋势

- 1、技术的发展促使电信运营商转型
- 2、市场需求的变化促使电信运营商转型
- 3、行业监管政策的调整促使电信运营商转型

(二) 电信运营商的四大转型方向

- 1、个人移动业务——倍受关注
- 2、家庭宽带娱乐业务——重拾固网运营商信心
- 3、中小企业电子商务——待挖掘的金矿
- 4、集团客户综合通信服务

(三) 电信运营商在中小企业电子商务市场的机遇

- 1、中小企业电子商务市场规模庞大
- 2、总体应用普及率低
- 3、应用需求逐步升级
- 3、市场潜力巨大
- 4、市场发展特点明晰

(四) 电信运营商开展中小企业电子商务服务的优势

- 1、用户资源优势
- 2、基础通信资源优势
- 3、信息流优势
- 4、信用与服务优势
- 5、综合解决方案优势

二、电信运营商中小企业电子商务服务现有策略研究

(一) 目前主要发展模式

- 1、标准化产品模式
- 2、整合平台模式

(二) 国内主要服务品牌&竞争策略

- 1、中国电信——商务领航
- 2、中国网通——宽带商务
- 3、中国移动——移动电子商务
- 4、中国联通——联通商务
- 5、几大运营商服务比较

(三)电信运营商中小企业电子商务服务面临的问题

- 1、市场定位
- 2、发展模式
- 3、产品开发
- 4、市场推广

三、中小企业电子商务需求

(一)电信运营商如何挖掘中小企业电子商务需求

- 1、有效细分市场
- 2、分析用户需求

(二)中小企业电子商务需求特征

- 1、基础信息化需求
- 2、内部管理需求
- 3、交易平台需求

(三)中小企业发展电子商务难点

- 1、电子商务理解程度低
- 2、资金投入力度小
- 3、现有基础薄弱

四、电信运营商中小企业电子商务服务定位

(一)中小企业电子商务产业链

- 1、产业链结构
- 2、竞争状况

(二)电信运营商中小企业电子商务服务如何定位

- 1、定位策略
- 2、产业链环节选择
- 3、上下游竞争策略

五、电信运营商中小企业电子商务服务发展策略

(一)电信运营商中小企业电子商务服务模式

- 1、服务模式选择策略
- 2、整合平台模式

3、行业定制模式

(二) 电信运营商中小企业电子商务产品市场推广

1、市场推广策略

2、市场推广模式

3、市场推广渠道

六、赛迪顾问助力电信运营商开拓中小企业电子商务市场

(一) 行业用户需求调研服务

(二) 中小企业电子商务市场营销策略咨询

(三) 中小企业电子商务市场推广咨询

表目录

表1 商务领航产品体系列表

表2 “商务领航”网页通信管理产品特点

表3 网页通信管理的优势

表4 传真使者产品特点

表5 企业信息通产品特点及功能

表6 商务领航管理应用类产品列表

表7 中国移动网络增值服务列表（以全球通为例）

表8 中国移动集团客户业务体系

表9 10175商务新天地业务功能及特点

表10 以电子商务业务为基础的解决方案分类

表11 以行业为基础的解决方案分类

表12 针对中小企业服务类别的电子商务解决方案分类

表13 中小企业细分客户群

图目录

图1 2003 - 2006年中国中小企业电子商务总交易额增长状况

图2 2004 - 2006年各类型企业应用电子商务的比例

图3 2006年中国企业电子商务应用状况

图4 2007 - 2011年中国中小企业电子商务交易额预测

图5 中小企业电子商务标准化产品发展模式

图6 联通商务核心业务

图7 中国中小企业信息化应用重点

图8 中国中小企业信息化内部管理应用重点

图9 中国中小企业自建电子商务平台选型需求

图10 电子商务产业链结构

图11 2007年上半年中小企业电子商务现有解决方案提供商竞争力分析

图12 2007年上半年中小企业电子商务现有平台厂商竞争力分布

图13 产业链的模式

图14 运营商电子商务整合平台模式

图15 运营商电子商务用户定制模式图16 高效运营平台统一配送

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/45852.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。