



艾凯咨询  
ICAN Consulting

# (预订)固网运营商3G的营销 渠道规划2007

## 一、调研说明

《(预订)固网运营商3G的营销渠道规划2007》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/45864.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 〕

#### 报告概述

营销渠道作为现代市场竞争中重要的一环，承担着产品、服务的中转储备职能，向下为用户提供产品、服务的物权转移；向上为制造商、服务商提供资金、利润的回流，同时也肩负着与用户沟通、信息收集、服务、品牌宣传的职能。一个企业营销渠道状况将直接决定企业利润的是否实现。

根据诺达咨询预测，中国政府将于2008年发放3G牌照，国内固网运营商获取3G牌照已是必然之势，面对3G更加激烈的市场竞争环境，营销渠道的建设将是固网运营商取得竞争成功的关键因素。

而固网运营商在营销渠道建设方面已落后于国内移动运营商，也将面临缺乏对于数据业务、移动语音业务和其它新业务的营销渠道建设和发展经验的考验，在3G时代更加激烈的市场竞争环境中，现有固网运营商营销渠道的不足，将降低固网运营市场竞争力，使企业处于不利的地位。

为使固网运营商建立起适合于3G市场需求的营销渠道，在未来市场竞争中取得竞争优势，诺达咨询在此为未来固网运营商面对3G的营销渠道提出自己的观点和建议，为固网运营商的未来的3G营销渠道建设提供一些参考。

### 〔 目录 〕

1.研究概况	6
1.1项目背景	6
1.2项目研究方法	6
1.3 营销渠道在3G时代的意义	7

2.营销渠道	8
2.1营销渠道的定义	8
2.2营销渠道的功能	8
3. 3G营销渠道建设关键点分析	9
3.1 市场环境	9
3.1.1宏观环境	9
3.1.2 行业环境	10
3.1.3 用户	12
3.2 发达国家3G运营商营销渠道	14
3.2.1 美国	14
3.2.2 日本	15
3.3 3G营销渠道建设关键点	16
3.3.1 3G市场环境分析主要结论	16
3.3.2 发达国家3G运营商营销渠道经验	16
3.3.3 3G营销渠道建设关键点	17
4. 未来主要竞争对手（移动运营商）营销渠道建设和运营状况的分析与比较	18
4.1未来主要竞争对手（移动运营商）营销渠道建设和运营状况分析	18
4.1.1现有移动运营商营销渠道结构	18
4.1.2 2005年某移动运营商营销渠道建设和运营状况	18
4.2 固网运营商与移动运营商渠道对比分析	24
4.2.1固网运营商现有营销渠道框架	24
4.2.2固网运营商与移动运营商营销渠道比较	25
5. 固网运营商3G营销渠道规划的主要侧重点	33
6.固网运营商的3G渠道规划	34
6.1 3G营销渠道目标	34
6.2 3G渠道建设策略	34
6.3 区域 3G渠道规划方法	35

6.4 3G渠道规划流程	3 5
6.5 3G渠道建设规划	3 6
6.5.1 现有渠道的整合	3 6
6.5.2 新渠道的拓展	3 7
6.5.3 增值渠道的建设	3 8
6.5.4 渠道服务主体	3 8
6.5.5 渠道建设发展规划	3 9
6.5.6 渠道的选拔和考核体系	4 0
6.5.7 渠道的管理和沟通体系	4 0
6.5.8 建立面向3G营销渠道的人力资源、组织结构和制度建设	4 0

## 图表目录

图表 1 研究方法及结构	6
图表 2 4C/4P图	7
图表 3 中国经济增长趋势图	9
图表 4 中国3G牌照发放方案	1 0
图表 5 中国未来3G投资规划	1 1
图表 6 中国电信用户数	1 2
图表 7 2006年移动分组数据用户性别结构图	1 3
图表 8 2006年移动分组数据用户结构图	1 3
图表 9 2006年移动分组数据用户年龄分布图	1 4
图表 10 美国无线运营商营销渠道框架	1 5
图表 11 2005年美国无线运营商各渠道市场份额	1 5
图表 12 移动运营商渠道结构图	1 8
图表 13 2005年某移动运营商经营网点建设数据分析	1 9
图表 14 2005年某移动运营商经营网点平均面积	1 9
图表 15 2005年某移动运营商网点投资分析	2 0
图表 16 2005年某移动运营商累计新增经营网点投资	2 0
图表 17 2005年某移动运营商网点分布	2 1
图表 18 2005年某移动运营商新增网点投资比例	2 1
图表 19 2005年某移动运营商直辖市/省会城市网点分布	2 2
图表 20 2005年某移动运营商网点销售费用分析	2 2

图表 21 2005年某移动运营商各渠道收入及用户发展分析	2 3
图表 22固网运营商现有营销渠道结构图	2 4
图表 23某移动运营商2005年各渠道营业网点数据统计	2 6
图表 24 2006年6月中国电信用户数量	2 8
图表 25国内主要运营商经营业绩比较	2 8
图表 26电信运营商ARPU变动趋势	2 9
图表 27中国移动增值业务收入及增长率	3 0
图表 28中国移动增值业务用户增长图	3 0
图表 29 移动增值业务销售渠道	3 1
图表 30 2006年10月中国移动智能手机市场份额	3 2
图表 31 3G固网运营商用户结构图	3 4
图表 32 3G渠道规划方法	3 5
图表 33 区域3G渠道规划流程	3 5
图表 34 固网运营商3G渠道服务主体	3 8
图表 35 固网运营商3G建设期间资金流动状况	3 9
图表 36 固网运营商3G建设发展规划	3 9

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/45864.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。