



艾凯咨询
ICAN Consulting

海外领先运营商3G业务营销策略 研究年度综合报告2006

一、调研说明

《海外领先运营商3G业务营销策略研究年度综合报告2006》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/45879.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

1 3G定义、分类及研究范畴

1.1 3G的定义及分类

1.2 3G主要技术特点

1.3 报告研究范畴

2 全球3G业务发展现状分析

2.1 海外3G业务发展情况

2.2 当前3G产业链构成

2.3 3G手机功能及应用发展趋势

2.4 3G业务发展趋势

2.5 未来3G产业链演进趋势

3 海外运营商案例分析

3.1 H3G介绍

3.1.1 H3G 的经营策略

3.1.2 H3G的经营指标概览

3.1.3 H3G业务发展情况

3.1.4 H3G 的产品策略

3.1.5 H3G 的资费策略

3.1.6 H3G 的营销策略

3.1.7 H3G 渠道策略及客户沟通

3.2 Vodafone介绍

3.2.1 Vodafone的经营策略

3.2.2 Vodafone的经营指标概览

3.2.3 Vodafone业务发展情况

3.2.4 Vodafone的产品策略

3.2.5 Vodafone的价格体系与资费策略

3.2.6 Vodafone的营销策略

3.2.7 Vodafone渠道策略及客户沟通

3.3 NTT DoCoMo 介绍

3.3.1 NTT DoCoMo的经营策略

3.3.2 NTT DoCoMo的经营指标概览

3.3.3 NTT DoCoMo业务发展情况

3.3.4 NTT DoCoMo的产品策略

3.3.5 NTT DoCoMo价格体系与资费策略

3.3.6 NTT DoCoMo市场营销策略

3.3.7 NTT DoCoMo渠道策略及客户沟通

3.4 SKT介绍

3.4.1 SKT 的经营战略与经营思路

3.4.2 SKT的经营指标概览

3.4.3 SKT业务发展情况

3.4.4 SKT 的产品策略

3.4.5 SKT 的价格体系与资费策略

3.4.6 SKT 的市场营销策略

3.4.7 SKT 的渠道策略及客户沟通

4 当前国内3G业务需求度分析

4.1 当前运营商现状分析

4.1.1当前国内运营商的现状分析：中国移动

4.1.2当前国内运营商的现状分析：中国联通

4.1.3当前国内运营商的现状分析：中国电信&中国网通

4.2 当前国内用户对3G感兴趣和不感兴趣的原因

4.3 当前国内用户对于3G业务的兴趣度分析

4.4 潜在用户对3G业务促销手段的偏好

4.5 潜在用户对3G服务的支付意愿

4.6 当前国内用户对3G手机的需求

4.7 影响潜在用户购买3G手机的关键因素

5 中国运营商如何在3G环境中保持竞争优势

5.1 易观发现

- 5.1.1 易观发现：海外运营商的产品策略综合分析
- 5.1.2 易观发现：海外运营商的终端和产业合作分析
- 5.1.3 易观发现：海外运营商的市场营销和渠道分析
- 5.2 易观建议

1 3G定义、分类及研究范畴

通信技术标准列表

3G业务分类表

3G标准技术特征表

2 全球3G业务发展现状分析

全球3G用户发展情况图

全球新增3G商用网络数量图&各地3G发展状况表

3G产业链构成图

手机功能发展图

3 海外运营商案例分析

H3G 各地用户ARPU图表

H3G 3G用户变化图&EBITDA变化图

H3G 05年底各地区用户发展表&非话音业务所占比重

H3G产品策略图

H3G资费策略表

H3G渠道策略图

Vodafone欧洲战略发展表

Vodafone各地区APRU表&EBITDA变化图

Vodafone用户分布结构图&全球用户发展情况

Vodafone 3G产品策略表

Vodafone日、欧业务对比表

Vodafone价格体系与资费策略表

Vodafone渠道策略表

NTT DoCoMo品牌结构图表

NTT DoCoMo合作伙伴表

NTT DoCoMo ARPU 变化情况图及用户分布表

NTT DoCoMo 用户发展情况图

NTT DoCoMo 产品策略图

NTT DoCoMo 价格体系与资费策略图

NTT DoCoMo 自建营业厅图表

SKT 品牌组成图

SKT 用户分类表

SKT ARPU、EBITDA 变化图表及 June 业务构成图

SKT 市场份额及指标变化表

SKT NATE 与 JUNE 业务对比表

SKT 资费标准表

SKT 渠道策略图

4 当前国内 3G 业务需求度分析

中国移动优劣势分析表

中国联通优劣势分析表

中国电信和中国网通优劣势分析表

国内用户对 3G 感兴趣因素图

国内用户对 3G 业务的兴趣度分析图

潜在用户对运营商采取的促销手段图

潜在用户每月增值费用支出情况图

潜在用户 3G 业务测试图

潜在用户对 3G 终端需求图表

影响用户购买 3G 手机的关键因素

5 中国运营商如何在 3G 环境中保持竞争优势

海外 4 运营商的产品策略对比表

海外 4 运营商的终端和产业合作对比表 海外 4 运营商的营销和渠道对比表

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/45879.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。