



艾凯咨询
ICAN Consulting

2005-2006年中国3G业务培育 研究年度报告

一、调研说明

《2005-2006年中国3G业务培育研究年度报告》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/45903.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

报告推荐 2004-2005年，中国监管部门及运营商采取了各种措施整理、规范增值业务市场：中国移动WAP牌照暂缓发放、成立具有一定SP性质的公司——卓望科技；中国联通开始实施“非同质”SP政策、推出3G媒体门户——UNI、在一些地方开展手机电视业务……因此，原有增值业务的进入门槛越来越高；越来越多的竞争对手试水3G增值业务；3G能够带来巨大机遇，具有深远的战略意义，因此，越来越多的SP、运营商集团公司及省分公司正在考虑储备3G增值业务，以便能够在3G的市场竞争中“先发制人”。但是，如何为3G业务作准备？储备哪些信息内容？同哪些SP建立合作意向？如何帮助现有SP开发更多的3G移动增值业务？等等。这一系列的议题已经正式提上运营商、SP业务发展的日程。《2005 - 2006年中国3G业务培育研究年度报告》的出炉就是以全球的视野，帮助SP、运营商筛选出最有价值的3G增值业务，并提出培育这些增值业务的策略建议。

报告亮点 该报告同目前市场上其他3G报告的不同之处在于：
1. 3G业务的筛选具有全面性。除了常规的做法——借鉴国外3G业务开展情况以外，该报告还考虑了国内已经开展、可移植到3G下的固网增值业务、互联网增值业务。
2. 设定3G增值业务的优先次序。
3. 提出运营商、SP现阶段储备、培育3G增值业务的策略

报告框架 主要结论

一、2005年全球主要3G运营商增值业务发展现状

(一) NTT DOCOMO 1. 3G用户规模 2. 增值业务种类 3. ARPU值

(二) KDDI 1. 3G用户规模 2. 增值业务种类 3. ARPU值

(三) SKT 1. 3G用户规模 2. 增值业务种类 3. ARPU值

(四) KTF 1. 3G用户规模 2. 增值业务种类 3. ARPU值

(五) 可借鉴的3G增值业务 1. 业务种类 2. 针对的用户群

二、2005年中国增值电信业务市场现状

(一) 中国固网增值业务 1. 种类及特点 2. 筛选标准 3. 可移植到3G下的增值业务I

A. 特点分解（所需带宽、终端要求等） B. ARPU值 C. 目标用户群 D. 业务收入规模 4. 可移植到3G下的增值业务II

A. 特点分解（所需带宽、终端要求等） B. ARPU值 C. 目标用户群 D. 业务收入规模

(二) 移动增值业务 1. 种类及特点 2. 筛选标准 3. 可移植到3G下的增值业务I

A. 特点分解（所需带宽、终端要求等） B. ARPU值 C. 目标用户群 D. 业务收入规模 4. 可移植到3G下的增值业务II

A. 特点分解（所需带宽、终端要求等） B. ARPU值 C. 目标用户群 D. 业务收入规模

(三) 互联网增值业务 1. 种类及特点 2. 筛选标准 3. 可移植到3G下的增值业务I

A. 特点分解（所需带宽、终端要求等） B. ARPU值 C. 目标用户群 D. 业务收入规模 4. 可移植到3G下的增值业务II

A. 特点分解（所需带宽、终端要求等） B. ARPU值 C. 目标用户群 D. 业务收入规模

三、3G增

值业务选择及未来发展预测 1. 筛选标准设定及最优业务选择 2. 最优3G增值业务I
发展预测 (1) 用户增长情况预测 (2) ARPU值预测 3. 最优3G增值业务II发展预测
(1) 用户增长情况预测 (2) ARPU值预测 4. 次优3G增值业务III发展预测 (1)
用户增长情况预测 (2) ARPU值预测 5. 次优3G增值业务IV发展预测 (1) 用户增
长情况预测 (2) ARPU值预测 四、培育3G增值业务的策略建议 (一) 3G增值业务
产业链合作模式对比 1. 开放式 2. 封闭式 (二) 合作伙伴选择及运营商激励方
式 (三) 现阶段的营销策略

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/45903.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。