



艾凯咨询  
ICAN Consulting

# 2006中国NGN新业务营销研究 年度报告

## 一、调研说明

《2006中国NGN新业务营销研究年度报告》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/69783.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 定义和研究范畴

#### 1.1 NGN定义

#### 1.2 NGN特征与业务

#### 1.3 研究范畴

#### 1.4 专业术语

### 2 中国NGN市场产业现状分析及预测

#### 2.1 中国NGN电信服务产业现状

##### 2.1.1 NGN发展的宏观环境

##### 2.1.2 国内NGN发展情况

##### 2.1.3 NGN设备厂商市场情况

#### 2.2 NGN业务市场发展趋势分析

##### 2.2.1 用户规模发展趋势分析

##### 2.2.2 NGN端口规模发展趋势分析

### 3 NGN业务营销理论框架

#### 3.1 现有的电信业务营销价值链存在的问题

#### 3.2 整合营销为NGN营销指引了方向

#### 3.3 组合营销是整合营销的发展和细化，使得NGN营销具有可操作性

### 4 NGN业务营销

#### 4.1 中国NGN业务市场需求和价值定位（Consumerwantsandneeds）

##### 4.1.1 行业用户对于NGN业务的市场需求

##### 4.1.2 个人用户对于NGN业务的市场需求

##### 4.1.3 NGN用户发展策略

#### 4.2 NGN产品定位

#### 4.3 NGN营销战略的制定

#### 4.4 NGN营销组合

##### 4.4.1 NGN品牌体系设计（Communication）

##### 4.4.2 NGN产品组合和定价

##### 4.4.3 NGN产品推广（Convenience）

##### 4.4.4 NGN渠道组合与优化

#### 附录：数据采集流程和方法论

## 1 总体介绍

## 2 消费者市场的研究方法

## 3 不同类型企业市场的研究方法

## 4 数据分析流程与方法

### 图目录

#### 图1-1 NGN网络体系结构

#### 图2-1 截至2006年6月国内NGN市场份额情（线数计）

#### 图2-2 NGN用户数预测

#### 图2-3 NGN端口数规模预测（单位：万）

#### 图3-1 电信营销过程中的基本环节

#### 图3-2 整合营销是传统的4P理论的延伸

#### 图4-1 行业客户划分

#### 图4-2 不同业务需求的第一提及率

#### 图4-3 IT通信行业的NGN业务需求情况

#### 图4-4 贸易行业的NGN业务需求情况

#### 图4-5 交通物流行业的NGN业务需求情况

#### 图4-6 房地产行业的NGN业务需求情况

#### 图4-7 科研文卫行业的NGN业务需求情况

#### 图4-8 宾馆酒店行业的NGN业务需求情况

#### 图4-9 写字楼行业的NGN业务需求情况

#### 图4-10 用户市场评估和定位

#### 图4-11 NGN业务评估与定位

#### 图4-12 品牌命名过程中考虑的因素

#### 图4-13 用户认知顺序

#### 图4-14 NGN渠道交易节点的重点要素

### 表目录

#### 表1-1 NGN新型增值业务列表

#### 表2-1 国内运营商NGN建设对比

#### 表4-1 行业的NGN业务需求

#### 表4-2 个人用户的NGN业务需求

#### 表4-3 企业客户和个人用户的需求特征和消费行为对比

#### 表4-3 几种NGN业务功能说明

表4-4 用户评估模型

表4-5 业务评估模型

表4-6 NGN业务命名的拟合方案示例

表4-7 对高档酒店的产品组合方案示例

表4-8 对不同地域有生产销售职能的IT厂商的产品组合方案示例

表4-9 NGN网捆绑促销组合维度及思路

表4-10 对高档酒店的组合套餐方案示例

表4-11 对不同地域有生产销售职能的IT厂商的组合套餐方案示例

表4-12 不同客户及不同业务“推”“拉”策略应用

B002

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/69783.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。