

推特价活动,出优惠资费,送精美礼品

争夺高校用户 运营商齐进校

晚报提醒您:现在办理专项业务会比较便宜

现场:运营商高校摆摊台

本周三是位于南三环附近的郑州职业交通学院开学的日子,在校内,几乎成了运营商促销的海洋,沿路围墙到处都是运营商拉的促销条幅,广告伞、文化衫更是随处可见。这一切无疑表明了几大运营商的高校争夺已经进入白热化的程度。

记者看到,在校门外竖起标有中国移动标志的气球;校园内移动、网通和联通颜色分明的促销条幅首尾相接,挂满了整条路边的围墙;沿途都可见穿着不同颜色文化衫的各家促销人员在散发促销单页。特别在那条去宿舍短短几十米长的路上,黄白相间的移动伞、红色联通伞和蓝绿相间的网通伞也随处可见。记者在现场看到,各家的促销力度很相似,话费也都降到很低的程度,还有礼品相送。

“其实这跟商场的周末商战没什么两样。”昨天下午,移动公司一位忙了几天刚歇手的工作人员说。她表示,他们这么做的就是抢占先机 and 市场份额,培育今后的市场。

郑州网通市场部有关负责人对此另有看法。他觉得这次活动主要还是让企业和学生取得“双赢”,不管竞争对手怎么出招,他们更多的目标是瞄准学生客户,从而挖掘错位的潜力,获取市场份额。

反响:学生以及家长认同校园办卡

王琼是某高校的一名新生,来学校的第一天,她就见到了动感地带在校内的宣传牌。凭借录取通知书,办理了动感地带的号,而且里面有30元的话费,刚好够第一个月的套餐费。她表示,买手机的时候就准备选择动感地带,因为听师兄说动感地带短信很便宜,比较适合学生。为了和同学聊天,申请了500条短信的套餐。

“手机早买了,这回是换个当地的号码。”在黄河科技大学南校区,一位正在给刚入学的孩子买卡的家长对记者说。这位来自宜阳的家长表示,现场购卡,除了感觉资费实惠外,最看重的还是校内活动的可依赖性。在一个较大的业务受理处记者看到,周围给孩子选手机号码的家长还真不少。记者有意数了一下,5分钟的时间内已有约14位用户当场办理了业务。

开学商机一直都备受商家关注。本周起,郑州的大中专院校相继开学。外地新生的陆续拥入,让运营商们看到了扩大用户群的契机。各家运营商使出各种招数:现场活动、赠送资费、现场办理手机入网……各种各样的上门服务措施让人眼花缭乱。一场运营商间的“生源”争夺战,正在大学校园中上演。

晚报记者 祁京/文 吴琳/图



特点:运营商营销特色鲜明

大学生个性化十分突出的消费行为迫使各大运营商费尽心思进行针对性极强的个性化营销,郑州三大电信运营公司在各自的业务品牌里,包括动感地带、UP新势力以及小灵通都纷纷推出针对大学生的特色服务。

针对高校移动通信市场,郑州移动动感地带今年营销特点主要是通过特色活动降低入网门槛。郑州移动城东营销中心工作人员告诉记者,今年其迎新活动最大的特点是力度前所未有。比如“超级M好友”活动,申请开通M群的动感地带客户,可指定一个省内网内长途M好友号码为超级M好友,享受在归属地直接拨打该号码的实际收取费用当月收取,次月10日前以通话费形式返还的优惠,月最多返还50元,不限返还费用当月使用完毕。而包括12593、M群等在内各项优惠活动,也吸引了不少大学生。

今年郑州联通针对高校市场的营销亮点主要是通过入网送话费与优惠包结合的方式吸引大学生用户。据郑州联通某高校现场销售人员介绍,郑州联通为了迎接新生开学,针对新势力品牌新增了UNI和短信套餐,将10元UNI和10元短信套餐作为主推,10元UNI套餐内含120条短信(不区分网内网外)、50M的GPRS上网流量费,无线上网冲浪无限。(详见本版《联通天下》栏目)

郑州网通也看到了高校移动通信市场潜力,其今年首次推出小灵通校园先锋联盟卡套餐——奥运版。升级后的校园先锋联盟卡资费更加优惠,联盟区域内市话低至6分钱,直拨长途低至9分钱;更为长途需求大的学生客户量身定做了校园先锋联盟卡长途套餐,轻松享受长途包打的超值优惠。而在宽带服务上,推出了新装宽带送10元体验账号,购买大面值上网卡送体验账号或201电话卡的业务。



通信快报



启动“绿箱子环保计划”奥运专项活动

即日起到残奥会结束,市民只要将废旧手机及配件送到移动营业厅,均有机会得到价值数百元的节能灯等绿色节能产品。

据了解,即日起到残奥会结束,河南移动将集中开展“绿箱子环保计划”奥运专项活动,用实实在在的环保行动传播绿色奥运理念,传承绿色奥运精神。

据介绍,今年回收废旧手机及电池等配件的移动营业厅由去年的400家增加到700多家。凡即日起到9月底参与活动的客户,均可在活动结束后参加抽奖,奖品为价值数百元的节能灯等绿色节能产品。 陈娜



拨打114哪儿有美食全知晓

今后如果想知道郑州哪里有好吃的地方,可以直接拨打114,或者使用商都网和网通黄页。日前,郑州网通将三大信息平台进行整合,推出了郑州美食全搜索服务。

郑州网通相关负责人介绍,网络、语音、纸质三大媒体全面出击,覆盖百万目标客户,可以有效提升餐饮名店品牌形象,精准传播特色美食信息。而郑州网通的立体整合传播策略,则可以全方位锁定郑州美食。 任滢



新联通网络中原行活动落幕

近日,郑州联通组织了“新联通、新网络”中原行活动。

郑州联通相关负责人介绍,郑州联通2008年下半年的扩容工程已经展开,计划在10月底之前还要陆续完成1100座基站的新建工作,实现网络深度覆盖,提升整体通信能力,以更优质的网络服务广大客户。 姜晓宇



苦练内功强化服务水平

郑州电信近日聘请专门的咨询公司,对一线员工进行每天30分钟的团队训练,这一举措很好地增强了员工的凝聚力,也提高了他们的工作效率,从而做到了“人人是电信形象,事事是客户需求”。

与此同时,郑州电信还加强文化建设与品牌梳理。在办公区布置文化宣传栏,让每位职工牢记“让客户尽情享受信息新生活”的企业使命,让家庭客户品牌“我的E家”、政企客户品牌“商务领航”更具丰富内涵,从而更好地满足不同客户需求。 范敬梅



开学了,郑州联通推出新势力迎新套餐

新学期伊始,郑州各大高校迎来了来自全国各地的莘莘学子。对于中国联通来说,数以万计的大一新生无疑意味着潜在客户的“蓝海”,为此,他们推出了UP新势力的优惠套餐,借以吸引大学新生。

专推UP新势力套餐

UP新势力是中国联通针对年轻人,具有市话、长途以及短信套餐的综合低资费优势。

郑州联通相关负责人介绍说,作为最有活力的一群人,大学生的消费行为引领着时代的潮流,短信套餐、彩铃、彩信以及GPRS这样代表时尚的移动增值业务对很多高校学子来说,是一样都不能少的,为此,他们为广大高校新生精心设计了2008版新势力迎新套餐。“低廉的通话费用让您通话无忧、超值短信包月让您化身成为短信超人、海量上网流量帮您尽览天下大事,1元长途套餐让您相隔千里依然感受到家人的关怀。”成

为郑州联通的承诺。

新势力增加新内容

郑州联通为了迎接新生开学,针对新势力品牌新增了UNI和短信套餐,将10元UNI和10元短信套餐作为主推,叠加GPRS流量费、校园小区定向优惠等实用优惠项目。

10元的UNI套餐内含120条短信(不区分网内网外)、50M的GPRS上网流量费,无线上网冲浪无限。采用新势力套餐,本地闲时主叫0.1元/分钟,忙时主叫0.27元/分钟(忙时为每天上午9点~11点,下午19点~21点,周一至周五的其他时段,周六周日和节假日全天为闲时)。本地被叫免费。校园小区内市话0.1元/分钟,长途0.15元/分钟。同时,根据套餐的标准不同,还有120条到490条的短信包月。

郑州联通同时还有在指定校园小区范围内使用的“校园计划”,25元长途、50元长途、U族部落和玫瑰星愿(08版)等优惠包提供。

上网也有新惊喜

在GPRS上网,联通也有新的优惠。使用GPRS业务之前需要开通GPRS服务,目前用户使用GPRS有手机上网和彩信两种情况。如果您具有支持GPRS方式WAP功能的手机,可以直接访问中国联通的WAP网站使用WAP业务,点击上网键或者菜单就可以开始使用WAP业务。

目前,使用GPRS业务分为两种:一是使用包月流量套餐,二是非包月流量套餐。郑州联通负责人介绍说,现在联通有3元包10M和5元包120M两种套餐,都非常适合学生使用。

为了让大学生得到真正的话费实惠,目前郑州联通还推出了校园计划优惠,在学生所在校园基站下本地通话费1毛钱,长途费一口价1毛5分钱,同时为了迎接学生的到来,在8~12月免收校园计划月功能使用费;用户还可以开通U族部落,可以设置10个国内U族好友,主叫本地U族好友1毛钱,主叫国内U族好友1毛5分钱,同样在8~10月免收功能使用费。 晚报记者 祁京