

iPhone 最迟9月底入郑,移动欲借 OPhone 狙击 开发平台将决定智能手机战走向



联通 100 亿元采购 iPhone

8月11日,有媒体在广州发现中国联通版 iPhone,随后相关媒体从知情人处获悉,联通斥资100亿元人民币,以每部2000元的单价从美国苹果公司一次性采购了500万部WCDMA制式iPhone手机。

苹果公司在华改变商业模式,未向联通提出分成要求。此前,苹果公司在跟各国运营商合作时,要求每个iPhone用户为运营商贡献的收入,苹果获得20%~30%的分成。

业内人士指出,此举可视为是苹果公司对

中国市场的妥协,由于庞大的市场需求与日益迫近的竞争压力,苹果公司在进入中国时选择了改变自己。

据代工企业方面透露,一部苹果手机的裸机成本价在1000元~1100元之间,2000元包销给联通,即便不分成也有钱赚。而联通一口气买断500万部iPhone,抢到iPhone在华长达3年的独家销售权,其看重的除了3G手机高于2G时代3~4倍的资费收入,更希望由此吸引苹果“粉丝”,以壮大联通3G用户群。

iPhone 是世界上目前销量增长最快的智能手机,本周,关于其入华的传闻终于可以画上句号了。有消息称,中国联通100亿元采购了大量的iPhone手机,预计于9月投入市场。

面对联通挟iPhone而来的攻势,中国移动大力推广开放式的手机开发系统 OPhone 和软件商店。

业内专家指出,从长远来看,开放式的开发平台,无论对于运营商还是消费者来说,都是有益的。

晚报记者 祁京

移动招募 10 万手机应用玩家

面对联通与iPhone的联合,中国移动以 OPhone 应战。

在中国移动的战略计划中,OPhone是连接用户和服务的关键一环,OPhone在预装中国移动全部现网业务的同时,通过MobileMarket提供第三方的软件和服务,达到覆盖不同客户群体、推广数据业务的目的。在向下控制终端的同时,中国移动也向上加强了内容和服务的控制权。

中国移动即将开始招募专业手机应用玩家,对手机应用商城 Mobile Market 应用测试。

根据中国移动开发者社区公布的信息,加盟其“中国移动测试专家团”,提前参与手机玩家测试行动的用户,将可以免费使用相关应用。中国移动还以获得积分及奖品作为手段,

吸引用户报名。

“我们有超过10万的专业玩家帮你验证,专业意见可以给你带来更大的收益。”中国移动开发者社区宣称说。

中国移动开发者社区是其手机应用商城 Mobile Market 网站的一部分,开发者们可在该社区发布作品,满足商用条件后即可上线销售。

除了招募测试玩家,中国移动还有专门终端软件测试实验室负责 Mobile Market 各类日常测试。测试内容包括基本功能测试、安全性测试、性能与稳定性测试及可用性测试。该实验室将根据中国移动终端软件可用性评分要求,对不同类型终端应用的可用性进行评分。

开发平台才是核心

对于iPhone和OPhone的竞争,电信行业专家项立刚指出,长远地看,开发平台才是核心。“我们大家都知道,未来的运营商竞争是一个业务平台的竞争,因为大量的数据业务的存在,对于业务平台的要求很高,这个平台是一个复杂的、庞大的体系。”项立刚认为,运营商掌握一个标准化的开发平台比一两款明星机型还重要。

而iPhone的平台恰恰是不开放的,这就给中国联通的手机开发平台发展提出了挑战,“因为iPhone的存在,中国联通的UPhone从自己的心态到决策都受到很大影响。”项立刚建

议,联通不应有了iPhone就放弃自主开发,否则“过三年,可能其他运营商在这个领域已经开拓出一条路,每一个新业务出来,在大部分手机上可以畅行无阻,而联通的终端平台却不能兼容。”

对于项立刚的看法,本地运营商业内人士表示认可,“也没有可能我买个诺基亚,要装软件的时候去iPhone的平台上装,而且iPhone的平台还不开放。”一位运营商负责人说,考虑到消费者的选择权多样性问题,未来“像移动和电信的那种开放的开发平台应该会更受欢迎一些,联通也要加紧步伐了。”

中国电信 CHINA TELECOM
世界触手可及

我的e家

我愿意
加入e6家庭,实现46元变为269元的梦想。

我愿意
加入e6家庭,实现46元变为269元的梦想。

完美绝配 省钱翻倍

本地通话费360分钟(按照0.2元/分)	72元
固话来显	5元
手机来显	6元
固话、手机互打免费(各600分钟,手机0.2元/分钟,固话0.11元/分钟)	186元
总计	269元

月使用费 46元

为您节省 223元

详情请拨打10000号或咨询中国电信各营业厅

用户至上 用心服务 Customer First Service Foremost

中国电信郑州分公司

客户服务热线 10000

通信快报

移动

为深入推行“便捷服务,满意100”,郑州移动组织营业厅与客户经理联合上门,在交巡警特警支队开展现场服务活动,受到了该单位上下的一致好评。

因距市区营业厅较远,加之交巡警的工作机动性强,给广大民警日常手机业务的办理带来了不便。

郑州移动组织营业厅与客户经理联合,上

把便捷服务送到交警身边

门为该单位提供现场服务,将近期的“预存话费送好礼”、“移动之家”等多项优惠活动带到广大民警身边。活动一开始,来办理业务的客户就络绎不绝。工作人员耐心地为交警解释业务活动,热情为每一位民警解决手机使用中的问题。员工的优质服务和公司多样化的礼品深受欢迎,赢得了广大民警的交口称赞。

张娇

电信

开展“网上充值送话费,中大奖”活动

2009年9月30日之前,凡在河南电信网上营业厅(以下简称网厅)ha.ct10000.com上注册,并以“注册账号登陆”方式登陆网上营业厅至少一次的用户即可参与抽奖(依据注册用户的身

份证号码、联系电话抽奖),奖品如下:
特等奖(2名):3G上网卡1块(价值400元)
参与奖(10名):移动U盘1个(价值100元)
朱琳

联通

3G 品牌店推广持证上岗

为招聘3G品牌店和3G专柜专区所需的营业人员,河南郑州联通联合劳务公司自5月上旬开始面向社会公开招聘,经过对数百位报名人员面试、体检,筛选出112人参加了为期一个月的业务学习及实操培训,日前通过公司考核和河南省职业技能鉴定中心组织的职业资格鉴定,共有82名营业员实现持证上岗。

据悉,此次招聘区别于以往的招聘方式,采取“关口前移”,推广“持证上岗”。通过实施职业技能鉴定“关口前移”,把好新员工上岗关,努力培养素质高、能力强的新员工,充分满足岗位要求,在源头上保证员工质量,同时也降低了新员工岗前培训人工成本,促使招聘和岗前培训的操作与管理更加规范。

薛曼曼