

电信重组带来新实惠,运营商抢推家庭优惠套餐

移动点燃3G家庭市场争夺战

运营商家庭业务各有特点,应依需求选择

“移动之家”、“亲情1+”、“我的e家”……十一前后,三大运营商纷纷推出融合了手机、固话和宽带的“家庭优惠套餐”。

这一番全新的家庭市场之战是由郑州移动发起的,以“移动之家”和“G3家庭电话”为主打,郑州移动推出了家庭成员互拨免费、1元购买G3家庭电话等业务,对电信和联通的家庭业务发起了冲击。

在2008年通信行业重组之前,手机一直没有能够进入运营商的“家庭优惠套餐”业务之中,因此,这一轮的家庭市场争夺,被看做电信行业重组以后消费者获得的最直接实惠。

晚报记者 祁京



移动发力家庭市场

在电信重组之初,联通和电信有着丰富的宽带业务发展经验,在家庭市场上均有较高的固话业务占有率,而中国移动虽在家庭客户市场方面存在空缺,但在客户规模、品牌号召力等方面具有相当的优势。

一直以来,郑州在全国都是移动市场占有率较高的地区。因此,当郑州移动推出以“移动之家”和“G3家庭电话”为主打的家庭优惠套餐之时,自然受到了消费者的欢迎。

“我们的家庭账户自5月份推出以来,截至9月底已开通12万户,平均每月净增2.5万户。”郑州移动市场部相关负责人介绍说,由于针对

了用户需求,并且提供3G家庭服务,他们的家庭账户服务发展得很迅速。

所谓家庭账户,即由一个客户作为主卡,为1~4名家庭成员创建一个家庭账户组,该组内成员间可进行无限制的本地通话,还可以用主卡为家庭成员缴费,无最低消费,被叫全免,本地电话0.1元,长途0.3元。郑州移动在其中又加入了1元购买188号段的G3家庭电话活动。

郑州移动还将整合网络资源,在3G技术的支撑下,将全家可以实现无线上网的家庭网关业务整合到家庭账户之中,这对原有的固网运营商将是一个很大的挑战。

手机融入家庭套餐

将家庭用户捆绑以进一步降低电信资费已经渐渐成为运营商推广的重点。早在电信重组之前,中国电信就已经使用套餐将小灵通和家庭固话捆绑,并取得了良好的效果。

在电信重组之后,三家运营商全部拥有手机业务,使得手机进入家庭套餐。

郑州电信桐柏路营业厅内,“我的e家”广告十分显眼。郑州电信在原有“我的e家”套餐基础上,新推出了E9套餐,包括宽带、固定电话和手机的捆绑。

参与活动的家庭用户算了一笔账,加入融合业务服务后,原1.5M的宽带家庭用户,就可直接享受到2M服务,每年可省宽带费用近300元;

固定电话由于无月租,网内拨打免费、与“天翼”手机互拨打免费,每年最少省下通话费超过600元,而且在国内漫游中可享受免费接听服务,优惠千元以上。

郑州联通也在原有的“亲情1+”基础之上,加入手机业务。

虽然名为“亲情1+欢”的融合业务现在还在南方省份试行之中,但是郑州联通集合了宽带、手机、固话、应用服务的综合性应用产品“1+娱乐套餐”也能实现固定电话打亲情手机号码免费,亲情手机号码在市区内拨打绑定固定电话免600分钟话费,以及固话、手机、宽带话费共享等多项功能。

如何选择要看需求

面对运营商纷纷推出的家庭套餐,消费者该如何选择呢?业内专家表示,三大运营商的家庭套餐各有特点,选择时应根据家庭现有情况,不能一味追求“便宜”。

比如,如果家庭尚没有固定电话,或者家庭成员使用手机的较多,就可以参加郑州移动的“移动之家”业务,而如果已有固定电话,或者家庭成员中有出差需求较多的,则可以考虑其他类型的家庭套餐。

不过,由于分属不同的运营商,以及手机和固网尚不能实现真正的统一账单服务,现在的家庭套餐还有些麻烦。一个普通的郑州家庭,经常会存在安装了联通或者电信的固话以及宽带,使用移动的手机号这样跨运营商的情况,若

能实现跨运营商组成家庭套餐,会给消费者提供更大的便利。

据了解,目前福建移动的iHOME家庭套餐就允许非福建移动手机用户加入。

根据市场调查,截至2008年,中国家庭数量为2392.3万户,预计2009年将净增30万户,达到2422.3万户。其中,79%的用户对在固话与手机之间设置亲情号码有需求,57%的用户对统一套餐(如固话、宽带和手机的捆绑)有需求,48%的用户对统一账单、统一付费有需求。业内人士表示,虽然原有的固网家庭套餐计费系统和手机计费系统实现真正的“一张账单”还需要时间,但这种服务是一种必然。

通信快报

**“秋e绵绵”情更浓
免费畅聊永不断**

还有超值手机赠送……

**全年只需828元,
可享受到3700多元的超值服务
宽带、手机、固话全搞定**

固话 + (价值500元) + 宽带

本活动截止日期2009年11月30日 详情请拨打10000号或咨询中国电信各营业厅

客户服务热线 10000

用户至上 用心服务 Customer First Service Foremost

移动

郑州移动举办了“引领3G生活业务体验交流会”,来自政府、金融、卫生、新闻等行业的70多家企事业单位的负责人应邀参加了会议。

交流会以G3产品与动力100集团业务为主题,设置了业务交流体验专区,采用讲解员介绍、展架解释及功能演示等多种方式,对G3业务进行全方位展示,使用户深入了解无线城市、移动总机、企业邮箱、3G视频通话、3G视频

举办G3业务体验交流会

会议、多媒体彩铃、G3家庭固话等多项业务,零距离体验移动信息化产品的强大功能和精彩魅力,客户对参展的产品表现出了极大的热情。交流会还穿插了游戏抽奖等互动环节,在轻松愉快的氛围中,加深了集团客户对3G业务和动力100产品的深层次体验,为此次交流会画上了完美句号。

张娇

电信

10月1日起,新加入我的e家、商务领航和天翼商旅套餐的郑州电信客户,在全国31个省(市、自治区)范围内接听免费。

据了解,普通的天翼手机用户,只要任选一款天翼商旅套餐,即可在全国范围31个省(市、

商旅套餐用户全国接听免费

自治区)享受接听免费的政策;加入我的e家、商务领航品牌套餐,更可直接享受这项优惠,而且,加入以上三类品牌套餐的客户还能同时享受套餐内的其他优惠。

朱琳

联通

201超级旅行卡是郑州联通公司与河南省旅游资讯有限公司联合发行的一种新型具有景区门票功能的电话卡,此卡面值为30元,除了原有原来201超值卡的低廉资费(长途0.09元/分钟,市话0.05元/分钟)外,最大的优势就是可以一次性作为旅游景区的门票使用。该卡包含省内几十家AAA级以上景区,目前第一

201“超旅卡”可做景区门票

期开放为5家。201超级旅行卡卡面上印有景区图片和游览日期,客户既可用完面额后当做一张景区门票使用,也可购卡后抄下卡号修改密码,直接当门票使用。201超级旅行卡的序号是客户游览景区进行验证的凭证。

薛曼曼