



系列报道之 消费者篇

通信快报

行业 &lt;&lt;&lt;

## TD用户突破五百万

近日,中国移动对外宣布,TD-SCDMA用户已经超过五百万,这一数据低于中国移动年初时的预期,但仍在中国3G市场中占有较大份额。对于这一数据,中国移动表示,主要得益于降低了用户使用TD的门槛,对TD产品进行了创新性促销。

据中国移动公布的数据显示,TD-SCDMA网络三期工程顺利完工,全国70%以上地市实现TD-SCDMA网络覆盖,其中东部省份百分之百地市实现覆盖,基站总数超过10万个,核心指标接近2G水平。

国际电联副秘书长赵厚麟认为,TD-SCDMA能够取得今天的成绩,主要是因为采用创新性策略。例如,用户不用换号、不用登记就可以使用3G网络。在网络建设方面,中国移动采用GSM/TD-SCDMA融合组网的方式,最大限度借助了其在2G网络上的丰富经验。中国移动还额外拨出6亿元资金给终端制造商共克终端瓶颈。

祁京

移动 &lt;&lt;&lt;

## 多个集体和个人受市总工会表彰

2009年12月30日下午,郑州市“建功‘十一五’当好主力军”劳动竞赛总结表彰大会在市总工会礼堂召开。郑州移动财务部、工程建设部被授予“五一文明岗”和“工人先锋号”荣誉称号;卢宁等五名同志被授予“郑州市技术比武状元”及“郑州市五一劳动奖章”荣誉称号;韩玉中等20名同志荣获“郑州市技术比武能手”称号。

据悉,在2009年市总工会组织开展的“建功‘十一五’当好主力军”劳动竞赛中,郑州移动员工积极参与各项劳动竞赛,奋勇拼搏,取得了基站微波开通、传输设备开局、数据网络维护员、乡镇营业员和移动电话营销员五个岗位第一名的优异成绩,展现了移动员工的良好素质和精神风貌。

张娇

联通 &lt;&lt;&lt;

## 拨打116114、114订酒店享受“你住酒店我买单”

2010年1月31日之前,郑州联通联合《郑州晚报》、郑州电视台“有啥说啥”栏目特别推出“你住酒店我买单”活动。

客户在活动期间拨打116114、114预订郑州任何一家酒店入住两个间夜(两个夜晚)以上,即有机会参与抽奖,免入住首夜房费。

活动期间共抽取中奖用户50个。

活动结束后5个工作日内进行抽奖及奖品发放,抽奖结果会通过短信和网站公布。由集团商旅客服在抽奖后3个工作日内联系中奖用户,10个工作日内汇款给客人。客户入住酒店跨活动周期的,按活动截止日期统计为准。

薛曼曼

电信 &lt;&lt;&lt;

## 郑州电信推移动“销售管家”

“销售管家”行业应用是针对家电、服装、快速消费品等行业的产品销售服务网点业务和管理特点,为生产企业及产品代理经销商提供的一种简便、实用的信息采集、分析、管理服务。借助“销售管家”行业应用,企业管理者可以实时掌握市场营销动态,及时调整经营策略,提升企业工作效率,增强市场竞争力。

该项产品的主要功能包括及时数据统计、及时数据分析、及时扁平化沟通、及时业务监控、库存查询和及时订货。使企业低成本、快速实现所有零售终端的销售、销售成本、库存等海量业务数据的即时采集、即时管理,提高企业终端运作效率。

朱琳

2009年1月7日,3G牌照正式下发,标志着中国进入了3G时代。在2009这个3G元年里,3G成了郑州人挂在嘴边最热的话题之一,随处可见的3G广告,让人向往的3G产品,都给消费者传递一个信息:3G来了。

在3G牌照发放一年之际,郑州的3G发展状况如何,带给了我们多少惊喜?又在多大程度上改变了人们的生活?还有哪些遗憾?从今天起,我们将对3G元年进行一系列的回顾和总结。

## 新年展望 3G资费再低些

1年前,大多数郑州人还对3G很陌生,只有少数时尚爱好者,才能对3G进行不太准确和不太完整的描述。

2009年1月7日之后,3G突然出现在了人们的面前,让越来越多的人认识了它。

这一天,工业和信息化部正式为重组后的三家通信运营商发放3G牌照。其中,中国移动获得TD-SCDMA牌照,中国电信获得CDMA2000牌照,中国联通获得WCDMA牌照。

1年过去了,郑州人已经越来越了解3G,而消费者对3G的最大期望是:“再便宜一些吧。”

晚报记者 祁京文 白韬图



## 上网卡和上网本成热卖品

两类产品出人意料地成为了3G元年最受欢迎的产品。

2009年4月15日,中国移动正式宣布与联想、戴尔、惠普、海尔、清华同方、方正等17家国内外PC厂商开展深度合作,共同推出29款中国移动定制G3笔记本。同月,联通正式公布了全业务品牌名称“沃”和包括三星NC10、联通M10等三款产品与三款上网卡在内的3G定制产品。

中国电信的攻势更为猛烈,5月初,电信

在包括郑州在内的多个城市推出了万人免费体验3G的活动,仅两天的时间里,郑州报名体验的消费者就接近两万人,而电信原有的CDMA上网卡老用户,则成为第一批用上了3G的人。

有业内专家认为,在3G手机产品尚不丰富和低廉的3G元年里,3G上网卡和上网本的热销,既是运营商角力的结果,也是市场自然选择的结果,这说明,实惠是消费者对3G最根本的需求之一。

## 3G不仅仅是“可视电话”

士反问道,她说,自己“只是听说过3G”,而不少消费者对3G的认识仅停留在“视频电话”和“手机电视”上,其他的,则知之甚少。

“我们给客户推荐3G产品的时候,他们都会问,3G除了能看个电话,来个视频通话,还有什么用。”郑州移动金水分支公司的客户经理李女士说,大部分的消费者对3G的使用甚少,而一部分消费者购买3G手机后,仍主要使用原来2G手机具备的功能。

“其实,3G不仅仅是高速上网、视频电话和手机电视这么简单,它是一种信息产品的应用。”作为河南3G手机的第一人,郑州三全

食品股份有限公司董事长陈泽民在接受记者采访时曾表示,三全使用了郑州移动提供的3G信息化服务后,大大提高了效率,希望更多的企业都能用上这种产品。而在2009年12月29日,湖南卫视则和淘宝网合资,成立“湖南快乐淘宝文化传播有限公司,除了现有的电视购物功能以外,不久的某一天,在3G网络的支持之下,电视用户在家中能够直接通过遥控器,通过电视屏幕完成淘宝网的购物。甚至当某个电视节目正在播放中,用户对某明星的衣服感兴趣,均能用遥控器通过电视淘宝购买。

## 资费和互联互通限制3G

如果办理150元包3GB的套餐,那打开1500来个网页,150元就没了。如果上网看电影,一部高清电影500MB左右,150元只能看6部。而由于消费者对上网流量难以有效监控,因此按流量计费的方式在消费者看来并不合理。

而三大运营商各自采用了一个3G标准,则让互联互通,尤其是跨运营商之间视频通

话成为一件难以完成的任务,“一家人或者朋友里,肯定有用电信的,有用移动的,要是为了视频电话就换手机,也不划算啊。”消费者黄先生认为,手机一般功能就是打电话和发短信,若不能实现视频电话互联互通,至少对于他这样不常使用手机上网的消费者来说,3G的吸引力并不大。

小张开了一家专卖通信产品的网店,现在她每天的生意都很火爆,“以前卖的是充值卡这类东西,今年开始卖3G上网卡和上网本,每天走量很大。”小张说,现在她的网店每天能卖出去几十张上网卡和多个上网本。

本来是作为3G手机附加产品的上网卡和上网本,却在今年歪打正着,大肆流行。价格低廉、补贴高昂、随时随地无线上网,已经让其具有了普及的优势,而运营商在这一年分别推出了大力度的优惠政策及多款定制机型,让这

“我这个E71不是3G手机吧,你看前面的摄像头这么小,都不能可视。”在省直机关工作的小娟拿着自己的水货诺基亚E71,很疑惑地说,在她看来,没有可视电话功能的手机都不是3G手机。实际上,这部从香港购买的手机可以支持中国联通的WCDMA技术,并且还带有WLAN功能,是标准的3G手机。

虽然各大运营商和手机卖场热炒3G手机概念,但让尴尬的是,大多数消费者对3G仍一知半解。

“3G是不是可以看电视的手机,然后还能视频通话的那种?”在陇海路的某通讯城,张女

要让消费者了解3G,使用是唯一的解决方法,而制约3G市场发展的两大因素,则是过高的资费和互联互通难以实现。

目前,3G资费主要采取按流量计费方式,和传统的按时长收费的上网计费方式不同,这让消费者觉得有些贵。

比如,现在上网打开一个页面至少要2MB,