

# “一卡通”打响校园争夺战

## 同质化严重,或将掀起新价格战

等到今年秋季开学时,河南经贸职业学院的学生就会发现,他们的手机卡不仅可以用来打电话发短信,还可以买饭、借书、签到、购物,郑州首个“校园一卡通”项目的建设,让河南经贸职业学院成了手机支付这一新产品的尝鲜者。

在手机支付发展的前期,三家运营商不约而同地将目光投到了校园市场,将手机支付产品以“校园一卡通”的模式进行推广,前景固然诱人,但较为同质化的业务,可能将陷入新的价格战之中。

晚报记者 祁京 通讯员 任滢 朱琳/文 晚报记者 白轲/图



三大运营商都积极推广“一卡通”的建设

### 现状 14所高校在建“一卡通”

除了河南经贸职业学院,郑州还有至少13家高校在进行“校园一卡通”的建设,其中移动建6家,电信建7家。

郑州移动一直占据着校园手机市场的绝对优势,因此在推广“校园一卡通”时全面推进,一方面加快手机支付业务的开通速度,一方面同时在6所高校内开建“一卡通”项目,郑州移动动感地带品牌主管武新介绍说,在“动感地带”原有的品牌和服务优势基础之上,郑州移动叠加了手机支付和“高校通”等多种服务内容,受到高校师生的欢迎。

郑州联通因为拥有较多的光缆资源,因而在“一卡通”的推广上也有自己的优势,该公司产品创新中心经理赵巍表示,和河南经贸职业学院合作之后,还将在多家校园内推广“一卡通”服务,目前办理“一卡通”是免费的。

“我们正在推广‘翼机通’业务,把我们的全业务优势用在高校。”郑州电信校园营销中心主任虞海东说,郑州电信将用“翼机通”进入校园市场领域。

### 前景 一部手机搞定校园生活

其实,“校园一卡通”就是手机支付的校园版,其用RF-SIM卡作为手机用户身份识别卡,该卡将无线射频(RF)模块集成到SIM卡内,从而可实现电子支付、身份识别、信息传递等多种功能。

使用“校园一卡通”之后,原有的饭卡、门卡、上机卡甚至学生证等多种在校园内使用的信息应用都被整合到了手机卡上,你的手机不仅可以通话,还可以进行支付,甚至以后可以实现刷手机购物,同时,学校和班级的通知、成绩、信息等都可以通过短信群发的模式发送到学生手机上。

一旦郑州校园内的“一卡通”推广开来,运营商必将在社会市场进行推广,郑州市民将会使用上“刷手机”购物、坐车等一系列手机支付产品。

### 运行 学生面临换卡难题

正是在这样的情况下,运营商纷纷推出了“一卡通”的优惠来吸引学生,郑州移动将在“一卡通”推广上附加更多的存话费送话费等大幅度优惠,郑州电信则对手机和话费进行优惠的同时,推出班级内网,进一步优惠。在“一卡通”推广的初期,运营商就亮出了“价格战”的利器。

在运营商强力推广“一卡通”的同时,大学生则开始担心会有强行换卡的情况出现,“就算学校不强行让你换,可是不换卡的话,刷手机的服务就享受不到,学校的消息也不会发到你手机上。”河南经贸职业学院学生小梁担心,“一卡通”会让他失去选择运营商的主动权。

相关运营商表示,手机的“一卡通”仅是校园“一卡通”服务的一种,目前他们还提供非手机版的“一卡通”,来满足买不起手机和不想更换手机号的学生需求。

### 问题 投入过大产品同质化

不过,虽然三家运营商都在推广自己的“一卡通”业务,但其实目前“一卡通”能提供的服务种类并没有太大的区别,甚至可以说在推广之初就已经存在同质化的问题。

另一方面,“一卡通”的建设也存在着投入过大的问题,“一卡通”需要重新布线和提供终端,投入在40万~200万元,并且整合进来的饭卡等服务项目本身不会给运营商提供任何收入。

既然如此,运营商为何如此热衷推广“一卡通”呢?有业内人士表示,现在“一卡通”业务都是一家运营商独家进入一所学校,“这样就造成了一个状况,比如你的学校是联通的‘一卡通’服务,你就要换成联通的手机号,如果使用的是移动和电信的号就不能使用联通的‘一卡通’服务,运营商的利润就出在手机话费上”。

## 暑期话费优惠多,晚报教您省钱

随着暑假的开始,运营商推出了一系列针对学生的优惠活动,该如何选择这些活动,让自己的通信生活更省钱呢?

晚报记者 祁京 通讯员 张娇 任滢 陈赞辉

### 手机派:“非常假期”实惠多

对于喜欢使用手机的学生来说,暑期的优惠还是很多的。

动感地带是校园内的手机主流,郑州移动针对动感地带用户,推出了包括“非常假期”省内版在内的多项优惠,申请后可以实现申请城市和郑州同价。同时,郑州移动动感地带还有存话费享受连续5个月,每月免费获赠100条短信的超值优惠。以及假期情侣号通话优惠

等多项活动。

另外,8月31日之前,郑州移动动感地带用户存90元分摊话费(分摊期为6个月,每月分摊15元),即可获赠郑州移动指定影院的电影票两张。

郑州联通则在暑期推广自己的千元3G手机,诺基亚5235、索爱M1i、中兴X850、华为U8110和天语W366首批5款千元3G智能手机的推出主要针对学生市场。联通还制定了“预存话费送手机”及“购手机入网送话费”两种合约计划。这两种合约计划,既包括预存话费分月返还并送手机,也包括买千元智能3G手机赠送千元话费,最高补贴额达到40%。其中“预存话费送手机”合约计划,最高可享受“0元购机”的优惠。

### 上网派:“假日宽带”很优惠

暑期里爱上网的学生朋友不用着急,运营商针对这项需求也推出了活动。

郑州联通推广了“假日宽带”业务,一年只需320元,每年的寒暑假期间,也就是1、2、7、8四个月包月不限时,其余8个月每月送10个小时上网时长,超出部分按每分钟0.04元收取,100元封顶。

郑州电信则有“E9-59元亲情版”套餐,按每月59元,预存两年费用,就能享受升级后4M的网速、价值600元左右手机一部、话费一分钟不到一毛钱、月分摊话费、手机全国漫游接听免费的赠送以及天翼手机、固话互拨免费的优惠。

### 行业>>>

#### 国内3G用户规模达2520万

国内三大电信运营商中国移动、中国联通和中国电信集体发布了今年6月份运营数据。截止到6月底,国内3G用户总数已达2520万户。

今年6月份,中国联通新增3G用户103.2万户,这也是继5月份新增102.3万户以来,连续两个月单月新增3G用户突破百万大关。这主要由于中国联通3G手机在资费补贴上终于开始加大力度。

中国移动6月份新增的3G(TD-SCDMA)用户也突破了百万大关,达到114.1万户。截至6月底,中国移动3G用户总数已达到1046.1万户,继续领跑整个市场。

另据工信部公布的数据显示,截止到6月底,全行业在网3G用户数达到2520万户。中国移动TD用户为1046万户,中国联通3G用户为756万户,由此计算中国电信3G用户约为718万户。

虽然三家运营商的3G用户均呈现不同程度的增长,但总体仍低于预期。这里不仅有用户终端的问题、网络覆盖的问题,还有用户对业务模式的接受问题。

祁京

### 郑州移动>>>

#### 克服暴雨天气确保通信畅通

7月18日晚,郑州地区遭遇暴雨袭击,造成大量的基站停电,对通信网络的正常运行造成了重大影响。郑州移动各部门团结协作,克服暴雨天气影响,积极进行网络抢修,确保通信网络的畅通。

在第一时间了解网络受损情况后,郑州移动成立应急保障小组,迅速制定了基站抢修恢复方案,启动暴雨天气网络应急流程,确保通信网络在最短的时间内恢复。同时对人口密集区域及VIP基站进行了快速修复,确保通信信号不受影响。

在基站维护过程中,郑州移动的工作人员克服道路泥泞以及众多道路积水过深等困难,前往受损基站抢修,巡查受损线路,对断电基站进行应急发电,保证了基站在最短时间内恢复运转。

祁京 张娇

### 郑州联通>>>

#### 装维工单实现一体化

近日,郑州联通真正实现了“装维工单一体化”。该公司成立了以公司领导为组长的领导小组,以客服、信息化支撑、各营业部人员为成员的专业组,细化实施方案。

各部门严格按照时限进度予以执行,对当前存在问题及时与客户服务部沟通解决。充分保障测试量,每个环节至少操作30笔以上。公司将自动报竣成功率、装维经理信息录入进度在《营销渠道综合评价与支撑信息系统》予以通报。

各部门设专人负责此项工作,对各环节工作分解到位,责任到人,新112系统割接上线后,建立日报制度,将每日工单量、发现问题及时报送至客服部联系人处,定期进行考核。

祁京 薛曼曼

### 郑州电信>>>

#### 购3G手机送礼品

郑州电信推出了“激情3G翼起来 购机有礼欢乐送”的活动,购买指定型号的天翼3G手机,就可参与幸运抽奖,就有机会再赢一部;同时,用户预存不等金额的话费,就可得到手机优惠,最高可省2000元手机款。

购买摩托XT800或酷派N900两款机型,即可享受零售价直降千元的优惠。预存不同额度话费,可抵相应购机款,最高可省2000元。购买指定型号手机的用户,根据所选机型赠送相应的礼品,水杯、微波炉四件套、保鲜盒、毛巾、遮阳伞、手机包等。在活动地点购买参与活动的天翼3G手机,即可参与幸运抽奖,获奖者可再赢取指定3G手机一部。

祁京 朱琳