



送短信、送话费都OUT了 带你去报到,带你游校园,深度服务才够IN 岁岁校园迎新,今年又有新招



今年迎新,运营商又出新招

随着中秋节的临近,一年一度的运营商校园争夺战暂时告一段落。

和往年不一样,今年运营商从品牌到资费,从宣传到促销,都有很大的新意。

晚报记者 祁京/文
慎重/图

新品牌频现校园中

自8月下旬开始,中国联通就针对校园学生群体对手机的不同使用需求,推出了全新的3G校园品牌“沃派”,这是专为青少年人群而开辟的全新业务板块。

与此同时,中国电信也推出了校园3G品牌“天翼i特”,在此之前,中国电信并没有专门针对年轻人的品牌。

品牌新了,资费水平也降了,联通的“沃派”36元一个月,送360分钟通话;移动的“动感地带”力度也相当大,50元入网,就送128元,其中光短信就400条,流量170M。

流量需求高于短信

在新一轮的资费套餐中,运营商不仅降低了资费标准,同时还大大增加了上网流量。

中国移动动感地带上网套餐,上网流量由原来每月赠送50M升级为赠送170M上网流量,同时移动继续加大了对飞信、WLAN业务的推广力度,在郑州只要开通WLAN的学校,都可以享受近乎于免费的无线上网。

郑州联通市场部相关负责人表示:“相较于原来的校园套餐,此次‘沃派’在上网流量方面的赠送力度很大,除了套餐内包含的60M的3G上网流量,还有500M定向流量赠送。”据介绍,定向流量可用于沃友、沃阅读、视频分享等3G业务的使用,对学生群体而言,也颇具诱惑力。

相比之下,短信这一沟通方式,在新一代大学生里开始转冷,学生们表示,现在他们更喜欢QQ类的沟通工具。

主动“卖萌”深度捆绑

在大学生校园内的一处移动宣传摊点,由母亲陪同,来自湖北的新生杨毅给手机充了100元钱。杨毅说,早在一个多月前,他拿到入学通知书的时候,便发现里面放了一张校园专属的手机卡。

“辅导员和学生干部说,如果有什么事情要通知,学校都会直接发短信息到这张卡上。”杨毅说,卡里不仅有钱,还免费送了两个月的业务,他自然就用了起来。

除了和学校的通知捆绑,在今年的校园新生争夺战中,各通信运营商还主动“卖萌”,以时髦流行的语言吸引大学生。在横幅、宣传单、广告牌上,类似“亲”、“童鞋”、“神马”等网络词汇随处可见,让不少大学生颇感新奇和亲切。

相比往年,运营商也更看重对学生在文化上的影响,郑州移动的动感地带大篷车巡演填补了新生开学时相对空白的的生活,不少已经办卡的大学生在动感地带演出后,也开始盘算着换成移动的“动感地带”,因为其相对活动和服务更为丰富。

争夺学生“圈定”未来

为什么运营商不惜血本地投入校园?原因是每年秋季大量新生入学都意味着一个庞大的新上网用户市场。

以郑州移动来说,随着龙湖大学城的建设和入住,过去用户总量不大的新郑分公司,已经上升为郑州地区用户第二名。正是看到这样的市场增长趋势,才让运营

商年复一年地超量投入。

另外,由于在校大学生已成为3G智能手机主要使用人群,况且大学生正处在对新鲜事物接受能力最强的时候。所以,现在谁掌握了大学市场,就等于掌握了未来的市场导向,这一点也为运营商所看重。

校园营销有啥招

招数一:摆摊营销

这是最早的营销方式。运营商们对门摆摊设点,在形式上不断变化。从开始的两个帐篷到后来的三四个帐篷,谁的帐篷多谁的声势大,到现在,每家直接十几个帐篷,远远望去好像远古战场两军对峙。礼品是摆摊营销的必备物品。现在运营商的礼品从纸巾盒、乐扣杯、雨伞到U盘、自行车,越来越贵,越来越优惠。

招数二:接待营销

运营商喜欢争抢学校的工作。家长学生来了,有穿着文化衫的志愿者进行引领。在休息区,有运营商提供的矿泉

水。并且带你去报到,带你去寝室,带你环游学校,直到新生睡上自己的床,为的当然是学生的首次青睐。

招数三:拦截营销

运营商在高考通知书里,就直接夹带了自己的号码卡。当新生来到学校所在城市,运营商直接派车在车站接待,在车上运营商的营销员介绍学校和城市的情况,顺便进行一次营销。

招数四:扫楼营销

在运营商的角度上看,认为坐等客户上门过于被动,于是发动人员直接上门营销。在学生中选取能人,让他们去同学中发展业务,也成为一种方式。

微通信

郑州移动

全面开展中秋通信保障工作

中秋佳节将至,为确保网络安全稳定运行,郑州移动网络维护人员通过提前对现网资源进行科学分析、合理分配,对传输网、数据网进行全面的、系统的健康检查,严格执行值班制度、重点加强机房安全管理,重点关注市区主干道、旅游景区等热点地区所涉及的传输、数据网络运行状态,加强一、二干传输线路的巡查,充分发挥郑州信息支撑服务中心应急预案库的作用等手段,确保节日期间网络稳定运行。

梁婷婷

郑州联通

发挥网络优势促物流信息化

郑州联通与河南万里物流集团签署“联通万里”物流信息化战略合作协议,此举标志着郑州联通在物流行业信息化拓展中实现了新突破。按照协议,郑州联通将为万里物流的所有车辆提供网上货场、导航定位、交易结算、求货空载、语音通信、拍照上传、网上支付、信息发布、天气预报、短信发送、短信语音播报、交通资讯、万里服务等综合信息化服务。同时,还将为万里物流打造移动办公平台,实现随时随地通过手机或移动终端进行企业公文查阅、公文处理、公文审批、信息发布、信息查询等功能。

熊湘文



长途寄乡思 咋打最省钱

年年中秋,圆月都会寄托人们的祝福,除了使用短信送祝福以外,不少人会用电话打长途回家,传达自己对亲人的思念。

其实,用手机打长途有很多省钱窍门,除了加拨12593以外,现在还有多种选择,可以享受更多优惠。

晚报记者 祁京

选好套餐省省钱

随着运营商不断降价,现在一些套餐打长途都比较便宜。

移动的2011版全球通88套餐,长市漫一口价,包含在套餐里的分钟数,超出后也就0.19元/分钟。

联通的3G套餐也推出了长市漫一口价,全国接打0.15元/分钟,打长途也不错。

不过,这些套餐本身的价格都比较贵,最低的套餐也要88元,假如您每月的话费没这么多,就不要考虑了。

参加活动来省钱

除了套餐,运营商很多活动也可以实现打长途优惠。

联通的“沃派”可以加3个亲情号,分享300分钟免费通话,把你想问候的人加成亲情号就可以。

移动的“动感地带”也有用12593,特惠长途报平安活动。9月30日前,已开通12593的动感地带客户发“MZBA”到10086申请成功,省内拨打国内长途一口价“1毛5”。另发送“CD12593”到10086参加“12593,畅打无限”活动,从当月注册活动成功之日起至当月底客户加12593拨打国内长途费用累计10元以上(上不封顶),在次月起逐月返还,每月返10元,最后一个月不足10元按10元返还。

网上“电话”也省钱

当然,如果你觉得这两种长途省钱方式都不够适合你,还可以选择手机上网聊天。

方法很简单,只要你和想通话的人都有智能手机,安装一个微信、米聊之类的软件,然后选择运营商的上网套餐,比如移动的10元GPRS套餐,100M的流量,也够说一阵子了。