



日前,河南移动宣布:截至今年9月底,全省移动手机用户数突破5000万,被业内誉为移动发展史上的里程碑。

岁末将至,为了提高品牌市场占有率,各运营商之间的竞争日益加剧。除了推出花样繁多的促销手段,在3G业务方面更是加大了普及力度。其中,千元智能机再次成为3G市场的争夺焦点。 晚报记者 倪子

## 千元智能机,仍是3G激战焦点

### 3G应用日趋多样化

高先生是一位电脑高手,更被朋友们称为“手机达人”。他评价说,3G应用就像盐,生活中的很多道“菜”离了它就平淡无味。

上个月,高先生荣升“有车一族”。之所以购买荣威350,正是看中了该车的3G概念。“荣威350是国内最早的3G汽车之一,依托中国联通WCDMA 3G网络,实现了信息检索、实时路况导航、股票交易和社群交流等互联应用,特别适合像我这样追求信息高速化的年轻人。”

据了解,inkaNet智能行车服务系统是荣威350开展信息化应用的核心,该系统让3G

渗透到汽车生活的多个方面,消费者也因此获得前所未有的体验。例如,车载全球对讲功能、斗地主、偷菜、抢车位、微博等丰富娱乐休闲类应用下载等。

作为国内第一家正式投入运营的由电信运营商设立的物联网研发机构,中国移动则在无锡成立了物联网研究院,不断推进物联网技术研究和应用普及,抢滩3G业务市场。中国电信则重点推出定制手机以及“翼机通”、“翼支付”等业务,为更多的用户提供高品质3G信息生活。

### 3G终端朝低端普及

为了进一步将3G终端向低端化普及,移动、电信、联通等都明显出现了很多具体动作。通过走访几家运营商营业厅发现,华为、中兴、酷派、联想的千元智能机产品都被放在了醒目的位置,并有详细的合约计划可供选择。比如在联通的营业厅中,预存一定话费,就可以获得酷派W706或者中兴V880。

“其实过去早就有千元智能机的概念,但是一直都是不温不火地。”据了解,早在2010年三大运营商都有过千元智能机的尝试。不过一般都是2.8英寸以下的屏幕,而且是电阻屏,用户体验很不好。

千元智能机之所以直到今年6月份才真正开始引起大的风潮,除了微博等应用的成熟,主要原因就是运营商重新定义了千元智能手机。例如,联通提出了价格在千元左右,屏幕在3.5英寸以上电容屏,处理器主频至少600MHz的智能手机,并号召厂商加入。

其实,对厂商来说,千元智能机要将成本主要靠规模化,运营商的补贴以及渠道推广就起到了巨大的作用。从销售渠道来看,一般定制的千元智能机产品,运营商渠道能占到50%以上,甚至到70%。另外,运营商还有大量的话费补贴,虽然不能直接降低厂商成本,但是能帮助提高用户规模。

“在低价智能终端带动下,3G普及之后,品牌广告主将会逐渐进入市场。这样应用开发者才能真正获得收入。”业内人士坦言。

### 千元智能机引爆3G临界点

自3G发牌以来,如何快速推动2G用户转向3G,成为三大运营商面临的首要任务。然而,3G的引爆点到底在哪里?不少业内人士表示,普及型的智能终端或为3G用户大规模增长的引爆点。

在河南移动某营业厅,一位学生模样的女孩正在低头挑选手机。“身边很多朋友都是3G用户,我今天就是来买3G手机的。”这位今年读大二的姑娘说,之前一直没有换3G手机,主要因为费用原因,动辄几千元的iphone等智能手机,根本负担不起。

“现在运营商推出了1000元左右的智

能手机,还是‘存话费送手机’,很划算,我当然会加入3G大军了。”该女孩的行动正好与目前市场的表现吻合。

据河南移动郑州分公司市场部相关负责人介绍,从今年6月份开始,千元智能机变得更加火热,现在中兴、华为、酷派等厂商都碰到了不同程度的“产能不足”问题,预计到下个个月才能缓解。

“在2G时代,使用千元终端的用户比例占到近70%,显然,在3G时代也需要大量这样价位的智能终端来满足用户需求。”该负责人说道。

## 联通各版本iPhone全优惠 “286元套餐档(0元购机)计划”就在其中 “果粉”,行动

前一段,有关iphone5即将问世的消息备受关注。然而,让果粉们失望的是,众人期待的iPhone5没有亮相,而是推出了iPhone 4S。新品推出,旧品降价。果不其然,iphone4S虽然还未在河南销售,iphone4等老款机型开始了“降价之旅”。

日前,郑州联通传来喜讯:10月16日零时起,联通调整iphone合约政策,恢复iPhone4 16GB“预存话费送手机”286元套餐档合约计划,同时对iphone各版本的价格有不同幅度的调整。该消息一经传出,立刻吸引了一大批用户眼球。

晚报记者 倪子

### 0元购机低价风暴来袭

“老公,你快看,联通曾经推出的最划算的iphone4零元购机合约档——286元套餐又可以参与了。这次可得抓紧时间,千万不能再像上次那样错过机会了。”昨天,看到郑州联通发出的最新活动通知,市民小薇兴奋不已,第一时间给她爱人通了电话。

“它几乎称得上‘0元购机’,预存款5880元就能获得iphone4 16GB手机一部。每月返还金额245元,月使用套餐费为286元,预存款的费用基本上就是自己的话费,而且包含900分钟国内语音通话时长,1.1GB的上网流量,符合我的通信需求。”小薇说道。

今年4月12日,中国联通对外公布调整iphone合约计划的消息,取消了iphone4 16GB“预存话费送手机”286元套餐计划,并推出新的iPhone 4“购手机入网送话费”合约计划。

一时间,市场一片哗然,很多没有享受到这档优惠套餐的用户们深表遗憾。据郑州联通相关负责人介绍,自4月12日停办286元iPhone4套餐0元购机以来,不少用户多次跑到联通营业厅,希望这项活动还能继续开展下去。如今,拥有高性价比、市场口碑好的中国联通“286元套餐档”又回来了,一场抢购风暴正在上演。

### 钜惠活动让你“粉”上3G

“iphone4刚上市的时候,就想成为‘果粉’。当时因为价格有点贵,我不得不放缓购买计划。”市民代表王先生说道。

一度,动辄好几千元的价格是消费者成为“果粉”的绊脚石。自苹果公司发布了iPhone4S,便随之对iPhone4、iPhone3GS等产品进行了大幅降价,以销售量最大的16GB版iPhone4为例,价格从4999元降到4548元,而另外几款iPhone的降价幅度更是超过千元。

如今,郑州联通把握市场脉动,随即推出的各版本iphone优惠活动,无疑让消费者离苹果“更近了”。

例如,在“买手机送话费”合约计划里,16GB版iPhone 4售价从4999元调整到4548元;32GB版iPhone 4售价从5999元调整到4988元,优惠超千元。此外,8GB版iPhone 3GS售价也由此前的3999元调整至2888元。而针对“预存话费送手机”合约计划,32GB的iphone4由原来的6999元调整至6399元。8GB版iPhone 3GS也由原来的3999元调整至3499元。

“毫无疑问,本次活动将进一步拉动联通3G用户持续增长。”该负责人分析说,联通WCDMA的网络优势已经深入人心,iphone又拥有庞大的粉丝群,联通降低购机门槛,会吸引更多的用户加入联通3G阵营。

### 差额返还“补贴”用户

自10月16日零时起实施的合约调整政策,郑州联通带来了一连串价格惊喜。

9月21日~10月15日,在中国联通自有营业厅及中国联通授权iPhone销售点购买iPhone3GS和iPhone4的用户,可在本月16日至31日前往联通营业厅办理差额返还业务。裸机购买用户以现金方式返还手机零售价差额;“购手机送话费”合约计划用户则以充值卡方式返还手机零售价差额;“预存话费送手机”合约计划用户以充值卡方式返还优惠购机款差额等。

“恢复286元套餐后,补贴会不会再次对联通造成业绩的压力?”面对市场的疑问,该负责人表示,此次iPhone 4调价原因之一在于苹果公司本身的降价,iphone 4 16GB裸机价格下降了450元,降价后的286元套餐,其补贴幅度已比原先的286元套餐下降很多。

“联通的任何终端补贴套餐在2年的时间窗口内都是盈利的,可以说,今年的补贴其实反而锁定了未来的业绩。”该负责人说道。

