



## 3G时代,智能手机改变渠道格局 运营商牵手卖场 上演“合纵连横”

消费者会得到更多选择权与资费优惠

### 智能手机占市场主导地位

随着智能手机的普及,非智能手机越来越没有市场,不但低端的智能手机不再受欢迎,卖场也表示销售完库存后,将不再引进和销售高端非智能手机。

在郑州市内的手机卖场,已经很难看到非智

能手机的影子。想买到一部非智能的手机,在这些卖场里已经很难。不仅仅是迪信通之类的手机卖场,在科技市场,商户也将各色智能手机作为销售的重点,不少店铺甚至全部转型为水货智能手机的卖场,不再销售传统的手机产品。

随着智能手机大规模兴起,不少此前艰难度日的中型连锁卖场一下子活跃起来。多家中型连锁卖场均与本地运营商签约,在运营商的庇护下销售智能手机。在中原路上,不少以销售水货智能手机知名的小卖场生意更是日益火爆。

4月上半月,迪信通集团副总裁兼河南公司总经理陈施霖很忙,先后和郑州移动、郑州联通签下了战略合作协议。

这以前,迪信通的合作对象主要是传统手机厂商和单家运营商。但从去年开始,以前“高高在上”的运营商也纷纷和迪信通谈合作,而且不再要求只许经营一家的业务。

感觉到变化的不仅只有迪信通,无论是大卖场还是小渠道商,运营商已经向他们伸出了合作的橄榄枝。

记者 祁京

### 运营商齐“拉拢”社会渠道

虽然一直都知道零售渠道的重要性,但对于运营商而言,进入智能手机销售时代,这种感受已经越来越强烈。

“对于存话费送手机的用户,当然最先想到去营业厅办理,但对于一般消费者而言,卖场还是他们最习惯的购买地点。”一位迪信通人士表示,卖场有自己独特的销售方法和促销资源,因此运营商一定会选择和卖场合作。

在郑州电信的营业厅内,同一款手机,渠道

商河南顺风的销量,要比电信的营业员高出很多。而同一款3G手机,在迪信通中一直是销售明星,到了移动和联通的营业厅内,销量却并不如人意,这些都说明了渠道的重要性。

3月31日,郑州移动和迪信通签署战略合作协议。郑州移动相关负责人表示,下一步,郑州移动也将依托TD-SCDMA技术,以更优质的服务、领先的信息化业务,与迪信通一起在TD终端销售、移动用户发展、客户服务等方面展开更深入的合作。

本周日,郑州联通也将和迪信通签署战略合作协议,并联手推出一系列促销机型。郑州联通负责人表示,联通拥有最多的终端型号以及最快的3G网络,选择郑州迪信通作为合作伙伴,当然是“强强联合”。

除了移动和联通之外,中国电信也在逐步提升定制手机在社会化渠道的销售比例。按照中国电信的计划,希望今年通过社会化渠道销售天翼手机的比例能达到80%以上。

### 消费者选择权和获益更多

运营商纷纷和卖场合作,得利最多的当然是消费者。

郑州一家知名手机卖场的负责人表示,运营商面对的面太广,无法照顾到每个层面的客户。“比如,他们做了20%的重点客户,那么,其他80%的客户难以兼顾,而服务这80%的用户恰恰是我们的特长。”

而通过运营商和卖场的合作,消费者也可以享受到更多的优惠,迪信通工作人员举例说,去年10月份,郑州移动预存1099元话费送联想G3手机的活动,经过迪信通的包装后,叠加资源,变为预存1099元话费送G3手机一部再加一部平板电脑,大大优惠了消费者,“这样的优势资源互补,让利消费者的措

施,我们两家合作后会经常推出。”迪信通的负责人说。

“运营商和卖场合作,覆盖面更广,而消费者的选择也会更多,是一个双赢的事情。”郑州联通负责人说,社会渠道去做专业的事情,能让运营商抽出更多的精力,搞好网络建设和业务开发,更好地服务消费者。

China  
unicom中国联通  
创新·改变世界

迪信通  
D.PHONE

郑州联通  
迪信通  
强强联合 共谱新章

进店有惊喜

惊喜一: 进店有礼  
惊喜二: 苹果4S买一赠一  
幸运秒杀

购机三重礼

一重礼: 购机送家电  
二重礼: 购机抽大奖  
三重礼: 186靓号随心选

沃...  
精彩在沃

## 贺郑州联通与迪信通强强联手 联通3G智能手机节迪信通专场活动盛大举行!

4月15日上午10:30,郑州联通与迪信通将在二七广场举办战略合作启动仪式,仪式观礼现场可免费参加3G体验等诸多活动,赢取迪信通代金券等众多礼品。

届时迪信通郑州门店将同步举行联通3G智能手机节专场活动,所有进店客户均有惊喜好礼相送,购机另享“送家电”、“抽大奖”、“靓号随心选”三重优惠。iPhone4S买一赠一幸运秒杀活动仅在启动仪式当天迪信通二七总店(二七广场二七塔南友谊大厦二楼)开展,数量有限、先到先得、送完即止。

中国联合网络通信有限公司郑州市分公司

www.10010.com 10010