



到乐语 买手机 一年内手机摔坏 进水 换新机

详询: 66388888
0371-

办理省心 百分百加少 许置换费即可换新机



近日,记者从国美和苏宁获悉:民营资本进入电信业的“虚拟运营商”名单已出炉,并已向工信部提起审核。首批虚拟运营商的浮出水面标志着:民资进电信业终“破冰”。
郑州晚报记者 樊无敌

新闻事件 民营企业向电信行业投出橄榄枝

今年1月8日,工信部在官方网站登出《移动通信转售业务试点方案》,开始征求意见,2月6日,为征求意见截止日期。

消息公布后,引来一片关注。苏宁、国美、迪信通、乐语……手机连锁渠道、家电卖场、电商网站,甚至一些其他行业的民营公司都向这里投出了橄榄枝,有报道称,这其中还有山西的煤老板。

“当时报名的有60多家,各行各业的都有。毕竟这个行业开放以后,很多人觉得这是一个垄断行

业,可能有很大的蛋糕要去分切,所以有钱的都希望找到一个有投资回报的行业,所以感兴趣的不一定是行业内的,可能还有行业外的一些有资本的企业。”迪信通高级副总裁黄建辉说,迪信通也希望获得虚拟运营商牌照。

据悉,根据工信部的要求,成为虚拟运营商的企业至少需要满足以下几个条件:第一要在全中国要有众多的经营场所;第二要有客户服务系统;第三要有计费系统。

事件进展 虚拟运营商放号已经进入倒计时

今年6月初,移动、电信、联通相继发布了洽谈公告:在有转售企业提出合作意向之日起4个月内,基础电信业务经营者应(三大运营商)与两家以上转售企业签署合作协议,也就是说本月底是最后协议签署期限。

经过5个月的竞争和博弈,国美、苏宁、迪信通、乐语、阿里巴巴分别与电信和联通都达成了合作;天音、京东和爱施德也已经与联通签约。不过中国移动目前由于用户数量最大,利润最多,在虚拟运营商业务中最为保守。而腾讯因为不符合“中资民营企业”的条件没有申请转售试点牌照。红豆、万达等企业因其主流业务与运营商差距较远,没有

相关经验而被淘汰。

据了解,相关企业与运营商签署转售协议,并不意味着这些企业就肯定会获得虚拟运营商的运营资格,还需要等待工信部今年年底发放虚拟运营商的牌照。国美称,明年1-4月为转售商与合作运营商的系统对接期和准备期,从5月1日起正式放号,相应产品将于明年上半年上市。

对此,国信证券报告分析称,三大运营商如能在两年后拿出各自市场份额的0.5%~1%与民资共享,届时的市场规模将在62.5亿至125亿之间。以不到10家企业能获得牌照计算,每家可增6亿~20亿元的收入。

市场期待 未来国美、苏宁有望自己定话费

2014年,你可能成为苏宁、国美、迪信通或乐语的手机用户,由他们来为你量身定做适合的资费套餐和特色服务。

国美主管通讯业务的副总裁毛晓军说,国美目前已拥有门店1600多家,覆盖全国300多个大中城市,有9000万会员,20多万高效专业的销售人员,这些都将成为国美在全国范围内拓展移动通信转售业务的关键性支撑点。

“虚拟运营商主要可以提供三方面服务,一是可以将短信、语音、流量等重新组合为更灵活的套餐,销售给用户;二是未来一定是流量经营。”苏宁云商通讯事业部总经理顾伟举例说,如有个用户喜欢看某个视频网站,那苏宁可以用免流量、包月的方式给消费者提供服务。

“三大主导运营商不会参与到价格竞赛里,因为如果主导运营商也调低价格,虚拟运营商会被直接‘挤死’。所以政府层面也会对三大主导运营商提出要求,让其保持一个相对稳定的价格。”电信专家项立刚认为,未来,会给虚拟运营商批发价,保障其售价可以做到比运营商更便宜。但虚拟运营商目前的服务体系相比三大基础运营商仍有不足。“比如消费者买了苏宁的号,消费者接触的运营商就是苏宁,所有的售后服务都要苏宁来搞定。”

但对运营商来讲,好处是可以虚拟运营商的渠道优势,获得更多的用户。而用户本身则可以享受到更好的服务,比如会出现更多的合约机以及更丰富的套餐。

工信部年底正式发牌,苏宁、国美等8家企业入围首批虚拟运营商 民资进军电信业,未来打电话能否免费?

商家动机 各方都在打自己的算盘

那么,未来“虚拟运营商”究竟会如何定价?

“这要基于运营商给出的批发价。”迪信通董事长刘东海此前对欧美等地的虚拟运营商进行了考察,他说:“转售企业拿到的批发价格在运营商零售价的四折以下才能赚钱。”

尽管申请牌照的企业颇为积极,然而,值得警醒的是,靠基础电信转售业务赚得了钱吗?

“即使拿到虚拟运营商牌照,也并不等于其虚拟运营业务会取得成功。”北京邮电大学教授阚凯力指出,国内虚拟运营商发展的起步太晚,而且当前虚拟运营商发展亟待解决的最大难题便是如何处理与基础电信运营商的关系,虚拟运营商租用三大运营商的网络管道资源,价格或许将受其牵制,而在零售业务上,与电信运营商又属于竞争

关系。

博思咨询董事长龚斌也表示,从国外虚拟运营商的发展来看,平均用户占有率仅3%,投资回报的周期较长,移动虚拟运营商的盈利并不是那么容易。

既然很难赚钱,这些企业怎么还去积极申请移动转售业务?

“现在,苏宁、国美、迪信通、乐语等传统渠道企业都受到电商渠道的价格压榨和运营商直接向厂商定制的挤压。”电信专家陈志刚认为,这些企业一旦接手移动转售业务之后,手机号能实现网络客户的身份沉淀,帮助其建立线上和线下客户的联系,极有可能进行业务交叉销售,“买电器送话费”“入网送积分”成为可能利用电话号码增加现有客户黏性,才是企业更加看重的。

面临挑战 深度内容提供与服务能力是关键

对于本次苏宁、国美等企业入围虚拟运营商候选名单,三家电信运营商对此态度迥异。

“虚拟运营商的出现,基础电信运营商有压力。”中国联通董事长常小兵坦承,“不管用虚拟运营商的方式也好,或利用其他方式合作的方式也好,我们能共同为消费者服务的更好,做大蛋糕,任何一种方式都是有生命力的方式。如果不能做大蛋糕,就是简单的切蛋糕,可能今天吃了,没有明天。”

“在电信行业过多运营商出现并不是好事。”中国移动董事长奚国华说,电信的竞争不能等同于超市,它有自然垄断性,但倒过来你无限制发牌照,又会引来一种社会的低效率,就是重复建设,所以从电信的竞争角度来说,实际上它有一个最佳值。

对于进入电信业的挑战,苏宁云商总裁金明说:“虚拟运营商,核心硬件和技术均在三大运营商手中,所以真正考验企业的

还是内容提供能力和服务能力。”在谈到内容开发能力时,金明说:“虚拟运营商要能为电信市场提供针对细分人群的服务。比如美国的维珍移动,利用自身在交通、经济、音乐等领域的市场影响力,与电信运营商、终端供应商、内容提供商合作,为消费者提供低价、时尚的资费及内容服务,苏宁要做也要做到这样。”

“与基础运营商比较,连锁卖场有着明显的优势:首先家电连锁卖场拥有黏性较强的客户群体,客户二次购物的比例很高;其次,拥有丰富的渠道及营销经验;再次是与国内三大运营商均有良好的合作;最后是大型连锁卖场已经形成了较强的品牌影响力。”谈到连锁卖场涉足通讯业务,家电行业观察人士梁振鹏认为,最大的考验是能不能开发出受到用户欢迎的移动通信产品,这是成败的关键。

名称解释

虚拟运营商,是指拥有某种或者某几种能力(如技术能力、设备供应能力、市场能力等),与电信运营商在某项业务或者某几项业务上形成合作关系的合作伙伴,电信运营商按照一定的利益分成比例,把业务交给虚拟运营商去发展,其自身则腾出力量去做最重要的工作,同时电信运营商自己也在直接发展用户。