

购一路玩一路
城铁好生活

这些通信信息
为您播报

覆盖好了、资费低了、终端多了、服务优了…… 这一年,开启4G元年盛宴

如果说4G牌照的发放是给4G市场开了一扇门,那么2014年是真正意义上的4G元年。这一年,运营商在网络、终端、用户等方面展开全方位竞争,网络覆盖越来越好了、4G资费越来越低了、4G终端越来越多了、4G服务也越来越优了。在郑开城铁开通之时,我们针对4G做了一个盘点,希望让郑州和开封的消费者更了解4G。 郑州晚报记者 李冬生

关键词:全网4G

三家运营商的4G在郑州全商用

2013年12月,移动4G率先在郑州、洛阳两个城市商用。那时,消费者要尝鲜4G,就只能选择移动4G。

今年7月15日,郑州消费者在4G方面多了一个选择,河南电信举办“中国电信河南·天翼4G品鉴会”,宣告郑州天翼4G时代来临。

今年8月11日,郑州联通也召开4G品鉴会并发布公告,告知郑州消费者其已完成TD-LTE/LTE FDD混合组网4G基站的建设。至此,在郑州地区,三大运营商都已开通4G网络,郑州正式步入4G全网时代。

4G全网时代对消费者来说有什么好处呢?我们了解到,4G全网时代会增加运营商之间抢夺客户的压力,4G资费可能会进一步降低,优惠活动也会频繁上线。正所谓有竞争才会有更多的优惠。

关键词:覆盖

4G网络覆盖范围延伸至乡镇

4G网络覆盖质量是赢得客户体验的关键,郑州三大运营商深谙此道,在4G商用前就已经开始建设4G基站。那么,截至目前,郑州地区的4G网络覆盖到底怎么样呢?

移动4G目前已经在郑州城区、县城、县镇及部分

农村实现4G覆盖。其中,主城区、县城、高新区、经开区、机场、高校、高速、高铁、地铁、重要景区等已基本实现连续覆盖。

联通的FDD-LTE网络由WCDMA网络平滑演进而来。有专家表示,联通3G基站可

直接升级为4G基站。正因如此,联通4G的网络覆盖在郑州地区也非常不错,并且赢得了不少好评。河南电信4G在郑州商用之际,其负责人称已完成市区、航空港区、县城4G网络建设,主城区网络覆盖率超98%。

关键词:资费

4G资费多次下调惠超3G

资费往往是消费者最关注的,4G资费也不例外。从年初“晚上睡觉忘关4G,一觉醒来房子没了”的段子到现在的“放心用,大家都在用”的事实,运营商对4G资费进行了多次下调,彻底扭转了消费者认为4G高大上的错误观点。

在2014年,郑州移动对4G资费进行了全面优化,推出了门槛更低、价格更实惠的4G新套餐,流量包门槛从40元降至30元,4G组合套餐门槛也从88元降至38元,并增加了套餐内流量,流量单价低至0.29元/兆,最高降幅达50%,并推出流量

“季包”和“半年包”。与移动不同,联通则推出了“4G/3G一体化套餐”,套内流量相比3G套餐有较大的提升。郑州电信的4G套餐同样比3G套餐便宜很多,使用相同业务量,费用最多可节省65%。

关键词:终端

高中低档4G终端满足用户需求

终端是4G的载体,没有4G手机就不能畅享4G的极速。现在,运营商的4G终端涵盖高中低档,改变了4G商用之初4G终端品牌少、种类缺的不足,目前可完全满足消费者的购机需求。

从5000多元的高端机、到1000元左右的千元机;从苹果、三星等国外品牌到华为、小米、中兴、酷派等国内品牌;从大屏手机到小屏手机,在运营商的营业厅内应有尽有。

与此同时,在购机方面,

运营商也都推出了各自的优惠。目前正在进行的有郑州移动的“以旧换新”活动、郑州联通网上营业厅的“信用卡无息分期购机”活动以及这个月将要结束的联通的“购机让利”活动等。

关键词:服务

4G服务要优也要更放心

服务是维持客户现有量的重要标准,无论是郑州移动、郑州联通,还是郑州电信在4G服务方面都推出了各自的措施。

郑州移动推出了“不换号、不登记、快速换卡”的“两不一快”服务,全面提供不同位置、不同场景、不同时段

4G免费换卡服务。同时,为避免客户产生高额流量费用,郑州移动提供实时流量提醒服务和“双封顶”服务,完全保障客户的资费透明、资费安全。此外,多人共享流量、自动加油等创新服务也非常实用。

郑州联通也创新性地推出

了“放心用”服务,客户套餐外流量不足1G时按照0.3元/M计费,达到60元时,将额外送出824M免费流量。此外,郑州联通和郑州电信也都有各自的“双封顶”服务,只是每一家制定的标准不同,但是都可以使客户避免高额的流量费用。

功能更多了、诺基亚不在了、安全手机重要了…… 这一年,智能手机市场风起云涌

关键词:功能

“亮瞎眼”的智能手机新功能

为博得眼球,新上市的智能手机往往携带着新的功能,诸如:索尼Z2搭载的“4K摄录”功能、三星Note3的“眼球控制”功能;华为Mate7、OPPO N3、魅族MX4的“按压式指纹识别”功能等。

那么这些新功能给消费者带来多大的便捷呢?“4K摄录”随便拍摄一段视频就500多兆,会不会有点“鸡肋”呢?但是,这些新功能也并不都是非常不实用,像“按压式指纹识别”功能还是比较受消费者欢迎的。

大浪淘沙,云卷云舒。2014年的智能手机市场可谓风起云涌,新机携带着新功能频频亮相;曾经的诺基亚品牌与“诺粉”再见了;安全手机崭露头角;并且更值得一提的是,国产品牌与2013年相比,在手机市场取得了更大的成功。

郑州晚报记者 李冬生

关键词:诺基亚

诺基亚去了“诺粉”泪别

曾经风靡一时的诺基亚手机,受到众多消费者群体的热捧,塞班系统更是成为高端手机的标配。

然而,诺基亚手机业务于去年9月以72亿美元的

价格被微软收购。今年4月份,微软又公开表示对诺基亚设备与服务部门收购,收购后实体公司更名为“微软移动”。之后,微软公司正式宣布,“微软Lumia”将

取代诺基亚成为新的手机品牌。一连的巨变,使得诺基亚告别了“诺粉”。但是,诺基亚N1平板电脑的发布,又使“诺粉”心中燃起了火焰。

关键词:安全手机

拒绝“棱镜门”安全手机来了

随着网络信息安全战略地位凸显以及“棱镜门”、iCloud用户信息泄露等事件的出现,手机隐私保护日渐受到消费者的关注。酷派、魅族、华为、

OPPO等手机厂商也抓住这一时机,纷纷扎堆安全手机市场。

目前,在手机市场售卖较好的机型有:中国电信与酷派合作打造的酷派S6、酷

派“铂顿”以及华为Mate7、OPPO N3等,虽为安全手机,其实也是4G手机,而且它们的配置也非常不错,消费者可至运营商的营业厅选择购买。



中原通信
行业
年终报告