

运营商终端补贴再出新政

国产手机现三大出路

为了加速 4G 营运,三大运营商终端补贴策略生变,中国移动、中国电信、中国联通都将削减终端补贴。据测算,三大基础运营商年内手机补贴额度将下调 100 亿元。

在终端补贴力度整体下降和 4G 终端要求提高的大背景下,国产手机销量将受到巨大冲击,国产手机市场也将发生变化,同时,营销渠道也将更加多元化。国产手机厂商要寻求新的出路,必须克服自身短板,提高自身盈利能力、海外生存能力和产品构筑能力,而这又要求国产厂商在品牌、渠道和研发上下一番苦功夫。

三大运营商纷纷削减手机终端补贴

随着 4G 时代的到来,电信运营商将纷纷调整对手机终端的补贴策略。据有关人士称,按照国务院国资委统一要求,为减少“营改增”税改的负面影响,保持利润,三大运营商年内共计划削减超过 100 亿元的手机终端补贴,其中中国移动占比近 7 成。

中国移动在 2014 年迎来了 TD-LTE 4G 开局之年,面对削减终端补贴任务,中国移动毅然决定放弃 3G 补贴,力保 4G 终端和用户增速。中国电信也表态将下调手机补贴。目前,中国电信在 4G 终端方面处境尴尬,自 2013 年下半年就已开始调整终端策略,降低“手机补贴”,增加“话费补贴”,从而减少终端补贴额度。而据中国联通相关人员表示,中国联通 2013 年手机补贴 78 亿元,2014 年计划基本持平。按照要求,中国联通年内手机补贴将降至 60 亿元左右,冲击不大。不过,在 FDD 牌照尚未发放、年内 4G 基站部署不足 5 万的情况下,中国联通面临高端客户流失的危机。

手机销量受冲击,终端格局将改写

在国内运营商 2014 年终端补贴力度整体下降和 4G 终端要求提高的大背景下,国产手机厂商将会受到什么影响呢?一方面,终端销量将受到冲击。另一方面,手机市场

格局将会发生改变。此外,销售渠道也会更加多元。国产手机企业将加强其电商品牌的运作,加大电商平台投入,小米、Nubia、荣耀、IUNI、一加这些电商品牌将显现优势。

手机商提升三大能力寻突围

面对三大运营商的终端补贴新政,国产手机厂商需要谋求新的出路。而在寻找破解之道和突围之法以前,国产手机厂商必须正视自身短板,方能对症下药。

首先,国产手机厂商盈利能力不容乐观。其次,海外生存能力还需增强。再次,自身产品的构筑能力亟待提高。国产手机正面临全新的发展机遇,欲化解利润困境,当务之急是要努力提升以上三大能力,而在此过程中,品牌、渠道、研发乃决定性因素。要注重积累,重视品牌塑造;拓展营销渠道;加大产品研发力度,提高自主创新能力。

(据《通信信息报》)



微信私人定制书 受追捧

作者:隐私去哪儿了

100M 宽带加速入户 “最后一公里”路障待除



近日发布的《“宽带中国”2014 专项行动指导意见》提出,2014 年全国计划新增光纤覆盖家庭 3000 万户,发展固定宽带接入用户 2500 万户,鼓励有条件的地区推广 50Mbps、100Mbps 等高宽带接入服务。

国务院去年发布的《“宽带中国”战略及实施方案》要求,到 2015 年要基本实现城市光纤到楼入户,并明确“城市地区利用光纤到户、光纤到楼等技术方式进行接入网建设和改造”的技术路线,确立了光纤在我国未来宽带建设中的核心位置。

然而,在实施阶段中,光纤宽带要接入

用户桌面,还要跨越不少难关。业内人士呼吁,推动光纤宽带普及发展,需要法律制度的支持。

“假宽带”横行误导用户

“当初办理时承诺 50M,现在连高清电影都没办法看,用手机下软件经常会卡,晚上还常常断网”。说起家中正在使用的宽带,北京市民杨先生满腹怨言。

像杨先生遇到的情况,其实并不鲜见。据媒体报道,自去年以来,一些中小宽带服务商,假借“宽带中国”战略的概念宣称“免费提速”,接入光纤入户,而实际上却弄虚作假

假、以次充好,将原本承诺的用户专享的宽带,变成多户共享,用“注水”的“假宽带”诱骗用户提前交费。

物业公司变“拦路虎”

除了“假宽带”误导用户外,一些社区的物业公司也成为宽带入户的“拦路虎”,把光纤宽带拦在门外。家住北京市北四环某社区的许先生,前段时间原计划安装光纤宽带。在咨询过联通和电信两家运营商后,许先生的计划只能暂时搁浅,原因是两家运营商都没办法满足小区物业提出的高额“入场费”。据运营商施工人员介绍,光纤宽带接入小区时,需要将原先的铜缆撤换掉,同时还要在每栋楼安装光纤入口,延展到每户的家门口。如果没有小区物业许可配合,运营商很难完成施工。

破解“最后一公里”难题

光纤入户(FTH)被看作是继 DSL 宽带接入方式之后,最具市场前景的宽带接入方式。业内认为,要破解光纤入户遇到的“最后一公里”的难题,还需要政府在立法和执法上快速跟进。据了解,工信部目前已经草拟了《接入网业务试点方案》,提出向民营资本开放小区宽带。按照方案中的规划,今后基础运营商可以只负责基础网络建设,小区物业也可以参与宽带经营。通信业内专家称,试点方案将能够促进小区宽带公平竞争,杜绝“入场费”现象,推动光纤高速宽带发展,让用户尽快享受高速宽带服务。(据人民网)



最近,流行将微博、微信、博客里的内容制作成书籍,当礼物送人。微信朋友圈里时常有人晒出这种“私人定制”的礼物,表达惊喜和感动。记者昨日从网上了解到,有近千家网店推出此项业务,价格从几十元至数百元不等。不过也有网友坦言,把朋友圈相对私密的内容交给并不相识的商家整理,对个人隐私稍有担心。

“想个书名,起个笔名,挑个封面,致谢岁月和老友,作序一首,在线编辑统统满足您的要求!”近日,网上许多卖家推出将自己或朋友发表的微博、微信、博客等内容制作成相应书籍。根据书的页数、纸张质量、装订要求等收取不同的费用,价格从 20 元至 500 元不等。“20 页以内 38 元包邮。每增加 10 页,价格依次上涨。如 100 页 118 元包邮,300 页 268 元包邮。但图片书要贵一些,100 页的话得 156 元。”据一卖家介绍,只需要登录其官方网站,输入相应账号,根据页面提示依次点击即可,“微博是公开的,信息内容可一键导入;微信、图片等则需买家把相关信息发送给我们之后才能制作。”《北京晨报》记者与多位卖家联系,都表示此项业务销量不错。“一个月差不多就成交了 60 笔。”卖家陈先生向记者介绍。

记者了解到,收到微博书、微信书的网友对这份感性的礼物很是买账。“这是今年收到最感动的生日礼物。从微博里一条一条摘录,一页一页的排版,一百多页的书,哭翻了。”网友“柴姐”发出感慨。而近日刚收到微博书的颜女士介绍,收到礼物时很激动,没想到曾经写下的微博能整理成一本自己的书。她说,每个人都是生活的作者,将平时的碎碎念转换成一份散淡淡墨香的记忆,是生活的情趣,是多年后再捧读时的美好触动。

不过也有网友对此表示疑虑,担心个人隐私受到侵犯。李女士称,微博是公开发布,将内容整理成书尚能接受,但对于自己在微信朋友圈里发表的内容、图片等制作成册则有些担心,“有的内容比较私密,如将朋友圈里的内容发给店家制作,不能保证店家的保密程度,还是有点顾虑。”

(据《北京晨报》)

4G 万事俱备 移动再降资费

2014 年 5 月 6 日,河南移动 4G 全省商用,4G 信号覆盖到县城,并延伸到部分乡镇和农村。

2014 年 5 月 14 日下午,中国移动召开发布会,自 6 月 1 日起 4G 资费全面下调。

曾经,4G 在用户心目中是高大的,现在,四哥要走群众路线了。升级后,流量资费最高降低 50%。所有 2G/3G 套餐外流量资费下调至 0.29 元/MB。

针对全球通套餐老客户,移动还推出“4G 升舱计划”。

河南用户更有福,现在就可以享受 4G 资费下降带来的福利了。

4G 价格更骨干,流量更丰满

流量单价最高降幅 50%

新 4G 套餐流量单价最高降幅达 50%。举个例子:升级前,70 元可开通 1G 流量包;而升级后,可得 2G 流量。

如今,3G 元就能使用 4G 了!

移动 4G 流量套餐由原来的 40 元降低至 30 元,包 500M 流量。

以上说的是 4G 流量包资费。

完全组合好的 4G 飞享套餐的门槛 6 月 1 日起将降到 58 元,包 50 分钟语音,和 500M 流量。新 4G 喜新不厌旧,跟其他运营商比,移动对老客户更厚道,使用原全球通商旅套餐、上网套餐的老客户,6 月 1 日起都可以申请升舱了。升级为新 4G 套餐,套餐费用不变,语音分钟数不变,4G 上网套餐中的流量为原来套餐流量的 2 倍~6 倍,而 4G 商旅套餐内的流量增幅更高。

别了,30M! 全球通套餐流量从原来的 30M 升级到 150M~6G。就说其中的 158 元全球通上网套餐,包含 450M 流量,升级后直接得到 2G 流量。

4G 使用更放心,还更省心

自动叠加加油包,再设双封顶

在升级 4G 资费的同时,中国移动将于 6 月 1 日起将所有套餐外流量资费下调至 0.29 元/MB,2G/3G 套餐客户也可以享受套外 0.29 元/MB 的低资费。10 元 100M 的加油包,也从“手动挡”升级为“自动挡”。套餐外提供 10 元 100M 自动加油包服务,客户订购后每月超出套餐后自动叠加加油包,无需重复选

择,这个超智能功能 7 月 1 日就能启动啦。

后续,中国移动推出智能提醒推荐。提供流量提醒和套餐推荐服务;未订购流量套餐或者套餐流量用完的客户,自动推荐流量加油包。

移动套外设置了 500 元 15G 封顶,避免高额费用产生;还有流量使用智能提醒,趣味账单服务,让客户透明消费,放心使用。

4G 流量共享,流量周期长

延长套餐使用周期,相当于不清零

如果流量用不完怎么办?那就跟家人和朋友分享吧。

中国移动还将推出流量分享举措。使用 4G 套餐的客户,可以给 1 个~4 个用户分享套餐内流量,满足家人、朋友流量共享需求。

用户还可以选择流量周期,半年包更灵活。中国移动全面推出流量季包/半年包,流量周期更长,使用更灵活,打消月底流量清零烦恼。

套餐还可以按需组合。中国移动提供 4G 自选套餐,客户可根据自身需要,将流量、语音、数据业务自由组合,定制个性化 4G 套餐。

(戴黎明)