

面向3G的手机游戏发展策略

报告大纲

观研报告网

www.chinabaogao.com

一、报告简介

观研报告网发布的《面向3G的手机游戏发展策略》涵盖行业最新数据，市场热点，政策规划，竞争情报，市场前景预测，投资策略等内容。更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展态势、市场商机动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。

官网地址：<http://baogao.chinabaogao.com/wentibangong/2674826748.html>

报告价格：电子版: 8200元 纸介版：12000元 电子和纸介版: 8500

订购电话: 400-007-6266 010-86223221

电子邮箱: sale@chinabaogao.com

联系人: 客服

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

二、报告目录及图表目录

随着电信重组的尘埃落地，中国电信市场的竞争格局终于从迷雾走向清晰——三足鼎立。电信重组带来的是两个结果：全业务运营和3G的上马。在2G和2.5G时代，增值业务的潜力已经逐步的显露出来，就像原本隐藏在水下的珊瑚礁，随着其本身不断的壮大渐渐的浮出水面，并且浮出水面的部分在逐渐的变大、变高。在增值业务发展最好的韩国和日本，运营商增值业务所占收入比例甚至高达40-45%，在国内发展较好的运营商如中国移动也达到30%左右。对3G而言，带来的最大变化就是增值业务——3G的话音服务与2G/2.5G并无本质的差别，可以说，如果不能在增值业务取得突破性的发展，3G的发展就很难用“成功”来形容。那么，面向3G，运营商到底应该重点发展哪些业务？从国外的发展经验和3G的特点来看，增值业务未来应该拓展两大重点领域：移动电子商务和内容服务。移动电子商务的核心是利用手机随身的优势帮助客户最快找到他们所需要产品——用户通过手机获取的是产品信息而非产品本身，如手机订票、手机订餐等服务；而内容服务则是更多呈现娱乐的特点，产品通过手机即可承载——用户通过手机获取的是产品本身，如手机报纸、手机音乐、手机游戏。对比来看，手机游戏将是内容服务中除了手机音乐之外最大的市场，“游戏无处不在”将是手机内容服务重要的标签。但现在的问题是：手机游戏到底应该采取什么样的商业模式（向客户收费？向商家收费？增值服务收费？）？电信运营商在价值链中的位置应该是怎样（搭平台？开发游戏？）电信运营商到底应该怎么来运营手机游戏？……基于在电信运营和增值业务的多年研究和实战操作经验，结合手机游戏的特征和海外运营商的经验，试图勾勒出手机游戏应对策略的蓝图，并一一解答上述关键问题。本报告是面向3G运营和产品策略的系列报告中的一份报告——《面向3G的手机游戏发展策略报告》。如您感兴趣，可以和我们直接联系，了解其他报告的更多信息。报告大纲目录第一章 报告简读1.1 报告背景1.2 研究框架1.3 观点第二章3G与移动通信未来发展趋势2.1电信重组带来的电信市场变革2.2移动通信未来发展的三个阶段2.3基于未来发展的电信运营商产品地图2.4手机游戏在产品地图中的地位第三章 手机游戏特征分析3.1手机游戏的定义和分类3.2手机游戏的特征3.3手机游戏的优劣势分析第四章手机游戏价值链分析4.1手机游戏价值链构成4.2手机游戏价值链核心环节4.3手机游戏商业模式4.4运营商在手机游戏价值链中的地位第五章 手机游戏发展用户需求分析5.1目标客户特点5.2用户对手机游戏需求分析第六章国外手机游戏发展状况和经验借鉴6.1韩国手机游戏发展研究6.1.1韩国手机游戏商业模式6.1.2韩国手机游戏用户和业务收入发展6.1.3重点借鉴之处6.2日本手机游戏发展研究6.2.1日本手机游戏商业模式6.2.2日本手机游戏用户和业务收入发展6.2.3重点借鉴之处6.3美国手机游戏发展研究6.3.1美国手机游戏商业模式6.3.2美国手机游戏用户和业务收入发展6.3.3重点借鉴之处6.4经验借鉴小结第七章国内手机游戏发展状况7.1国内手机游戏种类和市场格局7.2国内手机游戏运营商发展策略7.2.1产品策略7.2.2营销策略第八章 运营商手机游戏应对策略8.1电信运营商手机游戏总体定位8.2

电信运营商手机游戏总体策略：搭建平台，掌控用户8.3 电信运营商手机游戏产品策略8.4

电信运营商手机游戏营销策略附录：1、可提供的相关咨询服务1)

3G增值业务产品规划咨询2)

面向3G的电信业务融合应对咨询3)

面向3G的渠道变革与转型咨询4)

面向3G的定制终端营销咨询.....2、可提供的相关培训服务1)

3G时代的电信运营体系培训2)

3G时代的电信业务整合营销培训3)

3G时代电信服务营销与运营4)

移动互联网运营与运营商转型培训5)

基于品牌的产品策略培训6) 互联网营销与电子渠道拓展.....

详细请访问：<http://baogao.chinabaogao.com/wentibangong/2674826748.html>