

海外3G运营商标杆案例研究报告

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《海外3G运营商标杆案例研究报告》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/3g/129581129581.html>

报告价格：电子版: 8200元 纸介版：15800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

执行摘要 Executive Summary

2009年1月，我国第三代移动通信（3G）牌照发放，2009年成为我国的3G元年。3G牌照发放后，中国电信业进一步强化形成一条包括3G网络建设、终端设备制造、运营服务、信息服务在内的通信产业链，对扩大内需、刺激经济产生重要作用。3G时代对中国电信行业发展影响意义重大，不仅给电信行业的相关企业带来重大利好，也将使电信市场竞争更为激烈，伴随着中国3G市场的逐步深化发展，中国的3G产业链成员亟需更为深入地借鉴国外3G业务、应用发展经验，以便制定自身更为有效的发展策略，积极呼应行业发展趋势与应对同业竞争。

通过对海外七家电信运营商的3G发展历程进行详细地回顾，结合竞争变化，基于七大3G运营商不同时期的网络建设战略分析，对各标杆运营商3G增值服务发展涉及的应用、产业链合作、市场策略、用户需求和行为等进行了多方位剖析。他山之石可以攻玉，真诚希望通过此份研究报告，能为进入中国3G产业的企业，总结海外3G运营与增值业务发展的众多经验教训，带来思考和借鉴，推动中国3G企业和增值业务市场的发展。

本报告由八章组成，分为两部分：

第一部分（前七章）从运营商公司背景、3G网络建设、3G业务分类及增值业务发展策略、3G用户发展和产业链角度，深入研究了NTT DoCoMo、KDDI、SKT、AT&T、Vodafone、和记3和Orange七家海外3G运营商的运营策略。

第二部分（第八章）在此基础上进行总结，归纳了全球3G牌照发放情况，以及3G网络建设与用户发展情况，并概要介绍了海外运营商3G业务开展情况。总结出运营商的五点市场策略：推广强势品牌、专注娱乐体育内容服务、加强对SP/CP的控制、加强手机定制、保持用户精细型增长。同时对已经开展3G业务的国内运营商提出五点建议：一、建设高质量、高覆盖的3G网络；二、终端准备必须丰富、充分；三、以3G新品牌为基础创造丰富的业务形态；四、运营商要掌控产业链；五、关注行业应用实现规模突破。

欢迎业内企业共同交流探讨，推动3G业务在中国的发展。

报告目录

执行摘要 EXECUTIVE SUMMARY 10

.第1章NTT DOCOMO 11

1.1公司背景及3G发展历程11

1.1.1公司背景 11

1.1.2 3G发展历程 11

1.2 3G网络建设13

1.2.1 网络建设现状 13

1.2.2 网络建设不同阶段策略 14

1.3 3G用户发展	17
1.3.1 用户规模及增长趋势	17
1.3.2 用户ARPU值变化	18
1.3.3 市场推广策略	19
1.4 3G增值业务发展	21
1.4.1 3G增值业务分类	21
1.4.2 增值业务发展策略	24
1.4.3 典型3G增值业务介绍	28
1.5 产业链合作策略	35
1.5.1 终端策略	35
1.5.2 价值链和合作策略	38
1.6 NTT DOCOMO 3G发展启示	40
第2章KDDI	45
2.1公司背景及3G发展历程	45
2.1.1 公司背景	45
2.1.2 3G发展历程	45
2.2 网络建设	46
2.3 3G用户发展	47
2.3.1 用户规模及增长趋势	47
2.3.2 市场推广策略	48
2.4 3G增值业务发展	52
2.4.1 增值业务分类	52
2.4.2 财务指标表现	55
2.4.3内容应用推陈出新	56
2.4.4 增值业务发展策略	58
2.4.5 典型3G增值业务介绍	60
2.5 产业链合作策略	64
2.5.1 终端策略	64
2.5.2 价值链和合作策略	67
2.6 KDDI的主要发展策略启示	69
第3章SKT	71
3.1 公司背景及3G发展历程	71
3.1.1 公司背景	71
3.1.2 3G发展历程	72
3.2 3G网络建设	72

3.3 3G用户发展	73
3.3.1 用户规模及增长趋势	73
3.3.2 用户ARPU值变化及财务指标	74
3.3.3 市场推广策略	75
3.4 3G增值业务发展	81
3.4.1 增值业务分类	82
3.4.2 增值业务发展策略	84
3.4.3 典型3G增值业务介绍	86
3.5 产业链合作策略	90
3.5.1 终端策略	90
3.5.2 价值链和合作策略	92
3.6 SKT发展经验总结	96
.第4章AT&T	98
4.1 公司背景	98
4.2 3G网络建设	99
4.3 3G用户发展	100
4.3.1 用户规模及增长趋势	100
4.3.2 市场推广策略	102
4.4 3G增值业务发展	107
4.4.1 增值业务分类	107
4.4.2 增值业务发展策略	110
4.4.3 典型增值业务介绍	113
4.5 产业链合作策略	117
4.5.1 终端策略	117
4.5.2 价值链合作与策略	118
4.6 AT&T发展策略启示	121
.第5章VODAFONE	122
5.1 公司背景及3G发展历程	122
5.1.1 公司背景	122
5.1.2 沃达丰3G发展历程	123
5.2 3G网络建设	124
5.2.1 网络建设现状	124
5.2.2 网络建设发展策略	125
5.3 3G用户发展	127
5.3.1 用户规模及增长趋势	127

5.3.2 市场推广策略	128
5.4 3G增值业务发展	131
5.4.1 增值业务分类	131
5.4.2 财务指标表现	133
5.4.3 典型3G增值业务介绍	136
5.4.4 业务发展策略	139
5.5 产业链合作策略	140
5.5.1 终端策略	140
5.5.2 价值链和合作策略	141
5.6沃达丰发展经验总结	144
.第6章 和记3	148
6.1 公司背景及3G发展历程	148
6.1.1 公司背景	148
6.1.2 3G发展历程	149
6.2 3G网络建设	151
6.3 3G用户发展	152
6.3.1 用户规模及增长趋势	152
6.3.2 用户ARPU值变化及财务指标	153
6.4 3G增值业务发展	154
6.4.1 和记主要服务	154
6.4.2 典型3G增值业务介绍	155
6.4.3 和记3服务的创新点	163
6.5 产业链合作策略	163
6.5.1 终端策略	163
6.5.2 价值链和合作策略	164
6.6和记3发展经验总结	165
.第7章ORANGE（法国）	166
7.1 公司背景及3G发展历程	166
7.1.1 公司背景	166
7.1.2 3G发展历程	167
7.2 3G网络建设	169
7.2.1 3G网络建设情况	169
7.2.2 3G部署中的几点经验	171
7.3 3G用户发展	172
7.3.1 用户规模及增长趋势	172

7.3.2用户ARPU值变化	173
7.3.3 财务指标表现	174
7.4 3G增值业务	175
7.4.1 移动增值业务分类	175
7.4.2 个性化套餐	175
7.4.3 融合服务	176
7.4.4 典型3G增值业务介绍	179
7.5 产业链合作策略	181
7.5.1 终端策略	181
7.5.2 价值链和合作策略	182
7.6 ORANGE发展策略启示	185
.第8章 全球3G运营商标杆研究总结和建议	188
8.1 3G运营状况总结和建议	188
8.1.1 全球3G网络建设与用户发展	188
8.1.2 我国3G网络建设与用户发展	190
8.1.3 全球3G运营商业务开展	191
8.1.4 我国3G运营商业务开展	204
8.2 全球3G运营营销策略	224
8.2.1 推广强势品牌	225
8.2.2 专注娱乐体育内容服务	228
8.2.3 加强对SP/CP的控制	229
8.2.4 手机定制补贴促进用户增长	230
8.2.5 保持用户精细型增长	231
8.3影响3G业务成功的关键因素	233
8.3.1高质量、高覆盖的3G网络	233
8.3.2终端提供必须丰富、充分	234
8.2.3以3G新品牌为基础创造丰富的业务形态	235
8.2.4电信运营商要掌控产业链	236
8.2.4关注行业应用实现规模突破	237
图片目录	
图 1 1 FOMA网络发展情况，左图为用户覆盖，右图为基站数	13
图 1 2 4G LTE网络基站数量及人口覆盖	14
图 1 3 NTT DOCOMO的3G网络发展与进步	16
图 1 4 NTT DOCOMO2G与3G用户的发展	17
图 1 5 NTT DOCOMO增加总ARPU的策略	18

- 图 1 6 NTT DOCOMO与其它公司比较客户流失率变化曲线 19
- 图 1 5 NTT DOCOMO业务体系发展 23
- 图 1 8 I-MODE的业务发展曲线图 28
- 图 1 9 OSAIFU-KEITAI的业务发展曲线图 31
- 图 1 10 NTT DOCOMO移动支付业务产业链 32
- 图 1 11 ID PAYMENT 与DCMX的用户数 34
- 图 1 12 I-CONCIER 用户数的变化 35
- 图 1 13 FOMA基站主要供货商供货比例 36
- 图 2 1 KDDI网络建设演进图 47
- 图 2 2 KDDI 2006-2010移动用户增长 48
- 图 2 3 KDDI移动用户数离网率 48
- 图 2 4 KDDI CDMA 1X WIN PLAN L套餐数据包月资费 50
- 图 2 5 KDDI 3G 用户数发展 52
- 图 2 6 KDDI借助发展网络有效增强用户体验 53
- 图 2 7 KDDI营业利润与利润率 55
- 图 2 8 KDDI通话分钟数及ARPU值 56
- 图 2 9 KDDI MOVIE MAIL功能列表及实例 60
- 图 2 10 KDDI PHOTO MAIL功能列表及实例 60
- 图 2 11 EZ CHANNEL PLUS用户界面 62
- 图 3 1 SKT用户数及市场占有率（单位1000） 74
- 图 3 2 SKT 2007-2010年的ARPU值（单位：韩元） 74
- 图 3 3 SKT业务收入发展情况（单位：万亿韩元） 75
- 图 3 4 SKT合作厂商及定制手机款数 92
- 图 4 1 AT&T 无线服务用户增长图（单位：百万） 101
- 图 4 2 AT&T各项业务用户数 102
- 图 4 3 2011年第一季度的营业收入比例 102
- 图4 4 U-VERSE TV收入表（左图）以及用户数（右图） 114
- 图4 5智能机销售与移动业务收入关系 118
- 图5 1沃达丰欧洲地区3G覆盖情况 126
- 图 5 2 VODAFONE年业务收入利润表 135
- 图 5 3 VODAFONE各地区各项业务收入表 136
- 图 5 4 VODAFONE LIVE 多渠道销售网络 137
- 图 5 5 VODAFONE LIVE的用户界面 138
- 图 6 1和记3公司移动通信网络覆盖率 152
- 图 6 2 和记3公司3G用户的发展（单位：1000） 152

图 6 3 PLANET 3用户界面	157
图 7 1 3G覆盖状况	169
图 7 2 欧洲WCDMA/EDGE部署情况	170
图 7 3 ORANGE网络建设情况	170
图 7 4 ORANGE全球手机和互联网用户规模	172
图 7 5 ORANGE 市场份额变化图	172
图 7 6 2010年ORANGE在法国的ARPU	173
图 8 1 我国三大运营商3G用户数占比	190
图 8 2 2010年底我国三大运营商基站建设情况	191
图 8 3 2006-2010中国移动电邮个人用户规模	205
图 8 4 2010年第四季度国内移动IM累计账户市场份额	208
图 8 5 2010年第四季度国内移动IM活跃账户市场份额	208
图 8 6 2009Q1-2010Q3中国无线音乐市场用户规模	210
图 8 7 2010年第三季度中国三大运营商无线音乐用户占比	210
图 8 8 2009Q2-2010Q3中国无线音乐市场收入规模	210
图 8 9 2010第三季度厂商无线音乐市场占收比	211
图 8 10 中国移动139说客主页	216
图 8 11 中国电信天翼V博主页	216
图 8 12 中国联通沃联系主页	217
图 8 13 2007-2010上半年中国位置服务用户规模	219
图 8 14 2007-2010上半年中国位置服务市场规模及增长	219
表格目录	
表 1 1日本3G用户市场份额	17
表 1 2 ARPU (FOMA + MOVA+XI)(YEN/MONTH/CONTRACT)	18
表 1 3 DOCOMO数据业务基本套餐	20
表 1 4 DOCOMO数据业务套餐	21
表 1 5 FOMA提供的主要业务和特点	23
表 1 6 NTT DOCOMO的I-MODE服务分类	29
表 2 1 KDDI提供的套餐方案资费对比	49
表 2 2 KDDI CDMA 1X WIN 套餐月租	50
表 2 3 KDDI折扣种类与特点	51
表 2 4 KDDI的3G业务品牌	54
表 2 5 KDDI EZWEB内容及特点	61
表 3 1 SKT网络建设	73
表 3 2 SKT增值业务构成	82

表 3 3 SKT 提供的3G业务 83

表 3 4 JUNE业务的具体服务 87

表 4 1 AT&T重组——美国电信业从垄断到竞争，再回归“垄断”的演变缩影 99

表 4 2 AT&T运营收入增长表（单位：百万） 101

表 4 3 AT&T手机个人套餐资费方式 105

表 4 4 AT&T手机家庭套餐资费方式 105

表 5 1 手机电视包 129

表 5 2 预付费资费套餐 130

表 5 3 VODAFONE年收入表 133

表 5 4 VODAFONE用户细分和功能需求 133

表 5 5 欧洲地区VODAFONE年收入表 134

表 6 1 和记3公司HSDPA网络建设计划 151

表 6 2 英国的“PLANET 3”3G业务及主要内容 156

表 6 3 英国、3意大利及3澳大利亚公司的主要移动电视节目 159

表 6 4 和记3公司X-SERIES业务及特点 161

表 7 1 ORANGE在各国营业有机收入变化 174

表 7 2 ORANGE的CP/SP合作与发展模式体系 184

表 8 1 美国各移动运营商3G网络建设进程 189

表 8 2 中国三大运营商手机邮箱比较 206

表 8 3 部分运营商的市场品牌细分情况 225

表 8 4 部分运营商的 3 G 品牌 226

表 8 5 我国运营商的 3 G 品牌 226

详细请访问：<http://baogao.chinabaogao.com/3g/129581129581.html>