



艾凯咨询
ICAN Consulting

海外3G运营商标杆案例研究报告 (2012)

一、调研说明

《海外3G运营商标杆案例研究报告（2012）》是艾凯咨询集团经过数月的周密调研，结合国家统计局，行业协会，工商，税务海关等相关数据，由行业内知名专家撰写而成。报告意于成为从事本行业人士经营及投资提供参考的重要依据。

报告主要可分为四大部分，首先，报告对本行业的特征及国内外市场环境进行描述；其次，是本行业的上下游产业链，市场供需状况及竞争格局从宏观到细致的详尽剖析，接着报告中列出数家该行业的重点企业，分析相关经营数据；最后，对该行业未来的发展前景，投资风险给出指导建议。相信该份报告对您把握市场脉搏，知悉竞争对手，进行战略投资具有重要帮助。

官方网址：<https://www.icandata.com/view/211949.html>

报告价格： 纸介版9000元 电子版9000元 纸介版+电子版9200元

订购电话： 400-700-0142 010-80392465

电子邮箱： sales@icandata.com

联系人： 刘老师

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、摘要、目录、图表

目录

执行摘要

.

第1章 NTT DoCoMo

1.1 公司背景及3G发展历程

1.1.1 公司背景

1.1.2 3G发展历程

1.2 网络建设现状

1.2.2 网络建设不同阶段策略

1.3 3G用户发展

1.3.1 用户规模及增长趋势

1.3.2 用户ARPU值变化

1.3.3 市场推广策略

1.4 3G增值业务发展

1.4.1 3G增值业务分类

1.4.2 增值业务发展策略

1.4.3 典型3G增值业务介绍

1.5 产业链合作策略

1.5.1 终端策略

1.5.2 价值链和合作策略

1.6 NTT DoCoMo 3G发展启示

.

第2章 KDDI

2.1 公司背景及3G发展历程

2.1.1 公司背景

2.1.2 3G发展历程

2.2 网络建设

2.3 3G用户发展

2.3.1 用户规模及增长趋势

2.3.2 市场推广策略

2.4 3G增值业务发展

2.4.1 增值业务分类

2.4.2 财务指标表现

2.4.3 内容应用推陈出新

2.4.4 增值业务发展策略

2.4.5 典型3G增值业务介绍

2.5 产业链合作策略

2.5.1 终端策略

2.5.2 价值链和合作策略

2.6 KDDI的主要发展策略启示

.

第3章 SKT

3.1 公司背景及3G发展历程

3.1.1 公司背景

3.1.2 3G发展历程

3.2 3G网络建设

3.3 3G用户发展

3.3.1 用户规模及增长趋势

3.3.2 用户ARPU值变化及财务指标

3.3.3 市场推广策略

3.4 3G增值业务发展

3.4.1 增值业务分类

3.4.2 增值业务发展策略

3.4.3 典型3G增值业务介绍

3.5 产业链合作策略

3.5.1 终端策略

3.5.2 价值链和合作策略

3.6 SKT发展经验总结

.

第4章 AT&T

4.1 公司背景

4.2 3G网络建设

4.3 3G用户发展

4.3.1 用户规模及增长趋势 错误!未定义书签。

4.3.2 市场推广策略 错误!未定义书签。

4.4 3G增值业务发展

4.4.1 增值业务分类

4.4.2 增值业务发展策略

4.4.3 典型增值业务介绍

4.5 产业链合作策略

4.5.1 终端策略

4.5.2 价值链合作与策略

4.6 AT&T发展策略启示

.

第5章 Vodafone

5.1 公司背景及3G发展历程

5.1.1 公司背景

5.1.2 沃达丰3G发展历程

5.2 3G网络建设

5.2.1 网络建设现状

5.2.2 网络建设发展策略

5.3 3G用户发展

5.3.1 用户规模及增长趋势

5.3.2 市场推广策略

5.4 3G增值业务发展

5.4.1 增值业务分类

5.4.2 财务指标表现错误！未定义书签。

5.4.3 典型3G增值业务介绍 错误!未定义书签。

5.4.4 业务发展策略

5.5 产业链合作策略

5.5.1 终端策略

5.5.2 价值链和合作策略

5.6 沃达丰发展经验总结

.

第6章 和记3

6.1 公司背景及3G发展历程

6.1.1 公司背景

6.1.2 3G发展历程

6.2 3G网络建设

6.3 3G用户发展

6.3.1 用户规模及增长趋势

6.3.2 用户ARPU值变化及财务指标

6.4 3G增值业务发展

6.4.1 和记主要服务

6.4.2 典型3G增值业务介绍

6.4.3 和记3服务的创新点

6.5 产业链合作策略

6.5.1 终端策略

6.5.2 价值链和合作策略

6.6和记3发展经验总结

.

第7章 Orange（法国）

7.1 公司背景及3G发展历程

7.1.1 公司背景

7.1.2 3G发展历程

7.2 3G网络建设

7.2.1 3G网络建设情况

7.2.2 3G部署中的几点经验

7.3 3G用户发展

7.3.1 用户规模及增长趋势

7.3.2 用户ARPU值变化

7.3.3 财务指标表现 错误!未定义书签。

7.4 3G增值业务

7.4.1 移动增值业务分类

7.4.2 个性化套餐

7.4.3 融合服务

7.4.4 典型3G增值业务介绍

7.5 产业链合作策略

7.5.1 终端策略

7.5.2 价值链和合作策略

7.6 Orange发展策略启示

第8章 全球3G运营商标杆研究总结和建议

8.1 3G运营状况总结和建议

8.1.1 全球3G网络建设与用户发展

8.1.2 我国3G网络建设与用户发展

8.1.3 全球3G运营商业务开展

8.1.4 我国3G运营商业务开展

8.2 全球3G运营营销策略

8.2.1 推广强势品牌

8.2.2 专注娱乐体育内容服务

8.2.3 加强对SP/CP的控制

8.2.4 手机定制补贴促进用户增长

8.2.5 保持用户精细型增长

8.3影响3G业务成功的关键因素

8.3.1高质量、高覆盖的3G网络

8.3.2终端提供必须丰富、充分

8.2.3以3G新品牌为基础创造丰富的业务形态

8.2.4电信运营商要掌控产业链

8.2.4关注行业应用实现规模突破

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 错误！未定义书签。

图 1 2 4G LTE网络基站数量及人口覆盖

图 1 3 NTT DoCoMo的3G网络发展与进步

图 1 4 NTT DoCoMo 2G与3G用户的发展

图 1 5 NTT DoCoMo增加总ARPU的策略

图 1 6 NTT DoCoMo与其它公司比较客户流失率变化曲线

图 1 5 NTT DoCoMo业务体系发展

图 1 8 i-mode的业务发展曲线图

图 1 9 Osaifu-Keitai的业务发展曲线图

图 1 10 NTT DoCoMo移动支付业务产业链

图 1 11 iD Payment 与DCMX的用户数

图 1 12 i-concier 用户数的变化

图 1 13 FOMA基站主要供货商供货比例

图 2 1 KDDI网络建设演进图

图 2 2 KDDI 2006-2010移动用户增长

图 2 3 KDDI移动用户数离网率

图 2 4 KDDI CDMA 1X WIN Plan L套餐数据包月资费

图 2 5 KDDI 3G 用户数发展

图 2 6 KDDI借助发展网络有效增强用户体验

图 2 7 KDDI营业利润与利润率

图 2 8 KDDI通话分钟数及ARPU值

图 2 9 KDDI Movie Mail功能列表及实例

图 2 10 KDDI Photo Mail功能列表及实例

图 2 11 EZ Channel Plus用户界面

图 3 1 SKT用户数及市场占有率（单位1000）

图 3 2 SKT 2007-2010年的ARPU值（单位：韩元）

图 3 3 SKT业务收入发展情况（单位：万亿韩元）

图 3 4 SKT合作厂商及定制手机款数

图 4 1 AT&T 无线服务用户增长图（单位：百万）

图 4 2 AT&T各项业务用户数

图 4 3 2011年第一季度的营业收入比例

图4 4 U-verse TV收入表（左图）以及用户数（右图）

图4 5智能机销售与移动业务收入关系

图5 1沃达丰欧洲地区3G覆盖情况

图 5 2 Vodafone年业务收入利润表

图 5 3 Vodafone各地区各项业务收入表

图 5 4 Vodafone live 多渠道销售网络

图 5 5 vodafone live的用户界面

图 6 1和记3公司移动通信网络覆盖率

图 6 2 和记3公司3G用户的发展（单位：1000）

图 6 3 Planet 3用户界面

图 7 1 3G覆盖状况

图 7 2 欧洲WCDMA/EDGE部署情况

图7 3 Orange网络建设情况

图：7 4 Orange全球手机和互联网用户规模

图 7 5 Orange 市场份额变化图

图 7 6 2010年Orange在法国的ARPU

图 8 1 我国三大运营商3G用户数占比

图 8 2 2010年底我国三大运营商基站建设情况

图 8 3 2006-2010中国移动电邮个人用户规模

图 8 4 2010年第四季度国内移动IM累计账户市场份额

图 8 5 2010年第四季度国内移动IM活跃账户市场份额

图 8 6 2009Q1-2010Q3中国无线音乐市场用户规模

图 8 7 2010年第三季度中国三大运营商无线音乐用户占比

图 8 8 2009Q2-2010Q3中国无线音乐市场收入规模

图 8 9 2010第三季度厂商无线音乐市场占收比

图 8 10 中国移动139说客主页

图 8 11 中国电信天翼V博主页

图 8 12 中国联通沃联系主页

图 8 13 2007-2010上半年中国位置服务用户规模

图 8 14 2007-2010上半年中国位置服务市场规模及增长

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/211949.html>

三、研究方法

- 1、系统分析方法
- 2、比较分析方法
- 3、具体与抽象方法

- 4、分析与综合方法
- 5、归纳与演绎方法
- 6、定性分析与定量分析方法
- 7、预测研究方法

四、数据来源

对行业内相关的专家、厂商、渠道商、业务（销售）人员及客户进行访谈，获取最新的一手市场资料；

艾凯咨询集团长期监测采集的数据资料；

行业协会、国家统计局、海关总署、国家发改委、工商总局等政府部门和官方机构的数据与资料；

行业公开信息；

行业企业及上、下游企业的季报、年报和其它公开信息；

各类中英文期刊数据库、图书馆、科研院所、高等院校的文献资料；

行业资深专家公开发表的观点；

对行业的重要数据指标进行连续性对比，反映行业发展趋势；

中华人民共和国国家统计局 <http://www.stats.gov.cn>

中华人民共和国国家工商行政管理总局 <http://www.saic.gov.cn>

中华人民共和国海关总署 <http://www.customs.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

中国证券监督管理委员会 <http://www.csrc.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

世界贸易组织 <https://www.wto.org>

联合国统计司 <http://unstats.un.org>

联合国商品贸易统计数据库 <http://comtrade.un.org>

五、关于艾凯咨询网

艾凯咨询网（www.icandata.com）隶属艾凯咨询集团（北京华经艾凯企业咨询有限公司）

，艾凯咨询集团专注提供大中华区产业经济情报，为企业商业决策赋能，是领先的市场研究报告和竞争情报提供商

艾凯咨询集团为企业专业提供投资咨询报告、深度研究报告、市场调查、统计数据等。艾凯咨询网每天更新大量行业分析报告、图表资料、竞争情报、投资情报等，为用户及时了解迅速变化中的世界和中国市场提供便利，为企业商业决策赋能。

研究力量

高素质的专业的研究分析团队，密切关注市场最新动向。在多个行业，拥有数名经验丰富的专业分析师。对于特定及专属领域，我们有国内外众多合作研究机构，同时我们聘请数名行业资深专家顾问，帮助客户分清市场现状和趋势，找准市场定位和切入机会，提出合适中肯的建议，帮助客户实现价值，与客户一同成长。

我们的优势

权威机构 艾凯咨询集团二十年深厚行业背景;

数量领先 囊括主流研究报告和权威合作伙伴;

服务齐全 促销、推荐指数、积分、网上支付等;

良好声誉 广泛知名度、满意度，众多新老客户。