

# 海外3G运营商标杆案例研究报告

## 报告目录及图表目录

北京迪索共研咨询有限公司

[www.cction.com](http://www.cction.com)

## 一、报告报价

《海外3G运营商标杆案例研究报告》信息及时，资料详实，指导性强，具有独家，独到，独特的优势。旨在帮助客户掌握区域经济趋势，获得优质客户信息，准确、全面、迅速了解目前行业发展动向，从而提升工作效率和效果，是把握企业战略发展定位不可或缺的重要决策依据。

官方网站浏览地址：<http://www.cction.com/report/201203/85236.html>

报告价格：纸介版8000元 电子版8000元 纸介+电子8500元

北京迪索共研咨询有限公司

订购电话: 400-700-9228(免长话费) 010-69365838

海外报告销售: 010-69365838

Email: kefu@gonyn.com

联系人：李经理

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。



### 1.1.1 公司背景 11

### 1.1.2 3G发展历程 11

## 1.2 3G网络建设

&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;  
 &hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;  
 &hellip;&hellip;&hellip;&hellip;.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

&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;  
 &hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;  
 &hellip;&hellip;&hellip;&hellip;.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

[illegible]

#### 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

[illegible]

### 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

[illegible]

## 第2章KDDI 45

## 2.1 公司背景及3G发展历程

[illegible]

### 2.1.1 公司背景 45

### 2.1.2 3G发展历程 45

## 2.2 网络建设

&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;  
 &hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;  
 &hellip;&hellip;&hellip;&hellip;.46

### 2.3 3G用户发展

&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;  
 &hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;  
 &hellip;&hellip;&hellip;&hellip;.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

[illegible]

### 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

[illegible]

### 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





#### 4.3.1 用户规模及增长趋势 100

#### 4.4 3G增值业务发展

#### 4.4.1 增值业务分类 107

### 4.4.3 典型增值业务介绍 113

[illegible]

4.5.2 价值链合作与策略 118

[illegible]

## 5.1 公司背景及3G发展历程

[illegible]

### 5.1.2 沃达丰3G发展历程 123

## 5.2 3G网络建设

&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;  
 &hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;  
 &hellip;&hellip;&hellip;...124

### 5.2.1 网络建设现状 124

5.2.2 网络建设发展策略 125

&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;  
 &hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;  
 &hellip;&hellip;&hellip;...127

### 5.3.2 市场推广策略 128

[illegible]

## 5.4.2 财务指标表现 133

## 5.4.4 业务发展策略 139

[illegible]

## 5.5.2 价值链和合作策略 141

[illegible]

## 6.1 公司背景及3G发展历程

[illegible]

## 6.1.2 3G发展历程 149

[illegible]



[illegible]

图 18 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://www.cction.com/report/201203/85236.html>