

2012年海外3G运营与增值业务 成功案例研究报告

报告目录及图表目录

博思数据研究中心编制

www.bosidata.com

报告报价

《2012年海外3G运营与增值业务成功案例研究报告》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.bosidata.com/tongxun1203/37382710EG.html>

【报告价格】纸介版15700元 电子版15800元 纸介+电子16300元

【出版日期】2012-03-09

【交付方式】Email电子版/特快专递

【订购电话】全国统一客服务热线：400-700-3630(免长话费) 010-57272732/57190630

博思数据研究中心

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。

.....	.41
第2章KDDI	46
2.1公司背景及3G发展历程	
.....	.46
2.1.1 公司背景	46
2.1.2 3G发展历程	46
2.2 网络建设	
.....	..47
2.3 3G用户发展	
.....	...48
2.3.1 用户规模及增长趋势	48
2.3.2 市场推广策略	49
2.4 3G增值业务发展	
.....	..53
2.4.1 增值业务分类	53
2.4.2 财务指标表现	56
2.4.3内容应用推陈出新	57
2.4.4 增值业务发展策略	59
2.4.5 典型3G增值业务介绍	61
2.5 产业链合作策略	
.....	..65

2.5.1 终端策略 65

2.5.2 价值链和合作策略 68

2.6 KDDI的主要发展策略启示

.....
.....
..70

第3章SKT 72

3.1 公司背景及3G发展历程

.....
.....
..72

3.1.1 公司背景

.....
.....
.....72

3.1.2 3G发展历程

.....
.....
.....73

3.2 3G网络建设

.....
.....
.....73

3.3 3G用户发展

.....
.....
.....74

3.3.1 用户规模及增长趋势

.....
.....
.....74

3.3.2 用户ARPU值变化及财务指标

[illegible]

…………………………………
 …………………………………
 …………….76

…………………………………………
 ………………………………………
 ……………..82

3.4.2 增值业务发展策略 85

3.5 产业链合作策略

3.5.1 终端策略 91

3.6 SKT发展经验总结.....97

4.1 公司背景.....99

…………………………………
 …………………………………
 ………………….100

…………………………………
 …………………………………
 ………………….101

4.3.2 市场推广策略 103

……………………………………
 ……………………………………
 …………...108

4.4.2 增值业务发展策略 111

4.5 产业链合作策略

……………………………………
……………………………………
……………118

4.5.2 价值链合作与策略 119

[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 124

……………………………………
……………………………………
………………….125

5.2.2 网络建设发展策略 126

[illegible]

.....
.....128

5.3.1 用户规模及增长趋势 128

5.3.2 市场推广策略 129

5.4 3G增值业务发展

.....
.....
.....132

5.4.1 增值业务分类 132

5.4.2 财务指标表现 134

5.4.3 典型3G增值业务介绍 137

5.4.4 业务发展策略 140

5.5 产业链合作策略

.....
.....
.....141

5.5.1 终端策略 141

5.5.2 价值链和合作策略 142

5.6 沃达丰发展经验总结

.....
.....
.....145

第6章 和记3 149

6.1 公司背景及3G发展历程

.....
.....
149

6.1.1 公司背景 149

6.1.2 3G发展历程 150

6.2 3G网络建设

.....
.....

.....152

6.3 3G用户发展

.....
.....
.....153

6.3.1 用户规模及增长趋势 153

6.3.2 用户ARPU值变化及财务指标 154

6.4 3G增值业务发展

.....
.....
.....155

6.4.1 和记主要服务 155

6.4.2 典型3G增值业务介绍 156

6.4.3 和记3服务的创新点 164

6.5 产业链合作策略

.....
.....
.....164

6.5.1 终端策略 164

6.5.2 价值链和合作策略 165

6.6和记3发展经验总结

.....
.....
.....166

第7章ORANGE（法国） 167

7.1 公司背景及3G发展历程

.....
.....
167

7.1.1 公司背景 167

7.1.2 3G发展历程 168

7.2 3G网络建设

…………………………………
 …………………………………
 ……………170

图 16 NTT DOCOMO与其它公司比较客户流失率变化曲线 20

图 15 NTT DOCOMO业务体系发展 24

图 18 I-MODE的业务发展曲线图 29

图 19 OSAIFU-KEITAI的业务发展曲线图 32

图 1 10 NTT DOCOMO移动支付业务产业链 33

图 1 11 ID PAYMENT 与DCMX的用户数 35

图 1 12 I-CONCIER 用户数的变化 36

图 1 13 FOMA基站主要供货商供货比例 37

图 2 1 KDDI网络建设演进图 48

图 2 2 KDDI 2006-2010移动用户增长 49

图 2 3 KDDI移动用户数离网率 49

图 2 4 KDDI CDMA 1X WIN PLAN L套餐数据包月资费 51

图 2 5 KDDI 3G 用户数发展 53

图 2 6 KDDI借助发展网络有效增强用户体验 54

图 2 7 KDDI营业利润与利润率 56

图 2 8 KDDI通话分钟数及ARPU值 57

图 2 9 KDDI MOVIE MAIL功能列表及实例 61

图 2 10 KDDI PHOTO MAIL功能列表及实例 61

图 2 11 EZ CHANNEL PLUS用户界面 63

图 3 1 SKT用户数及市场占有率（单位1000） 75

图 3 2 SKT 2007-2010年的ARPU值（单位：韩元） 75

图 3 3 SKT业务收入发展情况（单位：万亿韩元） 76

图 3 4 SKT合作厂商及定制手机款数 93

图 4 1 AT&T 无线服务用户增长图（单位：百万） 102

图 4 2 AT&T各项业务用户数 103

图 4 3 2011年第一季度的营业收入比例 103

图4 4 U-VERSE TV收入表（左图）以及用户数（右图） 115

图4 5智能机销售与移动业务收入关系 119

图5 1沃达丰欧洲地区3G覆盖情况 127

图 5 2 VODAFONE年业务收入利润表 136

图 5 3 VODAFONE各地区各项业务收入表 137

图 5 4 VODAFONE LIVE 多渠道销售网络 138

图 5 5 VODAFONE LIVE的用户界面	139
图 6 1和记3公司移动通信网络覆盖率	153
图 6 2 和记3公司3G用户的发展（单位：1000）	153
图 6 3 PLANET 3用户界面	158
图 7 1 3G覆盖状况	170
图 7 2 欧洲WCDMA/EDGE部署情况	171
图 7 3 ORANGE网络建设情况	171
图：7 4 ORANGE全球手机和互联网用户规模	173
图 7 5 ORANGE 市场份额变化图	173
图 7 6 2010年ORANGE在法国的ARPU	174
图 8 1 我国三大运营商3G用户数占比	191
图 8 2 2010年底我国三大运营商基站建设情况	192
图 8 3 2006-2010中国移动电邮个人用户规模	206
图 8 4 2010年第四季度国内移动IM累计账户市场份额	209
图 8 5 2010年第四季度国内移动IM活跃账户市场份额	209
图 8 6 2009Q1-2010Q3中国无线音乐市场用户规模	211
图 8 7 2010年第三季度中国三大运营商无线音乐用户占比	211
图 8 8 2009Q2-2010Q3中国无线音乐市场收入规模	211
图 8 9 2010第三季度厂商无线音乐市场占收比	212
图 8 10 中国移动139说客主页	217
图 8 11 中国电信天翼V博主页	217
图 8 12 中国联通沃联系主页	218
图 8 13 2007-2010上半年中国位置服务用户规模	220
图 8 14 2007-2010上半年中国位置服务市场规模及增长	220

表格目录

表 1 1日本3G用户市场份额	18
表 1 2 ARPU (FOMA + MOVA+XI)(YEN/MONTH/CONTRACT)	19
表 1 3 DOCOMO数据业务基本套餐	21
表 1 4 DOCOMO数据业务套餐	22
表 1 5 FOMA提供的主要业务和特点	24
表 1 6 NTT DOCOMO的I-MODE服务分类	30

表 2 1 KDDI提供的套餐方案资费对比	50
表 2 2 KDDI CDMA 1X WIN 套餐月租	51
表 2 3 KDDI折扣种类与特点	52
表 2 4 KDDI的3G业务品牌	55
表 2 5 KDDI EZWEB内容及特点	62
表 3 1 SKT网络建设	74
表 3 2 SKT增值业务构成	83
表 3 3 SKT 提供的3G业务	84
表 3 4 JUNE业务的具体服务	88
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	100
表 4 2 AT&T运营收入增长表（单位：百万）	102
表 4 3 AT&T手机个人套餐资费方式	106
表 4 4 AT&T手机家庭套餐资费方式	106
表 5 1手机电视包	130
表 5 2 预付费资费套餐	131
表 5 3 VODAFONE年收入表	134
表 5 4 VODAFONE用户细分和功能需求	134
表 5 5欧洲地区VODAFONE年收入表	135
表 6 1 和记3公司HSDPA网络建设计划	152
表 6 2 英国的“PLANET 3”3G业务及主要内容	157
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	160
表 6 4 和记3公司X-SERIES业务及特点	162
表 7 1 ORANGE在各国营业有机收入变化	175
表 7 2 ORANGE的CP/SP合作与发展模式体系	185
表 8 1 美国各移动运营商3G网络建设进程	190
表 8 2 中国三大运营商手机邮箱比较	207
表 8 3 部分运营商的市场品牌细分情况	226
表 8 4 部分运营商的 3 G 品牌	227
表 8 5 我国运营商的 3 G 品牌	227

详细请访问：<http://www.bosidata.com/tongxun1203/37382710EG.html>