

2011年海外3G运营商行业发展 分析及市场调研报告

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

《2011年海外3G运营商行业发展分析及市场调研报告》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/tongxun1105/T028532GTH.html>

【报告价格】纸介版15000元 电子版15000元 纸介+电子15000元

【出版日期】2011-05-20

【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。

说明、目录、图表目录

博思数据研究中心 <http://www.bosidata.com>

[报告说明]

博思数据研究中心发布的《2011年海外3G运营商行业发展分析及市场调研报告》共八章。首先介绍了海外3G运营商行业相关概述、海外3G运营商产业运行环境等，接着分析了海外3G运营商行业的现状，然后介绍了海外3G运营商行业竞争格局。随后，报告对海外3G运营商行业做了重点企业经营状况分析，最后分析了海外3G运营商产业发展前景与投资预测。您若想对海外3G运营商产业有个系统的了解或者想投资海外3G运营商行业，本报告是您不可或缺的重要工具。

[摘要]

当前，有关3G时代的运营问题已众说纷纭，譬如3G“杀手级”应用、3G终端定制、3G业务价值链等，这些都将直接影响着3G应用是否能被大众市场所接纳。在3G牌照发放前夕，更多的人士比较关注牌照的发放时间等，而我们认为此时更值得研究的是国外3G运营商的成功经验，以备国内3G运营商开展3G业务时有所参考借鉴。

我们对海外七家运营商的3G发展历程进行了详细地回顾，结合竞争变化，对七大3G运营商不同时期的网络建设战略和市场策略进行了深入分析，并且对各个运营商的产业链条的合理搭建，3G增值服务的蓬勃发展，以及用户的需求和行为等进行了多方位剖析。他山之石可以攻玉，我们真诚希望通过此份研究报告，能为准备进入中国3G产业的企业，总结海外3G发展的众多经验教训，带来思考和借鉴，推动企业和未来3G产业的发展。

本报告由八章组成，分为两部分，下面是两部分的内容简介。

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营销策略：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。同时对即将开展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、终端准备必须充分。三、3G运营应该创建新的品牌。四、着力创造丰富的业务形态。五、电信运营商要掌控产业链。

本报告为一个对3G业务发展的完整研究报告，力争体现出我们基于创新带给客户的价值，

同时也是一个深入的市场、竞争调研参考。

欢迎与业内企业共同交流探讨，共同推动3G业务在中国的发展。

[目录 TABLE OF CONTENTS]

目录 TABLE OF CONTENTS 3

图表目录 LIST OF FIGRES 7

执行摘要 EXECTIVE SMMARY 9

第一章 NTT DOCOMO 10

1.1公司背景及3G发展历程 10

1.1.1公司背景 10

1.1.2 3G发展历程 10

1.2 3G网络建设 11

1.2.1 网络建设现状 11

1.2.2 网络建设不同阶段策略 12

1.3 3G用户发展 14

1.3.1 用户规模及增长趋势 14

1.3.2 用户ARP值变化 16

1.3.3 市场推广策略 17

1.4 3G业务发展 19

1.4.1 3G业务分类 19

1.4.2 业务发展策略 21

1.4.3 典型3G业务介绍 23

1.5 产业链合作策略 26

1.5.1 终端策略 26

1.5.2价值链和合作策略 28

1.6 NTT DOCOMO 3G发展启示 29

第二章 KDDI 34

2.1公司背景及3G发展历程 34

2.1.1 公司背景 34

2.1.2 3G发展历程 34

2.2 网络建设 34

- 2.3 3G用户发展 36
 - 2.3.1 用户规模及增长趋势 36
 - 2.3.2 市场推广策略 37
- 2.4 3G业务发展 39
 - 2.4.1 业务分类 39
 - 2.4.2 财务指标表现 41
 - 2.4.3 业务发展策略 42
 - 2.4.4 典型3G业务介绍 44
- 2.5 产业链合作策略 46
 - 2.5.1 终端策略 46
 - 2.5.2 价值链和合作策略 49
- 2.6 KDDI的主要发展策略 50

第三章 SKT 52

- 3.1 公司背景及3G发展历程 52
 - 3.1.1 公司背景 52
 - 3.1.2 3G发展历程 52
- 3.2 3G网络建设 53
- 3.3 3G用户发展 54
 - 3.3.1 用户规模及增长趋势 54
 - 3.3.2 用户ARP值变化及财务指标 54
 - 3.3.3 市场推广策略 56
- 3.4 3G业务发展 61
 - 3.4.1 业务分类 61
 - 3.4.2 业务发展策略 65
- 3.5 产业链合作策略 67
 - 3.5.1 终端策略 67
 - 3.5.2 价值链和合作策略 68
- 3.6 SKT发展经验总结 70

第四章 AT&T 72

- 4.1 公司背景 72

- 4.2 3G网络建设 73
- 4.3 3G用户发展 74
 - 4.3.1 用户规模及增长趋势 74
 - 4.3.2 市场推广策略 75
- 4.4 3G业务发展 78
 - 4.4.1 业务分类 78
 - 4.4.2 业务发展策略 81
- 4.5 产业链合作策略 82
 - 4.5.1 终端策略 82
 - 4.5.2 价值链和合作策略 83

第五章 VODAFONE 85

- 5.1 公司背景及3G发展历程 85
 - 5.1.1 公司背景 85
 - 5.1.2 沃达丰3G发展历程 86
- 5.2 3G网络建设 87
 - 5.2.1 网络建设现状 87
 - 5.2.2 网络建设发展策略 88
- 5.3 3G用户发展 89
 - 5.3.1 用户规模及增长趋势 89
 - 5.3.2 市场推广策略 90
- 5.4 3G业务发展 93
 - 5.4.1 业务分类 93
 - 5.4.2 财务指标表现 94
 - 5.4.3 业务发展策略 95
- 5.5 产业链合作策略 96
 - 5.5.1 终端策略 96
 - 5.5.2 价值链和合作策略 96
- 5.6 沃达丰创新经验 99
 - 5.6.1 积极推进新技术的发展 99
 - 5.6.2 积极开拓“移动+”融合型创新业务 99
 - 5.6.3 通过多媒体门户整合移动数据业务 100

第六章 和记3 102

6.1 公司背景及3G发展历程 102

6.1.1 公司背景 102

6.1.2 3G发展历程 102

6.2 3G网络建设 104

6.3 3G用户发展 105

6.3.1 用户规模及增长趋势 105

6.3.2 用户ARP值变化及财务指标 106

6.4 3G业务发展 107

6.4.1 和记主要服务 107

6.4.2 和记3G业务创新发展 108

6.4.3 和记3服务的创新点： 112

6.5 产业链合作策略 112

6.5.1 终端策略 112

6.5.2 价值链和合作策略 114

6.6和记3发展经验总结 114

第七章 ORANGE（法国） 116

7.1 公司背景及3G发展历程 116

7.1.1 公司背景 116

7.1.2 3G发展历程 116

7.2 3G网络建设 118

7.2.1 3G网络建设情况 118

7.2.2 3G部署中的几点经验 119

7.3 3G用户发展 121

7.3.1 用户规模及增长趋势 121

7.3.2 用户ARP值变化 121

7.3.3 财务指标表现 122

7.4 3G业务 124

7.4.1 个性化套餐 124

7.4.2 融合服务 125

7.5 产业链合作策略 127

7.5.1 终端策略 127

7.5.2 价值链和合作策略 128

第八章 全球3G运营商标杆研究总结和建议 131

8.1 全球3G运营状况 131

8.1.1 全球3G拍照发放情况 131

8.1.2 全球3G网络建设与用户发展 132

8.1.3 全球3G运营商业开展 133

8.2 全球3G运营营销策略 134

8.2.1 推广强势品牌 134

8.2.2 专注娱乐体育内容服务 136

8.2.3 加强对SP/CP的控制 136

8.2.4 手机定制业务发展瓶颈 137

8.2.5 保持用户精细型增长 138

8.3 影响3G业务成功的关键因素 140

【图表目录 List of Figres】

图目录

图1- 1 NTT DOCOMO的3G网络发展 14

图1- 2 NTT DOCOMO用户的发展 15

图1- 3 DOCOMO FOMA & MOVA用户数走势图 15

图1- 4 日本3G用户市场份额 16

图1- 5 NTT DOCOMO业务体系发展 20

图1- 6 I-MODE的业务发展曲线图 23

图1- 7 I-MODE的用户数增长图 24

图1- 8 FOMA基站主要供货商供货比例 27

图2- 1 KDDI网络建设演进图 35

图2- 2 日本3G用户市场份额 36

图2- 3 KDDI移动用户数增长图 36

图2- 4 KDDI CDMA 1X WIN PLAN L套餐数据包月资费 38

图2- 5 KDDI借助发展网络有效增强用户体验 40

图2- 6 KDDI MOVIE MAIL功能列表及实例 44

图2- 7 KDDI PHOTO MAIL功能列表及实例 45

图2- 8 KDDI EZWEB内容及特点 45

图3- 1 SKT移动业务的ARP值（单位：韩元） 55

图3- 2 SKT业务收入发展情况（单位：万亿韩元） 55

图4- 1 AT&T运营收入增长图（单位：百万） 74

图4- 2 AT&T 无线服务用户增长图（单位：百万） 75

图4- 3 宽带服务用户增长图（单位：百万） 75

图6- 1 和记3公司移动通信网络覆盖率 105

图6- 2 和记3公司3G用户的发展（单位：万） 106

图6- 3 和记3公司营业收入增长图 107

图7- 1 3G覆盖状况 118

图7- 2 欧洲WCDMA/EDGE部署情况 119

图7- 3 ORANGE移动宽带用户数目变化 121

图7- 4 ORANGE的ARP及非话音业务收入情况 122

表目录

表1- 1 2008年1月 - 2008年6月DOCOMO各类移动用户数统计（单位：百万） 16

表1- 2 ARP (FOMA + MOVA)(YEN/MONTH/CONTRACT) 16

表1- 3 MO (FOMA + MOVA) (MINUTES/MONTH/CONTRACT) 17

表1- 4 FOMA的分组数据方案目标客户 18

表1- 5 FOMA 基本月收费方案 18

表1- 6 PACKET PACK分档包月套餐优惠方案一览表 18

表1- 7 FOMA提供的主要业务和特点 20

表1- 8 NTT DOCOMO业务类型分类 21

表1- 9 NTT DOCOMO的I-MODE服务分类 24

表2- 1 KDDI提供的套餐方案资费对比 37

表2- 2 KDDI CDMA 1X WIN 套餐月租 38

表2- 3 KDDI折扣种类与特点 39

表2- 4 KDDI的3G业务品牌 40

表3- 1 NATE业务的内容分类 62

表3- 2 JNE业务的具体服务 63

表5- 1 手机电视包 91

表5- 2 预付费资费套餐 92

表6- 1 和记3公司HSDPA网络建设计划 105

表6- 2 英国的“PLANET 3”3G业务及主要内容 108

表6- 3 英国、意大利及澳大利亚公司的主要移动电视节目 109

表6- 4 和记3公司X-SERIES业务及特点 111

表7- 1 2002-2007年法国电信财务报表比较 122

表7- 2 2005-2007年法国电信家庭、移动、办公类用户数 123

表8- 1 美国各移动运营商3G网络建设进程 133

表8- 2 部分运营商的市场品牌细分情况 135

表8- 3 部分运营商的品牌 135

通过《2011年海外3G运营商行业发展分析及市场调研报告》，生产企业及投资机构将充分了解产品市场、原材料供应、销售方式、市场供需、有效客户、潜在客户等详实信息，为研究竞争对手的市场定位，产品特征、产品定价、营销模式、销售网络和企业发展提供了科学决策依据。

详细请访问：<http://www.bosidata.com/tongxun1105/T028532GTH.html>