

无线行业资讯周报

(2008年4月14日——2008年4月20日)

魅媒调研中心出品

2008.4.21

前言

《无线行业资讯周报》是魅媒调研中心系列媒体产品之一。为了适应无线行业快速发展的特点，由魅媒调研中心总结并发布每周资讯报告，将围绕业界动态、产品热点、同行关注等信息进行收集及发布，助您轻易把握各种商机、新技术、新媒体。

我们的联系方式：020-81303350-607 media@mmclick.com

目录

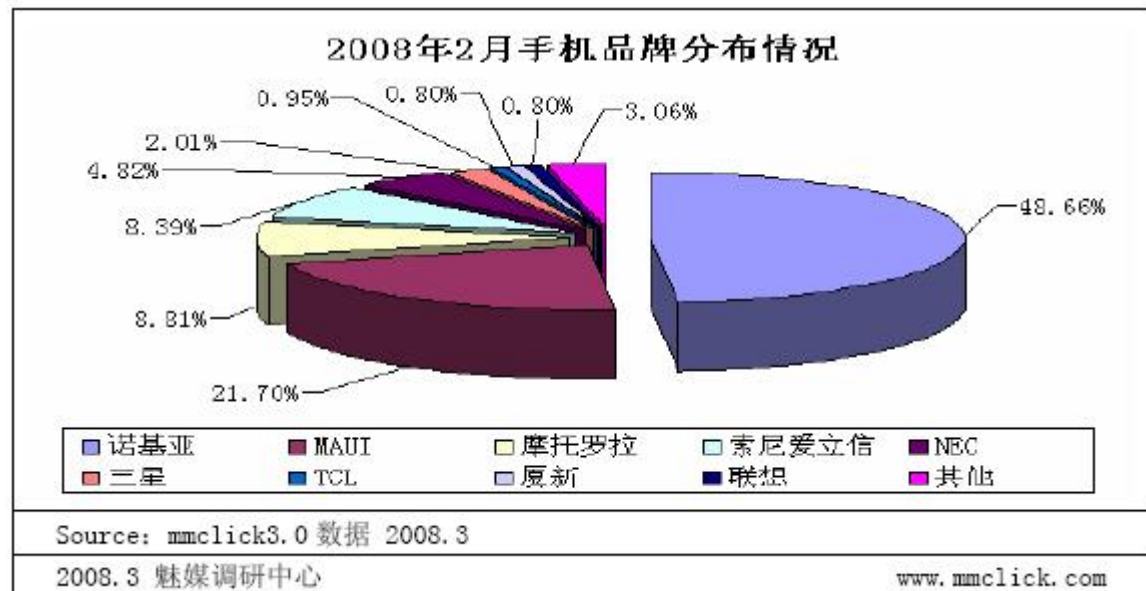
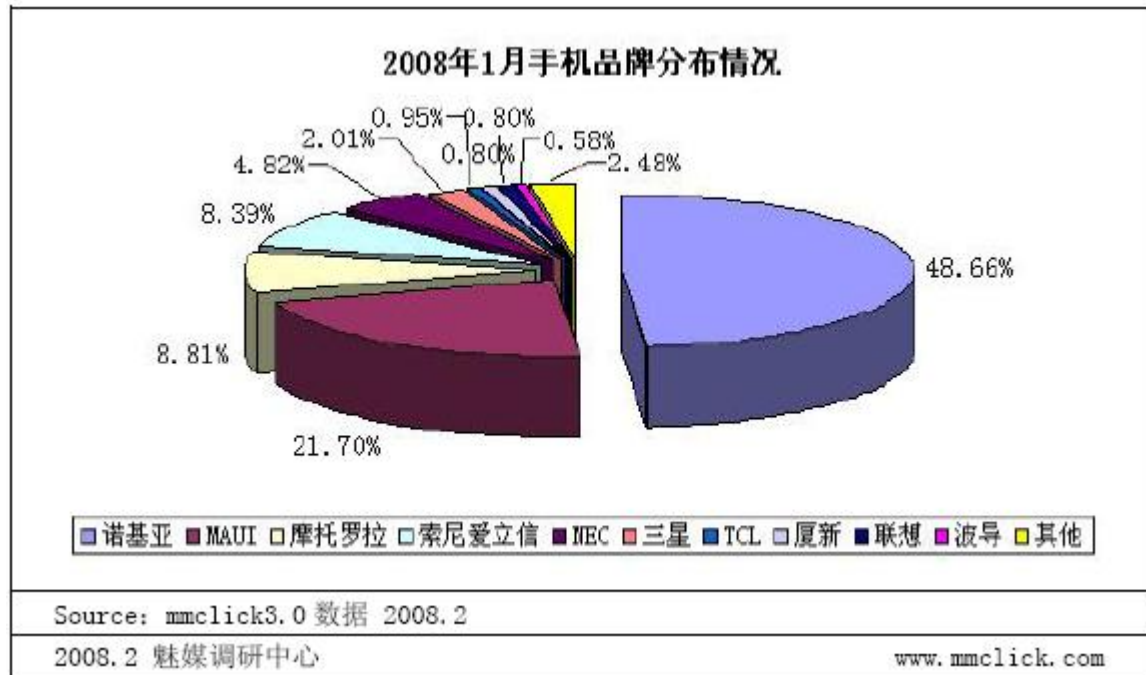
前言.....	2
魅媒独家视点	5
中国无线互联网用户 2008 年第一季度所持手机品牌分布.....	5
本周焦点	6
不只有飞信 Skype也可免费发手机短信.....	6
英特尔与腾讯联手 发布移动IM“MID QQ”.....	7
“手机登录”决定百度Hi成败.....	7
中移动不甘沦为通道 互联网锁定飞信为载体.....	7
飞信能撑起中移动互联网之翼吗?.....	8
IM无线版: 运营商暗战网络服务商.....	8
中移动移动通信互联网化战略不可小视.....	9
无线营销	9
成都移动用彩铃就送条码优惠券 18 元看大片.....	9
手机优惠券吸引消费者目光.....	10
淘宝进军移动电子商务领域 销售市场超过 70%.....	10
手机广告业务日渐升温.....	10
浏览器将成为智能手机最大广告平台.....	11
移动终端崛起的营销时代.....	11
无线营销市场, 不可因噎废食.....	11
无线增值	12
中移动开网游收费接口 手机网游绝对利好.....	12
每小时发短信超 200 条将冻结短信功能.....	12
手机浏览器应用激增 五年后增至 15 亿.....	12
中国将成为手机银行增长最快国家.....	13
手机阅读有望成为电子图书市场新增长点.....	13
手机博客成新宠 随时随地记点滴.....	14
广东移动推出新的增值服务——车行无忧.....	14
空中网欲借奥运翻身 “手机观赛平台”成形.....	14
惠普与咪客达成手机在线冲印数码照片合作.....	14
3G服务	15
3G移动设备数据库更新 WAP站点插上腾飞翅.....	15
3G到 2010 年才能初显规模.....	15
中移动TD终端 8 城市分布表: 北京 8000 上海 2500.....	16
TD终端 10 天仅卖 2000 部 国产品牌占 60%.....	16
逾 30 款手机获TD手机入网许可证.....	17
中移动开始TD一期网络验收 北京建网未完成.....	17
中移动扩大TD商用规模 动感地带用户 5 月可体验 3G.....	17
中移动 15000 台TD手机和UCIM卡支持奥运.....	18
运营商动态	18
爱立信获移动及联通 14 亿美元G网大单.....	18
移动数据市场排行榜出炉 中移动第二联通第八.....	19
中移动互联网新公司架构初显.....	19
中移动暂停小区广告试点 启动垃圾短信战役.....	19
中移动: 封杀垃圾短信对营业额影响不足 1%.....	20

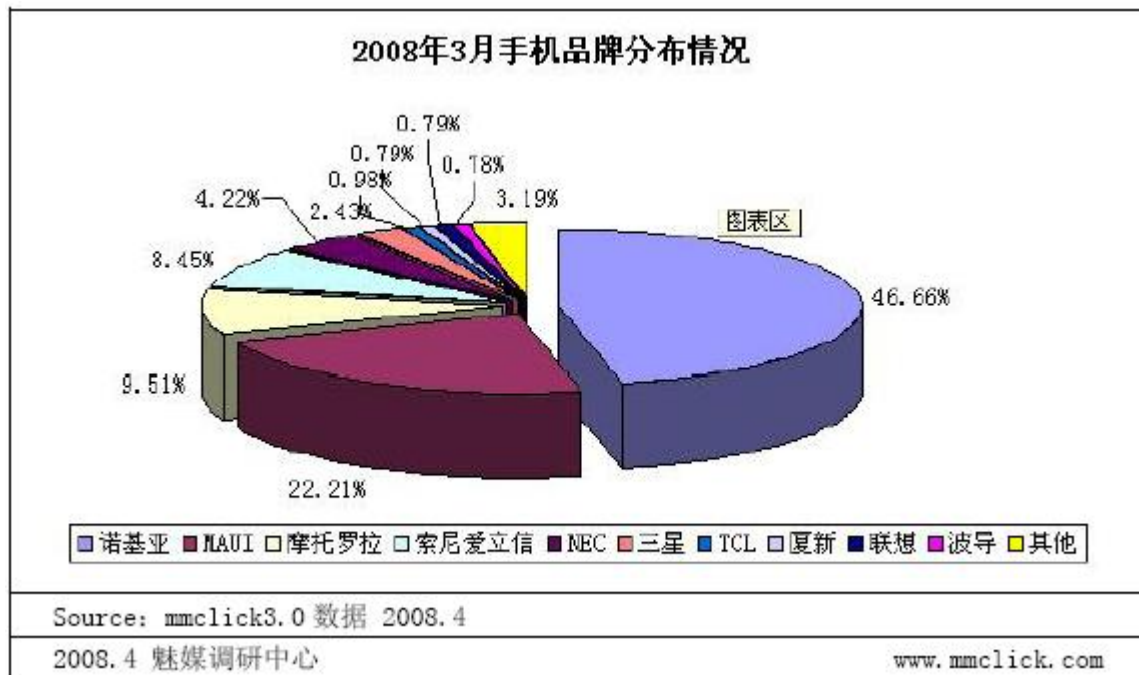
消息称联通部分G网年内升级WCDMA	20
联通 3 月新增用户 162.5 万	20
陕西联通推出“短信双收”业务	21
分析评论.....	21
SP行业向哪里去?	21
手机用户快速增长背后的隐忧.....	22
WAP业务走到了十字路口	22
一流用户体验决胜无线互联网 WAP和WWW将融合共存	22
手机网游：3G时代的碎片式娱乐	23
手机搜索不像互联网搜索才是成功?	23
魅媒调研中心.....	25
魅媒科技.....	25

魅媒独家视点

中国无线互联网用户 2008 年第一季度所持手机品牌分布

源自 魅媒调研中心 2008 年 4 月 18 日





2月手机上网终端机型 TOP10	
序号	机型
1	诺基亚 N73
2	诺基亚 N70
3	诺基亚 N72
4	诺基亚 3230
5	摩托罗拉 E680g
6	诺基亚 7610
7	诺基亚 6120
8	摩托罗拉 E680i
9	诺基亚 5700
10	诺基亚 N-GageQD
数据来源: UCWEB	

由以上图表可以看出，2008 年第一季度的中国无线互联网用户在手机终端使用方面，诺基亚一枝独秀，占有量最大；摩托罗拉和索尼爱立信则旗鼓相当，分居二、三位。此外，第三方软件浏览器使用量（MAUI）持续增长，代表无线互联网日益受到传统网民以及新用户的关注。

本周焦点

不只有飞信 Skype 也可免费发手机短信

源自 IT 世界网 2008 年 4 月 20 日

现在不只有飞信 Skype 也可免费发手机短信, Skype 从最新版本的 3.6 版增加了短信通功能, 能让你快速方便而且免费的把文字消息发送到好友的手机上, 目前只支持中国移动, 不久也会支持中国联通。

这样是不是就可以抛弃现在使用的飞信了? 也不一定, Skype 还是有限制的, 在 2008 年 4 月 30 日前开通 skype 3.6 的短信通是免费的。每月享受 100 条免费短信。

英特尔与腾讯联手 发布移动 IM “MID QQ”

源自 赛迪网 2008 年 4 月 18 日

在上海举行的英特尔信息技术峰会 (IDF) 上, 腾讯发布了与英特尔联手打造的即时通讯软件——MID QQ。MID QQ 是一款基于 MID (Mobile Internet Device 移动互联网设备) 的即时通讯工具, 它也是腾讯、英特尔首度携手推出的全球首款为 MID 定制的即时通讯软件。

作为介于手机和笔记本之间的一个手持设备, MID 不仅具备低端笔记本的运算性能以及手机的便携性, 同时还可以直接连接互联网, 这将很好的满足用户在任何时间、任何地点进行自由的沟通需求。根据 CNNIC 最新发布的报告显示, 近 4 成网民选择 QQ 等即时通信为互联网第一入口——即网民上网后的第一件事。

对于双方的合作, 英特尔公司高级副总裁兼超便携事业部总经理阿南德表示: “腾讯在前期就介入到了 MID 的相关开发和研究工作中, 对 MID 这样一款超移动互联网设备来说, 整合 QQ 服务是非常有价值的。”

“手机登录” 决定百度 Hi 成败

源自 南方都市报 2008 年 4 月 16 日

在百度 Hi 发布时, 百度副总裁俞军证实, 百度 Hi 的核心价值在于整合百度主要产品线和服务, 可以使百度社区产品和网页搜索相结合, 成为各个产品线和服务的入口, 并为 C2C 业务提供便利的平台支持。简而言之, 百度 Hi 最直接的功能是为了提高百度原有客户忠诚度。

QQ、MSN 先后实现在手机上登录, 飞信也体现了即时通信软件与无线通讯的紧密联系, 百度 Hi 未来必定要在“手机登录”上谋求机会。

可以大胆设想一下百度的理想图景: 一旦百度无线战略顺利实施, 百度原有用户可通过网络和手机平台结合使用百度搜索或享受在无线终端上使用基于互联网的语音和视频聊天。而非百度用户为了使用百度价格低廉甚至免费的 Wimax 无线城市服务, 很可能通过百度窗口、甚至于使用百度 Hi 账号进行登录, 令百度用户群不断扩张。

中移动不甘沦为通道 互联网锁定飞信为载体

源自 Donews 2008 年 4 月 16 日

在海南举行的博鳌亚洲论坛电信的持续增长与可持续发展论坛上, 中国移动集团公司总裁王建宙表态, 中移动将以飞信作为载体来构建移动通信与互联网互为一体的, 真实的和虚拟相结合的社区, 创建互联网的一种新的业态。根据其官方公布的数据, 截止到 2007 年底, 飞信注册账户数达到 7326 万, 这其中活跃用户为 1281 万。注册用户的活跃度不够, 和国内

其他主要的 IM 相差比较远。

中国移动早已经意识到随着移动网络带宽不断升级,曾经在互联网上流行的业务都将会在移动网络上重演,其经营方式也应该由“以经营信息网络为主”向“以经营客户关系为主”转型。而飞信将是实现这一转型的关键一步。

在 3G 大背景下,飞信是中国移动未来战略的重要一步,通过飞信平台,中国移动可以推出许多增值服务,如在线游戏、在线购物、虚拟社区、手机支付等。同时,将有助于促进移动 IM 与互联网 IM 打通,满足用户两网互动的需求,以及成为两网业务互动的重要应用。有分析人士认为,但飞信所带来的改变不仅仅是个人应用层面,飞信模式或将开创移动互联网时代,飞信已不再是增值业务应用平台,通过飞信可以构建一个类似于微软 Windows 的平台,从而影响整个产业的走向和路径。

飞信能撑起中移动互联网之翼吗?

源自 通信世界 2008 年 4 月 16 日

作为网络巨头的谷歌“代言人”,李开复对网络的发展,尤其是移动互联网的前景非常看好,他认为,未来移动互联网有很大的成长空间,而且软件、硬件厂商都有很好的机会。

王建宙表示,由于大量的内容现在可以直接使用互联网的 Web 的浏览器来获得各种各样的内容,原来我们在移动通信中使用的 WAP 浏览器就开始出现越来越多的旁落,移动通信运营商沦为一种管道的危险,这是其遇到的第一个挑战。

中移动在推广飞信的时候,也是不遗余力。飞信的参与热情更多的是集中在哪些年轻人中,尤其是哪些拇指一族,通过手机和键盘或者鼠标聊天还有很大的区别,当然,中移动一直在大力宣传飞信,也推出了一些充满诱惑的策略,相信随着时间的推移,尤其是 3G 的来临,飞信的发展会进入到一个新的阶段,尤其是当网速越来越快之后,飞信可以承载的内容也将更多。

中移动的野心是非常大的,尤其是在移动互联方面,它一直在避免自己成为一个管道,因此在起步阶段不断地通过各种手段抓取上游资源。这是中移动的聪明之处,不过也难免让人冠以垄断的嫌疑,毕竟市场很大,中移动即使再强大,手也不可能伸到太远,更何况有一些领域本身并不是中移动的强势领域。

IM 无线版: 运营商暗战网络服务商

源自 南方报业网 2008 年 4 月 16 日

“互联网移动化或者移动通信的互联网化是一回事”、“中移动飞信现已经有几千万用户了,但还是要学习互联网的运作,以互联网机制运作移动互联网。”王建宙坦言,目前中移动的策略,就是想以 IM 飞信系统,作为载体来构建移动通信与互联网互为一体的互联网社区。这使人们一直在猜测中的中移动战略雏形逐渐露出水面。

此前 3 月,业内注意到移动飞信已经在悄然开始实施积分和等级制度,这被大多数人认为是借鉴腾讯 QQ,看来,这个移动领域的“巨无霸”已启动了在互联网的学习之旅。

有分析认为,联通和移动亦将会在 IM 竞争中形成自主独立运作相关增值业务和迅速扩大市场的竞争博弈。联通进入 IM 领域,同样采用与其他 IM 服务商进行技术合作的方式。而这种既敌又友的无间道方式,似乎正是目前国内几亿手机用户中“跑马圈地”所采用的明智做法。

有业内人士表示,“对于刚开始做互联网业务的运营商来说,百度、腾讯是学习的对象,

但是以运营商的资本实力来说,有可能入股国内互联网企业,或者就互联网某项业务双方各组合资公司,进行更深层面的合作,从这点上来说,‘飞信 QQ’模式也许只是开始。”

中移动移动通信互联网化战略不可小视

源自 通信世界网 2008 年 4 月 15 日

随着移动通信和互联网的日趋融合,互联网的移动化和移动通信的互联网化让移动通信运营商面临新的挑战,技术和经营模式的创新使大量的内容现在可以直接使用互联网的 Web 浏览器来获得,导致中国移动在移动通信中使用的 WAP 浏览器开始被冷落,移动通信运营商有沦为一种管道的危险,而一些终端设备制造商开始进入经营增值业务也让运营商感觉到竞争的压力。

单纯语音业务上的竞争无法适应未来的市场环境,基于移动通信与互联网融合的市场空间才是未来竞争的重点。有传闻称中国移动即将组建独立的互联网子公司,这表明,这家中国运营商的老大已经完全认识到移动互联网业务的潜力并决定参与其中,因为此前中移动董事长兼 CEO 王建宙也多次强调移动通信需要与互联网融合,透露正与微软、google 已在手机操作系统研制上有所合作。

未来 1 到 2 年内,随着 3G 移动牌照的发放,中国移动也将会获得固网运营牌照,实现全业务运营与竞争,届时降低整个市场的宽带网络平均接入资费,并利用在移动增值业务方面的运营经验开拓互联网增值业务。

虽然中国移动所倡导的移动通信互联网化战略刚刚起步,但一旦全力介入将会使宽带市场竞争加剧,令只靠提速不提价、缺乏内延式增长运营模式、主要依赖宽带网络接入收入的固网运营商面临新的成长压力和烦恼。

无线营销

成都移动用彩铃就送条码优惠券 18 元看大片

源自 赛迪网 2008 年 4 月 16 日

不仅移动这类运营商提出向信息服务领域转型,就连 NOKIA 这类终端厂商也开始向移动互联网领域转型。转型就意味着整体服务定位的转变,落实到实际行动中就是要推出诸多更为个性化、专业化以及多样化的增值服务。

成都移动分公司开展的“用彩铃送条码优惠券,以优惠价格看精彩大片”活动取得了良好的市场反响,给增值服务的营销提供了很好的借鉴。成都移动用户成功定制彩铃 1 年,即可获赠电子优惠券,用户凭该优惠券到指定影院将以优惠的价格观看精彩大片。这种优惠券直接发送到用户手机里,免去了寄送或领取的过程。

本次活动进一步拓宽了彩铃促销方式,同时还提升了用户认知度。通过采用赠送优惠券的方式来促销彩铃,提高了彩铃用户使用活跃度,同时,还增加了用户规模,据不完全统计,用户增长了约 30%。通过本次活动还可以看以数据业务促进数据业务将是之后数据业务营销的主要方式。

电子优惠券只是条码凭证多种应用中的一种,条码凭证还应用在移动定票、积分兑换、电子 VIP、电子提货券、自助值机、电子导诊、电子签到等多个方面。

手机优惠券吸引消费者目光

源自 南方都市报 2008 年 4 月 15 日

在 4.6 亿手机用户的庞大基数之上,手机优惠券作为商家的新营销方式开始被更多人接受。记者了解到,用户可以通过手机登录手机优惠券网站如钱库手机网等,或者登录网站选择发送优惠券至手机,即可在指定商家凭借优惠券享受折扣价格。

部分采取二维码方式提供手机优惠券的 wap 网站,或会通过其读取优惠券的终端设备进行用户资料搜集和进一步的数据挖掘。此外,广东的移动用户可通过手机短信,输入区域、路名、菜系等关键字发送到 10358,即可移动搜索到符合条件的餐厅酒店名称列表,以及这些餐厅酒店的详细地址、联系电话、短信优惠券等。

淘宝进军移动电子商务领域 销售市场超过 70%

源自 赛迪网 2008 年 4 月 18 日

淘宝网、支付宝日前联合宣布,进入无线互联网市场,发布移动电子商务战略。淘宝网大规模公开测试手机版淘宝网,进军无线零售领域,支付宝亦推出手机支付业务,以推进国内移动支付业务的发展。

随着奥运临近,3G 即将迎来规模化应用,手机将成为未来电子商务应用最为广泛的终端之一。但移动电子商务市场潜力尚未被打开,据市场咨询机构研究,2007 年第三季度中国第三方电子支付市场交易总规模达 198.47 亿元,其中手机支付规模市场为 3.64 亿元,仅占整体市场规模的 1.83%。

业内专家分析后指出,淘宝与支付宝进入移动电子商务市场具备先天优势。一方面,作为国内电子商务的领跑者,淘宝与支付宝拥有最宝贵的用户资源,截至 2007 年,淘宝网注册会员超过 5300 万,截至 2008 年 1 月 14 日,支付宝注册会员超过 6300 万,这是未来决胜移动电子商务的关键。另一方面,淘宝模式与支付宝模式具备较高的可移植性,能迅速应用于手机电子商务,淘宝网网络零售市场份额超过 70%,支付宝在线支付市场份额超过 60%,品牌深入人心,在产品和技术上都拥有较大的优势。

手机广告业务日渐升温

源自 人民邮电报 2008 年 4 月 15 日

随着全球 3G 商用的推进,一些主流的移动运营商开始试水手机广告业务,手机广告呈现逐步升温的态势。

移动通信业传统的盈利模式是移动用户为使用移动业务付费。将手机广告和移动业务捆绑后,收费的主体从移动用户转移到广告主。因此,手机广告为移动通信业带来了新的盈利模式,成为移动运营商新的收入增长点。手机广告业务的移动特性使广告受众能够随时随地接收信息,广告的传递更为及时、高效,可以极大地提升广告价值。Marketing Sherpa 公司曾在美国做了一项关于广告经费投放意向的实验性研究。结果表明,在各类新兴广告形式中,手机广告的首选率最高。

与其他移动新业务相比,手机广告的最大特点就是盈利模式不同。利用这一特点,移动运营商可以把手机广告作为推广其他新业务的重要手段。在手机广告和其他新业务捆绑的方式下,移动运营商利用部分广告收入补贴用户使用新业务的支出,既可以鼓励用户多使用新业务,从而达到市场培育和新业务推广的目的,迅速提高移动运营商在新业务市场中的占有

率；还可以缓解移动运营商在业务推广初期的资金压力。

浏览器将成为智能手机最大广告平台

源自 IT 专家网 2008 年 4 月 18 日

手机广告有着巨大的市场容量：据统计，全球手机保有量为 26 亿部，为全球个人 PC 保有量 4 亿台的 6 倍之多，并且其增长速度高远于 PC 市场的增长速度。

随着在世界范围内 3G 时代的到来，日韩、欧洲、美国和中国 3G 的全面启动，手机上网将迎来爆炸式的增长，而手机浏览器是手机网络时代手机用户用于上网的工具性软件，手机浏览器将伴随着用户上网的整个过程，手机网络用户面对时间最长的，也是手机浏览器，这就为手机浏览器成为广告平台建立了结实的基础，以 Opera 手机浏览器为例：据 Opera 官方称，Opera 移动版拥有近一亿用户，其中 Opera Mini 每个月产生的页面浏览量就高达 17 亿个。

手机浏览器作为用户通向网络的唯一通道，有最大的浏览量(是用户所有浏览量的总和)，并且手机浏览器具有平台的功能，而这个平台起到了一个承载着网络实体(网络公司)的作用，所以，手机浏览器作为一个广告平台的作用和地位是无需置疑的。

移动终端崛起的营销时代

源自 中国经营报 2008 年 4 月 20 日

在中国，手机作为新兴的“第五媒体”，正成为越来越多厂商和消费者关注的焦点，2007 年中国手机广告市场规模达到 7.8 亿元，比上年猛增 56%。

2008 年将是推动无线广告营销的重要契机，大众对于体育赛事的关注热度持续升温。作为国内人气最旺的综合性 WAP 门户前三甲之一，空中网因与全球性的运动及娱乐品牌 NBA 结成合作，开通的 NBA 手机官方网站及 CBA 的手机官方网站，网罗了大量热年轻 WAP 网民。对广告主而言产生了巨大诱惑，空中网高调宣布牵手分众无线，意图通过引入专业的无线广告运营商合作，从而实现对其媒体价值的充分挖掘。

由于手机具有很强的随身性、私密性，因此，只有关注手机用户的感受，给予他们充分的尊重，才能保证无线营销的效果。

移动终端作为一种新兴媒体，正成为国内外传统的互联网内容提供商和搜索引擎巨头实现移动市场战略突破的新取向，也许用不了多长时间，移动终端就将完成从崛起到称霸的过程。

无线营销市场，不可因噎废食

源自 CB 博客 2008 年 4 月 16 日

传统媒体由于缺乏一种延伸品牌信息的随身性，而无法将品牌信息尽可能长时间的逗留在受众群体的视觉范围之内。唯有手机，是一个 24 小时都可以接触到的传播媒介，一个无缝接触的媒体。而高收入、高学历和白领用户集中的特点为手机广告价值的传播提供了可能。跟互联网相比无线互联网网民在上网的时间上相对较短，但在一天时间内上网的频次是高于互联网的。与传统媒体相比，无线广告最大的优势在于借手机的即时性、随身性、个人性和私密性等特点，分众、定向、及时、互动的营销信息传播给用户。

鉴于国内无线营销仍旧处于初级阶段，近一年来，多方传媒机构对无线广告行业的推广和发展做出了许多市场教育性投入，从而帮助广告主更好的认识无线营销价值，无疑对行业认知与良性发展起到推动作用。

调查显示大多数网民对 WAP 站的广告形式没有出现反感。可见，无线营销方式只要方式得体，在尊重用户的前提下进行传播，完全是可以得到消费者理解的。正确的无线营销思路应该是通过用户认可的方式建立客户数据库；而后根据数据信息细分市场，挖掘潜在客户需求，再发送相关信息，以达到精准营销的目的。

在《通信短信息服务管理规定》和相关技术标准未出台的当下，无线营销市场的参与主体应该加强自律。

无线增值

中移动开网游收费接口 手机网游绝对利好

源自 上方网 2008 年 4 月 18 日

最近一个中移动文档，准备开放手机网游的代收费接口了。以前中移动手机游戏采用的模式只能是下载游戏收费，这种僵硬的模式对与整个网游来说是个灾难。很多 SP 偷着使用短信进行网游代收费。而短信代收费是被明令禁止的。

现在中移动开放的按点数计费模式后，估计手机网游会出现爆发式的增长。其道理不言而喻，手游 SP 们会把好的手机网游设计的和史玉柱的征途一样，买道具、买装备都可以狂收钱了，而且用户也愿意掏钱。

如果中移动能够把这种模式运营的好的话，估计 2008 年将是手机网游爆发的一年。

每小时发短信超 200 条将冻结短信功能

源自 新华网 2008 年 4 月 15 日

“为什么我用短信与客户保持正常联系，手机短信功能却无端被冻结了？”广州天河区某金融公司人员李小姐表示。据中国移动广东分公司相关负责人解释，一旦发现用户发送短信异常情况，监控系统将自动关停短信功能。

中国移动广东分公司相关负责人表示，为加强垃圾短信治理，净化网络信息环境，移动公司根据公安部门以及信息产业部的文件要求，协助公安部门对发布垃圾信息的号码进行查处，一旦发现有发送短信异常情况，将通过智能监控系统自动关停该号码的短信功能。

对“单位时间内发短信数量超过 200 条，短信功能将被冻结”这一说法，这位人士不置可否。

手机浏览器应用激增 五年后增至 15 亿

源自 比特网 2008 年 4 月 16 日

有分析师近日预测称，手机浏览器市场目前正在“转型”，到 2013 年，全球将有 15 亿部手机安装精确的网络浏览器软件。

智能手机的出货数量在日益增长，智能手机采用的浏览器将支持 Ajax 和 RSS 这类最新的网络阅读功能。据预测，2007 年开源型手机浏览器的安装数量年为 7600 万，到 2013 年，开源手机浏览器的安装数量将达到 7 亿。

另一方面，ABI 公司研究主管 Wolf 称，虽然手机浏览器软件制造商和手机制造商付出了最大努力，但与个人电脑浏览器的应用水平相比，基于移动设备的浏览器仍存在“相当大的差距”。例如，许多手机没有 Flash 这类重要插件；与个人电脑相比，许多手机功能也受多方面限制。但是从长期趋势看，手机浏览器和其他网络服务引擎将变得越来越重要，它将成为移动环境中不可或缺的重要组件。

中国将成为手机银行增长最快国家

源自 eNet 硅谷动力 2008 年 4 月 17 日

Juniper 研究公司发表报告称，在今后三年内，全球将会有 8.16 亿手机消费者通过自己的手机来使用银行金融服务和其他产品。报告指出，全球金融服务机构正在通过手机网络向用户提供更多服务和产品，其中包括金融信息、资金转账、购物支付、账号管理和客户服务。

到 2011 年，实际发生的全球手机银行交易数量将从 2007 年的 27 亿次增至 370 亿次。报告还指出，由于手机银行在安全技术方面的改进，消费者信心将继续增长。但一些存在的问题可能会限制网络银行发展，其中有金融管制规定、交易费用、销售额共享问题和客户支持。

报告认为，中国和周边地区将会有最大数量的用户采用手机银行服务。与此同时，西欧、印度和周边地区也将有大量手机用户加入手机银行服务。预测在手机银行提供的各类服务中，金融信息服务将成为最受用户欢迎的产品之一。另一方面，从 2007-2011 年，手机银行的金融交易价值将增长两倍，在新兴市场国家将增长四倍。

手机阅读有望成为电子图书市场新增长点

源自 网易科技 2008 年 4 月 20 日

中国图书商报社和读吧网联合在北京发布了《2007 年中国电子图书发展趋势报告》，报告中的数据显示，2007 年电子图书总量达到了 66 万种，较 2006 年增长 24.5%。电子图书的读者总数为 5900 万人，比 2006 年增长了 37%，其中 18-24 岁的读者增长幅度较大，读者群体在年龄层上呈年轻化的趋势。

与电子图书市场发展不相适应的是，2007 年国内电子图书市场销售收入仅为 16940 万元，较 2006 年只上升了 14%。据北京书生公司总裁姜海峰介绍，销售收入上涨缓慢的原因在于大量存在的盗版网站，2007 年在国内 1425 个电子图书网站中，原创网站只占到 4.49%，这使得电子图书的销售收入远远低于传统纸质图书的市场销售收入，损害了作者的利益，也制约了电子图书市场的健康发展。

未来手机阅读的产值和份额将会相当可观。手机话费的下降，手机性能、上网速度、容量、普及率的上升，再加上手机用户身份易于确认，付款方便，这些因素都使得手机阅读今后很有可能成为电子图书市场新的增长点。

手机博客成新宠 随时随地记点滴

源自 新华网 2008 年 4 月 14 日

移动互联网设备和网络社区的结合导致了一种新型网络日记“迷你博客”的诞生。这种新型博客专指人们通过手机发布简短信件，告诉别人自己正在做什么或想什么。

供人们写博客、分享照片和视频的网站现在已无处不在。而像 Twitter 和 Utterz 这样的网站则定位于合成、管理文字和图片。人们对迷你博客的热情也使无数博客网站和虚拟社区网站集中精力，使博客服务更便捷，可以通过手机随时随地发布。

脸谱网去年早些时候就已向外界开发商开放平台，邀请 Twitter 为它的网络社区提供客户定制服务。热门视频分享网站 YouTube 也与手机连接，它还在苹果 iPhone 手机中内置一种特殊播放器，使 iPhone 兼具打电话、上网、听音乐和看视频等多种功能。图片分享网站 Flickr4 月也增添视频功能，使用户能直接用手机上传图片和视频。

科克说：“当一项新技术能够使人们能更方便、更有效地做一件不得不做的事时，这项新技术最容易普及。”

广东移动推出新的增值服务——车行无忧

源自 经济日报 2008 年 4 月 15 日

中国移动广东公司近日推出了新的网络增值服务产品——“车行无忧”。

据悉，“车行无忧”服务采用最新移动定位技术，只要发出短信指令，就可获知汽车的具体方位，同时在汽车锁定情况下方位发生异动，系统将向车主发出警告。当车辆发生被盗移动时，车主即可获得语音及短信报警。

空中网欲借奥运翻身 “手机观赛平台”成形

源自 上海证券报 2008 年 4 月 18 日

空中网对外宣布，中国男篮手机官方网站正式上线。包括 NBA 手机官网、CBA 手机官网、中国国家足球队手机官网、中国篮球之队手机官网在内的“手机官方网站群”以及奥运会播报平台等，空中网推出的“一站式”手机观赛平台已初具规模。日前，空中网还投入巨资，和道琼斯、上海证交所、深圳证交所等达成合作协议，将在其无线互联网门户 Kong.net 的财经频道提供这些专业机构的财经资讯。

分析人士指出，空中网最近正在投入巨资打造财经及体育的内容服务，正试图通过转型成无线互联网，而规避纯粹 SP 业务带来的不稳定。空中网这一系列动作的目的就是为了开拓无线增值业务和无线互联网业务，进行奥运营销。

官方数据显示，NBA 手机官方网站开通以来已通过视频、图文形式直播 NBA 比赛超过 700 场，NBA 手机官网日点击量已经超过 6000 万，同时在线人数达百万。

惠普与咪客达成手机在线冲印数码照片合作

源自 网易科技 2008 年 4 月 14 日

惠普与国内手机数据上传业务服务商咪客 (MICAT) 达成一项合作，手机用户将可以通过咪客手机客户端随时随地将手机上拍摄的照片上传至惠普喀嚓鱼 (Snapfish) 网站，在

线冲印成数码照片。据咪客副总裁陈瑾介绍，用户可以登录咪客官方网站下载咪客软件，并在手机上安装。随后，用户就可以随时随地将自己通过手机拍摄的图片方便、快捷地上传到惠普喀嚓鱼网站（www.kachayu.com），同时立刻获得 15 张的免费照片冲印。此外，用户还可以免费存储照片，与亲朋好友随时分享通过手机记录的快乐瞬间，充分享受手机影像互动娱乐新体验。

咪客公司 CEO 刘健称：“移动互联网目前正处于高速发展的阶段，在此阶段咪客与惠普这样的国际知名企业进行跨行业合作，将对跨行业产业链的形成起到强大的推动作用，而跨行业合作也将是移动互联网发展的必然趋势。”

惠普喀嚓鱼中国市场经理张健表示：“惠普喀嚓鱼与咪客在移动互联网领域的合作，有助于喀嚓鱼冲印服务在中国市场的普及。符合‘HP Print 2.0’战略需要。”

3G 服务

3G 移动设备数据库更新 WAP 站点插上腾飞翅

源自 PChome 2008 年 4 月 14 日

dotMobi 公司宣布:即将开始更新全球领先的 DeviceAtlas 移动设备数据库。这款全球移动开发工具，专门为 3G 时代全球移动互联网开发商定制而成。目前，该公司正丰富 DeviceAtlas 对中国移动设备的覆盖范围，推进移动互联网在中国的应用。

对于无数从事 WAP 开发和运营，以及关注手机 3G 产业发展的人们来说，这无疑是一个巨大的好消息。“这表示目前国内因手机种类繁多，而通过 WAP 建立的‘.mobi’站点不能被所有手机网民访问的瓶颈，可望实现突破，.mobi 域名也可随之全面推广”。

受此消息的影响，国内的 WAP 开发及运营商已闻风而动，手机建站出现增长。在 WAP 已然成为未来手机研发的主要方向，支持 WAP 的虚拟主机在市场上大受青睐。

DeviceAtlas 开发工具费用低廉，因此它意味着所提供的设备数据将很好地满足每个用户的要求，从个人用户到规模庞大的产业巨头，均可从中获益。由此看来，DeviceAtlas 对于 3G 产业尤其是 WAP 的影响是广泛而且深远的，移动开发商和整个产业面临着一个特殊的发展契机，将极大地促进未来移动互联网的成功发展。

3G 到 2010 年才能初显规模

源自 南方都市报 2008 年 4 月 18 日

由国家信息产业部电子产品司、国家发改委高新技术司、深圳科技和信息局联合主办的跨国买家采购洽谈会暨全球手机定制采购峰会举行。

与会代表公布的数据显示，深圳手机产量约占全国一半，约占全球手机产量的 1/5，2007 年，中国手机芯片市场业绩达到 844.1 亿元。赛迪副总裁吕国英发表演讲时表示，中国的手手机市场远远没有饱和，但产品同质化严重，应该争取不同细化的市场。他说，手机电视、手机媒体、三网融合、固定和移动通讯方式的结合，将是未来手机产业的发展趋势，2009 年，中国将迎来新一轮换机高峰。

与会企业代表们认为，现在的 3G 技术“还只是个前奏”，在技术、运营上不具备成熟的条件，预计 2 年后会有较大发展。目前，3G 技术的开发侧重于商务用途，而根据市场调查，用户对商务应用的期望小于娱乐，因此，手机电视、侧重 3G 技术的娱乐工程是 3G 的

新走向。

中移动 TD 终端 8 城市分布表：北京 8000 上海 2500

源自 腾讯科技 2008 年 4 月 14 日

有业内研究机构向腾讯科技发来中国移动首批 2 万部 TD-SCDMA 在不同城市的分布情况图表。其中显示，北京是数量最多的城市，共有 8000 部手机和 1300 部数据卡，而上海和广州则次之，分别有 2500 部手机。此前据中国移动相关负责人介绍，北京、上海两地也是 TD-SCDMA 试商用最受关注的地区。

此外，该机构还向腾讯科技分析，即将到位的第二批终端在分布数量上则会按照用户需求，相对平衡一些，但仍是在北京、上海、广州、深圳等大城市数量较多。

8 城市终端数量分布情况汇总		
城市	手机数量 (部)	数据卡数量 (部)
北京	8000	1300
上海	2500	800
深圳	1500	800
广州	2500	700
天津	1500	400
沈阳	1500	400
厦门	1500	300
秦皇岛	1000	300
合计	20000	5000

8 城市终端数量分布情况汇总

TD 终端 10 天仅卖 2000 部 国产品牌占 60%

源自 第一财经日报 2008 年 4 月 16 日

根据零售监测和厂商调研数据，在 TD 放号的 10 天之内（截至 4 月 10 日），八城市 TD 终端总销量突破 2000 部，其中 TD 手机超过 1800 部，TD 数据卡超过 200 部。在所有销售的 TD 终端中，国产手机占据 60% 的市场份额。其中，中兴通讯的 U980 拿下了 26.8% 的市场份额，销量达到 495 部，成为份额最高的厂家。

在 10 天之内的 TD 销售中，市场份额分别为：三星 20.8%、LG 19.1%、联想 12.6%、海信 12.6%、新邮通 8.2%。虽然三星和 LG 两个厂家在中国移动的集采中，仅各自中标 4500 部，市场份额各为 7.5%，但在最终的市场销售中，两个外资品牌一举拿下了 40% 的市场份额，显示出外资品牌的手机在 TD 市场中仍然具有强大的品牌影响力。

在 8 个城市正式销售的手机数量大约为 3 万部左右，10 天之内卖出的手机数约占总量的 6%，用户在购买 TD 手机时，态度仍相当谨慎。

逾 30 款手机获 TD 手机入网许可证

源自 第一财经日报 2008 年 4 月 14 日

所有的厂家都已经开始积极备战中国移动的二期 TD 终端招标。不过中国移动表示，二期招标要根据目前市场上 TD 手机的销售情况而定，目前还没有时间表。

TD-SCDMA 终端数量有限的问题有望近期破解。从中兴通讯 TD 产品线有关人士处获悉，工业和信息化部正加快 TD 手机的测试和入网许可证发放速度，在第一款 TD 手机 U980 拿到入网许可证之后，第二款 TD 手机也顺利“获批”。目前为止入网许可证已下发至少 5 批，而获得许可证的 TD 手机数量超过 30 款。

从 TD 终端入网许可检测机构泰尔实验室得到证实：为了尽快解决目前终端不足的情况，泰尔实验室也将加快 TD 终端的入网许可测试并计划采取测试通过一部、立即发放一张入网许可的方式，促进 TD 终端产品线尽快丰富。

影响首批 TD 用户使用感受的，除了终端的品种和数量之外，网络的完善程度也是一个重要因素。从北京试用 TD 手机的情况来看，由于北京没有进行网络的室内覆盖，因此 TD 手机在室内基本处于无信号状态。。此外，首批试用用户太少，也影响了视频通话等 3G 特色功能的发挥。

中移动开始 TD 一期网络验收 北京建网未完成

源自 上海证券报 2008 年 4 月 17 日

中国移动日前已对一期 TD-SCDMA 开始验收，这是 TD-SCDMA 网络的一次重要检验，也将决定 TD-SCDMA 二期建网的进度。

据悉此次初验实际上推迟了时间，主要是个别城市推迟了建网进程。除了北京建网处于特殊情况之外，今年的大部制改革、信产部变身为工业与信息化部也是 TD 验收推迟的原因之一。按照目前已知的情况，各地 TD-SCDMA 网验收是分别于不同时间进行，最早进行的初验是秦皇岛，由中国普天和中兴通讯承建的秦皇岛 TD-SCDMA 网络最早完成基站部署，最早进入网络优化，在广州的初验已经开始，由大唐移动承建的广州 TD 网络已经通过验收。上海的验收还没有开始，但预计于近日内开始进行。厦门和沈阳的验收也都将于近日陆续举行。关于北京的验收，按照业内人士的说法，属于“难以说清时间”，因为一期建网并未完成。中国移动没有对所有城市 and 所有厂商进行验收指标的排名顺序，也不存在谁第一或第二的明确说法。

除了中国移动的 TD 网验收外，由中国网通承建的青岛 TD-SCDMA 试验网络建设已经通过验收，此次中移动 TD 网络验收内容比较丰富。

中移动扩大 TD 商用规模 动感地带用户 5 月可体验 3G

源自 金羊网 2008 年 4 月 18 日

鉴于 TD 商用以来的良好表现，近日有专家推测，中国移动的第二期社会化测试将于 5 月份正式启动，规模进一步扩大至 10 余万。首批参加社会化测试的友好用户主要是专家、媒体等业内人士，而第二期则会向社会招募更多友好用户，其中还特别包括部分动感地带校园用户。由此可见，尽管 TD 网络和终端目前不能尽如人意，但中国移动并未停止扩大 TD 商用。正如中国移动总裁王建宙近日所言：“TD 试商用的规模并无限制，只要有需求，中国移动就会源源不断供应 TD 手机”。

除了提供终端之外，中国移动面向首批 2 万名友好用户也提供了 800 元/月的话费补贴，这种补贴政策也同样适用于第二批的友好用户。不过，动感地带校园用户所享受的补贴政策会稍有不同，标准暂定为 400 元/月。对于关闭 T/G 两网互操作漫游的友好用户，这部分免费补贴仅限于 TD 网使用，对于少数开放 T/G 两网互操作漫游的用户，这部分免费话费则包含 G 网费用。

根据市场推广惯例，通信新技术在初期通常需要经历社会化测试和试商用两个阶段，而中国移动本次则将两个阶段合而为一同时进行，整个过程将从 4 月 1 日到 8 月底。

中移动 15000 台 TD 手机和 UCIM 卡支持奥运

源自 南方都市报 2008 年 4 月 15 日

TD-SCDMA 社会化业务测试和试商用工作的时间较短，王建宙表示，现在还没有足够的说明测试情况，过一段时间以后，中国移动会发布测试和试商用的情况，还会从第三方的角度做一个评价。

对于 3G 手机规模会不会设限的问题，王建宙说，对业务测试的规模肯定是有限制的，因为所谓业务测试就是赠送一部分手机，无偿地提供给消费者，请相关部门、相关人士帮忙测试网络。对试商用则没有任何规模的限制，在中国移动 TD-SCDMA 的营业厅和体验厅包括市场上都没有任何规模的限制。在试商用期间，只要客户有需求，就可以源源不断地供应。

王建宙还透露，中国移动的 TD-SCDMA 网要为奥运会提供服务，近期他们将和一个国际手机制造商合作，向奥组委赠送 15000 台 TD-SCDMA 手机和相同数量的 UCIM 卡。

运营商动态

爱立信获移动及联通 14 亿美元 G 网大单

源自 中国证券网 2008 年 4 月 16 日

电信重组与 3G 时代的即将来临并未减退移动运营商建设 G 网的热情。昨日，爱立信宣称与中国的两大移动通信巨头——中国移动和中国联通签订了两项 GSM 网络合作协议，项目涉及金额分别为 13 亿美元和 1.4 亿美元。

按照与中移动达成的框架协议，未来爱立信将成为中移动主要网络设备供应商，向其提供 GSM/GPRS 网络设备服务的地区将拓展至 19 个。此外，按照与联通达成的框架协议，未来爱立信将向联通的 10 个业务地区提供 GSM 网络服务。爱立信还将向联通提供支持多媒体解决方案的 WAP 服务。这一拓展合作项目预计将在 2008 年全部完成，目前两家移动运营商都已开始着手准备相关设备的铺设。

业内专家分析，爱立信和中移动的长期合作关系让中国成为爱立信在全球最大的几个市场之一，爱立信必然会紧紧抓住中移动这棵“摇钱树”。同时，爱立信也必将加大与联通之间的沟通。虽然此次联通向爱立信仅仅下了 1.4 亿美元的订单，但在中国的电信产业重组之后，联通将仅运营一个 GSM 网络，势必加大 GSM 网络的投入。

移动数据市场排行榜出炉 中移动第二联通第八

源自 通信世界网 2008 年 4 月 15 日

CHETANSHARMA 咨询公司近日发布了全球移动数据市场的最新研究报告。在 2007 年，全球移动通信业务实现收入达到 7000 亿美元，其中数据业务收入超过 1200 亿美元。一些领先运营商的数据收入占总收入的比例已经高达 35%。而这一切都得益于移动用户数量的急剧增长、运营商业务结构的多元化和市场需求的不断扩大。其中，中国移动用户数超过 5 亿。

2007 年，中国移动运营商数据业务的收入达到 125 亿美元，仅此于美国和日本。作为中国最大的移动运营商，中国移动也仅次于日本的 DoCoMo 排名第二，而中国另外一家运营商——中国联通则排名第八。

虽然中移动和联通同时入围十强，但其非短信类数据业务占总收入的比例不到 10%，与欧美、日本领先的电信运营商相比，在数据业务方面还存在很大差距。“中国的移动运营商更多的依靠庞大的用户群体，用户 ARPU 值远低于欧美；同时在数据业务中，短信息业务也占据了相当大的比例，而短信业务在严格意义上讲，并不能归结为数据增值服务。”

中移动互联网新公司架构初显

源自 中国通信 2008 年 4 月 14 日

有分析人士认为，新的互联网子公司将可能参照卓望的模式，在全国各主要大区设立分支机构，“而以数据业务蓬勃发展的广东为代表的华南地区将可能是重点地区”。

“新公司成立后并不能直接按照互联网企业的经营思路经营自己的业务”，“移动互联网公司发展的第一步应该是加强自己的品牌宣传，培养客户的使用习惯。”

有 SP 相关人士担心移动会涉足整个增值业务产业，北京邮电大学经济管理学院郑文富教授则认为，新公司成立后中国移动与 SP 供应商的合作策略会有所改变，可能还会加大与 SP 的合作。

对于四大项业务为何成为了中国移动首选的问题，郑文富表示“移动互联网的优势还是很明显的。因为它不受时间和地域的限制，能为用户提供极大的便捷度。专门成立移动互联网公司应该是移动欲强大自己品牌，增加用户青睐度的一种表现。”

有分析人士进一步指出，特别是飞信和 139 邮箱，作为 PC 与手机内容应用互通的载体，飞信显然承担着中移动进军移动互联网的重要载体功能。据中国移动内部人士透露，实际上中移动已经在逐步尝试和开发手机报广告，并考虑逐步将广告模式移植到飞信、彩铃、手机电视、移动搜索等业务中。

中移动暂停小区广告试点 启动垃圾短信战役

源自 赛迪网 2008 年 4 月 17 日

中国移动各省市运营商已在总部的号召下，开始了从三月底到五月底、为期 60 多天的垃圾短信重点整治战役。中国移动将从技术和政策两个方面出台治理措施，为了封堵小区短信业务存在的漏洞，已批准开展小区广告试点的山东、辽宁、重庆、天津四个省公司暂停业务。

首先，中移动要求对合同、端口、代理商进行全面清查，实现短信企业签名工作，对所签署合同进行审查和重签，增加了对资费价格、内容和用途的限定。从技术角度上，中移动

全面清查行业应用端口。另一方面，中移动还在市场上全面清查代理商，关停了全部代理商端口，同时对于一些跨地区的合同、端口和代理商进行了清理。对于集团客户群信息群发实施严格的白名单流程管理，对于白名单客户，需经客户二次确认后方可作为短信下发的对象，对白名单以外客户决不允许发送信息。

垃圾短信治理在取得成效的同时，由于处理速度过快、过急，新的隐患开始暴露出来。业内人士表示，封杀垃圾短信需要考虑对一些正常业务打开合理通道。除了运营商对垃圾短信的处理过快过严的问题，中科院刘学勇博士认为，还有许多工作需要社会共同完成。

中移动：封杀垃圾短信对营业额影响不足 1%

源自 广州日报 2008 年 4 月 15 日

中国移动对垃圾短信的治理行动，已经令很多下游企业叫苦不迭，而且有持续下去的趋势。中国移动董事长王建宙上周在博鳌论坛上称，中国移动封杀垃圾短信对营业额的影响不足 1%。而此前，外界普遍担心中移动怕影响自身收入，在打击垃圾短信上会“投鼠忌器”。

在央视曝光了分众无线大量发放垃圾短信的行为之后，中国移动在全国部署了对垃圾短信发送端口的排查工作，已关闭被举报并查实的多个违规端口，并同时加强了对短信流量的监控和对垃圾短信的拦截。上月，中国移动在广东也拉开了对集团客户垃圾短信治理工作的大幕。首先对广东近 6 万份合同进行了全面审查，其中 2.7 万份合同需重签或补签。封杀举措令相关移动增值服务企业无一例外都受到了影响。

2007 年中国移动营业额达到 3570 亿元，如果按 1% 比例倒推计算，通过中移动平台发送的垃圾短信约 35.7 亿元，而中国联通可能达 15 亿元，全年垃圾短信整体市场收入达 50 亿元以上。

消息称联通部分 G 网年内升级 WCDMA

源自 新浪科技 2008 年 4 月 18 日

据知情人士透露，联通南方某省可能今年就将开通 WCDMA，设备由国内一知名厂商提供，该厂商在无线领域有很深的积淀。联通官方对此消息予以否认：“我们正在将 G 网升级到 GPRS，并没有 3G 计划。”而该厂商方面，由于事件的敏感性，也未透露进一步消息。

“上次省公司开会要求各地报需求，我们可能今年就能开通 WCDMA。”知情人士参与了该项目的建设，“厂商说法是提供的 G 网设备，但是这个设备加一块板就是 WCDMA，这次的基站建设可以直接升级到 WCDMA。”

联通 3 月新增用户 162.5 万

源自 新浪科技 2008 年 4 月 19 日

联通公布了 3 月份用户数据，当月新增用户 162.5 万，其中 GSM 用户 132.4 万，CDMA 用户 30.1 万。

截至 3 月底，联通 GSM 用户累计达 1.24 亿，比 2 月的 1.23 亿微增 1%；其中后付费用户为 6419.5 万，预付费用户为 6003 万。今年前三个月，GSM 用户累计净增 366.1 万，其中后付费用户为 172.1 万，预付费用户为 194 万。联通 CDMA 用户累计达 4280.9 万，比 2 月份微增 0.7%，其中后付费用户 3947.8 万，预付费用户为 333.1 万。今年 CDMA 用户累计净

增 88.2 万。

	08 年 3 月	08 年 2 月
GSM 用户累计到达数	12,422.5 万	12,290.1 万
后付费用户	6,419.5 万	6,355.9 万
预付费用户	6,003.0 万	5,934.2 万
GSM 用户 08 年累计净增数	366.1 万	233.7 万
后付费用户	172.1 万	108.5 万
预付费用户	194.0 万	125.2 万
CDMA 用户累计到达数	4,280.9 万	4,250.8 万
后付费用户	3,947.8 万	3,917.9 万
预付费用户	333.1 万	332.9 万
CDMA 用户 08 年累计净增数	88.2 万	58.1 万
后付费用户	85.6 万	55.7 万
预付费用户	2.6 万	

陕西联通推出“短信双收”业务

源自 人民邮电报 2008 年 4 月 14 日

陕西联通推出了一项名为“短信双收”新业务。此项业务实现了短信业务在手机与互联网之间的互通，给用户提供了更多的便利。

据了解，联通 C/G 两网用户在订制“短信双收”业务后，只要在自己的电脑上安装客户端软件，就可以在互联网上实现手机短信的收发。当用户在手机上收到一条短信息时，该条短信也将被保存在该用户网上的个人空间里，用户可以随时查询，还可在网上转发给其他朋友。

分析评论

SP 行业向哪里去？

源自 SP 论坛 2008 年 4 月 14 日

目前的无线业务发展主要有三个方向：1、有线无线一体化方向 2、生活实用方向 3、部分娱乐应用。

运营商逐渐加大对自有业务推广力度，加强对资源和渠道的整合掌控力度，SP 逐渐分流为三个方向，一类是老牌的综合性 SP；一类逐渐变为运营商的 CP；一类成为运营商的业务运营代理。同时运营商为更好掌控资源和渠道，正逐步向互联网进行渗透，如飞信和广东的一起玩吧等，但成效较慢，或许其最好的渗透方式是通过资本渗透。

制约其向互联网发展的主要是体制问题，去年以来，中国移动人员多次到腾讯等公司进行调研，并作了详细的分析，其来访人员私下均表示没有可能和腾讯做得一样，日前据传中国移动在卓望下面单独成立了移动互联公司，主要运营中国移动的四大移动互联网类产品，

包括即时通讯产品飞信、实名社区、有线无线广告以及 139 邮箱，让我们拭目以待吧。

手机用户快速增长背后的隐忧

源自 中国青年报 2008 年 4 月 15 日

1 月份新增 848.3 万户、2 月份新增 945.8 万户。高位起步的 2008 年，将以连续刷新的手機用戶數月增長紀錄。更多人享受手機帶來的通信便捷，無疑是電信業利好之一。“一方面是手機用戶急劇增長，另一方面是固定電話用戶加速下滑，中國電信業的失衡現狀已很明顯，有必要盡快改變這一局面，否則中國電信業將重新回到一家壟斷的軌道上。”

電信市場結構失衡，一直以來制約我國電信業諸多改革。涉及手機的資費調整如單向收費、漫遊費等，無一不經歷了“牽一髮而動全身”的漫長調研和論證。2007 年在電信市場的增量份額中，中國移動已占 96% 多，固定電話運營商基本處於停頓甚至倒退。電信業非全業務運營導致的“一枝獨秀”局面，無疑將阻礙電信業健康有序發展。

另外，一個市場信號已經釋放：第三代移動通信（3G）在我國開始試商用。以話音之外的信息服務為特點的 3G，將給運營商帶來新機遇，未來電信運營商將走上綜合信息服務商的道路。中國電信、中國網通在各地啟動的教育信息化、政務新幹線、農業信息化、網絡視頻監控等應用，就是基於綜合信息服務的嘗試，雖然目前尚未成為主要盈利點，但是相信這一探索，將引領電信業的新一輪發展。

WAP 業務走到了十字路口

源自 王英雄 2008 年 4 月 17 日

進入 2006 年 WAP 行業的嚴管以來，業務收入不斷下滑很多，這是由於以前違規的模式不能做了以及獨立 WAP 站點對夢網的用戶的分流。夢網在這種情況下必然要改變其模式。

1、夢網內加入多少的免費內容合適？隨著免費 WAP 站的崛起，夢網的收費模式被嚴重分離擠壓。免費的內容太多，就沒有了收入；免費的內容太少，雖然增加了收入但影響了流量，造成了用戶流失。

2、精品業務應該走什麼樣的路線？從去年開始夢網準備走了精品業務路線，並通過招標獲得幾家大 SP 的支持，這些業務的流量很高，但是對 SP 來說收益卻不成正比，主要由於頻道內是不能放置廣告的、頻道內業務也不可直接與外部服務器通訊等。

3、夢網是否應該和免費 WAP 站點合作？夢網和免費 WAP 合作好處確實很多，但是合作之後的監管怎麼辦？如果像 SP 一樣管理，那麼 SP 原有的一些規定是不是要打破？這一系列的問題都將關係到 WAP 業務的未來。

4、是否需要建立 sp 的品牌？現在 SP 已經到了充分競爭的時代，開放 SP 的品牌經營對運營商、SP、用戶都是好事情。

5、移動互聯網和 WAP 業務結合。如何調整之間的關係，WAP 和互聯網端如何互動。這都是 WAP 業務所面臨的問題。

一流用戶體驗決勝無線互聯網 WAP 和 WWW 將融合共存

源自 飛象網 2008 年 4 月 15 日

在“宽带无线移动互联网论坛”上，Google 谷歌中国工程研究院副院长林斌表示，在未来的无线移动互联网中，一流的用户体验将是最关键的一个因素。美国运营商的统计数据显示，iPhone 的巨大成功刺激了手机用户更多更频繁地使用无线互联网，不过林斌还是表示，一流的用户体验还需要有合理的包月费用作为支持。

业界一直有观点认为 WAP 和 WWW 将在相当长的一段时间内融合与共存，林斌透露，“谷歌已经开始致力于 WAP 和 WWW 的长期融合，尤其是最近推出的‘谷歌整合搜索’，用户用手机访问互联网时，可以从一个页面得到同时来自 WAP 的新闻和 WWW 的图片资讯等等。”记者在现场体验后发现，“谷歌整合搜索”的确有着相当不错的用户体验。

此外，谷歌已经在中国推出手机版的谷歌地图服务。用户如果曾下载过一次地图，谷歌地图的客户端将自动记录并存储数据，用户再次访问时则会自动调用，这样就能为用户节约宝贵的无线数据流量和上网资费用。

随着 Android 平台的成熟，谷歌的无线互联网应用将会更加丰富和用户体验也会更加完善。

手机网游：3G 时代的碎片式娱乐

源自 Mohappy 2008 年 4 月 18 日

“我们目前的注册用户已经突破了 200 万，其中 16% 的用户是付费的。”《天劫 Online》的开发者高嵩用数字向我们证明，手机网游正在走出长达 4 年的寒冰期。“手机网游日平均游戏时长是 3 个小时，每个活跃用户月支出 80 元左右。这些数据与 PC 网游相比毫不逊色。”

碎片式的娱乐是手机网游独特之处，手机网游每天在线人数的高峰常常和道路拥堵的高峰期一起到来，集中在早晨、中午、傍晚和晚上 8 点以后。根据手机游戏社区当乐网统计，在平均每天 3 小时的游戏时间中，一个玩家的登录次数大概为 4 至 5 次。

据统计显示，当时手机网游峰值 2005 年在线率只有 400 人，2006 年最高有 1700 人，而 2007 年已经达到了接近 1 万人。另外随着 3G 时代的到来，手机网游业务将成为游戏产业新的增长点，风险投资商的关注目光也将从手机单机游戏市场转移到手机网游市场。该报告预计 2008 年到 2010 年，将有大规模风险资金进入中国的手机网游市场。面对如此之大的商业机会，PC 网游运营商完美时空、网龙、新浪和搜狐也都在积极准备进入手机网游市场。

3G 到来之后，无线网络在速度和资费方面所存在的制约因素将会得到根本解决，但由于国内的手机网游目前还处在初级阶段，整个行业对于用户的理解和对产品的把握都只是雏形。如何在现有条件下，提升内容和玩家需求的匹配度是促进手机网游蓬勃发展的关键。

手机搜索不像互联网搜索才是成功？

源自 原创-IT 2008 年 4 月 15 日

虽然移动互联网在中国才刚刚起步，但是我们却看到手机搜索大军已经浩浩荡荡的前来淘金，他们似乎意识到移动互联网的爆发必然带来手机搜索的巨大商机。据调查预测：2008 无线互联网搜索引擎用户规模将达 11700 万，预计到 2010 年用户规模将增长到 2 亿户。

在互联网搜索行业，百度、google、雅虎三分天下，其他垂直类、综合类搜索都无法生存，寡头垄断之势已经形成；而在手机搜索领域却并非如此，如果按照 WEB 搜索的方式去做手机搜索则必然不符合手机用户的需求，因此手机搜索对所有企业都是公平的。

手机搜索不同于 web 搜索，要做好手机搜索必然要充分的了解手机用户上网的特定需求。面对这个特定的需求以及手机屏幕和键盘的特点，手机搜索必须满足这些特定需求才能

获得用户的认可。然而，现在很多手机搜索还是基于网页搜索模式和展示模式，这对于手机用户来说既浪费流量又不方便阅读，这就是手机用户的特定需求，也是值得创新的地方。

固守互联网搜索模式去做手机搜索很难满足手机用户的特定需求，所以手机搜索到底谁主沉浮，暂时还很难定论。

魅媒调研中心

鉴于中国无线互联网行业的迅猛发展，以及业界内外对第三方行业调研数据和报告的巨大需求，广州魅媒网络科技有限公司(<http://www.mmclick.com>)年正式成立魅媒调研中心。调研中心团队具有丰富的行业资源和调研经验，基于大量真实即时的数据进行科学并具指导性的研究，迄今为止，已为多个行业的数家大中型企业提供了有关无线应用的市场调研与分析服务，获得客户高度评价。

魅媒调研中心已与全国上百家知名媒体、调研机构、大型门户网站以及无线行业公司达成合作关系，能及时获得最全面的行业发展资讯和最权威的业内观点，从而保证所选择的调研样本更具行业代表性以及调研结果更具专业性。

我们的联系方式：020-81303350-607 media@mmclick.com

魅媒科技

广州魅媒网络科技有限公司，中国近年发展速度最快的无线应用商之一，总部设在广州，在北京设有办事处，是国内领先的无线营销 M-Market/M-Solution ASP 专业技术服务提供商，致力于为传统商业提供、获取和保留新老客户，推行崭新的市场推广方式，提供即时的、有效交互的、低成本推广的无线应用解决方案。

- 魅媒科技 2005 年 12 月正式推出《魅媒视点》，填补了中国无线互联网在固定数据调研方面的空白，为新生行业提供了精准的数据基础。
- 魅媒科技拥有国内最完善、最强大的双网营销管理系统，通过无线及有线互联网的有机结合，融合了 CPC、CPA、CPS 等实效营销的多种计费模式
- 魅媒科技独有的流量分析平台对 50000 个 WAP 网站流量进行精准分析，实现对大量中小无线媒介的深度整合和价值挖掘
- 魅媒科技拥有活跃手机网民超过 2000 万，拥有目前功能最全面、最强大，能实现低投入、高收益的短信应用系统
- 魅媒科技为企业量身打造属于自己的无线营销平台，提供专属无线网络的企业域名、企业建站、数据库营销、客户关系管理等一条龙服务。