

澳门联通归电信, 联通电信C网交接基本完成

联通昨起终止C网业务办理

□本版撰文 信息时报记者 潘敬文

随着内地和澳门地区CDMA网络先后交接结束, 中国电信和中国联通之间的网络交接基本完成。“如果需要办理CDMA网络业务, 请直接到中国电信营业厅进行办理。中国联通营业厅已经无法再办理此业务。”广州电信客服人员昨日如此向记者表示。

澳门联通入电信

根据中国联通及中国电信双方此前签署的协议, 自2008年10月1日起CDMA业务的经营主体由中国联通变更为中国电信, 且中国联通(澳门)有限公司也于2008年11月27日正式更名为中国电信(澳门)有限公司。也就是说, 中国联通在澳门经营的CDMA业务在上周也正式交给中国电信。

据了解, 澳门联通更名为澳门电信后, 原澳门联通董事总经理陈武将改任澳门电信总经理。据悉, 目前澳门联通的4万名本地用户也将转入澳门电信旗下, 且更名后原有的服务均不会改变, 包括电话号码及漫游服务, 均会平稳过渡到澳门电信。中国电信称, 在澳门联通正式更名为澳门电信后, 将在最短时间内提升其澳门3G网络服务, 并提供更加优惠的资费政策。

C网易主过渡完毕

此前自10月1日起, CDMA业务正式由联通转为电信运营。此次澳门联通改旗中国, 标志着联通电信C网交接基本完成。据记者了解, 在为期2个月的过渡期后, 目前广州电信各营业厅已开始向CDMA用户提供咨询、缴费、业务办理及变更等服务。另一方面, 从昨日起, 不论是拨打联通的客服热线, 还是通过联通的短信服务或网上营业厅, 都无法再获得有关CDMA(133、153手机)业务的咨询、余额查询等服务, 这意味着中国联通从昨日起正式终止了C网的运营。



中国联通营业厅已不再办理C网业务。信息时报记者 潘敬文 摄

市场分析

金融海啸对无线互联网是福非祸? 业内人士上周称——

无线广告业务不降反升

席卷全球的金融海啸严重打击风险投资, 需要海外风投资金源源不断“输血”的新兴无线互联网行业是否将遭受严重打击? 对此, 无线互联网相关业内人士上周对记者表示, 金融海啸对无线互联网的影响不及3G牌照和运营商资费政策的影响大, 当前的经济环境反而在一定程度上促进了无线广告业务的发展。

金融海啸冲击小

有业内观点认为, 受金融海啸影响, 不少依靠风投融资“烧钱”而生存的独立WAP网站或将遭受灭顶之灾。不过, 一位WAP网站负责人近日向记者表示, 实际上金融海啸对无线互联网影响并未如外界判断的那样大。“WAP网站本来获得融资的不多。”一位熟悉情况的业内人士表示。据了解, 目前不少知名的WAP站点均是新浪、搜狐、腾讯等大型的传

统互联网公司设立, 因此资金来源并非太紧张。

目前占据独立WAP网站市场份额80%以上的3G门户CEO邓裕强日前向记者表示, 目前金融市场动荡对3G门户的实际影响不是很大。不过, 邓裕强坦承, 受金融海啸影响, 包括3G门户在内的无线互联网公司被迫大大延迟海外上市的进程, 且在选择投资者时更加谨慎。

3G发牌影响更大

邓裕强认为, 与金融海啸所带来的影响相比, 运营商资费政策与3G牌照的颁发对无线互联网的影响更直接、更大。“在金融海啸下我们并没有减薪裁员, 而是加紧招聘技术人员, 以应对明年3G发牌后无线互联网领域可能出现的爆发。”邓裕强说。

据了解, 由于中国电信刚接手CDMA网络, 而联通的GSM网络也尚未升级到EDGE, 目前手机上

网用户主要集中在中国移动EDGE网络上。有无线互联网分析师预计, 明年3G牌照颁发后, 特别是中国联通和中国电信加入3G建设后, 在三家竞争的格局下, 手机上网资费将迅速下滑, 伴随而来的将是国内手机上网客户的大幅度攀升, 将为无线互联网的发展提供更雄厚的用户基础。

无线广告未见萎缩

据记者了解, 目前无线互联网业赖以赢利的无线广告业务并未出现萎缩, 反而有一定的增长。目前包括新浪、搜狐等互联网站的无线WAP站点, 均将无线广告作为网站广告的捆绑赠送, 因此相对而言受经济环境影响更少。据邓裕强透露, 今年由于广告主营运营资金减少, 因此他们更愿意尝试价格更加低廉, 且效果可能更好的无线广告方式, 这样就给无线广告业务带来增长的动力。

相关链接

广东仍是无线互联网福地

据了解, 目前广东依然是全国无线互联网发展最先进、WAP网站市场份额最大的地区。这主要是因为广东无线互联网资费非常低, 而且各种政策的限制非常少。广东地区市场经济发达, 三大运营商之间竞争激烈, 资费水平在全国处于较低水平。虽然目前有比广东资费更低的地区, 但很明显, 广东在移动电话消费数量上更大, 基础更雄厚。

业内动态

“万数通”布局华南

为企业提供节省经营成本的平台, 同时将启动终端运营效率白皮书

上月底, 国内首家“企业终端资源运营”的专业服务商至德讯通(北京)科技有限公司在深圳开设分公司, 迈开了“万数通”业务布局华南的第一步。

首家终端资源运营服务商

据了解, 至德讯通成立于2005年11月, 是国内首家专注于“企业终端资源运营”的专业服务商, 通过几年的不懈努力, 至德讯通在终端数据运营领域已为国内外众多知名企业成功高效地解决了终端运营问题, 极大地节省了运营成本。在全球金融海啸, 各行业资金链吃紧的大环境下, 对于拥有众多销售店面和连锁网点的企业来说, 节约运营成本, 提高终端数据运营效率显得尤为重要。据至德讯通的几位老客户代表反映, 使用“万数通”业务以来所显现出来的终端数据采集优势, 不但大范围的节省了运营费用, 而且有效地控制了各个终端门店虚报数据情况的出现。这对于当今的经济形势下的所有企业来说, 节约成本就意味着增加利润空间。

具备终端数据采集优势

至德讯通是目前唯一一家与各大运营商在行业应用领域都有深入合作的企业。通过与运营商紧密合作, 创造性地解决了短信上行到达率问题, 构建了国内唯一能够确保终端数据采集及时率和到达率的虚拟网络。至德讯通首创基于STK/UTK+OTA技术的企业终端业务数据快速采集服务。SAP大中国区执行副总裁黄晓俭曾表示: “零售商的终端业务管理在全球范围内都是空白, 根本原因是后台系统得不到及时、完整的数据, 万数通解决了最关键的数据获取问题, 在终端业务管理领域的领先的”。这无不表明终端数据采集对于企业零售终端管理的重要性, 万数通的出现“填补了全球空白”。

目前, 至德讯通正在为包括伊利、可口可乐、夏普、尼康、海信、美的、新飞、蒙牛、亚都、跨突泉啤酒、英博啤酒、中国烟草等知名企业的超过20000个零售终端提供完善有效的终端数据采集和终端业务管理服务。

以华南为跳板进军全国

据悉, 2008年, 至德讯通获得了国际资本投资, 成为2008年中国大陆运营商增值业务中唯一一家获得海外投资的企业。至德讯通与日本市场中位居软件服务市场份额第一的软件服务商——日本软脑(SOFTBRAIN有限公司)已达成合作, 共同拓展在华日资企业市场。

记者了解到, 至德讯通此次进军华南, 以深圳为中心, 将“万数通”服务辐射到整个华南地区, 这只是其完整战略规划刚刚启动。随即, 至德讯通将启动全国合作伙伴计划, 与各地合作伙伴分享价值。据内部人士介绍, 至德讯通还将联手各大知名企业启动终端运营效率白皮书, 旨在帮助他们提升企业终端运营效率, 实现新的突破。