

22个小时 10万张3G号卡销售一空

20元号卡热销的背后

22个小时,10万张3G号卡销售一空,这次“抢购事件”发生在中国联通首届“沃·3G”网购节的第一天。据了解,本次网购节对用户最具吸引力的产品,就是首款网上营业厅(www.10010.com)专售产品“沃·3G”预付费20元套餐卡(以下简称“20元号卡”)。持续7天(5月17日至5月23日)的网购节,从第2天就开始“缺货”。到底是什么原因让20元号卡如此热销?

20元的单月资费无疑是吸引用户购买的最重要因素。此前,中国联通的3G基本套餐共分为11档,价位从每月46元至886元。每月20元的最低消费额度,创了联通3G套餐卡资费的新低,同时也大大降低了用户使用3G业务的门槛。据了解,用户首次购买时,原价68元的套餐卡包只需50元,免卡费,且卡中包含了50元通信费。此外,用户购买便捷,只要登录联通网上营业厅,选个号码,填写用户资料,完成支付即购买成功,并享受免费送货到家的服务。“与实体营业厅相比,电子渠道节省了用户购买卡号、终端等通信产品所需的时间成本、交通成本等。”中国联通电子渠道中心负责人宗新华表示。

用户自由支配是20元号卡的另一大特点。打电话、发短信、上网由用户随意组合,可以全部用来打电话,可以全部用来发短信,也可以全部用于上网。该卡的资费标准为:本地拨打0.1元/分钟,上网0.2元/MB。也就是说,用户如果将20元全部用于通话,则可享受200分钟的本地通话时长;如果全部用于手机上网,则可享受100MB的



上网流量。为了消除用户对流量超标的担忧,该卡对上网流量进行了限制,用户使用流量达到100MB后,当月上网功能自动关闭,下月将自动开通。据了解,20元号卡可向46元、66元、96元等联通3G基本套餐“升级”,用户可根据自己的实际需求作出选择。

电子渠道降低了营销成本,这为中国联通向用户让利奠定了基础。“维护实体渠道需要支付大量房租、人员成本以及向代理商渠道支付的佣金等。电子渠道则把这部分钱省了下来。”宗新华表示,“电子渠道有效延伸了运营商的服务时间和空间。在时间上,网上营业厅将销售时间拓展到7×24小时;在空间上,一个实体营业厅的覆盖半径为3-5公里,但网上营业厅采用全国一级平台,由各分公司支持落地服务,可通达全国。”在实际销售过程中,全国一级架构的平台大大提升了销售效率,具有规模优势,任何一款产品都可以同时在全国进行推广销

售,而不是区域性的、小规模的销售。

借5月17日这个通信业界的重大节日推出“沃·3G”网购节,是新版联通网上营业厅的“首秀”。此前,中国联通网上营业厅于4月底进行了全新改版,正式向电子商务网站转型。据了解,5月17日当天,联通网上营业厅的销售额突破1.1亿元。20元号卡的热销,证明其产品设计符合用户需求和行业发展趋势,这也是中国联通电子渠道向电子商务平台成功转型迈出的关键一步。

据了解,2011年,中国联通各类电子营业厅用户超过1亿户,营业额超过230亿元。2012年,中国联通的电子渠道销售目标为365亿元。按照公司战略,中国联通要将电子商务平台打造成公司最大的销售服务渠道,力争在3年内成为销售服务的主力军;到2014年,电子商务平台销售占比将达到30%,查询及充值交费服务占比将达到50%。

据《中国邮电报》

中国联通第二轮 超低3G卡昨日开售

为满足用户需求,中国联通22日上午10点开售超低门槛20元3G卡,同样限量10万张,用户可在联通网上营业厅下单购买。

20元3G卡是联通刚推出的低门槛3G卡,每月最低消费降至20元。此前的5月17日,中国联通开始在网上营业厅开售超低门槛20元3G卡,限量首发10万张,原来计划一周卖完,未料到一天内全部售罄,导致很多用户抱怨买不到。为此,中国联通大力组织生产企业备货,但由于

时间紧,仅仅准备了10万张超低门槛20元3G卡再次开售。

中国联通相关部门表示,10万张超低门槛20元3G卡仍然只在联通网上营业厅(www.10010.com)出售,不在实体营业厅和其它渠道销售。目前网上已经出现有黄牛党叫卖20元3G卡。对此,中国联通相关部门再次给其分公司下发通知,严格执行同一客户名称、身份证号码下最多只可办理3个预付费号码。

中国移动 4月增TD用户230.7万

中国移动今天公布的最新运营数据显示,2012年4月,中国移动用户新增528.1万户,其中TD用户新增230.7万户。2012年前四个月,中国移

动累计增长2290.8万户,月均增长572.7万户。截至今年4月底,中国移动用户总数超过6.72亿户,在网TD用户总数达到6187万户。

本版编辑:王衍 美编/组版:魏巍

1700部沃·3G智能手机大派送
5重好礼任意选

热烈庆祝第44届世界电信日



精彩跨越3周年
沃有好礼100%

沃...
精彩在沃

一重3G合约礼 手机0元拿,好礼连环送 **二重2G流量礼** 流量免费得,高达500M **三重宽带提速礼** 宽带大提速,光网进万家
四重WLAN体验礼 无线热点多,敞开免费用 **五重幸运刮刮礼** 营业厅刮奖,中奖100%

2012年5月17日至6月30日,山东联通在全省城区和县区营业厅开展“精彩跨越三周年,沃有好礼百分百”抽奖活动,奖品为价值5元——200元的日用品、纪念品及增值业务体验卡,获奖率100%。

抽奖条件:

- ★办理3G合约计划的用户
- ★预交包年费用的宽带和沃家庭、沃商务新老用户
- ★在营业厅预存200元及以上费用的2G新、老用户

特等奖抽取:

活动结束后,抽取特等奖1700名,奖品为沃3G智能手机。通过网上营业厅办理业务并符合抽奖条件的用户可参加特等奖的抽取。