

多样资费助推4G业务普及

通信资讯

德州联通

“深加工”老客户

去年12月,工业和信息化部正式颁发了TD-LTE制式牌照,标志着手机市场正式迈入4G时代。同时,虚拟运营商也搭车4G迈进电信市场大门。随着4G网络建设速度的加快,各路商家纷纷瞄准4G市场,多角度出击,竞相争夺这块“大蛋糕”。

4G时代即将全面来临

在移动营业厅里,所有柜台里摆满了不同厂商、不同价位的4G手机。工作人员说,4G网络一覆盖,店内就开始卖起4G手机了。虽然3G机也仍在出售,但已经不在柜台摆放。“4G是未来的潮流,是网络的更新换代,也是

我们的主推方向”。提到销售情况,店员很乐观,“上个月借世界杯搞活动,很多刚上市的4G手机都参与了打折,高、低端产品都卖得不错,基本上每天都能走二三十台。”

消费者跃跃欲试赶新潮

在移动营业厅,很多顾客都在体验4G手机,刘先生正在试用一款5英寸大屏的4G手机上网看视频,“早就期待着能用上4G网络了,听说能比3G的速度快很多。刚试了一下,上网、看视频、下载歌曲一点也不卡。”

此前很多消费者担心,4G网速提速,资费方面会不会也大

幅度的提价。记者通过比较了解到,这次运营商们发布的4G套餐有使用门槛低、业务组合灵活、自由程度高的共同特点,资费控制合理,免去了消费者对4G流量“跑得快,用得费,怕太贵”的担心。

据了解,中国移动现在的最低档套餐已由原来的每月88元下降至每月58元,套餐具体内容包括50分钟国内通话,200MB国内数据流量,并且赠送200MB本地流量。而中国联通则推出4G/3G一体化套餐及自由组合套餐,最低套餐仅需8元。电信天翼4G套餐资费从59元至599元,为不同的消费群体打造不同的消费内容,还有各种分享计划为用

户提供实惠。

国产千元机助推4G普及

国产手机代理商的一位经理也告诉记者:“千元机型这一块我们在每个运营商终端都各出了2至3款。4G刚刚兴起,现在主推的也是低价机型。中高端的机型稍后会推向市场”。

毫无疑问,4G市场前景广阔,发展速度很快,给各路商家带来巨大商机的同时也给消费者带来更多样化、个性化的选择。同时,通信界专家不忘提醒消费者,还应根据自身消费实力和实际需求理性选择,注意防范消费风险。

德州联通在加强新市场拓展的同时,不忘对老客户进行“深加工”。“在老客户身上‘精耕细作’,不仅可以节省大量的营销成本,提高客户的黏度,而且能进一步加深双方的合作关系,促进双方的共赢发展”。该公司负责大客户工作的负责人说。

德州瑞华汽车销售服务有限公司是德州联通的老客户。多年来一直保持良好的合作关系。德州联通在拓展新市场,发展新客户的同时,不忘在对老客户进行维系的同时,加强对他们的二次开发。前不久,客户经理在走访过程中得知,该公司正在为选择什么样的就餐卡设备而发愁。获此信息后,客户经理随即向其推荐了公司的一卡通业务,并详尽地为客户分析了一卡通项目的优越性:既能减少制卡费用,又可以方便员工,只拿着自己的手机就可以实现食堂消费。由于前期已有良好的合作关系,这一提议立即得到回应。

近一段时间以来,德州联通不断加大对老客户的走访力度,从深层次挖掘他们的通信需求,一次不断扩大业务使用范围。让这些老客户能“老树发新芽”。



德州联通深开发

114挪车服务卡

随着114挪车卡的不断普及,德州联通在挪车卡上做文章,对其进行深度开发,将卡片背面进行广告位招商,目前已经有多个商家进行洽谈,效果显著。



德州联通114能接 齐河县委书记热线

自今年齐河县“5674567县委书记热线”在德州联通114开通以来,德州联通高度重视书记热线的接听工作,辟出四个专席进行接听,每天接听的电话次数超过30余次。

选4G 就选沃

沃... 精彩在沃

领先3G网络+先进4G网络 快上加快,给您完美的高速移动宽带领先体验



上网快 就选沃
www.10010.com