

# 湖南移动 3G、4G 智能手机订货会人气爆棚

## 万家手机销售商订货 100 万台,移动 4G 手机惊艳亮相

12月4日,长沙迎来年内最火爆的一场智能手机盛会。湖南移动3G、4G智能手机订货会在圣爵菲斯酒店隆重举行。20家国代、省代平台,50多家厂商,1000余家手机销售商齐聚一堂,共同参与和见证了此次盛会。订货会当天,全省有1万多家手机销售商或在现场、或在湖南移动B2B平台上订货,订货量达到100万台。

“以前我们订货选择很受限,现在湖南移动牵头组织这个订货会,我们一下就能接触很多品牌、很多机型,选择范围就大了,对我们来说方便多了。”来自湘潭的手机销售代理商李先生高兴地对记者表示。而对于手机厂商来说,这也是一次难得的了解市场的机会。“有了订货会,我们可以和更多代理商沟通交流,了解市场趋势、客户喜好和他们产品的期望和市场策略制定都非常有帮助。”三星电子湖南区域相关负责人表示。本次订货会充分发挥了中国移动客户规模优势,通过规模订货拉低厂商平台供货价格,通过价格优势促进终端规模销售,形成产业链上下游良性循环,加快中国移动3G、4G升级换代,带动终端产业整体繁荣,也给众多消费者带来更多

的实惠和便利。

据记者观察,本次订货会上共有两百多款移动3G智能手机可供选择。订货会价格较之前平均降幅达到9.2%,厂商让利超过4000万元,是历年来幅度最大的一次。临近岁末,湖南移动也为客户献上购机大礼。客户购机选择套餐越高,补贴越高,送费最高可达50%。客户买裸机办流量年包也有好礼相送。值得一提的是,在本次订货会上,三星、HTC、索尼、中兴、华为、酷派、天语、海信有十款TD-LTE 4G手机惊艳亮相。凭借超过有线宽带的速度,给人带来震撼的上网体验,让人真正感受到4G时代即将到来。

近年来,在各厂商、平台、销售商以及广大客户的支持下,中国移动打破国外3G垄断,举起TD-SCDMA民族通信产业大旗,实现了2013年11月,湖南移动3G客户达到700万户,累计销售移动3G手机近400万台,日均销量超过1.1万台,其中,智能机占比超过98%。移动3G迅速发展,终端款式也成倍增长。工信部公告显示,2013年下半年移动3G智能机上市数量已经超过其他两种3G手机的总和,3G终端市场份额超过

50%。

为进一步推动产业链发展及智能手机销售,今年以来,湖南移动按照社会化、市场化、精准化、信息化的四化原则,加大社会渠道销售力度,推进营业厅超市化、卖场连锁化经营,同时,开放平台,产品,形成良性竞争和优胜劣汰。这些“动作”得到了众多手机厂商的响应。如OPPO和步步高,从2013年下半年开始,新上市产品基本上都是移动3G手机;三星也启动了“3G百天齐乐惠”活动,投入2.4亿元推动移动3G手机销售;联想还成立TD OPEN事业部,在湖南投入五百余人专做移动3G产品。业内人士分析,随着中国移动在3G、4G领域的持续发力,将有更多的渠道伙伴、厂商平台加入进来,共同分享中国移动每年2亿客户换机的蛋糕,把移动3G、4G产业规模越做越大。

湖南移动副总经理李大川表示,2014年是中国4G发展元年,湖南移动将继续加大3G、4G的网络建设,推动上下游产业链共同发展,实现互利共赢。在今年底前,湖南移动3G基站将达到1.2万个,覆盖所有城区和乡镇;4G新建基站8000个,明年上半年可以商用。

■周跃



图为模特展示中国移动4G手机。

### “最美移动人”专题报道

## 乐于担当,投入地做好每件事

### 记娄底移动网络维护中心副主任陈长松

#### 他是“工作狂”——为了随时待命和调度,随身带着四块电板

领导说他是“拼命三郎”,同志们都称他是“工作狂”,他有“疯子诺威尔”的绰号。“我的工作很平凡,但我必须投入地做好每件事,只有深入实际,坚守生产一线,才能成为一名真正的网络维护专家。”陈长松淡定地说。

投入地做好每件事,是陈长松个性中鲜明的特点。在进入网络维护部门工作后,陈长松是有呼必应,有应必去,经常夜以继日的连续作战。为了随时待命和调度,他随身一般都带着四块电板,手机24小时不关机,彻夜不眠、半夜紧急外出处理故障更是家常便饭。十五年来,他很少休过一个完整的周末,若春节的除夕夜及重大节日都是在维护一线度过的,他多次累倒在工作岗位上,可他从未为此喊过累。有一年,正值娄底移动新建两个关口局紧张安装调试的时候,又面临年底交换扩容。在重重

困难面前,他没有想的太多,一心只想早点完成设备安装调试和扩容。那些天,他白天忙于设备安装、维护,晚上冒着零下5度的气温到机房核对数据,安装硬件设备,修改用户数据,手冻僵了、脚站麻了,他有时就座在机房地板上休息一下,有时就凑合着在办公室眯上一会儿,醒来后继续工作。就这样连续几天起早贪黑,废寝忘食,工程进度提前了三个工作日,为年底公司业务快速发展、年关高峰通信需求提供了保障。

#### 他是“及时雨”——总能让客户感受到“被重视”

多年来,陈长松不但负责各类核心及边缘网上设备的监控维护,而且还要随时接受营销部门无法处理而转发的网络投诉,面对客户的咨询,他总是不厌其烦,仔细听取客户投诉,耐心地解答,拿出真诚对待每位客户。

有一次,一个外地“全球通”用户反映其手机呼转后不能接

听电话,陈长松接到投诉单后马上与用户联系,问明情况,排除用户操作失误的情况后,立即在仪表上对所有相关电路进行跟踪,通过多次对比拨打测试,发现信令中SET UP消息所带改发号码参数发生了改变,他顾不上吃饭和睡觉,“钉”在机房反复与用户测试和联系,直到数小时后为客户故障排除恢复正常通信后才回家休息,陈长松的执着、负责和热情受到了用户的高度赞扬。

2012年1月22日除夕夜,他得知万宝青山基站断电需要维护的命令后,顾不得与家人吃年夜饭,马上联系好另外2位同志一同赶往青山基站进行通信电源应急保障,他们一路飞奔,一步三滑,经过重重艰难,将油机搬运到冰封雪冻的山顶基站,在除夕夜保障了万宝青山基站周边移动用户的通信畅通,他和他的战友们则在山顶上度过了新年钟声敲响的那一刻,但他们的脸上绽放着笑容。

#### 他是“晚归男”——对得起信任却愧对妻儿

正是因为陈长松一心扑在了工作上,为了公司这个“大家”忘我工作,却忽略了自己的那个“小家”。父母已经年迈,照顾孩子、照顾家庭的重担全部落在了妻子一人肩上。理解和支持他的妻子有时也不禁抱怨地说:“他的工作我支持,就是对不起孩子,儿子都已经八岁了,还没有和爸爸一起去过公园,哪怕他能抽一天时间带孩子去逛一回公园也好啊!”每当提到这些,陈长松总会满含愧疚地对妻子说:“为了对得起大家的信任,只有对不住你和儿子了。”

■专题报道组

## 移动4G亮剑“湘江2013”军区支前演习

近日,广州军区国动委第九次全会在长沙召开,同时“湘江2013”五省国民经济动员支前演习也在长沙圆满落幕。湖南移动作为本次演习通信保障的运营商之一,为演习提供了基于TD-LTE网络的4G即摄即传和4G单兵取证等最新业务应用,利用演习保障的最新业务向各省军区首长展示了移动通信领域最先进的移动4G业务,体现了4G网络高速率、低延时、移动性强的技术优势。

为了确保演习通信保障工

作顺利进行,湖南移动专门成立演习通信保障工作组,工作组与省军区人员一起到演习现场进行资源查勘,明确4G建站方案,反复组织设备厂家、网络人员进行网络测调,多次参与省军区组织演练。演习当天,指挥部内军区首长们通过演习调度平台,看到利用4G网络传输的演习现场高清视频画面,实现了音视频同步传输,且画面清晰流畅,无卡顿丢帧现象,对中国移动先进的4G技术给予了高度评价。

■王蓉 吴沂珊 周恒

## 热线IVR新增信用服务查询办理功能 10086为客户延迟停机打开方便之门

近日,湖南移动10086热线IVR新增信用服务查询办理功能。星级客户呼入热线IVR,开通信用服务,可享受一定额度的信用度赠送,避免因缴费不及时导致的停机情况,同时还可通过热线IVR及时交费。

针对不同级别的客户,湖南移动10086热线IVR提供了适合客户操作的便捷流程:一方面针对评定星级在1星及以上的普通客户:热线IVR在全球通、动感地带和神州行流程中,新增“4-4键信用服务查询办理”功能,当星级客户呼入10086-4-4后,系统自动播报其当前星级、授信额度、授信有效期,并判断客户该项服务的开通状态,进行动态播报开通或取消服务选项。另一方面,为钻石卡客户提供专门的信

度赠送服务:开辟VIP流程6键为“大客户信誉度赠送办理功能”。当钻石卡呼入10086VIP按6键后,可以给本机进行信誉度赠送,赠送的上限不超过该客户的授信限额,授信额度不以月为单位,而以当前客户的额度为准,如某钻石卡客户前次赠送了100元,7天限期已过,大客户经理再次来担保,又可以选择最高赠送200元,7天有效期。此外,客户可以在赠送的信誉度到期前,可及时通过热线IVR到键手机交互交费。客户拨打10086-2-2键,即进入充值卡充值流程,客户可选择为本机或他机进行充值。当客户呼入为本机充值时,系统会自动播报话费余额。根据语音提示,正确输入18位充值卡密码,即可轻松完成充值操作。 ■周颖



陈长松在基站维护的路上。