

移动 G3, 让星城变身“信息之城”

5月17日, 坐着公交车经过东塘的立交桥的时候, 望着“G3, 引领3G生活”、“移动G3, 3G生活轻松分享”等大幅广告, 我忍不住回首: 这一年, 新的技术带给我们的生活带来了什么变化?

仔细一看, 咖啡厅里, 笔记本上插“U盘”的人多了, 人们慢慢知道, 那不是U盘, 是G3无线上网卡, 比二代速度快多了; 车上, 找不到路的人们纷纷掏出G3手机, 用手机地图给自己带路了; 如果愿意一分钟花上几毛钱, 打个视频电话便可以看见爱人的笑脸了; 一台OPhone手机, 可以打电话、玩游戏、看杂志、上网, 甚至可以当手电筒, 带着它都可以上月球了。技术真是可爱, 城市真是美好。

今年世界电信与社会信息日期间, 湖南移动便以其独有的网络、营销、服务优势, 在星城长沙掀起了一场全民“说G3, 用G3”的热潮。此刻, 星城, 成了一座“信息之城”。

更精彩——OPhone 抢风头

“精彩体验六重惠, OPhone手机0元购”。在长沙移动各大营业厅, 移动3G高端智能手机OPhone惊艳上市, 预存话费可0元购机。预存话费拿OPhone的同时, 用户还可优先选择188靓号, 可以免费用手机看电视、下载音乐和游戏, 还可以免费拨打视频电话。

在长沙黄兴路步行商业街某手机卖场, 某企业外贸经理杨先生现场买了台OPhone手机作为送给自己的生日礼物。“OPhone到底有啥好处? 有什么特别好用的功能吗?” 当记者问这个问题的时候, 杨先生马上拿起那台多普达OPhone, 一边点开“信息”一边说: “看, 最好用的是彩信一页式浏览, 虽然手机报等彩信发过来的时候

是分页的, 但在这个机子上, 可以一整页浏览, 从上往下滑动看, 省去了翻页的麻烦。另外, OPhone的LOGO, 就是这个圈圈, 不动的时候, 它就在主屏幕上游动, 点击滑到左下角的圈圈就将解锁了。杨先生说, 作为一名体育爱好者, 对各种球赛都非常关注。他说自己最喜欢的OPhone的功能之一, 就是能随时全屏观看电视节目, 还可以在观看过程中对视频进行截图和录像, 功能非常实用。这款手机还支持在线节目录制、视频截图, 英超、意甲甚至世界各地的大小新闻随时随地你都可以轻松观看, 是活脱脱的“智能电视”。

更轻松——套餐任你选

“我用的是移动的88套餐, 打电话还是要漫游费, 但全国范围内接电话都不要钱。”朱海雯是定王台附近一家电脑公司的销售经理, 经常出差, 使用的是128元套餐。电信日当天, 她来到位于东塘的某移动营业厅, 希望在这里“捞到一点便宜”。

而此次长沙移动也没有让她失望。全新推出的88套餐最低68元起, 月使用费68元即可包打国内电话388分钟, 2G/3G融合版打遍全国最低0.15元/分钟, 全国接听免费, 同时还赠送了大量的数据业务和视频通话时长。对于经常出差的用户来说, 漫游长话是一笔不小的开销。长沙移动为此推出了“畅游中国1地长话包”及“两城一家漫游优惠包”, 推出的漫游长话优惠活动内容: 晚上11点至次日8点之间, 最低每月1元, 便可包长途、市话, 同时还可免费开通漫游功能。

朱海雯在办理了长话包后表示, 在物价疯涨的今天, 移动的资



移动G3, 吸引着越来越多年轻人的目光。

费越来越便宜, 真正体现了移动企业让利于民。

更实惠——存费送宽带

在岳麓山脚下的中南大学促销活动现场, 大二学生李茜正在参与“存话费送宽带, 数字生活我最爱”活动。她说, 现场预存600元话费, 即可获赠半年的宽带, 每个月还能获得30M的流量赠送, 同时其他档次还赠送一年铁通固话的来电显示、月租。

据了解, 参加促销活动的还有

G3无线座机。无线座机是移动3G上市后优惠较大的一款产品, 月租0元, 打遍全国最低6分/分钟。不需要固定电话线, 可以放在家中任一房间, 甚至可以带到车上, 无线座机的便携性让其在长沙市民中占有了一定市场。活动期间, 办理捆绑付费, 最低只要160元就可以获得价值400元的G3无线座机一台。

更好玩——G3 正热卖

在传统手机卖场, G3手机也正在热卖。“以前看了很多广告, 也

对G3手机有了一定了解。今天搞活动, 正好下手。”5月18日, 某企业白领黄先生在国美电器城精心选购喜欢的G3手机时如是说。据了解, 5月至6月, 长沙移动为国美电器提供800张价值25元/张数据业务免费体验优惠卡。使用该优惠卡可享受天气预报、手机报、号簿管家、游戏下载、彩铃包月等12项新业务任选一项免费体验2个月的优惠, 此举深受客户欢迎, 据国美电器相关负责人介绍, 5月中旬以来G3手机销量比平日增长了几倍。 ■记者 周跃

“移动改变生活 G3 精彩无限”系列报道之八

受手机厂商力捧

中国移动OPhone 战略已获成功

去年8月31日, 中国移动精心打造了两年之久的OPhone平台正式发布, 同期亮相的还有8款全新的OPhone手机, 涵盖了联想、戴尔、多普达、LG、飞利浦等众多品牌。作为全球最大的移动运营商, 中国移动已显出冲锋的阵势, 除了抵消iPhone造成的市场影响外, 还可能借助自主研发的优势完成一次产业链的全新塑造。

1 工信部: OPhone 提升国产智能手机竞争力

据悉, 从2007年启动OPhone平台的研发, 中国移动用两年多的时间完成了OPhone平台的设计, 是历史上单一产品投入研发最大的一次。而在两年多的时间里, OPhone团队前后做了26版的用户体验, 同时又做了2000多个不同的研究,

得出了4000多个不同的UI设计。对于OPhone的推出, 工信部副部长娄勤俭给予了高度肯定, 并表示OPhone平台的诞生填补了我国智能终端软件平台空白, 有效提升了国产智能手机产业的国际竞争力。

2 厂商: 信心来源于移动

吸引更多的厂商加入, 才是长远发展之计。首批加入的厂商已在市场上推出了5款OPhone手机, 从开发者社区的动态可以看到后续还将有几十款OPhone手机面市。厂商的大力追捧, 预示着OPhone产业链正在成熟。

据记者了解, 除国内厂商外, OPhone正在对国际手机大厂产生约束力。产业链的逐渐成熟, 促使国际大厂对中国移动的依赖逐渐显现。业内人士

表示, 种种迹象表明, OPhone的号召力已经形成, OPhone产业链的越来越成熟已成必然。

这同时也使诺基亚这个全球手机业巨头产生了危机感。从诺基亚对移动G3产品的冷漠到要争取成为G3手机市场占有率第一的决心, 就能够看出其具有的危机感。有业内人士估计, 2010年, OPhone手机的大量上市将确立中国移动在中国智能手机市场的优势。

3 移动: 该战略只能成功

OPhone是战略, 而不是一时的产品。中国移动管理层一直强调OPhone是中国移动的一个重要战略, 这就决定了管理层做好了长期准备。一时的销量是产品的特性, 而不是战略的属性。

OPhone从短期的扩充了移动的

3G终端, 到长期的形成中国移动的新盈利产业, 将在中国移动转型为移动服务提供商的过程中发挥无法取代的作用。所以, OPhone的成功与否, 预示着移动未来10年或20年的发展走向。对于中国移动来说, OPhone是只能成功不能失败的战略。 ■蔡胤 凡军



5月17日, 湖南移动衡阳分公司以“移动感恩回馈, G3惠动全城”为主题开展了一系列促销活动, 包括: 交200元话费送食用油, 办移动业务转幸运彩轮99.99%中奖、1.88元限量抢购188手机、188五连号现场竞拍等活动。截止5月18日, 衡阳移动在该市莲湖广场总共接待了5万多名客户, 现场办理新入网客户3000余户, 销售OPhone手机、G3手机、G3无线座机等各类终端1500余台。 ■李质彬 江霖松