

170号段来了，你选吗？

虚拟运营商： 扬长避短，力拼三巨头

虚拟运营商能否在三巨头的“铁桶阵”上钻出一个小缺口，进而改变国内通信市场的现有格局，答案是“难度极大”。

业内人士指出，虚拟运营商没有自己的网络，它提供的所有语音和流量服务，其来源是三大基础电信运营商。基础运营商以批发价卖给它语音和流量，它再转卖给普通用户赚取其中的差价。有媒体曾爆料称，虚拟运营商从三巨头手中拿到的短信和流量批发折扣在7折左右，空间本来就不大，加上三巨头之间的套餐资费促销已经常态化，进一步压缩了虚拟运营商的腾挪空间，要想给出更优惠的资费，只有不断“烧钱”。

此外，规模过小也是虚拟运营商难以改变现有通信市场格局的重要原因。有机构曾经预测，国内虚拟运营商用户到2015年会发展到5000万，占整个移动通信市场的3%。在这个基础上，虚拟运营商虽然套餐价格会相对诱人，但针对这个比较小众和垂直化群体的补贴，很难对大众市场造成“颠覆性影响”。工信部电信研究院虚拟运营商专题团队相关人士表示，初步测算，目前已拿到牌照的虚拟运营商，其用户总规模在运营起步阶段大概会在400万~500万之间。

虚拟运营商又该何去何从呢？

专家指出，以上问题不足以说明虚拟运营商在通信市场毫无竞争力。即便在高度市场化的欧美市场，虚拟运营商在整个电信市场中的份额也不过5%左右，国内虚拟运营商要想以低价策略“虎口夺食”，无异于“引火烧身”，所以，差异化的定位是唯一选择。眼下的这19家虚拟运营商，在涉足移动通信转售业务之前，都有着各自的专长业务领域，有的是传统渠道商，有的是增值业务服务商，有的是互联网厂商。将全新的移动通信转售业务和现有业务进行捆绑，从而与三巨头的强势业务“保持距离”，是虚拟运营商在业务发展时考虑的一大重点。以阿里巴巴为例，其曾表示，未来的用户在使用“往来”上淘宝以及天猫等客户端时，流量完全免费，对于广大淘宝用户而言，这无疑将有相当吸引力。去年，为了促使更多用户使用手机淘宝、“往来”等客户端，淘宝曾经在一些地方推出免费流量包的赠送服务。而如今，已成为虚拟运营商的阿里巴巴在推广此类业务和服务时，将更有底气和优势。

此外，传统渠道商苏宁则表示，会根据消费者的不同需求，实现会员客户业务的整合。未来，“苏宁互联”的手机号将会成为会员号码、邮箱号、易付宝账号，可实现门店、线上消费手机账号支付。苏宁互联正在考虑用交叉补贴的方式，把专属流量做成免费的定向流量赠送，比如手机用户在苏宁易购网上浏览和购物时，流量将免费。另一电商巨头京东也表示，在相关业务上线初期，将采取终端拉动业务发展的模式，将“京豆（京东商城购物抵扣积分点）”和移动通信业务相结合，以吸引更多用户。而蜗牛则计划，让新拓展的移动用户在玩其自有手机游戏时免流量。

消费者： 大多数持观望态度 年轻人多有期待

面对170号段来袭，消费者对此看法不一。“我应该会用。”某高校学生小李说，“170手机号月内流量用不完，还可以自动转存到下个月的服务。”“如果开售的话，我会去买的。这样就不用担心流量问题了。”在金融系统工作的陈先生同样对170手机号很期待，他认为170手机号抓住了用户的需求，应该会很有潜力。90后的小柯也表示，“如果优惠力度很大的话，我肯定会换的，现在

特别期待优惠套餐的具体内容。”不过，也有消费者表示，换号比较麻烦，虽然也有所期待，目前还是会先观望一段时间。相反，也有消费者并不看好虚拟运营商的170号段。

虚拟运营商之一的话机世界公布的套餐显示，最低29.9元/月起，含80MB国内流量、80分钟国内主叫通话和80条短信。对此，网易手机发起“如何看待虚拟运营商170号段”的调查，共有430名网友参与投票，其中201名网友认为“套餐太没有竞争力，无存在的必要性”，占总人数的46.7%；147名网友表示“传统运营商转包业务治标不治本”，占比34.2%；也有40名网友表示“希望有更灵活的定制化业务出台”，占总人数的9.3%；还有42名用户表示“但愿不要轻易倒闭，造成用户损失”，占总人数的9.8%。

专家： 改变市场格局 更应关注个性化服务

在各大虚拟运营商价格战如火如荼时，专家认为，相比起暂时的优惠措施，虚拟运营商能否持续释放“鲶鱼效应”，才是改变市场格局的关键所在。虽然虚拟运营商在通话资费上话语权有限，但依托于各自的不同主业，其所提供的消费体验也千差万别，这种个性化的附加服务，正是虚拟运营商最大的卖点。比如蜗牛移动，除了170号段免卡之外，还推出了免流量下载手游平台——免商店，未来玩家手中的170手机号可能就将是他的游戏账号，并能因此享受游戏特权。话机世界则是利用自身原有的业务资源，在浙江省内推出2小时上门免费服务的O2O模式，目前杭州、宁波等城市已经开通。而像阿里、京东这样的电商，自然会和原有电商平台挂钩，两家都将为各自170卡用户提供免流量逛商城的专属福利。另外，互联网金融也可能被引入其中，阿里通信可能推出“话费宝”，让流量话费也能产生利息，京东也将在大数据挖掘、后向运营的基础上，推出全新的融合金融服务的产品，用户将有机会享受到更多的购物特权。

通信专家表示，虚拟运营商将重构通信业盈利模式，定位于不同的细分市场，把通信业务和其他互联网业务结合起来，给用户提供多样的选择。不需要等太久，各家170号段的资费模式将大规模出现在大家面前，到时候，消费者也一定能在这桌“满汉全席”中找到属于自己的“菜”。

主管部门： 虚拟运营商不要陷入价格战

近日，工业和信息化部部长苗圩接受媒体采访时表示，转售企业与基础企业适度竞争是必然的，但希望这种竞争不仅仅是简单的价格战的形式。

目前，拥有虚拟运营商牌照的企业已达19家，对于民营企业进入移动通信领域，苗圩表示，有助于通信资费进一步合理化，将促使基础电信企业逐步消除运营中部分不合理的规定。当前，一些转售企业已经推出了创新的业务与服务，比如有的承诺两年内每月话费上限封顶，有的承诺在一定时间内用户流量不予以清零。这些来自市场的压力，将有力地促使我国基础电信运营商业务、服务的调整完善。

他同时认为，“转售企业与基础企业适度竞争是必然的。我们希望这种竞争是良性的，而不仅仅是简单的价格战的形式。以目前的市场情况看，简单的价格战也难以长期立足于市场，低于成本的价格战更无法存活。我们看好转售企业立足自身的优势与特点，在新的平台上开发出更多新产品、新服务，为通信业务扩充更多的功能，从而创造新的价值，提升产品的性能价格比。”

如果有一天，当
你接到开头为“170”的手机
号码时不要惊讶，因为它将有可
能成为你手机通讯的常态。

日前，包括京东、联通、苏宁、阿里
巴巴、话机世界等19家虚拟运营商，先
后宣布正式启动移动通信转售运营业务，
开始170号段的试商用以及开放预约，并
推出了各自170号段的特色服务。然而，在
联通、移动、电信三巨头相对稳定的
统治下，虚拟运营商的170号段能否
得到消费者青睐并分得通信市场
的一杯羹呢？

◆相关报道

虚拟运营商们行动中

国美：试商用启动 6月才放号

国美移动通信转售业务品牌极信通信，于5月15日率先在移动通信转售业务领域进行联通、电信双网同时开放业务。据悉，率先采取在国美公司内部放号，涉及北京、上海、广州、深圳，放号对象主要针对国美VIP用户、部分企业内部员工以及社会各界人士等，内部放号主要对业务流程、IT系统运行、计费服务等进行系统测试、检验并完善。6月份，国美极信通信业务正式投入商用，全国40多个城市200多家极信营业厅全面放号。

国美极信通信也公布了其个性化产品，针对家庭用户的“极·家”系列产品，主要服务家庭、情侣等用户，支持多人共享使用同一套餐，解决全家人的通信使用需求，并支持家庭成员异地共享使用。针对年轻群体的“极·尚”系列产品，用户可以自由定制资费内容，享有流量及语音买卖服务，套餐余额永不清零，包括“贴8”和“零零0”两种套餐。“极·合”系列产品，创新地推出了针对大中小型企业的商业模式，通信业务由企业自主管理，通信业务量由企业自主分配，有效帮助企业实现了通信成本的精细化管理。

蜗牛：放号已经开始

4月10日，蜗牛移动公布了其“免”卡品牌，并同步开放预约，目前蜗牛的客服中心已搭建完毕，客服人员超过100人。而蜗牛移动999免卡已于5月21日开始放号，同日开启用户友好体验和选号功能，免卡预订用户21日起即可在蜗牛移动官网申请参加选号并获取。

据悉，999免卡是免卡系列首个主题产品，4月10日在蜗牛移动官网开启预售，包含半年内语音通话全免费、半年每月赠送500M全国流量，另外零月租、流量两年不清零。官方数据显示，该卡一上市，4天时间就预订量破万，后期开启每天2000张的限量预售。目前免卡价格经过两次调整，目前已涨到599元。伴随放号，免卡将开启友好体验。5月21日至6月21日期间，参加友好体验的用户都可以无理由全额退款，申请友好体验的用户必须进行选号。5月21日前已预订免卡的用户，需在订单中心选号，随后申请参与友好体验。新用户在预订免卡时就可以进行选号，下单完成后，系统会自动提示是否要参与体验。不参加体验的用户，要等到体验期结束后才能拿到自己的免卡。此外，蜗牛移动目前正在官网进行第二个免卡产品的票选活动，提供包括“0元方案”、“99元方案”和“199元方案”三种资费方案供网友投票，售价分别为0元、99元和199元。

苏宁：目前正开放预售

首批苏宁互联170卡已于5月17日正式开放预售，首批号码归属地分别为北京、上海、广州和南京。此次苏宁互联卡首发限量版，支持WCDMA/GSM制式。不同归属地的苏宁互联170号码在使用上没有区别，通话、流量等资费全国统一标准，无漫游费。首批苏宁互联170卡将于6月初陆续送到消费者手中，消费者可自由选择开通套餐，后期套餐也可随时更换。

据苏宁互联相关负责人介绍，此次苏宁互联卡除拥有被用户期待的流量分享、赠送、不清零等标配功能外，还将整合集团资源，打造围绕通信、购物、娱乐、体育、金融、售后等维度的苏宁互联用户专属特权，如苏宁互联用户可享受存零钱宝送手机，存款、话费双增值，PPTV蓝光影片观影、无广告，VIP节目观看、缓存加速等；所有苏宁会员在苏宁门店、苏宁易购购物满一定额度，即可赠送苏宁互联流量、语音；反之，苏宁互联卡用户在苏宁旗下产业也同样尊享购物专属优惠。

此外，苏宁互联还瞄准体育细分市场，借助集团与巴萨合作的契机，在5月17日正式预售，推出“苏宁互联卡巴萨一起打”主题活动，在满足细分市场用户需求的同时，在虚拟运营商打开市场的过程中抢占先机。苏宁互联相关负责人介绍，“从用户需求角度出发，下一步我们还将切入游戏、视频等更多细分市场，核心是打造苏宁互联粉丝经营体系”。
(南方)