

全球通统一套餐再升级 总有一款适合你

更多样 新增六档上网套餐

用“移动互联运动会”来形容刚刚过去的伦敦奥运会,并不夸张。8月7日,刘翔在男子110米栏预赛中因摔倒被淘汰,微博的峰值发送量达到每秒19183条,而在这其中有八成通过手机、平板电脑等移动终端发送而出。经历了二三年的市场孕育后,移动互联网产业已进入加速发展阶段,大流量时代已来临。

“我经常出差,上网、收邮件、看新闻一般都通过手机完成。有时候,打开个网页就要约1Mb的流量,更不要说看视频、玩网络游戏了。算算每月所需要的总流量往往接近1Gb,所以特别需要包含大流量的套餐。”在移动营业厅,一位正在办理全球通388元/月上网套餐的女士说。

正因此,此次优化后的中国移动统一套餐新增了六档上网套餐,包月价格从158元到888元不等,所包含的数据流量从450Mb到3000Mb不等。随着套餐内所含的流量数量大幅增加,网民们也将不再“紧紧巴巴”过日子,体验来自移动互联网时代的更多精彩。

从功能手机到智能手机,从传统的流量网页到海量社交、游戏、视频应用……移动互联网浪潮奔涌而来,人们对于流量的要求也越来越高,传统的几十Mb包月流量再也无法满足人们的需求。面对这一新趋势,据了解,中国移动将对倍受欢迎的全球通统一套餐展开进一步优化,新增六档上网套餐,满足大流量客户所需,并大幅调低套餐外流量价格,从而帮助客户卸去负担,轻松拥抱移动互联网新时代。

更实惠 流量费用大幅降低

一方面,套餐内所含的流量数大幅度增加,能够有效满足客户的日常使用;另一方面,即便客



户个别月份流量浮动也不用担心。调整后的全球通统一套餐超出套餐外的流量资费仅为0.0005元/Kb。在一家中国移动营业厅,我们也看到,前来办理中国移动新版全球通统一套餐的客户络绎

不绝,而吸引他们的正是全球通丰富的流量套餐。“以前每每快到月底的时候,流量就用光了。由于超出后的流量很昂贵,只能和我们的iPhone告别一段时间。听朋友说起此次全球通流量优化的

事,就立马赶来办理了。”一位姓郭的女士表示。

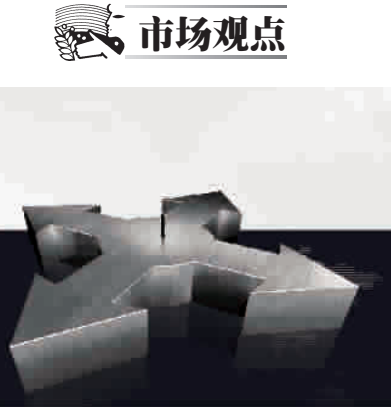
据了解,除了流量费用大幅降低外,客户还可继续在全球通统一套餐外,选择短信包、全球尊享包、全球通阅读包等一系列增值业务套餐。超低的流量资费、丰富的增值业务。

更透明 全方位服务升级

目前全球通统一套餐包含上网套餐、商旅套餐、本地套餐三大部分。其中,上网套餐、商旅套餐均为长话、市话、漫游统一价格,主叫仅需0.19元/分钟,接听则全国免费。本地套餐则长、市合一,并含有超长本地通话时长,有效简化了套餐设计的复杂程度,避免糊里糊涂错选了套餐。

作为中国移动全球通品牌一大特色,选择套餐88元档以上的客户,都可以享受“专属电话经理服务”。遇到任何问题时,只需拨打客服电话,享受专属客户经理所提供的服务解答。此外,288元及以上套餐还可额外享受VIP银卡、金卡、钻卡服务,包括VIP机场贵宾厅、VIP大讲堂、VIP专属俱乐部等相关服务或活动,体验中国移动一如既往的高品质服务。

竞争乏力致HTC净利降八成 回升路途漫长



在智能手机领域处于“高不成、低不就”尴尬境地的HTC,正在遭受来自竞争对手的剧烈冲击。HTC最新一季的业绩表现直接反映了所受冲击之严重。HTC日前公布的2012年第三季度财报显示,该公司当季营收为702亿元新台币(约合24亿美元),税后净利润仅为39亿元新台币(约合1.33亿美元),较去年同期的186.8亿新台币同比下滑近八成。这是HTC一次创纪录的业绩滑坡。除了同期比较,环比数字也出现下滑——HTC在今年第三季度的营收和净利润均低于上一季度,而在第二季度,该公司营收为910.4亿元新台币,净利润为74亿元新台币。

业内分析认为,HTC业绩大幅下滑的主要原因,是其智能手机的销售未能与苹果iPhone及三星GALAXY系列手机抗衡——苹果新一代iPhone5手机上市三天的销量就达到500万部;三星GALAXY S III智能手机到今年底的销量预计将突破3000万部,而其GALAXY Note II预计也将较上一代产品实现销量翻番。

相比而言,HTC未能赶超竞争对手的

步伐。尽管在过去几个月里,HTC一直积极推出包括HTC One X的升级版HTC One X+等在内的新机型,但这些产品却未能成为提升该公司产品销量及财务表现的利器。

分析普遍认为,HTC现有的产品策略虽然能使其维持一定的市场占有率,但不足以促使该公司重新提高市场份额。从当前的处境来看,曾被认为在智能手机领域可与三星、苹果三分天下的HTC,在短期内仍难以与这两家竞争对手抗衡。

业界将这一状况归咎于HTC高不成、低不就的产品策略。一直以来,HTC始终以中高端市场作为目标来销售智能手机,却难有一款像iPhone或GALAXY系列手机一样受到消费者追捧的明星机型,其One X系列手机虽然销量不低但远不及竞争对手。

即便是在放弃了此前奉行的机海战术之后,HTC的产品组合也未能改变智能手机市场的现有格局。更为关键的是,在庞大的低价智能手机市场,HTC一直没有涉足其中,而这一产品路线让HTC的转型之路走得越发坎坷。尤其是在被HTC视为“重要增长推动力”的包括中国大陆在内的亚太市场,HTC如若坚持“不做低价智能手机”的思路,其市场份额回升的道路将变得更加漫长。这是因为,相对于欧美市场,亚太地区的高端智能手机市场空间并不算大。据相关机构预测,在2012年,中国智能手机市场的主要增长点仍是2000元以下的中低端智能手机,而售价在2000元以上的智能手机在市场总量中的占比仅为10%。

业内认为,在欧美市场份额逐步缩小的情况下,如果HTC希望通过亚太市场提振公司业绩并使其整体市场占有率得以回升,除了打造一两款高端明星机型之外,更需要延伸产品线,加紧拓展中低价位的智能手机市场。

奕斐

七老八十赶时髦 老人手机卖脱销



入网许可证:02-0518 113849

专业老年手机9大特点

- 操作简单:一看就懂,一用就会
- 超大音量:高清双喇叭和弦立体声,耳背也能听清楚
- 超大字体:比常规手机大4倍
- 超长待机:少充电,省心
- 超大按键:不戴老花镜也能看清楚
- 一键拨号:一键拨通子女电话
- 多媒体功能:支持1F卡拓展
- 带手电筒、收音机、SOS紧急求助功能
- 另只需加40元可得原装电池板一块

“我再订一部送战友”、“我已订了4部了!”……自银发无忧在本报首次推出198元特价老年专用手机以来,在全市范围内,刮起一股使用老年手机的流行风!众多老干部、退休工程师、老艺术家、教师等,以及各老年社区、老龄机构、干休所的老人,纷纷抢购老年手机!

火! 老人专用手机 只卖198元遭疯抢

电话打爆:订购老年手机电话火爆,“顾不得喝水,要先服务好打进电话订购的客户!”;仓库告急:老年手机库存只够撑2天了,今天马不停蹄打快递包裹。“路远的地方,客户收到货的时间长点,无论如何今天要给他们寄出去!”总裁特批:加急空运3000部老年手机扩充库存,无论如何不能让客户白打了订购电话!

一看就懂,一用就会 老年用户好评如潮

“非常满意!键盘大,字也大,还带收音机功能。这么好的手机,真是专为我们老年同志设计!”“老年手机用起来真是方便。功能实用,还带手电筒、打电话、发短信,这些功能一看就懂,一用就会……真方便!”

出口级品质,专业老人手机

本手机为欧蓓品牌,出口级品质,国内外热销近3年!质量一点不用担心!

电话订购 免费送货上门 货到付款
银发无忧订购电话:400-623-0099
上海体验中心地址:上海市恒丰路610号1号楼8层(铁路上海站南广场,近长安路)
另有“能听歌老年手机”(含600首经典老歌)热销读者也可来电索取百款新奇特老年用品目录