

最后一家厂商掌上灵通退市撤离

手机增值服务商艰难谋生

TOM转型门户、空中网发力游戏、北纬通信获虚拟运营商牌照……曾在2G时代迅速扩张的无线增值服务商似乎在3G时代找到了新出路，而最后一家传统增值服务商掌上灵通近日撤离电信增值市场，这为早已远去的SP时代做了最后的注脚。

各自寻找新出路

近日,顶着“首家在美国上市的中国专业SP(内容服务提供商)公司”掌上灵通,因难以摆脱业绩亏损泥潭,股价在从2004年每股14美元的发行价跌至不足2美元,不得不选择退市摘牌。随后,掌上灵通表示将调整公司市场定位,退出电信增值业务市场。对于未来的转型方向,掌上灵通方面并未给出一个明晰的战略计划。

与掌上灵通同样在2G时代风光无限的空中网,近年来的日子也并不好过,亏损成为家常便饭,在去年三季度财报中,空中网净亏损达到268万美元。不同于掌上灵通的是,空中网押宝在了游戏业务上,网络游戏业务成为营收的最大贡献者,并持续得到拓展。

此外,另一家以无线

增值业务起家的北纬通信倾力研发运营游戏业务的同时,还成为了国内首批虚拟运营商牌照的获得者。据介绍,北纬通信内部正在准备移动通信转售的上线工作,计划将与其既有的手机游戏、手机视频等资源相整合。

通信世界网总编辑刘启诚表示,传统SP时代已落幕,转型谋求新出路是传统增值服务提供商们不得不面临的重要难题,像空中网、北纬通信等较早地转向变现能力强的游戏业务,而掌上灵通则显得步伐滞后,2G时代的战略思维未及时调整,终究被市场潮流所淘汰,难以在资本市场实现融资维生,因此才步入退市的命运。

昔日风光一去不返

一般来说,无线增值业务是2G时代产生的专有名词,是指建立在移动

通信网络基础上的,除了语音之外的那些数据服务,包括短信、彩信、彩铃、邮箱、WAP(无线上网)、游戏等业务。在3G时代及移动互联网时代,无线增值业务的概念更广,但这一名词基本被市场弱化,取而代之的是OTT、App(应用软件)、移动游戏等新兴业务模式。

早在十多年前以话音短信为主导的2G时代,依托运营商对增值服务的开放,如中国移动的移动梦网业务及12580,一大批增值服务提供商涌现出来。数据显示,2004年国内电信运营商签约的无线增值服务提供商数量已突破9000家。其中还催生了像掌上灵通赴美上市的公司,受到了业界的高度关注。

然而好景不长。增值服务提供商盲目膨胀的同时,也产生了诸多问题与麻烦,如情色诈骗、恶意扣费、垃圾短信等,中国移动等运营商也开始加紧整治,但收权之后又滋生了内部的腐败问题,致使多名高管落马。

有观察人士认为,传统的增值服务业务门槛很低,其角色相当于运营商

的“寄生虫”,在运营商的短信业务逐渐萎缩、移动互联网下新的业务模式兴起之时,这些“寄生虫”势必受到致命的冲击。

增值服务新形式兴起

随着3G网络的普及,以及苹果iPhone引爆了移动互联网新时代,2G时代占主导地位的短信一落千丈,运营商渐渐沦为“管道”,因此寄生在运营商身上的增值服务商陆续死掉了一大批。

在移动互联网时代,应用商店的形态成为市场主流,应用软件为王,从手机桌面、浏览器、即时通讯软件到地图、输入法等都成为大小企业争夺的重要入口,传统的无线增值服务提供商或SP厂商,逐渐被人淡忘。与此同时,手机用户通过免费下载即可获得应用体验。

定制短信、特色手机彩铃等具有SP时代特色的符号逐渐被边缘化,手机游戏也有了新的下载渠道及付费通道。在这种情况下,传统无线增值服务商若固守曾经风光的领地,无疑将被时代所抛弃。

北京商报记者 曲忠芳

阿尔卡特朗讯企业电话业务被中国华信收购

阿尔卡特朗讯日前宣布,正在与投资公司中国华信进行排他性谈判,计划将企业电信业务部门出售给中国华信。阿尔卡特朗讯表示,中国华信已经给出具有约束力的要约,根据该要约,中国华信将收购阿尔卡特朗讯企业电话部门大部分股权,为该部门估值2.68亿欧元。此外,阿尔卡特朗讯将继续持有该部门15%的股份。阿尔卡特朗讯预计,双方有望于今年二季度签署协议,并于三季度完成交易。

魅族创始人黄章重新出任CEO

国产手机厂商魅族科技日前宣布,该公司创始人黄章复出重新担任公司CEO。黄章复出的主要原因是,魅族新的发展战略对现有的资金规模、管理架构提出了更高要求。黄章计划使魅族引入投资人做大公司的规模。与此同时,魅族还宣布对旗舰机型MX3降价促销,其中16B版本由上市之初的2499元降为1999元。黄章透露,今年魅族将发布四款新品,覆盖高中低三个档位。

腾讯升级版安全战略浮出水面

当微信支付广告片和吴奇隆、刘诗诗代言的腾讯手机管家广告片出现在马年央视春晚前黄金时段两片联播之后,腾讯公司的升级版安全战略正式浮出水面。此前三年,在腾讯的十几款战略产品和成百上千款小产品中,仅有QQ和微信两款战略级产品的广告在春晚期间亮相。此次也表明了腾讯手机管家在腾讯内部的重要战略地位。据悉,去年腾讯手机管家取得了300%的成长,在去年9月就已达3亿装机量,去年底时达到3.5亿装机量。

中国联通组建创投公司寻找新增长点

近日,中国联通计划组建联通创业投资有限公司,采用创新孵化服务+投资平台的模式,主要目的是把握移动互联网时代下的投资机遇,寻找新的业务增长点和创新型人才资源。据了解,中国电信已在2012年组建了天翼科技创业投资有限公司,扶持内部员工和社会团队的早期创业。包括翼周边、找货宝、商家名片、电视快车等应用产品已经推向市场。不过,电信运营商的投资创新也面临不小压力,一旦脱离集团,很难与互联网巨头的同类产品进行竞争。

中国电信在南极地区开通3G音视频服务

日前,中国电信在南极地区成功开通了天翼3G服务,服务范围覆盖整个中国南极中山站。春节前,中国电信又在南极中山站开通了全球眼服务,集团总经理杨杰与前方工作人员进行了第一次基于天翼3G的南极和国内的视频互动。中国电信成为全球首个在南极圈内提供3G音视频通信服务的运营商。中国电信此举获得工信部肯定,同时3G服务覆盖南极地区,能够为南极科学考察、提升国家的战略实力提供通信保障和服务支撑。

蓝汛ChinaCache国内平均网速同比增长33.2%

日前,网络服务整体解决方案提供商蓝汛ChinaCache发布了《2013年中国互联网感知数据报告》,国内平均网络速度达到3.45Mb/s,同比2012年的2.59Mb/s增长了33.2%。2013年中国网速的提升与“宽带中国”战略的发布不无关系。报告称,国内41.56%地区的带宽接入介于256Kb/s-2Mb/s之间,2Mb/s-5Mb/s以上带宽接入比例为40.17%,超过5Mb/s的超宽带宽占比甚至达到18.07%,而256K以下窄带宽接入的占比只占到了0.2%,这意味着窄宽带基本被淘汰。在各省的超宽带宽接入占比排名中,上海(53.97%)、北京(41.64%)和福建(35.82%)位列前三位。北京商报记者 曲忠芳/整理

北京移动打造一站式手机客户端应用

智能手机在给人们带来便利的同时,也产生了这样那样的问题,对此,北京移动日前向用户推荐“北京移动服务”手机客户端应用工具,一站式解决所有问题。

“北京移动服务”手机客户端是一款手机应用工具,界面简洁,功能强大,用户下载后只要登录客户

端就能随时随地查话费、查账单、查套餐余量,还能办理业务、了解最新优惠资讯等。近期北京移动对该客户端进行了全新改版,新版本简化了业务办理和分享流程,扩充了菜单功能,登录即可自动查询当月账单、话费余额等;界面也更加友好,整体结构从原来的12宫格改成

了标签样式,更加一目了然;新增功能“充值卡短信充值”和“流量明细查询”,操作更简便,内容更详实。

北京移动表示,客户端的下载方式包括短信下载、应用搜索以及二维码下载。具体来说,短信下载就是发送KTYDFW到10086获取下载链接。应用搜索方面,iPhone用户可

到App Store搜索“北京移动服务”下载;安卓用户可到各大电子市场搜索“北京移动服务”下载。而二维码下载,即打开二维码扫描功能软件(如“我查查”等),微信、新浪微博等二维码功能,用手机摄像头对准本页右下角的二维码拍摄即可获得下载链接。

北京商报记者 吴辰光

运营商引发移动阅读市场模式之争

近日,中国移动计划投入2亿元补贴推广手机阅读品牌“和阅读”,由此打响了2014年手机阅读市场争夺战。与此同时,包括亚马逊、网易、腾讯等互联网企业,以及豆瓣等独立厂商均发力移动阅读市场,竞争进一步升温。

据CNNIC最新数据显示,截至去年底,国内使用手机上网的用户已超过5亿人,占全部上网用户数的81%。在手机用户的上网习惯统计中,阅读跻身用户常用搜索前五名。去年上半年,手机阅读用户数近3.4亿用户,环比增长

达到了35.9%。

在手机阅读市场上,电信运营商凭借庞大的用户基数及相对便捷的支付体系,成为手机阅读的主导力量。中国移动、中国电信都拥有自己的阅读基地,并与内容提供商、平台架构支撑服务商形成了较为成熟的产业链。

除了运营商,传统PC端的互联网巨头,如百度、腾讯、网易、盛大等也早已在移动端布局。其中,在新版本的腾讯手机QQ中,QQ阅读新增了有声朗读方式,同时与游戏相结合,满足游戏玩家对网游小说

的阅读需求。

此外,自2005年正式上线、打着“小清新”旗号的豆瓣读书也在手机客户端发力,在安卓版本作品商店中提供了2000多部原创作品及3000多本热门图书,由此积累了一定的核心用户群。

而以亚马逊、当当等电商平台为代表的移动阅读势力同样不可小视,亚马逊与当当网拥有各自的移动阅读器硬件以及软件,借助电商平台优势积累了大量电子书资源。

不同于PC端文学市

场格局基本确定,手机阅读市场格局还处在群雄逐鹿的阶段。

在移动互联网下,用户的阅读习惯及场景环境都发生了很大变化,在时间上更加碎片化,在场景上更灵活,公交地铁上、饭桌前……用户对随时随地阅读的要求日益增长。在这种情况下,各个厂商需要根据用户的新要求开发创新移动阅读的新模式,探索建立新的商业盈利模式,才能在激烈的市场竞争中占据一席之地。

北京商报记者 曲忠芳