

# 3C周刊

## “5G 赋能·争先下沉”

——2019年《新快报》“新动力”年度3C大奖评选启动



2012年“感动你我的体验”

2013年“探寻改变世界的力量”

2014年“让梦想照进现实”

2015年“融合与新生”

2016年“共享与共赢”

2017年“智能智造·智慧生活”

2018年“新升级·新体验”

2019年“5G 赋能·争先下沉”

.....

2012年,《新快报》首次举办了名为“新动力”的年度3C大奖评选活动,在年末选出了3C行业中“感动你我的体验”的优秀产品;2013年我们以“探寻改变世界的力量”为主题,探求行业在互联网时代下的演进;2014年我们以“让梦想照进现实”为主题,尽观察者之所能,发现令梦想逐渐靠近我们生活的动力所在;2015年我们以“融合与新生”为主题,揭示传统企业与互联网企业由竞争变成竞合之路;2016年我们以“共享与共赢”为主题,剖析共享经济带来的行业变革;2017年我们以“智能智造·智慧生活”为主题,探讨工业化与信息化深度融合;2018年我们继续以“新升级·新体验”为主题,解读“新零售”与AI场景化应用。

2019年,我们再次以“新动力”为核心,启动本年度3C大奖评选。我们以微薄之力,坚守在3C行业的一角,在寻找新动力的道路上不断迈进。

在整个“新动力”奖项的设置中,我们将用不同的维度去衡量企业、事件或者产品的影响力,并从中理解它们对3C行业演进轨迹的话语权,以此作为评选的依据。

而为了让这个充满生机的行业被大众读者所理解,我们设立了以下5个奖项:

2019年被称为5G元年,6月6日5G商用牌照发放,5G具有高速度、低延时、泛连接的优点。可以说,5G就是一场革命,它以技术为驱动,从人与人的连接延伸到万物互联,为社会经济、生活带来革命性的影响。尽管5G才刚刚起步,但构建5G生态,推动万物互联成为可能,也令行业朝着数字化、智能化、网联化、共享化等不可逆的趋势迈进。

与去年的“新零售”相比,今年在电商市场上,下沉市场成为各大头部企业争先拓展的方向,无论是天猫、京东、苏宁等业绩巨擘,还是拼多多、趣头条等行业新锐都无一例外加强对三四五线市场的资源投入,下沉已然从一种“机遇”转变为一种“必然”。全国有超过70%的人口分布在下沉市场之中,他们强大的购买力,则代表着新的“财富”。

2019年年末,我们将通过榜单的形式还原3C行业“新动力”之源。

**1 创新力量奖:**“新动力”中的最高奖项,以表彰获奖者在技术、产品、商业模式等方面综合创新能力,并且获奖案例对整合3C行业产生深远影响。

**2 创新品牌奖:**这也是一个综合奖项,但更强调企业的品牌推广和营销能力创新,彰显品牌力。

**3 创新人物奖:**顾名思义,选出对行业发展产生推动力和影响力的人物。

**4 创新营销奖:**只针对营销案例本身进行衡量,表彰那些绝佳的营销创意和方式。同时,案例全面推动了行业的进步与创新。

**5 创新产品奖:**我们强调产品本身的用户体验,强调创新技术对社会方式的改变,这个奖项只为表彰“乔布斯2号”。

## 当携号转网遇上5G 运营商竞争重回“强者恒强”局面?

已经在全球数十个国家和地区实施,被普遍认为是“有利于电信市场竞争”的携号转网,在我国的推进终于进入实质阶段。根据工信部部署,携号转网工作推进分为三个阶段:9月20日前,天津市、海南省、江西省、湖北省、云南省5个试点省(市)完成试验,正式提供服务;11月10日至25日,其他26个省(自治区、直辖市)携号转网服务上线试运行;11月30日前,全国范围内正式提供服务。

和国外不同的是,我国携号转网政策落地的时间点,正好遇上5G商用这个巨大变量时刻,这让不少通信业人士此前曾发声表示担忧,5G会让携号转网的平衡市场竞争的作用弱化,可能反倒对领先运营商有利。本周初,一些来自运营商的携号转网最新试点数据显示,专家们的担忧似乎正在成为现实。

■新快报记者 郑志辉

### 试点半月,联通先输一局

在携号转网正式落地之前,三大运营商已经于11月1日同步启动5G套餐发售,而且套餐的价位和包含的业务量也在同一区间。在基本资费趋同的情况下,无疑5G网络能力和服务能力将成为用户选择哪家网络的最主要考虑因素。

然而,正如通讯专家们指出,无论是网络能力还是服务能力,在三大运营商中,中国移动都是绝对的领导者。无论是过去的4G网络,还是现在的5G网络,中国移动都是规模最大的,而且4G的基站数量超过联通与电信之和。截至10月底,5G建成基站数量上,中国移动也是遥遥领先。

按照“强者恒强”的马太效应理论,虽然携号转网确实能够扩大广大用户的自主选择权,也可以逼迫运营商更好地

提升网络能力、提高服务品质,但这并不能从根本上改变用户对运营商的选择决策。电信行业分析师付亮就担心,“转网全面放开后,可能反倒对领先运营商有利,除非该运营商维持高价不降”。

本周初,中国移动在一次内部会议上透露,截至11月10日-26日的试运行期,携入用户数36413人,实现净携入用户6248人。中国电信携入用户25734人,净携入6179人;中国联通携入用户16525人,净携入-12427人。这也让中移动高层有底气地喊出了,“中国移动绝对不是携号转网的输家”。

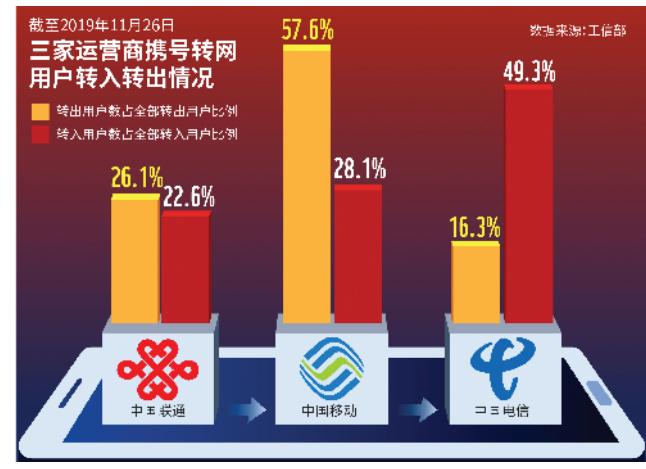
除此之外,有消息称,四川省三大运营商截至11月27日4点的携号转网数据显示,11月27日当天,四川电信携入701户,携出276户,净携入425户;四川移动携入458户,携出596户,损失138户;四川联通损失287户。总体来

看,联通依然是输家。

### 5G应用、创新才能扭转局面

短期来看,携号转网对资本、资源本就劣势的联通更加不利,但如招商证券在一份研报中所说,实际的携入携出用户数量,相对于运营商用户基数占比非常小,对运营商经营情况的总体影响有限,联通完全不必为此灰心。

招商证券指出,携号转网为消费者提供了选择的权利,打破运营商对用户的垄断的同时,另一方面也让应用端的重要性得到提升,运营商将加强家宽绑定等套餐业务以及下游应用业务的丰富和拓展,提升网络的附加值,应用端特别是5G应用产业将迎来新的发展机遇,成为下一个主战场。实际上,根据招商近期的行业调研结果来看,携号转网



VCG图

用户对通信服务质量有更高要求,更容易尝试5G套餐,携号转网将加速5G渗透推广。

中国信息通信研究院战略研究部管理咨询师焦宗双则表示,携号转网恰逢5G商用元年,网络体验是用户选择运营商服务的根本所在。因此,运营商要挽留和吸引用户,需加强5G网络建设,让5G网络品牌和创新体验更加深入人心,同时在资费和服务方面下功夫。

记者发现,虽然三大运营商的5G套餐设计基本趋同,但移动的套餐额外流量资费比联通电信都高(中移动额外流量收费是5元/GB,电信和联通都是3元/GB)。另外,联通推出了5G版腾讯王卡,而电信则推出了19元的5G服务等,这等于是变相降低了5G准入门槛,但移动却没有类似的政策。