

中国移动OTT行业运营模式及未来需求预测报告2023-2030年

产品名称	中国移动OTT行业运营模式及未来需求预测报告2023-2030年
公司名称	鸿晟信合（北京）信息技术研究院有限公司
价格	7000.00/件
规格参数	
公司地址	北京市朝阳区日坛北路19号楼9层(08)(朝外孵化器0530)（注册地址）
联系电话	010-84825791 15910976912

产品详情

【全新修订】：2023年8月

《出版单位》：鸿晟信合研究院

【内容部分有删减·详细可参鸿晟信合研究院出版完整信息！】

【报告价格】：[纸质版]:6500元 [电子版]:6800元 [纸质+电子]:7000元 (可以优惠)

【服务形式】：文本+电子版+光盘

《对接人员》：马先生

中国移动OTT行业运营模式及未来需求预测报告2023-2030年【报告目录】

第1章：移动OTT业务发展现状

1.1 移动OTT业务总体发展概况

1.1.1 移动OTT通信市场PEST模型分析

1.1.2 移动OTT通信市场AMC模型

1.1.3 移动OTT通信市场商业模式

1.1.4 移动OTT通信市场发展趋势

1.2 移动OTT语音业务发展现状

1.2.1 移动OTT语音类型

1.2.2 用户对语音业务需求

1.2.3 移动OTT语音规模

1.3 移动OTT短信业务发展现状

1.3.1 移动OTT短信业务类型

1.3.2 用户对移动OTT短信业务需求

1.3.3 移动OTT短信规模

1.4 移动OTT视频业务发展现状

1.4.1 移动OTT视频业务类型

1.4.2 用户对视频业务需求

1.4.3 移动OTT视频规模

第2章：移动OTT对电信运营商的冲击及影响

2.1 移动OTT对电信运营商发展冲击

2.1.1 OTT对用户生活方式冲击

2.1.2 OTT对互联网技术冲击

2.1.3 OTT对运营商商业模式冲击

2.2 移动OTT对电信运营商发展影响

2.2.1 OTT对电信运营商形成管道化冲击

2.2.2 OTT对电信运营商基础设施建设影响

2.2.3 OTT对电信集团战略规划部署影响

(1) 管道价值回归：4G网络竞争重新成为焦点

(2) 管道竞争布局：现实考量的4G+与未来之争的5G

(3) 改变运营商之间的发展战略，合作成为双方共同的主题

2.2.4 OTT对电信运营商业务发展影响

(1) 实施精细化**经营是必然出路

(2) 把握信息化才能把握未来

第3章：国外电信运营商应对OTT发展策略

3.1 国外电信运营商应对OTT主要发展策略

3.1.1 电信业政策监管调整

3.1.2 业务资费策略多元

3.1.3 合作或建设自有OTT服务

3.1.4 打造智能管道，做好**经营

3.2 典型国家应对OTT发展策略

3.2.1 西班牙--自主研发OTT

3.2.2 法国--向OTT服务商收费

3.2.3 韩国--封杀OTT

3.2.4 美国—变现提价

3.2.5 德国—与OTT合作

第4章：中国移动应对OTT发展策略

4.1 实施新产品体系、新机制战略调整从智能管道、开放平台、特色业务到友好界面

4.1.1 实施新产品体系

(1) 中国移动推出视频产品，为用户提供多方面互联网体验

(2) 中国移动高速响应合作用户各种合作需求

(3) 主打“融合通信”服务，整合OTT业务

4.1.2 新机制战略调整

4.2 成立移动互联网公司，九大业务基地转向化公司运营

4.2.1 九大业务基地

4.2.2 成立的互联网公司

4.3 布局MM云、物联网、电商、位置、飞信+五大开放平台

4.4 积极探索战略转型，推出高清视频监控、即摄即传、智能公交、医疗急救等新品

4.4.1 中国移动积极探索战略转型

4.4.2 打造融合通信服务和特色应用

4.5 加强基础设施建设，加快TD-LTE产业化、商用化

4.5.1 推动TD-LTE产业化

4.5.2 推动TD-LTE商业化

4.6 重视智能语音对市场影响，产品研发升级

4.7 精细化管道应对，套餐**升级

4.7.1 认真面对**经营：让精细化进行到底

4.7.2 创新**资费的体现形式，满足不同用户的需求

4.7.3 推出4G**套餐组合方案

4.8 布局移动终端入口，推出自有品牌终端

4.8.1 布局移动终端入口

4.8.2 推出自有品牌终端

(1) 推出多款自有品牌终端产品

(2) 智能终端市场前景十分广阔

4.9 产业链合作深化，移动运营商场模式凸显

4.9.1 增强多方面增长领域合作

4.9.2 深化“一带一路”沿线合作

4.9.3 中移动应用商场凸显产业聚集效应

第5章：中国联通应对OTT发展策略

5.1 集团战略部署升级

5.1.1 中国联通整体发展战略布局

5.1.2 创新化战略发展

5.1.3 精细化战略布局

5.1.4 公司战略成果与战略加强

5.2 与腾讯等OTT厂商合作深化

5.2.1 公司与OTT合作历程

5.2.2 中国联通沃TV简介

5.2.3 中国联通与鹏博士深化合作

5.2.4 中国联通与微信的深化合作

5.2.5 中国联通与东方明珠深化合作

5.2.6 中国联通与未来电视深化合作

5.2.7 中国联通与多家OTT公司发布“沃派+”

5.3 扩大3G、4G网络等基础设施建设以及5G网络规划

5.4 积极推进三网融合 努力拓展IPTV业务

5.4.1 中国联通IPTV发展近况

5.4.2 中国联通4K IPTV

5.5 移动业务领域深耕、精细化

5.5.1 2022年中国联通业务发展

5.5.2 中国联通移动业务精细化

5.6 做好管道经营、**套餐多元化

5.6.1 管道经营：电信运营商的核心

5.6.2 管道经营：大数据潜力

5.6.3 管道经营：电信运营商转型基石

5.6.4 **成移动互联网发展重要推动力，多元化**套餐势在必行

第6章：中国电信应对OTT发展策略

6.1 OTT应对成集团战略部署升级改造目标

6.1.1 选择与互联网企业合作与微信竞争

6.1.2 电信强推翼聊，抗衡微信

6.1.3 借“互联网+”实现转型

6.2 加强网络基础设施的建设和投入

6.2.1 4G+的部署扩展至全国范围

6.2.2 全力推进六模全网通

6.3 优化并**电信、移动业务吸引力

6.3.1 光宽带依然是核心优势

6.3.2 **移动业务吸引力

(1) 完善客户群划分

(2) **移动业务吸引力

6.4 管道价值重塑，加强数据**的管理与掌控

6.4.1 管道价值重塑：全面布局物联网

6.4.2 定向**打车微信谋**价值变现

(1) 定向**开辟合作新空间

(2) 细化**定价，探索变现模式

(3) 定向**模式的利弊

6.4.3 4G+与特色终端激发**

第7章：前瞻对于电信运营商应对OTT发展策略建议

7.1 做好基于庞大用户基数的精细化营销

7.1.1 **运营：多维度分析，优化渠道

(1) **概览指标体系

(2) 多维度的**分析

(3) 转化漏斗分析

(4) 渠道优化配置

7.1.2 **运营：用户运营：精细化运营，**留存

(1) 精细化运营

(2) **用户的留存

7.1.3 产品运营：用数据来分析和监控功能

(1) 监测异常指标，发现用户对你产品的“怒点”

(2) 通过留存曲线检验功能的效果

7.1.4 内容运营：分析数据的整体运营

7.2 做大做强管道业务 重视数据**的经营与管理

7.2.1 中国电信与中国联通的数据**经营

7.2.2 1.0时代与2.0时代的数据**经营

(1) **1.0特征与经营举措回顾

(2) **2.0特征与经营目标

(3) **2.0时代如何经营数据**

7.3 业务部署走向精细化 推出创新性移动业务

7.3.1 中国移动2022年业务结构

7.3.2 中国联通2022年业务结构

7.3.3 中国电信2022年业务结构

7.4 加强网络基础设施建设 **3G和4G覆盖率

7.4.1 中国移动

(1) 巩固了4G网络

(2) 扩大了4G市场

(3) 保持了4G业务和服务

(4) **经营实现标志性跨越

7.4.2 中国联通

7.4.3 中国电信

7.5 处理好与移动OTT运营商的合作和竞争关系

图表目录

图表1：移动OTT市场发展环境分析

图表2：移动OTT通信市场AMC模型

图表3：中国移动OTT通讯市场商业模式

图表4：移动OTT通信市场发展趋势

图表5：全球部分移动OTT语音类服务发展现状

图表6：2022年中国移动OTT同步通讯市场月活跃度***五的用户数量（单位：万人）

图表7：2022年中国移动OTT同步通讯市场月启动次数***五的月启动次数（单位：次）

图表8：用户对移动OTT短信业务需求原因分析

图表9：截止到目前为止部分移动OTT短信类服务发展现状

图表10：2019-2022年传统手机短信数量变动情况（单位：亿条）

图表11：移动OTT视频业务定义

图表12：用户对移动OTT视频业务需求原因分析

图表13：2019-2022年网络视频/手机网络视频用户规模及使用率（单位：万，%）

图表14：2019-2022年中国传统短信业务量规模（单位：亿条，%）

图表15：2019-2022年话音业务、非话音业务占比变化情况（单位：%）

图表16：2022年中国移动通信服务收入结构（单位：%）

图表17：OTT对电信集团战略规划部署影响

图表18：三大运营商的管道竞争策略分析

图表19：运营商的4G+考量分析

图表20：移动互联网时代电信运营商的角色扮演

图表21：提供智能管道的关键分析

图表22：实施精细化**经营的原因

图表23：运营商对OTT资费方式

图表24：各国资费方式

图表25：打造智能管道发展方向

图表26：**经营发展方向

图表27：中国移动“三新手机”特点

图表28：中国移动九大业务基地

图表29：中国移动集团模式

图表30：中国移动“五大能力”建设分析

图表31：2022年中国移动**业务增长情况（单位：%）

图表32：中国移动TD-LTE的商业化推广分析

图表33：广东移动的套餐分类

图表34：2022年中国移动市场营销的重点

图表35：2022年中国联通发展战略布局

图表36：2022年中国联通精细化发展战略布局

图表37：2019-2022年中国联通与OTT以及视频发展方向动态

图表38：中国联通沃TV基本情况

图表39：微信沃卡个各省份资费情况（单位：元/月，MB）

图表40：微信沃卡个各省份资费情况

图表41：沃派四大主题卡基本情况

图表42：截至2022年末中国联通基础网络设施建设情况（单位：万个，Mbps，个，亿个，G，家，%）

图表43：中国联通4G城市建设情况

图表44：4K TV视频业务的推进提供整体性支撑保障

图表45：截至2022年末中国联通移动业务发展进程

图表46：中国电信应对OTT发展战略

图表47：2022年中国电信业务发展情况（单位：亿元，亿，Mbps，亿户，万户，%）

图表48：定向**简介

图表49：运营商实行定向**的好处

图表50：运营商实行定向**的弊端

图表51：2019-2022年电信平均每户每月上网**DOU对比（单位：MB）

图表52：2022年三大运营商用户ARPU对比（单位：元）

图表53：市场变化对互联网时代和数据处理变革

图表54：北京朝阳大悦城大数据基础下的精细化运营

图表55：大数据化下精细化运营价值

图表56：精细化运营Growth Hacker落地的4种方式

图表57：中国移动2022年通信服务收入（单位：%）

图表58：中国移动2022年通信服务收入结构（单位：%）

图表59：中国联通2022年主营业务收入结构（单位：亿元，%）

图表60：中国电信2022年业务收入结构（单位：%）