

豐富終端供應

中國聯通堅持以客戶需求為導向，努力為客戶提供即時、多樣、價優的終端。

- 攜手中國電信推進全網通終端成為行業標準，目前全網通終端已成為市場主流；
- 舉辦兩次終端眾籌，銷售4G終端6,451萬台，為4,600萬用戶提供4G終端升級；
- 終端眾籌不斷迭代升級，在2016年舉辦的終端眾籌4.0合作夥伴大會上，參會單位達到1,500家，終端成交量達到5,135萬台，成交額545億元；
- 充分滿足低價終端市場需求，低價終端參與品牌增加至24個，份額升至28%。



2016年智慧終端產業鏈全生態戰略合作峰會
暨中國聯通終端春季交易會



中國聯通通信信息終端秋季交易會
暨眾籌4.0大會

中國聯通在終端產業鏈合作領域開創了三項終端「合作新模式」，推進了4G終端產業鏈合作的提速和升級，推動了通信行業實現全生態合作。

生態合作新模式：聯通+樂視=「網絡+流量+終端+內容」

聯通與樂視的合作是網絡、流量、終端和創新內容的合作。雙方共同致力於開拓用戶、服務用戶、經營用戶，形成以終端為紐帶、以用戶為導向的生態合作新模式。

國民機專項市場合作新模式：聯通+夥伴=「深度定制+規模托舉+剛性執行+全面扶持」

這是中國聯通為集中資源做好低價終端運營、優化終端多品類供應及定制政策推出的合作模式，通過與廠商進行資源共享共建，助力低價定制終端產業繁榮。

全方位合作新模式：聯通+金立=「全產品+全渠道+全營銷+全聯動」

這是中國聯通與線下渠道體系全方位合作的新模式。中國聯通將在網絡、產品、渠道、服務模式上全面升級，與合作夥伴實現品牌資源的共享互惠；金立作為線下渠道市場強勢回升的代表，將與中國聯通全新打造的線下開放體系強強聯手，實現共贏。