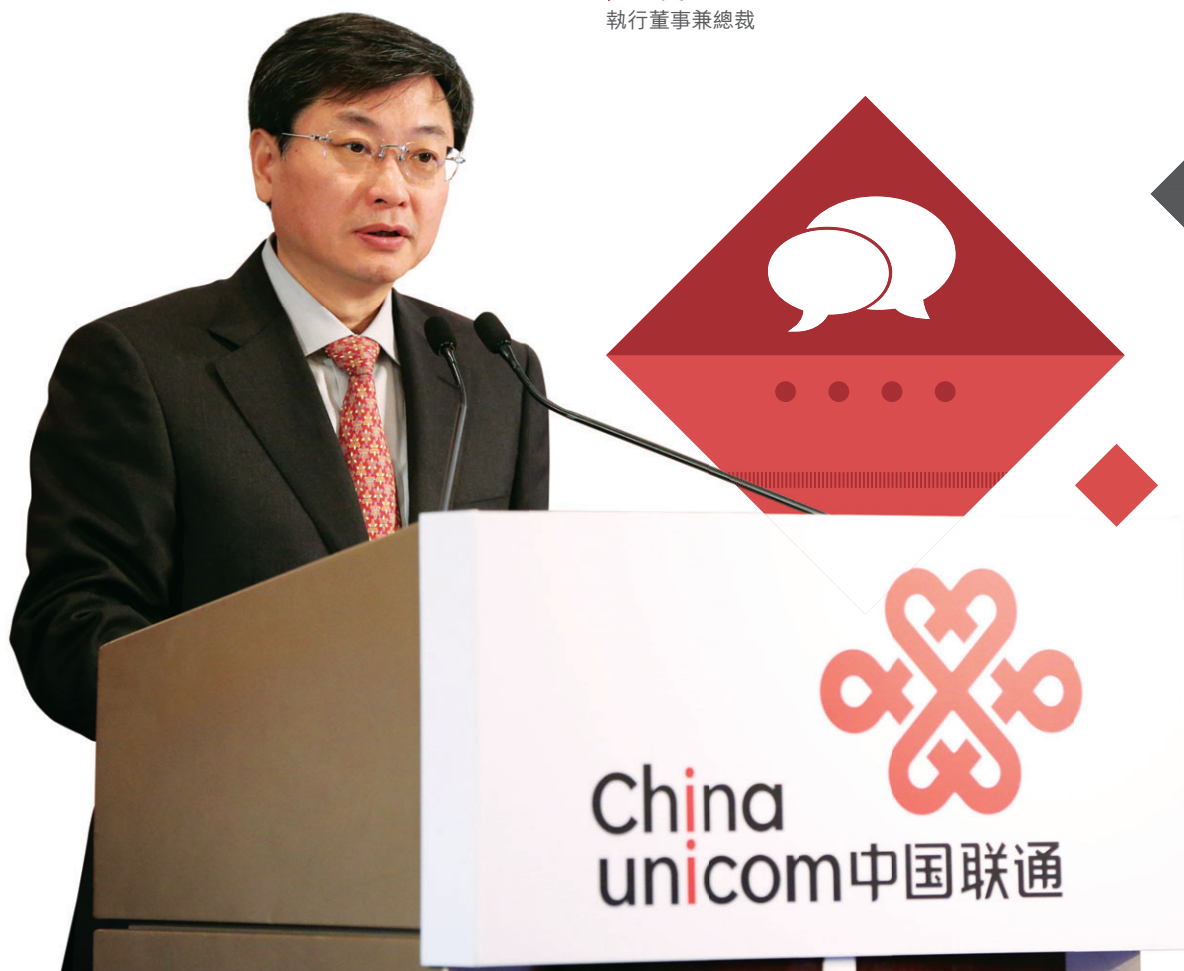


業務回顧

二零一五年，公司重點轉向4G業務發展，加快光纖寬帶網絡建設改造和「智慧沃家」業務發展，在創新業務領域開展專業化、市場化運營，各領域工作取得新進展。

陸益民
執行董事兼總裁





移動業務

二零一五年，公司移動業務發展面對嚴峻挑戰，包括「提速降費」、「流量單月不清零」、「營改增」和競爭加劇等。公司移動出賬用戶達到25,232萬戶，全年淨減1,426萬戶，移動出賬用戶每月每戶平均收入(ARPU)為人民幣46.3元。年內，競爭對手加大推廣4G業務，公司既有的3G業務競爭優勢快速減弱。公司加速部署4G+業務發展策略，啟動載波聚合試點，優化4G產品體系，全面開放4G網絡。持續完善基於cBSS的移動業務套餐資費促銷體系，加快家庭、鄉鎮、校園等細分市場發展，強化開展群組化融合化經營。以領先的沃易購平台為渠道終端一體化運營提供保障，打造終端供應與渠道服務支撐差異化優勢，完善以客戶體驗為中心的客戶經營維繫體系，通過機網業匹配專項活動的深入，引導用戶終端升級、套餐適配，推動用戶使用4G業務，提升用戶價值，拉動用戶發展。深入推進基於運營商網絡、數據信息業務平台等能力的WO+開放體系，根據不同業務的用戶群體特徵，構建群組化線上營銷生態圈，聯合旅遊、音視頻等垂直領域合作夥伴，推出相應的群組專屬產品。移動手機數據流量達到6,958.3億MB，同比增長60.1%；WO+能力開放平台累計接入合作夥伴接近2,200家，年度能力調用7.9億次。

固網業務

二零一五年，公司加快光改營銷及固網寬帶提速工作，繼續推進專業化維繫及服務體系建設；構建「智慧沃家」業務體系，逐步疊加TV視頻、沃家雲盤等增值產品，不斷豐富家庭互聯網應用，實現由產品營銷向體驗式營銷、場景化營銷的轉變，實現全業務經營由產品向客戶價值經營的創新轉型，實現了固網業務穩定增長。寬帶用戶淨增354萬戶，達到7,233萬戶，寬帶用戶ARPU為人民幣63.6元；FTTH用戶佔比達到53.1%，同比提高23.6個百分點；受互聯網新技術和移動替代加劇影響，本地電話用戶流失820萬戶，用戶總數達到7,386萬戶。



網絡能力

二零一五年，公司重點聚焦4G與寬帶發展，穩步擴大4G網絡覆蓋，全年建設4G網絡基站30.6萬個，總數達到39.9萬個。大規模實施光纖寬帶網絡建設和全光網絡改造，固網寬帶端口達到1.65億個，FTTX端口佔比達到93%。

公司繼續擴容國際網絡，完善國際網絡佈局。截至二零一五年底，互聯網國際出口帶寬達到1,278G，國際海纜總容量達到5,511G，國際陸纜總容量達到2,802G，境外網絡節點達到83個，國際漫遊覆蓋達到251個國家和地區的593家運營商。

市場營銷

品牌策略

二零一五年，公司充分利用自有資源、產業鏈資源及重大展覽展示契機，有重點、有節奏持續推廣核心業務。以品牌為引領，聚焦網絡、業務、服務體驗改善高聲量傳播，塑造沃4G+不僅更快，體驗更舒心、消費更放心、服務更貼心的差異化形象；創新採用「智慧沃家」產業鏈合作及營銷創意「眾籌」模式，借助移動互聯網手段互動式宣傳用戶易懂的業務優勢，全方位傳遞「精彩在沃」的品牌理念，持續提升「沃」品牌影響力。



營銷策略

二零一五年，公司在市場環境深刻變化的情況下，通過轉型來建立差異化競爭優勢：以4G為引領，增存並重有效發展；加快光改，以「智慧沃家」為核心，搶佔家庭客戶全業務制高點；以沃易購為抓手，實現終端、渠道、業務一體化運營。

公司面向移動互聯網，以能力開放為基礎，建立了互為渠道、流量合作、聯合運營的典型互聯網合作模式，在風險控制、市場洞察、徵信服務等方面與汽車、金融、快消品等領域的領先企業深入合作，有效促進了創新業務發展。

公司在IDC和雲計算、ICT、物聯網等領域開展專業化經營，積極參與和承接全國「互聯網+」項目及相關領域的信息化建設，聚焦製造、教育、醫療等熱點領域，拓展重點行業生態圈及相關應用產品市場商機，集團客戶收入保持了持續增長。

国际漫游超值, 流量畅爽无忧

标准资费: 5元5M/3M, 自动叠加, 80元封顶!

超值套餐: 26/56/86元/天, 流量 unlimited!

标准资费, 说走就走首选

超值套餐, 跨国刷屏首选

选4G 就选沃

www.10010.com



營銷渠道

二零一五年，公司借助沃易購平台的支撐，打造渠道終端一體化運營的模式，發揮渠道和終端的協同效應；全面擁抱「互聯網+」浪潮，以用戶價值為導向，將電子商務深入推進到經營發展、客戶服務和企業管理各個領域。全年自營廳終端連鎖廳已超過5,000家，電子商務全年交易額超過人民幣920億元。

客戶服務

二零一五年，公司積極構建以客戶為中心的服務、營銷、維繫一體化運營體系，充分發揮服務渠道價值，持續開展重點區域服務攻堅，推進以工單為載體的大服務運營，進一步加快互聯網服務建設，開展客戶口碑評價與客戶體驗管理，積極改進服務短板，改善客戶感知，全年用戶申訴量保持行業最低。



加強開放合作 加快業務發展

網絡
共建共享



節省資本
及運營開支



推動
六模終端



news

wo
store

116
1114



wo
store

Mobile

wo
store

