

4G 这一年： 广东移动创新引领全民 4G 时代

■ 本报记者 黄春兰

2013年12月4日,国家工业和信息化部正式发放4G牌照,宣告我国通信行业正式进入4G时代。一年来,广东移动不断推进4G网络建设和运营,推出了简洁实惠的4G资费套餐,创新各类行业应用,引领全民迈进4G时代。

4G 网络覆盖全面化

在4G网络建设上,广东移动打破常规,建设步伐远超业界和公众的预期。仅仅用了1年时间,就基本达到了目前3G网络的覆盖水平,已打造成全国最大省级4G精品网络,实现了全省县城以上城区和大部分乡镇的全覆盖。无论是在韶关的丹霞山、阳江的海陵岛,还是汕尾的农村,广大市民都可以畅享移动4G带来的高速网络。

网络建设不仅要“覆盖广”,更要“覆盖好”。广东移动4G网络建设正从广度覆盖向深度覆盖转变。对于用户特别关注的地铁覆盖,广东移动攻克技术难关,创新覆盖技术,目前已覆盖广深10条地铁线路。对于城市中人流密集的专业市场,广东移动也重点加强覆盖,现已实现服装、皮具、家具、五金、建材等800多个专业市场的4G网络深度覆盖。此外,高铁的移动4G网络建设也取得重大突破,厦深铁路深圳段即将实现4G全线覆盖,用户在高速行驶的列车上也可畅享4G高速网络。一年来,广东移动已打造成一张覆盖广、质量优的精品4G网络,这也成为了4G元年广东发展的新标杆。

4G 资费平民化

4G发展这一年,资费问题一直是消费者关注的热点。4G资费标准从最初的“白领、小资”专享转向“平民化”,广大市民可以轻松享受4G服务。

一年来,广东移动4G资费多次下调,入网门槛从128元降到了58元,如果是老用户叠加流量包的门槛更低。目前,最低档位的58元4G套餐含通话时间150分钟(其中100分钟为本地通话时长)、流量500M,且套餐内流量为全国2/3/4G通用流量。

今年6月,广东移动推出20元升4G业务,即用户可以不换号,在保有原先套餐和资费的基础上,每月花费20元起购买4G流量包可享受4G网络。许先生是移动的老客户了,一个号码跟随了他十几年。“4G来了,移动可以换卡不换号,加个流量包即可享受4G服务,非常方便。”

安心计划让用户安心。今年9月开



广东移动营业厅内用户在办理4G业务

广东移动4G服务珠海航展

网络建设人员进行4G网络覆盖施工

始,广东移动优化了4G套外流量的计费规则,推出上网“安心计划”。当用户产生套餐外流量时默认提供10元安心计划服务,套餐外流量不足10元时,按0.29元/M收取,每达10元(35M)即送65M国内通用流量,相当于10元100M。

4G 应用多样化

移动改变生活,在4G时代表现得尤为明显。移动4G带来的改变实实在在地发生。在广东,各个行业、各界人士、各个角落,都能体验到4G带来的便利。

高速率、低时延的4G成为今年“双

11”的秒杀利器。在广东,无论是在城市还是在农村,无论是在家里还是在地铁上,用户可以随时随地通过移动4G参加“双11”秒杀活动。“以前参加秒杀活动,都要凌晨就守在电脑前盯着屏幕,网络慢的时候,才一眨眼的工夫,可能就抢购一空了。现在用了4G手机,可以随时随地参加“双11”秒杀活动,每次都可以秒到想要的宝贝!”来自广东汕头的网友陈蕾向记者表示。

在珠海航展上,4G网络的加入也为广大市民带来全新的观展体验。记者走访发现,本届航展的后台调度管理工作利用了广东移动的4G网络进

行实时航拍数据回传,可以实现对现场调度的高清视频监控,管理效率大大提高。“通过在后台看实时回传的监控视频,能掌握整个航展区的情况,也能及时了解哪个区域的观展人员过于密集,及时疏导。另外,这对于现场安保工作也有很大的帮助。”航展区调度员陈先生表示。

除普通老百姓感受到4G网络带来的实惠和便利外,在广东,无论是政府还是企业都实实在在感受到4G魅力,为政府、农业、教育、电力、银行、商贸、制造、交通、物流等行业创造了许多成功案例。4G新商务、新生活时代已经到来。

记者手记

广东移动:4G时代的发展新标杆

■ 黄春兰

在采访广东移动4G发牌一年来的发展历程中,广东移动不断超越和创新引发的奇迹,让记者感叹不已。无论是广东省最北边的山区,最南边的湛江徐闻县角尾乡,还是最东边的汕头南澳岛,都已经有了满格的4G网络信号。

广东移动不仅建成了全国最大规模的省级4G网络,而且在4G网络技术和创新、4G产业链推进等工作上都走在全国前列。2014年即将结束,广东移动不仅交出了4G发展的完美答卷,还为全国4G产业发展树立了标杆。

如果说1年前使用4G还算新潮流的话,那么现在使用4G已经是大部分人的共同选择。4G带给广东移动的不仅是发展的机遇,更是肩负着为庞大4G用户提供优质服务的重任。

任重而道远,广东移动这一年来在4G网络建设上的投入和付出是无可挑剔的。在4G网络建设上,广东移动打破常规,建设步伐远超业界和公众的预期。仅仅用了1年时间,广东移动的4G网络就已经翻山越岭、纵横城乡,实现了全省县城以上城区和大部分乡镇的全覆盖。现在,无论是在韶关的丹霞山、阳江的海



广东移动合作伙伴座谈会暨手机展销会现场

陵岛,还是汕尾的农村,广大用户都可以畅享移动4G带来的高速网络。截至目前,广东移动的4G网络已经覆盖全省10条地铁线、200多个交通站点、500多所大中专院校、800多家专业市场、全部3A级以上的旅游景区。

4G改变新生活为市民带来的便利也无处不在,在广东,无论是高铁还是地铁、展会、旅游点、甚至航空展上都可以见到4G带来的新变化。例如,在今年珠海航展

上,“4G航拍实时回传”、“移动4G直播看航展”纷纷登台亮相,为市民带来全新的观展体验。除了为市民带来全新的观展体验,现场采访的海内外媒体记者也能感受到移动4G带来的变化。以往在航展采访中,记者常常遇到图片太大、视频大多无法传输等难题。现在有了满格的4G信号,iPad、手机可以轻松传输超大附件,采编效率大幅提升。

4G发展离不开产业链的成熟,广东

移动也未雨绸缪全力推动4G产业链的对接和发展。在这个发展大潮中,谁能跟上4G的步伐,谁就能脱颖而出。11月20日,广东移动在广州举行了2015年合作伙伴恳谈会暨手机展销会。本次展会不仅吸引了三星、HTC、华为、酷派、中兴、联想等20余家国内外知名手机品牌厂商,还汇聚了爱施德、天音等20余家强有力的平台伙伴以及苏宁、国美等大型连锁渠道。值得一提的是,天猫、京东、浦发银行、建设银行等互联网及金融合作伙伴也参加了本次大会。业内专家表示,随着移动4G市场的快速成长,消费者对网络的稳定性、应用的丰富性以及终端的多样性等方面不断提出更高的要求,或将进一步促进终端、网络、移动应用服务等上下游产业链协同发展。

作为4G大潮的引领者,广东移动对如何发展4G有着超前的判断和超速的工作推进。“4G发展,不可按部就班,必须时不我待、只争朝夕”。广东移动用一年的时间实践了这句话。永远不变的只有改变本身。当4G网络用1年实现目前3G网络覆盖水平,当创新流量套餐引爆用户热情,当4G应用日益丰富并产生社会效益,广东移动正在4G发展的快车道上奋勇前行。

品牌



王老吉秘方存入中国银行 凉茶始祖夯实凉茶代名词



国家非遗传承人郑荣波将王老吉秘方封存,并交至中国银行广东省分行副行长王志恒。

■ 吉爱

11月26日,中国凉茶领导品牌王老吉对正宗独家秘方启动了秘方封存,将传承186年的正宗独家凉茶秘方存入中国银行广东省分行。这是继获得“全球历史最悠久的凉茶品牌”吉尼斯世界纪录和“凉茶品牌始祖”认证之后,对于国家非物质文化遗产王老吉凉茶的传承与保护。

王老吉封存正宗独家凉茶秘方

11月26日,国家级非物质文化遗产王老吉凉茶传承人、广州王老吉药业股份有限公司副总裁郑荣波与中国银行广东省分行副行长王志恒共同检验了秘方,由传承人郑荣波将王老吉秘方封存,并交至中国银行广东省分行副行长王志恒。至此,王老吉正宗凉茶秘方将在银行封存。

郑荣波表示:“作为王老吉正宗凉茶秘方的传承人,传承、保护、发展王老吉凉茶是我的使命。未来,我们将不遗余力地持续推进王老吉凉茶向前发展,同时,做好王老吉凉茶历史文化的传承与保护工作。”

产品的秘方如同公司的核心,它承载着公司所有的历史与荣耀。可乐的发明者可口可乐一直视自己的秘方为公司最大的机密与财富,并将其封存了127年,而这也成为其一直保持在碳酸饮料行业中翘楚地位的关键所在。作为中国的“可口可乐”,凉茶的发明者王老吉,将186年前传承下来的秘方进行封存,不仅反映出其在捍卫凉茶发明者的心智地位的魄力与决心,同时,这也将为王老吉抢占消费者心智,为消费者认准“正宗王老吉”注入强心剂。

里斯伙伴中国合伙人张云表示,王老吉与可口可乐一样,同样是秘方封存,同样在饮料行业创造了一个新的品类,同样是药饮发展成为享誉世界的饮料,王老吉希望通过秘方封存进行消费者的心智占领,捍卫这种凉茶始祖的行业地位,并将品牌注入更多的文化内涵,通过双认证来夯实这种行业地位,通过秘方封存来防御竞品,捍卫正宗。

王老吉连获“双认证”夯实凉茶代名词

就在秘方封存前的一周内,王老吉接连获得“全球历史最悠久的凉茶品牌”吉尼斯世界纪录和广东省食品行业协会的“凉茶品牌始祖”双认证。

王老吉凉茶公认售卖于1828年,至今已有186年历史。2006年6月,凉茶企业品牌、秘方等被国务院批准进入第一批国家级非物质文化遗产之列,王老吉凉茶10—15号秘方、专用术语、独创工艺等享有专有权,受到国家保护。

一个品牌在短时间内暴富是存在可能的,但要从根本上塑造具有伟大民族意义的文化,却绝不是一朝一夕可以达到的。王老吉186年的品牌历史,开创了一个前所未有的饮料品类,引领中国凉茶行业186年的历史演变。

2012年,王老吉品牌新起航,拥有王老吉商标权和独家秘方权的广药集团收回红罐、红瓶王老吉商标经营权。2013年,王老吉的销量达到150亿元,占据中国凉茶市场的半壁江山。相关数据显示,2014年整个凉茶产业规模比2012年翻了一倍,将达到400亿元,而王老吉2014年销量有望突破200亿元。

业内资深专家表示,王老吉近三年的发展,超出了行业预期。王老吉“全球历史最悠久的凉茶品牌”、“凉茶品牌始祖”的认定对于中国凉茶行业来说,可谓历史性的时刻,不仅夯实了王老吉作为凉茶始祖和凉茶代名词无可取代的行业地位,更意味着凉茶行业一直以来的关于“正宗”、“凉茶品牌始祖”等争议一锤定音,对凉茶行业的良性竞争和发展起到了积极的作用。

目前,王老吉正围绕产品出口、国际标准制定和凉茶文化推广三大路径布局国际化,将传承百年的“凉茶品牌始祖”王老吉打造成世界的王老吉。不久前,王老吉牵手“全球定位之父”里斯启动全球化大营销战略,联合全球优质资源,为走向世界积累更多的新能量。通过对消费者心智的占领,王老吉正在也将一直影响一代又一代消费者的生活方式,成为全世界消费者喜爱的品牌。