**产品背景**

**普通电话卡遭遇瓶颈**

传统电话卡遇到的问题：资费比较高，流量不够用，信号不是很好，正是由于传统电话卡的独家垄断，导致整个通讯行业难以被标准化，属于垄断的竞争状态，

### 免流量卡冲击通讯行业

随着通讯运营商的发展，电话卡的资费越来越贴近人们所接受的能力范围内，随着国家规章制度的完善，以“标准化，产业化”的理念，将通讯行业不规范的现状，通过一系列的规章制度给完善好，联通和腾讯合作开发了一款电话卡“腾讯大王卡”，解决用户流量问题，让玩游戏乐在其中。

## 产品战略战术

**产品战略和定位**

### **战略：免费流量卡领导者**

### **定位：新一代年轻人的最爱**

## 用户描述

### 目标用户群

中低端收入的新一代年轻人（15-30）群体，由于他们已经对互联网非常熟悉，接受度相对比较高，对接受新鲜事物的能力也很强，随之对流量的需求也很大，再加上目标用户群体都有一个最大的特征：喜欢玩王者荣耀，喜欢看腾讯视频，所以可以很好的带动大王卡的市场，通过巨大的一个市场，能够为用户打造一个低资费，高体验的游戏电话卡。

### 用户通讯动机

当代人最基本的电话卡需求就是能够打电话，有足够的流量，在用得到的场景下能够随意使用流量。

### 用户需求痛点

1. 电话卡套餐资费高
2. 不清楚通讯商的套餐类型，
3. 玩游戏时所消耗的流量很多，
4. 看电影时所消耗的流量很多
5. 使用腾讯的软件很频繁

### 我们提供的解决方案

面对以上的需求痛点，大部分用户是无奈的，那么我们可以提供一种解决方案：腾讯大王卡，由联通和腾讯合作开发的一款电话卡，玩腾讯的游戏是不需要消耗流量，额外消耗的流量是1元500兆，拨打全国电话：0.1元一分钟，接听全免费，并且售价50元一张的腾讯大王卡里面所含的金额有120元，相当于你没花钱买卡，并且我们还送你70元的话费，超值服务尽在腾讯大王卡。

### 使用场景

场景一：之前：玩游戏时要消耗掉100兆流量，在打下去这个月的流量都不够用了，

之后：随时随地，想玩就玩，不会担心流量的问题

场景二：之前：普通电话卡资费：50元一张电话卡需要花费50元

之后：腾讯大王卡资费：只需要花费50元，就可以买到一张面值120元话费的卡

场景三：之前：普通电话卡的套餐类型记不住

之后：腾讯大王卡的套餐类型就是，免流量，打电话0.1元一分钟，接电话免费

## 市场描述

### 市场规模

国内三大通讯运营商：电信，移动，联通，其中中国联通拥有覆盖全国、通达世界的通信网络，积极推进固定网络和移动网络的宽带化，为广大用户提供全方位、高品质信息通信服务。

根据工信部统计数据显示，截止到5月底中国的手机用户数量已达到12.56亿人，相较4月份增长了0.36%，比去年同期增长了7.82%，相当于中国90.8%的人都在使用手机。

其中在移动业务中，移动出账用户12月净增83．2万户，累计达到2．638亿户；

4G用户12月净增551．2万户，累计达到1．046亿户。

在固网业务中，宽带用户12月净减16．6万户，累计7523．6万户。

### 竞争对手分析

**中国移动**：

中国移动总裁李跃表示，在商用不到3年，中国移动的基站数量已超过140万个，用户数量在10月底达到了4.97亿户。就在10天以前，中国移动4G用户超过5亿户。

优势：资费比移动便宜，信号以及网络正在完善中

劣势：手机用户要比移动少，信号覆盖的范围比较窄

**中国电信**：

固话方面

其中，固话用户1．32亿户，移动电话2．15亿户，有线宽带用户1．44亿户，IPTV天翼高清用户超过6720万户。

4G方面

具体到4G用户方面，目前已达到1．22亿户，4G渗透率61％，4G用户月均流量过GB；截至去年年底，4G基站累计达到90万站套，在343个城市部署4G＋网络。

光宽方面

光宽用户方面，累计达到1．18亿户，百兆占比25％，光宽带渗透率81％；天翼高清渗透率47％，建成全球最大IPTV网。

优势：电信资费和联通相当，信号覆盖介于联通和移动之间，支持电信的手机比较少，

劣势：信号覆盖范围比较窄，

### SWOT分析

**优势S：**

### **腾讯软件拥有免流量的特权，**

### **流量资费比较便宜，**

### **初次手机卡里的费用有120元**

### **可以使用腾讯游戏的特权**

**劣势W：**

### **信号覆盖范围比较窄，**

### **使用联通卡的用户比移动要少**

**机遇O**

### **当下使用腾讯软件的用户很多**

### **当下用户对流量的需求很大**

### **当下用户喜欢捡便宜**

**挑战T**

### **随着国家对通讯行业的规章制度的完善，竞争逐步加大，必须有强大的资源整合和技术能力才能大胜仗，**

### **通过SWOT分析，减少内部弱点，回避外部环境威胁最好的方法就是加快自身内部的发展，同时寻求战略伙伴。**

## 项目规划

### 核心功能点

腾讯大王卡，腾讯软件免流量，里面有120元的话费，全国拨打电话0.1元一分钟，接听全免费，

### 阶段规划

**第一阶段：市场调查**

需要进入线下的人群进行调查，调查的方式主要以问卷调查为主，

**第二阶段：产品推广**

需要将产品的广告，传单发布到各大人流聚集地，

**第三阶段：快速发展**

需要将业务发展到重庆的各大区

**第四阶段：盈利尝试**

随着用户的规模不断扩大，可以增加公司的营业额

**目标：**

实现通过全流程的操作和口碑用户效应，从而引发二次消费和短期消费，获得规模收益。