

电信行业B2B业务指南

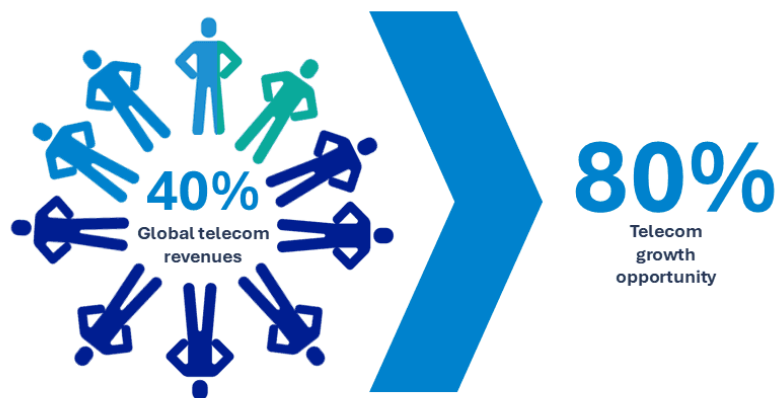
万亿美金的使命



B2B电信业务

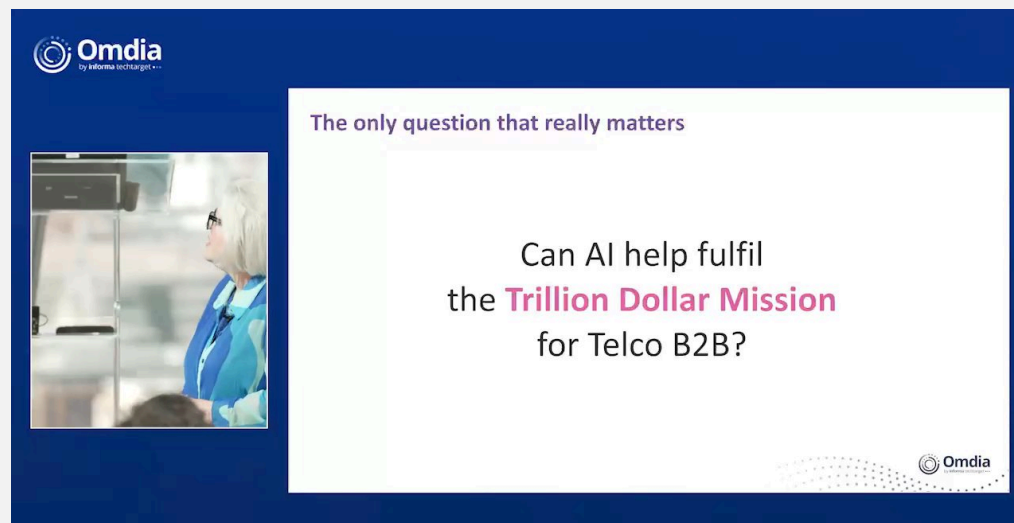
B2B客户贡献了全球电信40%的收入，但他们仍代表了未来80%的增长潜力。实现这一机遇是万亿美元级别的使命——服务B2B客户应带来的可实现全球年度价值。

实现这一转型增长的成功是可被复制的。潜在机遇不仅存在于通信服务提供商（CSPs）中，也存在于其生态系统合作伙伴中。



AI能否助力实现万亿美元级市场机遇？

AI 为电信行业B2B运营中长期存在的投资不足问题提供了变革性解决方案——这一领域虽面临资源限制，却被寄予推动显著增长的重任。在Omdia举办的专属内部活动中，Omdia研究总监 Camille Mendler 发表了精彩演讲，探讨AI是否能加速行业迈向万亿美元级市场机遇的进程。



[点击此处观看完整活动视频](#)，探索人工智能在革新电信行业B2B运营中的全部潜力。

The background is a dark blue gradient with a faint, glowing network of interconnected nodes and lines, suggesting a digital or telecommunications theme.

B2B电信业务的现状

电信行业B2B转型正在进行中



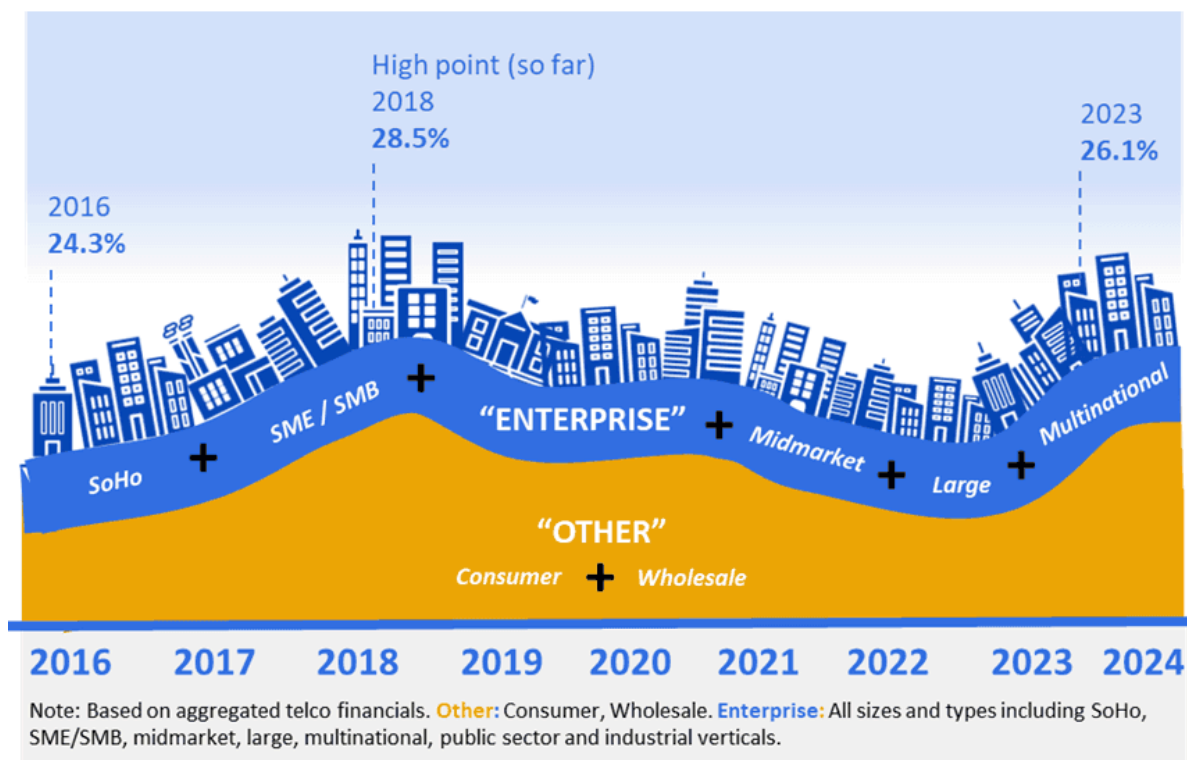
电信运营商（CSP）在业务多元化方面取得了巨大进展。目前，电信运营商的B2B收入中已有三分之一超越了传统连接业务，主要集中在安全、云服务和托管IT服务等领域。然而需警惕的是，B2B业务的增长可能只是表面现象——并非所有增长都具有盈利性，也未必具备可持续的长期发展轨迹。因此，在电信运营商的B2B企业中，必须避免因盲目追求增长而损害从电信运营商向“科技公司”转型的战略愿景。

这是一段充满波折的历程

目前，B2B业务每年仍为电信运营商带来6000亿美元的收入。企业客户贡献了全球电信行业收入的近27%，而批发客户则占13%。

许多数字服务的发展轨迹——以及客户需求——都非常强劲。但电信运营商的B2B业务增长，尤其是在充满潜力的企业领域，并未证明是可持续的，且CSPs未能保持已取得的成果。部分运营商的业务范围过于广泛。

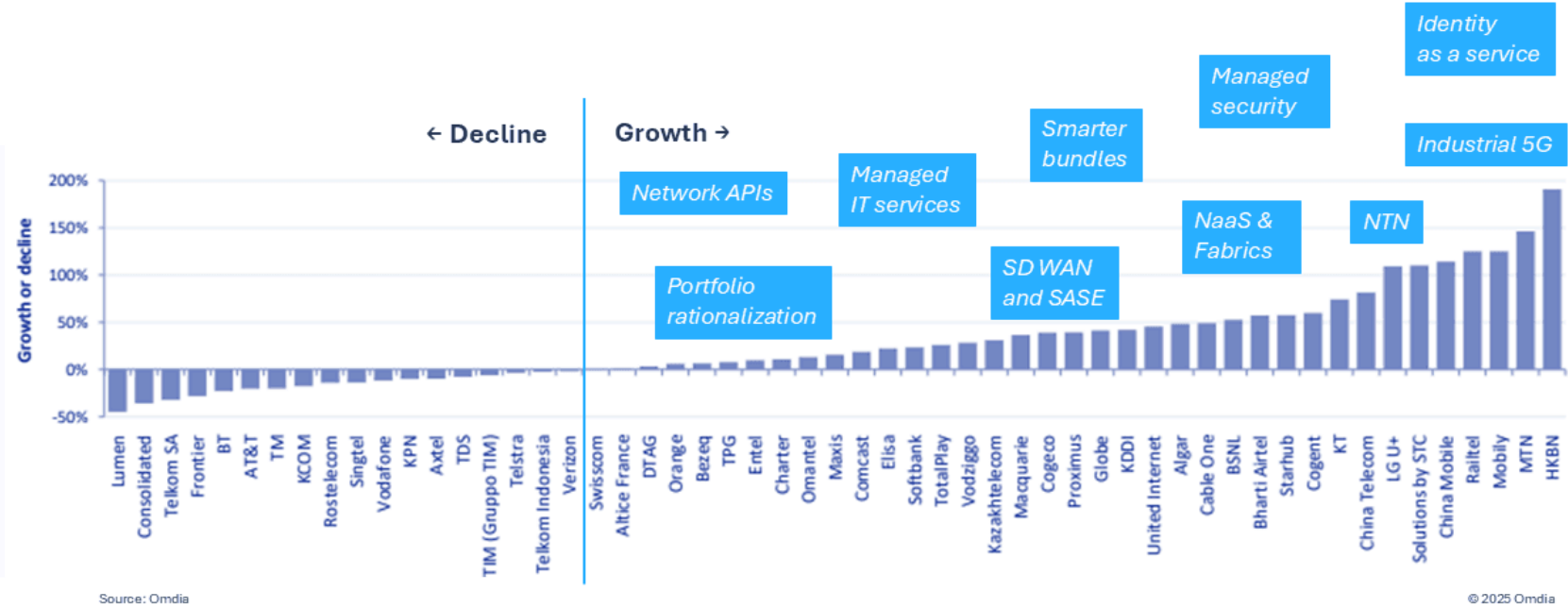
企业对全球电信收入的贡献



Source: Omdia

© 2025 Omdia

电信B2B领域的起伏可以说较为极端



电信企业收入：五年展望

数字经济正在不断演进。在此过程中，通信服务提供商（CSP）正随着并购活动的增多而发生变革。行业整合可在关键的B2B领域（如中小企业（SME）市场）带来更强的竞争力。对于部分CSP而言，审慎退出竞争力较弱的电信B2B业务是积极的战略举措。

电信B2B成功：什么在兴起，什么在衰退

电信B2B的成功不仅仅在于寻找增长机会，更在于维持一个健康的运营体系。电信服务提供商（CSP）的业务领导者必须审视自身组织，并自问：我们是否具备应对增长的实力与准备？我们需要在哪些领域做到卓越，又应在哪些领域寻求合作？

NO



**TechCo
quackery**

No snake oil
here.



**Growth
at any cost**

Profitability
matters.

YES



**KISSing
up**

Keeping it
simple.



**Rational
adjacencies**

Services you
can credibly sell.



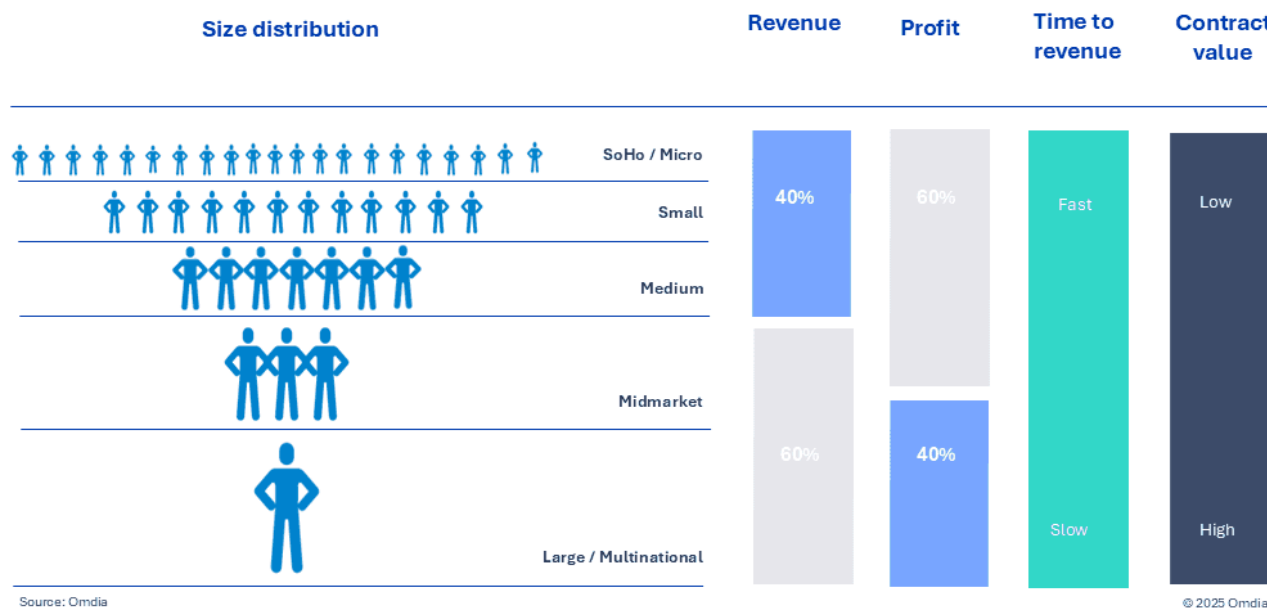
**Sustainable
growth**

Steady growth
that lasts.



五大方法： 打造万亿美元企业

1.避免采用一刀切的进入市场策略



电信B2B：企业客户各不相同

电信B2B客户种类繁多，规模各异。进入市场的成本动态需要详细关注，以最大化利润率。需要加大对售前和销售环节的投入，以及相关的销售技术栈。

重新调整投资方向，从防御型转向增长型

电信B2B：年度收入构成

许多通信服务提供商（CSP）更注重防御而非增长。新业务拓展往往资源不足。针对大型企业的投标响应速度缓慢——更糟糕的是，有些投标甚至未获回应。

人工智能增强工具可整合知识、简化响应流程、加强尽职调查并降低交易风险。

3. 目标是提高市场份额，而非产品渗透率

电信B2B销售必须以产品组合为中心，而非以产品为中心。有效的交叉销售可以确保客户粘性超越连接服务。准备好管理多个利润维度。

4. 遵循KISS原则——简单往往更有效

电信B2B：多元化与增长策略

提升市场覆盖范围通常是最简单的选择，但往往却是最后被实施的。

承担风险相较于进行简单改进，具有更大的增长潜力——但这已被证明对许多通信服务提供商（CSP）而言成本高昂。

5. 积累经验——这也是客户看重的

客户对话以及承诺过的，必须得到改变。数字质量、持续性和数字体验的安全性备受重视。企业越来越关注以更优雅的方式控制和消费数字体验。网络API代表了一条有前途的途径。

通信服务提供商（CSP）必须停止谈论“五九”可用性，转而关注提供体验和成果。

下一步行动：解决关键问题

如何帮助您完成万亿美金的使命

基于全面的市场数据和预测，Omdia专家为电信运营商和服务提供商提供可操作的洞察，助力其做出战略性的B2B增长决策。

我们的专家团队通过分析网络基础设施、企业连接解决方案及新兴通信技术等领域的行业趋势，助您把握不断演变的电信B2B市场格局。通过识别高增长垂直领域机遇及新兴企业需求，我们赋能电信服务提供商，使其掌握前瞻性B2B战略制定所需的知识，从而在日益竞争激烈且技术驱动的商业生态系统中实现收入增长。

与Omdia携手迈出下一步

[立即联系我们](#)，了解我们如何帮助您在动态的电信B2B领域做出明智决策并推动业务发展。

本电子书的内容来源于Omdia的四项研究服务：

- [Wireless Industry Solutions Intelligence Service](#)
- [Network Transformation Services Intelligence Service](#)
- [Digital Enterprise Operator Services Intelligence Service](#)
- [Wholesale Telecoms Intelligence Service](#)

与Omdia合作，获取战略洞察和专业支持。我们全面的服务组合可帮助您的企业自信地做出数据驱动的决策。我们的解决方案包括：

- 实时企业洞察
- 行业标杆检测
- 市场数据
- 合理性
- 市场进入指导
- 商业模式审查