



Cellcast (Asia) Limited

歐文浩先生:

你好! 我僅代表 Cellcast (Asia) Limited 對電訊管理局有意收回 CDMA 及 TDMA 頻譜, 再多發一個第三代流動電話牌照這計劃表達本公司的意見。Cellcast 是電訊公司的內容 應商, 為電訊營運商提供手機鈴聲下載、牆紙下載、賽馬貼士、足球資訊等內容給電訊公司。

Cellcast 與電訊商的合作模式是客戶下載本公司的內容, 便與電訊公司拆賬。所以合作的電訊公司客戶越多, 對我們越有利。香港電訊業僧多粥少, 電訊客戶只有六、七百萬人, 卻有六個電訊商, 擁有第三代流動電話牌照的電訊商亦有 4 個, 最大的電訊商都只有約一百多萬客戶。

其實, 香港的電訊市場實在太分散, 我們每次和電訊商合作, 需要花很多時間及精神與每家電訊商去推廣和銷售我們的內容和服務, 之後還要和不同的電訊商配合技術方面的問題, 但由於每個電訊商的客戶都不多, 所以在香港經營內容供應這門生意實是吃力不討好! 反觀台灣, 電訊客戶有二千五百萬, 但電訊商卻只有三家 (原有四家, 後合併成三家)。我們在台灣方面的工作亦比香港順利得多, 因為每次和一家電訊商合作便可接觸數以百萬甚至上千萬的用戶, 利潤自然較可觀。電訊商當然不可能少至一家, 但一個只有六、七百萬人的小市場有太多電訊商並非健康現象。此外, 即使我們希望製作更有趣的內容以吸引客戶採用, 也因為以上原因以不能集中精力發展。香港現時的手機內容未能更普及, 很大程度受制於這些市場環境因素。我們相信只有更多精彩內容才能吸引用戶選用我們的服務, 希望政府勿再錯用資源及注意力而濫發牌照, 我們需要的是更多的協助去發展市場, 增加對客戶的吸引力。

Frank Cheung

Cellcast (Asia) Limited

2004 年 6 月 18 日