

源的，效果不输影院”。

## 融合创新，不止有线

依托广电 5G 的东风，东方有线实现了业务的新突破。截至 2023 年 11 月底，5G192 移网用户数突破 120 万。5G 合约机销售 1.4 万台，位居前列。作为新进移动运营商，东方有线没有一头扎进传统的语音市场，而是另辟蹊径，从广电系擅长内容制作与运营的基因出发，差异化地将一个简简单单的手机号码变身成为具有会员属性的权益卡，一下子笼络了用户的心。

东方有线近期将推出有线电视 + 宽带 + 5G 的“全心全意”融合套餐，满足人们全场景的使用需求。

“192 会员 + 文旅权益”目前已经与 SMG 旗下文广演艺、东方明珠塔、都市乐聆、B+ 商城等开展合作，用户可以尽情享受“文娱、文旅、文创”的相关会员权利。

“比方说，对于热门演出，我们可以提前购票，对于一般演出，我们可以打折销售。这对于广大用户来说，都是极具诱惑力的。”俞翔说。

与此同时，东方有线还努力开拓校园市场，以内容优势结合产品抓住 Z 世代年轻人的心。在 11 月底刚刚结束的“广电 5G·校园音乐先锋——上海大学生十大歌手欢唱大会”上，东方有线作为冠名商全程见证了 40 余天比赛的热火朝天。总决赛现场在同济大学四平路校区大礼堂进行，一下子吸引了 3000 名现场观众，由于有深受大学生喜爱的歌手到场助阵，决赛现场的票子一



左上图：“广电 5G·校园音乐先锋——上海大学生十大歌手欢唱大会”活动现场。

右上图：“广电 5G 教育数智专网”。



票难求，热烈程度一点不亚于明星演唱会。

俞翔坦言，作为新的 5G 运营商，现在的广电网络好比高速公路，非常宽阔，但是在上面行驶的车没多少，所以更要洞悉年轻人的思维，深入不同圈层进行营销，“与年轻人玩到一起”。眼下，东方有线正在积极与游戏厂商、社交应用等交流切磋，探讨跨界合作的可能性，以图进一步融入年轻用户群体。

## 服务政企

实际上，东方有线还承担上海政务服务“一网通办”、城市运行“一网统管”全市一张网的建设和运维。作为上海城市信息化综合服务商，致力于上海智慧城市发展、企业信息化建设增添助力，打造城市数字基座，成为城市数字化转型主力军。

在过去的二十多年中，通过不断的尝试与探索，东方有线抓住了市场机遇，凭借着丰富的线路资源优势及迅速建立的服务口碑，逐渐形成以行业深耕为导向的业务发展模式，在政府、金融、酒店、医疗等多个领域取得了突破。

东方有线目前是全国广电唯一的省级政务网建设运营单位；在金

融行业，东方有线数据专网为上海 120 多家中外资银行、80 余家保险、期货、证券单位提供通信服务；是公安、消防、司法等单位的主要服务商；为上海地区超过 18 家跨国酒店管理集团提供数字客房整体解决方案，并已成为中国广电酒店业务基地，引领、推进全国广电酒店业务的落地，并初步实现了从上海向全国的辐射；完成各类智慧安防、智能视频、传感终端的建设超过 10 万端；同时也服务于医疗、海关、港口、公用事业、文旅等行业单位，客户数超过 1.2 万家。

特别值得一提的是，2023 年 6 月 28 日，东方有线“5G 教育数智专网”在上海世界移动通信大会（MWC）上正式发布，标志着中国广电首个省级 5G 数智专网在教育领域成功落地。作为全国第一张面向 K12 教育的数智专网，“5G 教育数智专网”以其快捷高效、绿色安全的特性实现学校和家庭教育的全业务、全流程教学数字化场景覆盖，为上海的师生提供涵盖终端 + 网络 + 应用的数字教育 SaaS 一站式服务。

俞翔说，今年是东方有线成立 25 周年，公司正在大力推进面向公众和政企客户的全业务融合，将电信网、有线电视网、计算机通信网的功能融合在一张网上，走进不止有线的“新时代”。