

为企业客户解锁 5G潜力

电信业高管应知的4.3万亿美元市场机遇之道

价值创造的重要性

当前，各监管机构与政府纷纷希望移动网络运营商（MNOs）能投资于5G网络建设，但毕马威专家与众多移动网络运营商董事会成员之间的会议交流表明，运营商仍对投入巨资兴建该等新兴网络能否带来盈利不无忧虑。尽管许多运营商确信消费者愿意为5G多掏腰包，但不确定其收益是否能完全覆盖部署此类复杂网络所需的资本支出。运营商既要明确能够实现收益最大化的5G技术应用领域，也应将目光从个人客户转向企业客户。

对于运营商来说，从企业客户处获取新收益的机会已经显现。一般来说，企业客户不会考虑单纯为网络提速而增加投资，但愿意借助5G的显著优势解决现有问题并开展新业务模式。

5G创造价值

在电信业，价值诱因通常与消费者的价值主张相关联。在新兴的5G时代，容量、可靠性、时延、带宽和效率的颠覆性飞跃，将为移动网络运营商在企业客户赋能方面提供强力支持。

在4G时代，运营商通过向企业客户推销其价值动能，并促使企业客户将其应用至业务领域为增加投资提供依据。而在5G时代，移动网络运营商应当转变思维，理解企业客户面临的真正问题，并帮助他们利用5G解决问题、实现业务转型。

运营商应理清的问题包括：

- 哪些垂直行业可催生此类价值？
- 在此类行业中价值几何？
- 价值呈现需时多久？
- 企业与运营商当前应如何合作以汲取各自的最大收益？

为进一步窥探其潜在价值，我们对多个行业与周期进行了综合研究。

5G 主要价值驱动力

1
容量

2
可靠性

3
时延

4
带宽

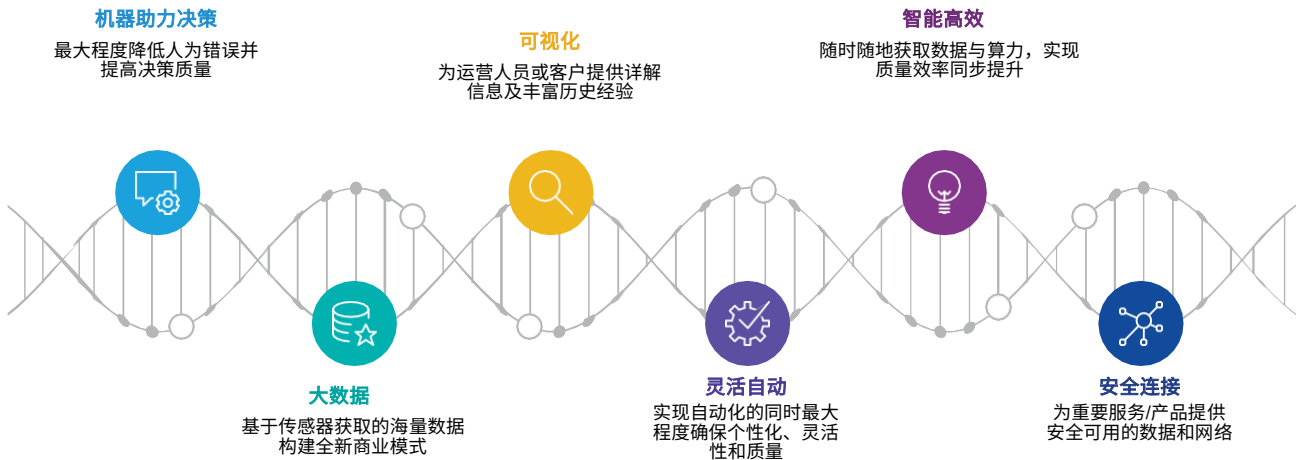
5
效率

5G对企业的价值本质

创新能力能通过解决复杂问题或创造机会帮助企业构筑竞争优势，是企业增长的动力来源。因此，在解构5G对垂直行业的影响时，我们有必要理清5G的实际商业

价值。此类价值有助于电信企业将价值主张提高到全新的高度，并使5G成为企业客户的必备商业手段。

对企业客户来说，5G的价值在于业务机会的孕育：



价值显现周期

我们的专家还对行业本质进行审视，以评估价值显现周期。该周期涵盖以下三个时间段：



私有或园区用例

此类用例一般出现在机构分布集中、规模受限、适宜在有限区域采用私有5G网络的行业。对许多运营商来说，这是首选网络部署方案，适用于制造等行业。



城市用例

当5G网络在一个或多个城市向公众开放，大量行业将从中受益。需更宽泛覆盖面的服务类行业，如医疗卫生、汽车和专业服务行业等，均属这一时间段。该时间段也适用于现场娱乐行业和涉及客户体验的用例。



5年以上

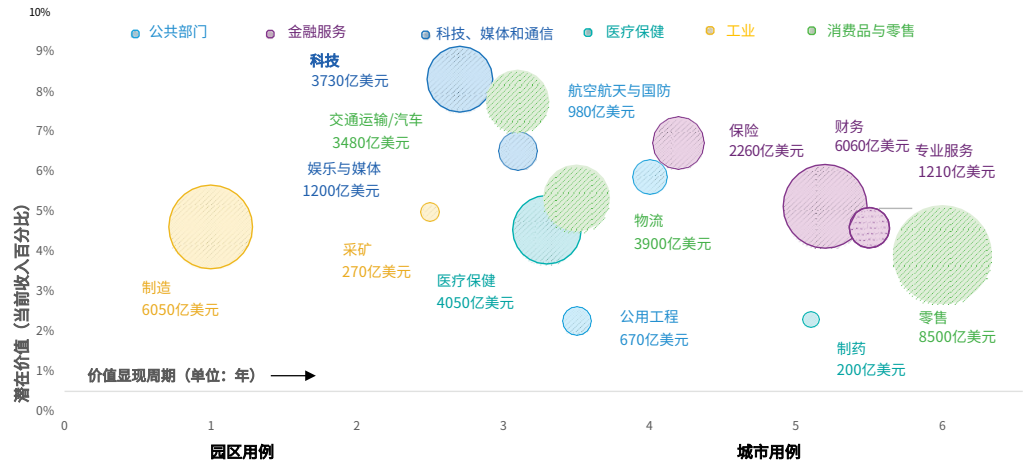
5年以后，预计全球大部分电信运营商均已经开始大规模部署5G网络。尽管不易预测其未来影响，但移动网络运营商在不断转变商业模式以利用5G带来的边缘计算能力和急速连接的同时，也必须时刻关注企业客户所面临的业务挑战。

亟待挖掘的价值

当前主要垂直行业的潜在价值预计可达4.3万亿美元。毕马威的专家能够透过5G对企业客户的价值本质，对5G所能解决的业务挑战及其创造的价值进行分析。如上所述，部署时间表的关键之处在于电信行业对企业客户的沟通与理解。

5G将带来翻天覆地的变革，但全面影响需假以时日。移动网络运营商应将注意力集中在自身能快速培育价值的垂直行业，以便借助回报说服董事会追加5G投资。但这并不意味着贬低长期策略的重要性，只是若无一定的立竿见影的财务回报，快速投资可能将无从谈起。

毕马威分析——5G对企业的价值本质



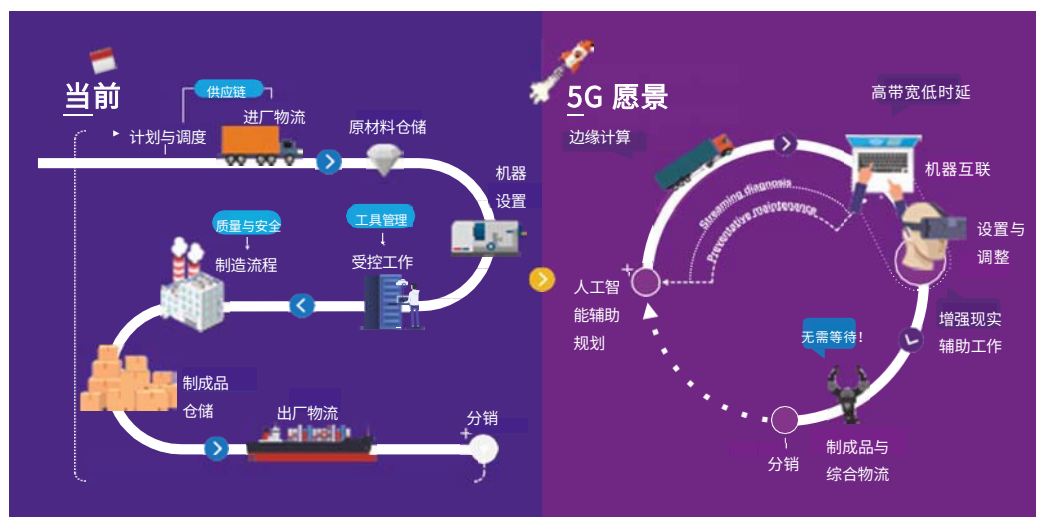
已知用例潜在价值达4.3万亿美元

了解5G

挖掘5G带来的前所未有的商业模式机遇，是许多公司已经或即将面临的挑战。为寻求解决之道，我们对精心挑选的行业进行了审视。在此，我们对其中之一制造业进行解析。

制造业

对于制造业来说，当前的4G应用思路使流程普遍呈现线性化，包括订购物料，手动预设和管理机器，按生命周期而非磨损进行维护。实际效果如何？这很可能导致严重问题和浪费，也不易快速响应需求变化。在这种情况下，部署5G网络有助于业务转型，能打造可自动管理与调整的动态化流程以提高灵活性、效率与产能。重要的是，此类优点将通过个性化、质量和交付速度的提升最终使消费者受益。由此，线性化流程将演变为闭环流程，衍生出巨大价值。



企业的后续行动

若希望借力5G，企业领袖应抢占竞争先机。然而，如何才能5G时代快人一步？



思考

跳出有用例以及4G基础设施范围进行前瞻性思考。理解5G对企业解决业务问题的价值本质。



设计

企业部门应像现代咨询公司一样，以深入研究为引领，并向技术公司学习，以提高产品管理的灵活性。企业客户的部署时机与价值实现能力各不相同，应相应制定时间规划。



执行

此事绝非一方之力可至。创造价值推手需要合作与共创。应识别业务演进的关键合作伙伴，共同实现5G价值最大化。

作者



Alex Holt

媒体及通讯全球主管

合伙人

毕马威国际

alexanderholt@kpmg.com



Sean Rivett

环球策略研究部经理

毕马威英国

Sean.Rivett@KPMG.co.uk

联系我们



Daniel Chan

电信行业中国主管

合伙人

毕马威中国

daniel.chan@kpmg.com

毕马威审计客户及其附属公司和相关实体可能不允许使用本文所述的部分或全部服务。

所载资料仅供一般参考用，并非针对任何个人或团体的个别情况而提供。虽然本所已致力提供准确和及时的资料，但本所不能保证这些资料在阁下收取时或日后仍然准确。任何人士不应在没有详细考虑相关的情况及获取适当的专业意见下依据所载资料行事。

© 2019 毕马威国际合作组织（“毕马威国际”）— 瑞士实体。毕马威独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。毕马威国际不提供任何客户服务。成员所与第三方的约定对毕马威国际或任何其他成员所均不具有任何约束力；而毕马威国际对任何成员所也不具有任何上述约束力。版权所有，不得转载。

毕马威的名称和标识均属于毕马威国际的商标或注册商标。

kpmg.com/socialmedia

