



master@jsydb.jsinfo.net

我要投稿

投稿须知

分类搜索:

栏目选择

时间选择

搜索

【首页】 - 【通信科技】 ▾

无线局域网建设及业务发展策略之我见

2002-9-19 8:26:41

近年来,无线局域网以其方便、灵活、高速率等特点开始受到各电信运营商的普遍关注,成为宽带接入建设中一个新的热点。无线局域网自身的角色也随之发生了变化,从用户内部自建网转化为由运营商构筑的公用接入平台。

无线局域网建设背景

无线局域网的定位为:在现有宽带接入网基础上通过无线方式将接入网向用户端的进一步延伸,从而扩大宽带接入网的覆盖范围;无线局域网是有线接入方式的一种补充手段,它需要依托现有有线网络资源,同时利用无线局域网技术在无法布线或局部移动上网需求较大的场所为用户提供一种新型的、灵活的宽带接入方式。

无线局域网业务主要面向三类用户:一是需要在公共场所(如会展中心、机场、休闲中心、咖啡吧、宾馆等)上网办公、娱乐的商务人士;二是有移动办公需求或有上网需求但又布线困难的企业(如写字楼、医院、金融单位、学校等);三是高端社区用户(既可保护室内装潢又可以实现居室内移动办公、高速上网的需求)。无线局域网业务将以其方便、灵活、可移动等特点进一步丰富现有宽带接入业务品种,拓展电信业务空间。

网络建设的必要性和可行性

必要性

当前,无线通信和数据通信已成为两大极具发展潜力的领域,集两者于一身的无线数据通信业务更成为各运营商关注的焦点。

面对机遇和挑战,我们不能仅固守有线阵地,而应拓展思路、主动出击,采用“先局域后广域”的发展策略,首先从无线局域网着手,并不断积累无线网络运营经验,为将来向无线通信领域的全面渗透做好准备。可以说,无线局域网的建设具有战略性的意义。

同时,作为有线接入方式的一种补充手段,满足用户多样性的宽带接入需求,建设无线局域网也是很必要的。

可行性

可行性包括市场、技术、频率三个方面。市场方面,用户对移动办公和宽带上网的需求不断增强,为WLAN的广泛应用提供了根本动力和广泛的市场基础;技术方面,尽管目前有802.11a/b/g、蓝牙、HomeRF、HiperLAN2等众多无线局域网技术标准,但作为主流标准的802.11b已被多数厂商所采用,此类产品技术成熟、成本较低,已大规模商用,该标准下的11Mbps数据传输带宽和百米的数据传输距离为客户接受WLAN提供了根本保证,同时,目前出售的笔记本电脑、PDA等产品均内置了802.11b无线网卡或把无线网卡作为标配;频率方面,频率使用的无需申请使运营商摆脱了极大的束缚。

中国电信发展无线局域网业务的优势

中国电信在用户、环境、成本、网络四个方面的优势，有助于我们培育和挖掘无线局域网市场。

用户：中国电信目前拥有大量的网民，且随着Internet的迅猛发展，宽带、移动概念正日益融入人们的工作与生活中。

环境：1998年至2000年，全国共销售了93.5万台笔记本电脑，2001年已突破70万台；另一方面，宾馆、饭店、商厦、茶馆、酒吧等公共场所，人员流动性大，商务往来频繁，越来越多的商务人员携带便携机进行移动办公，闲暇之余也可上网畅游，移动上网已是当今时尚人士、白领的休闲、办公方式。这些商务人士、白领聚居的公共场所，将成为我们拓展无线局域网业务市场的沃土。

成本：随着无线局域网应用规模的不断扩大，各大生产厂商的介入，产品成本正以每年30%的速度在下降，加之电脑产品尤其是笔记本电脑价格的逐步走低，无疑为无线局域网应用的推广提供了有利的条件。

网络：无线局域网要进入大网，宽带接入网是其必经之路，中国电信的宽带接入网建设已初具规模，这就为无线局域网的建设在网络上和业务拓展上做好了铺垫，无线局域网先期的一些布设地点就可从既有的单位宽带用户中开始。

网络建设及业务发展策略

拓宽思路。建设无线局域网首先要拓宽思路，改变无线局域网是用户端自身网络、不属于电信业务范畴的观念，而应立足商机，适时介入，把用户私有业务转变为公网业务，将无线局域网理解为一种通过无线方式将宽带接入进一步向用户延伸的手段。

立足市场。无线局域网具有很大的灵活性和分散性，技术上难度不大，所以网络建设的主要难点不在于技术，而在于是如何布点，归根结底是市场拓展问题，可以说，市场将最终确定建设的具体地点和最终达到的规模。

规模效应。考虑到业务宣传、树立品牌、抢占市场等因素，在充分调研的基础上，网络建设规模不宜过小，否则很难产生规模效应，给业务推广带来困难。当然，规模与投资总是密不可分的，而由于无线局域网设备的可搬移性，其对投资将会有较好的保护。

加强合作。由于无线局域网在物理位置上处于用户侧，所以，与用户主要是单位用户、商家进行沟通，取得他们的同意，是建网中必不可少的一环。与单位用户合作，共同发展无线局域网用户，利益双方分成是一个很好的合作方式。这样，可调动商家的积极性，在商家提升硬件环境、树立服务品牌、吸引用户上门的同时，也就达到了筑巢引凤、发展业务的目的，可谓双赢之举。

策略灵活。网络的特殊性决定了我们建设、发展方式的多样性，我们可以针对不同情况，采用灵活的建设、发展策略，可身兼数职，既做运营商，又可做集成商，既要与ICP联合，又要和制造商捆绑。具体如下：

1. 为公共场所及高端社区用户提供业务。作为运营商，在会展中心、机场、休闲中心、咖啡吧、宾馆等商务、白领人士活动区布设无线接入点，在ADSL或FTTB等有线宽带接入已经到位的基础上，通过计时、记次、预付费或包月等多种形式为携带笔记本电脑的用户提供无线宽带上网，使他们及时与公司网络资源远程沟通，或者网上冲浪，在公共场合轻松上网。

对有高带宽需求的高端社区用户，采用WLAN技术向单个用户推出无线宽带接入服务，既不破坏原有室内装潢又可以实现居室内移动办公、高速上网。当然，WLAN也可作为一种通信的备份手段。

2. 为企业内部提供集成服务。以集成商的身份，为政府、制造业、服务业、医院、金融、教育等部门和单位构建无线局域网，提供包括规划、设备选型、有线宽带接入、无线布局等整体解决方案，帮助其实现内部随时随地的网络沟通。

3. 与ICP有机结合。与ICP有机结合，为用户提供更多有特色的无线宽带接入服务。

4. 与制造商结为战略联盟。联合笔记本电脑厂商共同推动笔记本电脑、无线网卡的销售和WLAN业务的发展，力争做到用户一旦购买便携机，就成为电信的用户。

可以预期，在信息无所不在的时代，中国电信凭借自身的优势，利用无线局域网的灵活性、可移动性和极强的可扩容性，必将在无线数据领域打拼出一片属于自己的广阔天空。

(蓝璐)