三大运营商如今的竞争无疑是非常激烈的，一方面是它们不愿降低套餐价格，但是另一方面低端用户需求又需求强烈，于是中国移动通过捆绑套餐的方式让消费者享受到实惠套餐，借此让消费者享受到低价5G套餐。

近日笔者前往中国移动营业厅办理副卡业务，在办理过程中，营业厅工作人员建议不要办理副卡，因为副卡的月租要10元，而保号套餐低至8元，但是可以通过变通的捆绑方式降低套餐费用。

中国移动的5G套餐最低价为59元，然后建议笔者通过另外办理四张保号套餐卡，然后将这四张8元套餐卡捆绑到主卡上，如此一家人就可以享受到低价5G套餐，但是要求申办新卡号作为主卡，最终笔者选择了119元套餐并赠送一条长期免费的300M宽带，捆绑了4张卡共享这张主卡的30GB流量。

由于每个运营商限制一张身份证只能办理5张卡，笔者因为其他需求而需要再办理几张卡，于是也到另一家运营商办理主副卡业务，可惜是这个运营商没有这种捆绑套餐方式，只有主副卡，而且由于笔者使用的是59元套餐只能办理一张副卡，副卡月租是10元。如果重新申办新卡至少要99元，99元套餐倒是可以办理四张副卡。

对比可以看出中国移动方面要比另一家运营商灵活，并主动想法为消费者降低资费

，从业务繁忙情况来看，中国移动开了8个窗口+3个VIP窗口，依然忙不过来，另一家运营商只有两个窗口却是办理业务的人员并不多，当然如今中国移动的要求也高了，笔者139元套餐都无法享受到VIP服务。

如今三大运营
商之间的竞争也异常激烈，
自4G商用以来，近三年时间中国电信
在新增用户市场居于第一名，而中国移动在新增用户市场落后，甚至已连续出现几个月出现用户净流失，如此情况下，中国移动如今不得放低身段。

据悉中国移动对于使用了10年的老用户给出了诸多优惠，例如降低了免费获得固网宽带的最低套餐要求，给予用户欠费后一定的免费通话时间等实惠，来挽留老用户，显示出了中国移动的诚意。

不过三大运营商虽然给出了一些小恩小惠，并无法让消费者满意，消费者要想获得真正的实惠恐怕还得等中国广电进入后加强市场竞争，这也是当前为何消费者对中国广
电高度关
注的原因，他们都
期待中国广电的加入能提供实惠的套

餐，当年4G
时代竞争最激烈的时候，三大运营商就曾推出价格低至30元以内的套餐，或许中国广电的加入也能促使运营商推出低价的套餐吧。

从笔者办理这些套餐卡也发现如今办理新卡号的难度越来越高，消费者换号的难度越来越大，在某运营商的
营业厅就遇到一个用户咨询办理携号转网
的事情，营业厅人员就表示办理携号转网只能在特定的营业厅办理，可能运营商希望通过这种增加难度的方式来避免用户进一步流失吧，携号转网的统计数据显示用户主要流入中国电信，中国联通和中国电信都主要是流失用户。

运营商坐享了厚利已有多年，近几年它们每年获得千亿利润，然而运营商依然说自己不赚钱，相比之下私营企业的净利润率却只有2-3个百分点，电视行业甚至只有1%的净利润率，可见运营商利润的丰厚，不过随着中国广电的到来，运营商的竞争势必再次激烈，它们必须给消费者更多优惠才能吸引用户，希望到那时候这些套餐价格都能下降吧。