

中国手机浏览器商业模式可行性研究 及发展前景评估研究报告

报告目录及图表目录

智研数据研究中心 编制

www.abaogao.com

一、报告报价

《中国手机浏览器商业模式可行性研究及发展前景评估研究报告》信息及时，资料详实，指导性强，具有独家，独到，独特的优势。旨在帮助客户掌握区域经济趋势，获得优质客户信息，准确、全面、迅速了解目前行业发展动向，从而提升工作效率和效果，是把握企业战略发展定位不可或缺的重要决策依据。

官方网站浏览地址：<http://www.abaogao.com/b/shouji/l485327GC6.html>

报告价格：印刷版：RMB 9800 电子版：RMB 9800 印刷版+电子版：RMB 10000

智研数据研究中心

订购电话：400-600-8596(免长话费) 010-80993963

海外报告销售：010-80993963

传真：010-60343813

Email：sales@abaogao.com

联系人：刘老师 谭老师 陈老师

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

二、说明、目录、图表目录

中国手机浏览器商业模式可行性研究及发展前景评估研究报告 内容介绍：

第一章 手机浏览器产业属性研究

第一节 产业内涵及外延

第二节 产业经济属性

一.产业规模经济属性

二.产业进入壁垒

三.产业退出壁垒

四.产业国民经济属性

五.产业边际成本属性

第三节 产业发展周期研究

一.发达国家产业生命周期

二.中国手机浏览器产业生命周期

三.产品生命周期

第四节 产业产业价值链研究

一.产业价值链分析

二.产业核心价值分析

第二章 手机浏览器商业模式产业链分析

一.产业链组成及责任

二.产业链各环节代表性企业

三.产业链竞争结构钻石模型分析

四.产业链各产业竞争塑造及趋势

第三章 手机浏览器产业发展环境研究

第一节 政策环境

第二节 技术环境

第三节 社会环境

第四节 经济环境

第五节 资本环境

第四章 手机浏览器(手机浏览器市场分析)市场现状及发展趋势

第一节 美国手机浏览器市场调研市场

- 一.美国手机浏览器市场调研市场发展历程
- 二.市场容量现状及预测
- 三.市场竞争现状及预测
- 四.商业模式发展现状
- 五.商业模式存在的问题
- 六.经验及启示
- 第二节 日本手机浏览器市场
- 第三节 韩国手机浏览器市场调研市场
- 第四节 欧洲手机浏览器市场
- 第五节 中国手机浏览器(手机浏览器市场分析)市场
- 第五章 手机浏览器商业模式分析
 - 一.价值主张分析
 - 二.价值传导过程
 - 三.目标市场组成
 - 四.业务内容分析
 - 五.盈利模式分析
 - 六.收费模式分析
 - 七.营销模式分析
 - 八.其他
- 第六章 手机浏览器商业模式可行性评估
 - 第一节 商业模式评估体系
 - 一.商业模式评估标准
 - 二.商业模式评估内容
 - 三.商业模式评估方法
 - 第二节 手机浏览器商业模式的类型
 - 第三节 手机浏览器商业模式各类型评估对比
 - 一.外部环境
 - 二.客户价值
 - 三.持续赢利性
 - 四.资源整合有效性
 - 五.创新性
 - 六.可调整性

七.运作效率

八.抗风险性

第四节 手机浏览器商业模式等级评估

第七章 手机浏览器产业典型商业模式现状研究

第一节 移动运营商主导类商业模式

一.商业模式内涵

二.商业模式主体

三.商业模式的发展现状

四.商业模式面临的问题

五.商业模式发展前景

第二节 PC浏览器主导类商业模式

第三节 手机终端主导类商业模式

第八章 国内外手机浏览器典型商业模式解构

第一节 Opera

一.运营基础

二.运营环节

三.模式特色

四.核心竞争力swot分析

五.发展现状

六.发展策略

第二节 Mozilla

第三节 优视动景

第四节 南京移软

第五节 联龙科技

第六节 Safari

第七节 Nokia Mobile Browser

第九章 国内手机浏览器商业模式机会与风险研究

第一节 优势

第二节 劣势

第三节 机会

第四节 风险

第十章 手机浏览器商业模式发展建议

第一节 商业模式战略性建议

一.客户价值

二.发展方向

三.产业价值链合作

四.商业模式创新

五.价值链定位

六.盈利模式

第二节 商业模式策略性建议

一.价值诉求

二.营销策略

三.品牌策略

四.市场开发

五.竞争策略

第三节 商业模式运营性建议

一.产品和服务设计

二.运营效率

三.业务建模

四.渠道组建

五.供应链整合

六.阶段性运营

详细请访问：<http://www.abaogao.com/b/shouji/l485327GC6.html>