

2017-2022年中国慕课行业 前景研究与投资前景报告

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

《2017-2022年中国慕课行业前景研究与投资前景报告》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/jiaoyupeixun/J68941JNMN.html>

报告价格：印刷版：RMB 7000 电子版：RMB 7200 印刷版+电子版：RMB 7500

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

慕课（MOOC），英文直译“大规模开放的在线课程(Massive Open Online Course)”，是新近涌现出来的一种在线课程开发模式。

所谓“慕课”(MOOC)，顾名思义，“M”代表Massive(大规模)，与传统课程只有几十个或几百个学生不同，一门MOOCs课程动辄上万人，最多达16万人；第二个字母“O”代表Open(开放)，以兴趣导向，凡是想学习的，都可以进来学，不分国籍，只需一个邮箱，就可注册参与；第三个字母“O”代表Online(在线)，学习在网上完成，无需旅行，不受时空限制；第四个字母“C”代表Course，就是课程的意思。

2011年秋，来自世界各地的160000人注册了斯坦福大学 Sebastian Thrun 与 Peter Norvig 联合开出的一门《人工智能导论》的免费课程。许多重要的创新项目，包括Udacity, Coursera, 以及edX 都纷纷上马，有超过十几个世界著名大学参与其中。目前，Udacity、Coursera、edX已成为全球最具代表性的三大“慕课”平台。

我国慕课的发展同样迅猛，2013年北大、清华、复旦等高校纷纷加入慕课热潮，将部分课程制成视频，上传到特定的网络平台上，并辅以作业测试、师生讨论、期末考试，供全世界的人们学习。

2015年国内慕课用户为575万人，预计2016年将达1105万人。在慕课的学习者中，男性占比60.1%，女占比39.9%。或者是男性较女性更能接受新鲜事物的缘故。

慕课的学习男女比例

在慕课的学习者中，18-25岁的人群最多，占比47.9%。

慕课的学习者年龄构成

智研数据研究中心发布的《2017-2022年中国慕课行业前景研究与投资前景报告》共十章。首先介绍了慕课行业市场发展环境、慕课整体运行态势等，接着分析了慕课行业市场运行的现状，然后介绍了慕课市场竞争格局。随后，报告对慕课做了重点企业经营状况分析，最后分析了慕课行业发展趋势与投资预测。您若想对慕课产业有个系统的了解或者想投资慕课行业，本报告是您不可或缺的重要工具。

本研究报告数据主要采用国家统计局数据，海关总署，问卷调查数据，商务部采集数据等数据库。其中宏观经济数据主要来自国家统计局，部分行业统计数据主要来自国家统计局及市场调研数据，企业数据主要来自于国统计局规模企业统计数据库及证券交易所等，价格数据

主要来自于各类市场监测数据库。

报告目录：

第一章 慕课行业发展综述

第一节 慕课行业定义及分类

一、行业定义

二、主要特征与发展成果

1、慕课的主要特征

2、慕课发展的主要成果

三、发展的动力

1、高校

(1) 教学模式的变革

(2) 声誉与国际化的需要

2、学习者

3、企业

第二节 慕课行业统计标准

一、统计部门和统计口径

二、行业主要统计方法介绍

三、行业涵盖数据种类介绍

第三节 最近3-5年中国慕课行业经济指标分析

一、赢利性

二、成长速度

三、附加值的提升空间

四、进入壁垒 / 退出机制

五、风险性

六、行业周期

七、竞争激烈程度指标

八、行业及其主要子行业成熟度分析

第二章 慕课行业市场环境及影响分析（PEST）

第一节 慕课行业政治法律环境（P）

一、行业主要政策法规

二、政策环境对行业的影响

第二节 行业经济环境分析（E）

一、宏观经济形势分析

二、宏观经济环境对行业的影响分析

第三节 行业社会环境分析（S）

一、慕课产业社会环境

二、社会环境对行业的影响

三、慕课产业发展对社会发展的影响

第四节 行业技术环境分析（T）

一、慕课技术分析

二、行业主要技术发展趋势

三、技术环境对行业的影响

第三章 我国慕课行业运行现状分析

第一节 慕课行业市场规模分析

一、行业用户规模分析

国内慕课用户人数

二、行业市场规模分析

三、行业增长速度分析

第二节 慕课行业用户需求分析

一、行业不同用户群体痛点分析

二、行业不同产品用户体验分析

三、行业不同产品可复制性分析

四、行业不同产品用户获取成本

五、行业不同产品单个用户价值

六、行业不同产品用户需求分析

第三节 慕课行业招生渠道分析

一、行业视频招生分析

二、行业QQ群营销分析

三、行业微博营销分析

四、行业微信营销分析

第四章 我国慕课细分市场分析及预测

第一节 学前慕课市场分析

- 一、市场发展驱动因素
- 二、用户学习特点分析
- 三、产品生命周期分析
- 四、细分市场规模分析
- 五、主流商业模式分析

第二节 企业E-learning市场分析

- 一、市场发展驱动因素
- 二、用户学习特点分析
- 三、产品生命周期分析
- 四、细分市场规模分析
- 五、主流商业模式分析

第三节 中小学慕课市场分析

- 一、市场发展驱动因素
- 二、用户学习特点分析
- 三、产品生命周期分析
- 四、细分市场规模分析
- 五、主流商业模式分析

第四节 职业慕课市场分析

- 一、市场发展驱动因素
- 二、用户学习特点分析
- 三、产品生命周期分析
- 四、细分市场规模分析
- 五、主流商业模式分析

第五节 高等学历慕课市场分析

- 一、市场发展驱动因素
- 二、用户学习特点分析
- 三、产品生命周期分析
- 四、细分市场规模分析
- 五、主流商业模式分析

第六节 语言培训市场分析

- 一、市场发展驱动因素
- 二、用户学习特点分析
- 三、产品生命周期分析
- 四、细分市场规模分析
- 五、主流商业模式分析

第七节 MOOC市场分析

- 一、市场发展驱动因素
- 二、用户学习特点分析
- 三、产品生命周期分析
- 四、细分市场规模分析
- 五、主流商业模式分析

第五章 2014-2016年慕课行业竞争形势

第一节 行业总体市场竞争状况分析

一、慕课行业竞争结构分析

- 1、现有企业间竞争
- 2、潜在进入者分析
- 3、替代品威胁分析
- 4、供应商议价能力
- 5、客户议价能力
- 6、竞争结构特点总结

二、慕课行业企业间竞争格局分析

- 1、不同地域企业竞争格局
- 2、不同规模企业竞争格局
- 3、不同所有制企业竞争格局

三、慕课行业集中度分析

- 1、市场集中度分析
- 2、企业集中度分析
- 3、区域集中度分析
- 4、各子行业集中度
- 5、集中度变化趋势

四、慕课行业SWOT分析

- 1、慕课行业优势分析
- 2、慕课行业劣势分析
- 3、慕课行业机会分析
- 4、慕课行业威胁分析

第二节 中国慕课行业竞争格局综述

一、慕课行业竞争概况

- 1、中国慕课行业品牌竞争格局
- 2、慕课业未来竞争格局和特点
- 3、慕课市场进入及竞争对手分析

二、中国慕课行业竞争力分析

- 1、我国慕课行业竞争力剖析
- 2、我国慕课企业市场竞争的优势
- 3、民企与外企比较分析
- 4、国内慕课企业竞争能力提升途径

第三节 慕课行业竞争格局分析

一、国内外慕课竞争分析

二、我国慕课市场竞争分析

三、我国慕课市场集中度分析

四、国内主要慕课企业动向

五、国内慕课企业拟在建项目分析

第六章 2014-2016年慕课行业领先企业经营形势分析

第一节 中国慕课企业总体发展状况分析

一、慕课企业主要类型

二、慕课企业资本运作分析

三、慕课企业创新及品牌建设

四、慕课企业国际竞争力分析

第二节 中国领先慕课网站经营形势分析

一、起作业

- 1、网站发展概况分析
- 2、网站运营指标分析

- 3、网站盈利模式分析
- 4、网站发展优劣势分析
- 5、最新投融资动向分析

二、提分网

- 1、网站发展概况分析
- 2、网站运营指标分析
- 3、网站盈利模式分析
- 4、网站发展优劣势分析
- 5、最新投融资动向分析

三、猿题库

- 1、网站发展概况分析
- 2、网站运营指标分析
- 3、网站盈利模式分析
- 4、网站发展优劣势分析
- 5、最新投融资动向分析

四、快乐学

- 1、网站发展概况分析
- 2、网站运营指标分析
- 3、网站盈利模式分析
- 4、网站发展优劣势分析
- 5、最新投融资动向分析

五、啄木鸟教育

- 1、网站发展概况分析
- 2、网站运营指标分析
- 3、网站盈利模式分析
- 4、网站发展优劣势分析
- 5、最新投融资动向分析

六、万门大学

- 1、网站发展概况分析
- 2、网站运营指标分析
- 3、网站盈利模式分析
- 4、网站发展优劣势分析

5、最新投融资动向分析

七、决胜网

1、网站发展概况分析

2、网站运营指标分析

3、网站盈利模式分析

4、网站发展优劣势分析

5、最新投融资动向分析

八、开课吧

1、网站发展概况分析

2、网站运营指标分析

3、网站盈利模式分析

4、网站发展优劣势分析

5、最新投融资动向分析

九、沪江网

1、网站发展概况分析

2、网站运营指标分析

3、网站盈利模式分析

4、网站发展优劣势分析

5、最新投融资动向分析

十、无忧英语

1、网站发展概况分析

2、网站运营指标分析

3、网站盈利模式分析

4、网站发展优劣势分析

5、最新投融资动向分析

第七章 2017-2022年慕课行业前景及投资价值

第一节 慕课行业五年规划现状及未来预测

一、“十二五”期间慕课行业运行情况

二、“十二五”期间慕课行业发展成果

三、慕课行业“十三五”发展方向预测

第二节 2017-2022年慕课市场发展前景

- 一、2017-2022年慕课市场发展潜力
- 二、2017-2022年慕课市场发展前景展望
- 三、2017-2022年慕课细分行业发展前景分析

第三节 2017-2022年慕课市场发展趋势预测

- 一、2017-2022年慕课行业发展趋势
- 二、2017-2022年慕课市场规模预测
- 三、2017-2022年慕课行业应用趋势预测
- 四、2017-2022年细分市场发展趋势预测

第四节 2017-2022年中国慕课行业供需预测

- 一、2017-2022年中国慕课行业供给预测
- 二、2017-2022年中国慕课行业需求预测
- 三、2017-2022年中国慕课行业供需平衡预测

第五节 影响企业生产与经营的关键趋势

- 一、市场整合成长趋势
- 二、需求变化趋势及新的商业机遇预测
- 三、企业区域市场拓展的趋势
- 四、科研开发趋势及替代技术进展
- 五、影响企业销售与服务方式的关键趋势

第六节 慕课行业投资特性分析

- 一、慕课行业进入壁垒分析
- 二、慕课行业盈利因素分析
- 三、慕课行业盈利模式分析

第七节 2017-2022年慕课行业发展的影响因素

- 一、有利因素
- 二、不利因素

第八节 2017-2022年慕课行业投资价值评估分析

- 一、行业投资效益分析
 - 1、行业活力系数比较及分析
 - 2、行业投资收益率比较及分析
 - 3、行业投资效益评估
- 二、产业发展的空白点分析
- 三、投资回报率比较高的投资方向

四、新进入者应注意的障碍因素

第八章 2017-2022年慕课行业投资机会与风险防范

第一节 慕课行业投融资情况

一、行业资金渠道分析

二、固定资产投资分析

三、兼并重组情况分析

四、慕课行业投资现状分析

第二节 2017-2022年慕课行业投资机会

一、产业链投资机会

二、细分市场投资机会

三、重点区域投资机会

四、慕课行业投资机遇

第三节 2017-2022年慕课行业投资风险及防范

一、政策风险及防范

二、技术风险及防范

三、供求风险及防范

四、宏观经济波动风险及防范

五、关联产业风险及防范

六、产品结构风险及防范

七、其他风险及防范

第四节 中国慕课行业投资建议

一、慕课行业未来发展方向

二、慕课行业主要投资建议

三、中国慕课企业融资分析

第九章 慕课行业发展战略研究

第一节 慕课行业发展战略研究

一、战略综合规划

二、技术开发战略

三、业务组合战略

四、区域战略规划

五、产业战略规划

六、营销品牌战略

七、竞争战略规划

第二节 对我国慕课品牌的战略思考

一、慕课品牌的重要性

二、慕课实施品牌战略的意义

三、慕课企业品牌的现状分析

四、我国慕课企业的品牌战略

五、慕课品牌战略管理的策略

第三节 慕课经营策略分析

一、慕课市场细分策略

二、慕课市场创新策略

三、品牌定位与品类规划

四、慕课新产品差异化战略

第四节 慕课行业投资战略研究

一、2017-2022年慕课行业投资战略

二、2017-2022年细分行业投资战略

第十章 研究结论及发展建议 (ZY GXH)

第一节 慕课行业研究结论及建议

第二节 慕课关联行业研究结论及建议

第三节 慕课行业发展建议

一、行业发展策略建议

二、行业投资方向建议

三、行业投资方式建议 (ZY GXH)

图表目录：

图表：慕课产业链分析

图表：国际慕课市场规模

图表：国际慕课生命周期

图表：中国GDP增长情况

图表：中国CPI增长情况

图表：中国人口数及其构成

图表：中国工业增加值及其增长速度

图表：中国城镇居民可支配收入情况

图表：2014-2016年中国慕课市场规模

图表：2014-2016年我国慕课需求情况

图表：2017-2022年中国慕课市场规模预测

详细请访问：<http://www.abaogao.com/b/jiaoyupeixun/J68941JNMN.html>