

# 中国PC行业市场发展分析及销售渠道管理研究报告（2007）

## 报告目录及图表目录

智研数据研究中心 编制

[www.abaogao.com](http://www.abaogao.com)

## 一、报告报价

《中国PC行业市场发展分析及销售渠道管理研究报告（2007）》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/diannaoy/S477504AMS.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PC行业市场发展分析及销售渠道管理研究报告（2007）内容介绍：

### 【绪言】

中国PC行业经济特性分析

### 【发展分析】

中国PC行业经济特性分析

中国PC行业中渠道成员对于顾客和销售区域的争夺

渠道成员争夺相同顾客

渠道成员对销售区域的争夺

中国PC行业中渠道成员对于渠道权力的争夺

大型连锁零售商对于渠道权力的争夺

大户分销商对渠道权力的争夺

PC市场竞争状况分析

现有PC厂商之间的竞争

潜在的进入者的威胁

替代品的威胁

买方侃价能力

卖方的侃价能力

PC遭遇发展瓶颈陷入同质化和价格战

### 【品牌市场结构】

4到6级市场成PC争夺重点

两巨人的媒体PC之争

PC豪门上演双核争霸

PC三国志：联想戴尔惠普三巨头竞争格局素描

### 【销售渠道结构】

中国PC行业中销售渠道冲突现状

中国PC行业中渠道冲突的概述

中国PC行业各销售渠道模式中存在的渠道冲突

中国PC行业中渠道成员经营目标不一致

在市场推广方面目标不一致

在库存水平方面目标不一致

在信用金使用方面目标不一致

在售后服务方面目标不一致

中国PC行业中渠道变革对渠道成员的影响

增加或减少普通渠道成员

增加或减少大户分销商

改变整个销售渠道策略

中国PC行业中PC厂商对于渠道成员的选择和激励不当

对渠道成员选择不当

对渠道成员激励机制不当

#### 【机制与模式】

PC产业亟需走出旧模式泥沼

#### 【链式分析】

PC芯片组市场增长势头强劲

2006年3月PC显示卡市场用户关注度调查报告

PC软件产品竞争性升级的定价研究

微软强制正版化对行业的影响

未来的电子商务是PC与手机的结合

透视PC的各种认证标志

联想外设四大业务,让PC如虎添翼

教育行业PC采购特点及需求报告

#### 【技术开发与升级】

让用户参与PC设计

我国PC在光学透镜领域的开发不断加强

#### 【投资分析】

安全PC市场有待开拓

联想并购IBM PC的动机、整合与启示

#### 【问题分析】

聚焦PC硬件仿造现象

透视PC整机质保

现有PC渠道状况分析

渠道动荡不安

间接渠道占主导地位、直销模式发展迅速

渠道多元化的特征更加明显

渠道扁平化一直是发展的趋势

增值渠道是提高竞争力的重要武器

## 【管理方略】

渠道效率与渠道冲突关系模型在销售渠道冲突管理中的运用

中国PC行业中渠道冲突的事先规避

强化销售渠道建设

强化制度和机制约束作用

强化销售渠道管理和服务意识

PC厂商要扩大整体市场

中国PC行业中渠道冲突的事后处理

PC厂商对待违规现象要严肃处理

PC厂商要承担起和解的责任

PC厂商要运用渠道激励来平衡利益关系

PC厂商要清理违规渠道成员

中国PC行业中对渠道冲突的有效管理应注意的几个问题

PC渠道管理概述

PC渠道管理的含义

PC渠道管理的特点

PC渠道的设计与建立

确定分销目标

选择渠道层级结构

PC渠道成员的选择

选择渠道成员的原则

厂商对分销商的选择条件

渠道成员选择厂商最看重的因素

渠道成员激励

渠道成员激励的必要性

渠道成员激励的形式

渠道成员评估

渠道冲突处理

渠道冲突的类型

解决渠道冲突的策略

**【发展趋势分析】**

PC市场还将平稳增长

中国PC(PC市场分析)市场走势分析

2007年PC市场充满变数面临整合

**【专题研究】**

PC产品可靠性与服务质量调查

基于联想跨国并购IBM PC业务的案例分析

详细请访问：<http://www.abaogao.com/b/diannaoy/S477504AMS.html>