

# 2017-2022年中国智能手机 行业前景研究与市场需求预测报告

## 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

《2017-2022年中国智能手机行业前景研究与市场需求预测报告》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/X05043K9P5.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

智能手机，是指像个人电脑一样，具有独立的操作系统，独立的运行空间，可以由用户自行安装软件、游戏、导航等第三方服务商提供的程序，并可以通过移动通讯网络来实现无线网络接入手机类型的总称。

智能手机的使用范围已经布满全世界，但不是人人都知晓与使用因为智能手机具有优秀的操作系统、可自由安装各类软件（仅安卓系统）、完全大屏的全触屏式操作感这三大特性，所以完全终结了前几年的键盘式手机。

各家智能手机OEM厂商所生产的旗舰机型，在设计语言上通常都代表了其最高的技术水准，同时也代表着整个智能手机行业的发展趋势。

2011-2018年中国智能手机保有量

2015年全球智能手机市场各品牌份额

智研数据研究中心发布的《2017-2022年中国智能手机行业前景研究与市场需求预测报告》依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行研究分析。它是业内企业、相关投资公司及政府部门准确把握行业发展趋势，洞悉行业竞争格局，规避经营和投资风险，制定正确竞争和投资战略决策的重要决策依据之一，具有重要的参考价值！

智研数据研究中心是国内权威的市场调查、行业分析专家，主要服务有市场调查报告，行业分析报告，投资发展报告，市场研究报告,市场分析报告,行业研究报告,行业调查报告,投资咨询报告,投资情报，免费报告,行业咨询,数据等，是中国知名的研究报告提供商。

报告目录：

第1章：智能手机行业发展概述

1.1 智能手机行业发展生命周期

1.1.1 行业生命周期生命划分

1.1.2 判断行业处于生命周期所处阶段的主要指标

1.1.3 智能手机行业所处的发展阶段判断

1.2 智能手机行业商业模式在不同生命阶段的演变

1.2.1 智能手机行业起步期商业特点

(1) 商业模式结构

## (2) 商业模式特征

### 1.2.2 智能手机行业成长期商业特点

#### (1) 商业模式结构

#### (2) 商业模式特征

### 1.3 智能手机行业发展特点

#### 1.3.1 销量快速长

##### (1) 全球智能手机销量

##### (2) 中国智能手机销量

#### 1.3.2 智能手机需求特征

##### (1) 智能手机用户规模分析

##### (2) 高端市场渐渐饱和，需求向新型市场转移

#### 1.3.3 行业竞争特点

##### (1) 行业竞争热点

##### (2) 典型三角型竞争格局

##### (3) 同质化竞争

#### 1.3.4 行业盈利特点

#### 1.3.5 行业经营特点

## 第2章：智能手机行业商业模式总体特点

### 2.1 什么是商业模式

#### 2.1.1 商业模式的概念

#### 2.1.2 商业模式基本结构

##### (1) 商业模式总体结构

##### (2) 商业模式组成部分

##### (3) 商业模式核心要素

### 2.2 成功商业模式应该具有的特征

#### 2.2.1 创新性

#### 2.2.2 赢利性

#### 2.2.3 客户价值挖掘

#### 2.2.4 风险控制

#### 2.2.5 后续发展力

#### 2.2.6 整体协调

## 2.3 中国智能手机行业商业模式的特点

### 2.3.1 互联网“跨界”手机市场

### 2.3.2 缺少品牌效应

### 2.3.3 模仿痕迹明显

### 2.3.4 缺少盈利模式

### 2.3.5 产业交互能力不足

### 2.3.6 技术创新能力有待加强

## 第3章：智能手机企业如何构建商业模式

### 3.1 商业模式与其它模式的区别和联系

#### 3.1.1 商业模式与其它模式的联系

#### 3.1.2 商业模式与其它模式的区别

(1) 商业模式与运营模式

(2) 商业模式与管理模式

(3) 商业模式与营销模式

(4) 商业模式与盈利模式

#### 3.2 商业模式构建的基本流程

##### 3.2.1 商业模式构成九大要素相互关系

##### 3.2.2 商业模式构建的基本流程

### 3.3 智能手机行业如何进行市场定位

#### 3.3.1 高端客户市场

(1) 高端客户市场的范围及特征

(2) 高端客户市场份额

#### 3.3.2 大众（中端）客户市场

(1) 大众客户市场的范围及特征

(2) 大众客户市场份额

#### 3.3.3 低端客户市场

(1) 低端客户市场的范围及特征

(2) 低端客户市场份额

#### 3.3.4 利基市场

(1) 智能手机发烧友客户群体

(2) 学生专用智能手机

(3) 音乐专用智能手机

(4) 老人智能手机

### 3.3.5 产品定位策略

## 3.4 智能手机企业如何进行价值主张选择

### 3.4.1 商业模式中常用的品牌价值主张

### 3.4.2 智能手机企业典型客户价值主张分析及案例

(1) 价值主张(一):让客户体验前所未有的满足感

(2) 价值主张(二):持续不断的创新,引领客户需求

(3) 价值主张(三):让特定的细分客户的需求得到完全的满足

(4) 价值主张(四):更低的价格同质化产品满足需求弹性强的客户

### 3.4.3 智能手机企业选择价值主张应该注意的问题

(1) 价值主张必须与目标客户相适应

(2) 必须考虑价值主张所需资源及获取渠道

(3) 自身能力能否实现价值主张

## 3.5 智能手机商业模式中的渠道通路

### 3.5.1 商业模式中渠道通路的含义

### 3.5.2 智能手机行业典型的广告宣传策略

(1) 传统媒体的典型应用

(2) 网络媒体的典型应用

### 3.5.3 智能手机行业典型的渠道策略

(1) 自营品牌体验终端

(2) 中间商渠道

(3) 电信运营商渠道

(4) 第三方网上销售

## 3.6 智能手机商业模式中的客户关系

### 3.6.1 商业模式中客户关系新理念

(1) 客户开发

(2) 客户价值创造与盈利

### 3.6.2 商业模式中典型的公关策略

(1) 最优秀客户公关策略——苹果应用商店

(2) 最优秀社区策略——魅族论坛

## 3.7 智能手机商业模式中的收入来源

- 3.7.1 通用收入来源模式型
- 3.7.2 智能手机企业典型的两种收入来源
- 3.8 智能手机商业模式中的核心资源
  - 3.8.1 通用核心资源模型
  - 3.8.2 智能手机行业中轻资产模式普遍应用
- 3.9 智能手机商业模式中的重要合作伙伴
  - 3.9.1 商业模式中重要合作伙伴的通用模型
  - 3.9.2 智能手机行业典型伙伴关系
    - (1) 上游买断与兼并
    - (2) 与电信运营商合作
    - (3) 非竞争性战略合作
- 3.10 智能手机商业模式中的成本结构
  - 3.10.1 通用成本结构模型
  - 3.10.2 智能手机行业成本结构典型处理模式
    - (1) 智能手机中成本驱动模式
    - (2) 价值驱动模式

#### 第4章：智能手机企业如何进行商业模式创新

- 4.1 盈利难商业模式如何创新
  - 4.1.1 2015年智能手机行业利润分布
    - (1) 国际品牌盈利状况
    - (2) 国内品牌盈利状况
  - 4.1.2 智能手机企业盈利公式问题
  - 4.1.3 智能手机行业盈利不强主要原因
    - (1) 价值主张是否统领整个商业模式
    - (2) 目标市场定位
    - (3) 核心能力和资源
  - 4.1.4 智能手机客户的需求特征
    - (1) 客户在购买智能手机时考虑的因素
    - (2) 智能手机关注价格区间
  - 4.1.5 智能手机行业商业模式的困惑
    - (1) 规模大的不能盈利

(2) 高端智能手机利润被垄断

4.1.6 智能手机企业商业模式创新

4.2 面对“红海”竞争商业模式如何进行创新

4.2.1 智能手机代表性企业市场定位

4.2.2 不同细分市场竞争状况

4.2.3 E人E本的启示

4.2.4 商业模式视角下的蓝海战略

(1) 发现智能手机产业链中利润池

(2) 小米开辟智能手机行业宣传和渠道新模式

4.2.5 发现智能手机新的细分市场

4.3 需求向新兴市场转移商业模式如何创新

4.3.1 高端市场日趋饱和，利润向新兴市场转移

4.3.2 国产智能手机品牌是否存在机遇

4.3.3 智能手机品牌竞争格局

4.3.4 世界智能手机竞争格局

4.3.5 中国智能手机竞争格局

4.3.6 商业模式角度下品牌的问题

4.3.7 商业模式下的品牌战略

(1) 提高技术创新水平，增强产品核心竞争力

(2) 打造产业联盟，实现企业之间的整合

(3) 创建产品细分

(4) 加强售后服务，提高品牌形象

4.3.8 中国家电企业崛起的启示

(1) 家电品牌满意度调查

(2) 国产家电品牌的田忌赛马

(3) 分析总结

4.3.9 部分企业品牌策略的新尝试

(1) 中兴尝试多品牌战略

(2) 华为向高端市场运作

(3) 苹果开发廉价产品

4.4 应对激烈的竞争商业模式该如何创新

4.4.1 中国智能手机市场竞争特点



(1) 行业竞争更多表现在产品竞争层面

(2) 价格竞争激烈，竞争同质严重

#### 4.4.2 商业模式视角下市场竞争诊断

(1) 塔塔汽车廉价汽车商业模式

(2) 商业模式的反思

#### 4.5 供应链竞争已成为行业焦点商业模式如何创新

##### 4.5.1 智能手机行业优秀供应管理模式

(1) 苹果模式

(2) 三星模式

##### 4.5.2 供应链管理成为竞争的利器

##### 4.5.3 商业模式视角下供应链管理哲学

(1) 麦当劳商业模式

(2) 麦当劳商业模式的启示

#### 4.6 电子商务能否改善盈利商业模式中渠道通路创新

##### 4.6.1 消费者对购买渠道的选择

##### 4.6.2 智能手机电商渠道加速渗透

##### 4.6.3 商业模式视角下的渠道理念

#### 4.7 获取资源智能手机联盟与合作层出不穷

##### 4.7.1 联盟与合作是获取资源的重要途径

##### 4.7.2 红米智能手机小米与腾讯的双赢合作

(1) 红米手机商业模式

(2) 红米手机市场定位与腾讯认证空间

(3) 红米手机价值主张与社区营销

### 第5章：智能手机企业商业创新SWOT分析

#### 5.1 智能手机企业生态系统与商业模式创新

##### 5.1.1 商业生态系统定义

##### 5.1.2 商业生态系统内价值链上企业间的协同

##### 5.1.3 商业生态系统与商业模式的关系

(1) 企业商业生态系统是商业模式基础

(2) 商业模式的创新本质上是生态系统再造

#### 5.2 智能手机行业竞争地位分析

5.2.1 手机行业竞争地位分析方法

5.2.2 手机行业不同竞争地位所属企业

5.2.3 不同竞争地位的企业生态系统存在巨大差异

5.3 智能手机行业领导者商业模式的机遇和挑战

5.3.1 智能手机行业领导者生态结构

5.3.2 手机行业领导者生态评价

5.3.3 手机行业领导者商业模式设计创新的机遇和挑战

(1) 机遇

(2) 挑战

(3) 优势

(4) 劣势

5.4 智能手机行业挑战者商业创新的机遇和挑战

5.4.1 智能手机行业挑战者生态结构

5.4.2 智能手机行业挑战者生态评价

5.4.3 智能手机行业挑战者商业模式设计创新的机遇和挑战

(1) 机遇

(2) 挑战

(3) 优势

(4) 劣势

5.5 智能手机行业跟随者商业创新的机遇和挑战

5.5.1 智能手机行业跟随者生态结构

5.5.2 智能手机行业跟随者生态评价

5.5.3 智能手机行业跟随者商业模式设计创新的机遇和挑战

(1) 机遇

(2) 挑战

(3) 优势

(4) 劣势

5.6 智能手机行业补充者商业创新的机遇和挑战

5.6.1 智能手机行业补充者生态结构

5.6.2 智能手机行业跟随者生态评价

5.6.3 智能手机行业补充者商业模式设计创新的机遇和挑战

(1) 机遇

- (2) 挑战
- (3) 优势
- (4) 劣势

## 第6章：典型商业模式在智能手机行业中的应用

### 6.1 封闭式商业模式在行业中的应用

#### 6.1.1 什么是封闭式商业模式

#### 6.1.2 苹果对封闭式商业模式的创新应用

- (1) 苹果的封闭性
- (2) 苹果的开放性

#### 6.1.3 苹果商业模式结构图

#### 6.1.4 苹果商业模式解析

- (1) 消费者目标群体
- (2) 价值主张
- (3) 客户关系
- (4) 渠道通路
- (5) 价值配置与主要业务选择
- (6) 核心能力表现
- (7) 合作伙伴
- (8) 收入来源
- (9) 成本结构

#### 6.1.5 苹果商业模式对行业的启示

### 6.2 纵向一体化商业模式在行业中的应用

#### 6.2.1 什么是纵向一体化商业模式

#### 6.2.2 三星纵向一体化商业模式应用

- (1) 三星在手机产业链上的布局
- (2) 三星纵向一体带来的竞争优势

#### 6.2.3 三星商业模式解析

- (1) 消费者目标群体
- (2) 价值主张
- (3) 客户关系
- (4) 渠道通路

(5) 价值配置与主要业务选择

(6) 核心能力表现

(7) 合作伙伴

(8) 收入来源

(9) 成本结构

6.2.4 三星商业模式对行业的启示

6.3 轻资产商业模式在行业中的应用

6.3.1 什么是轻资产商业模式

6.3.2 小米轻资产商业模式在行业中的应用

(1) 小米OEM生产模式

(2) 小米B2C直接模式

(3) 小米业务结构与轻资产模式

6.3.3 小米商业模式解析

(1) 消费者目标群体

(2) 价值主张

(3) 客户关系

(4) 渠道通路

(5) 价值配置与主要业务选择

(6) 核心能力表现

(7) 合作伙伴

(8) 收入来源

(9) 成本结构

6.3.4 小米商业模式对行业的启示

6.4 利基商业模式在行业中的应用

6.4.1 什么是利基商业模式

6.4.2 魅族利基商业模式在行业中的应用

(1) 魅族只为悦者容

(2) 集中只做一件事

(3) 魅族社区

6.4.3 魅族商业模式解析

(1) 消费者目标群体

(2) 价值主张

- (3) 客户关系
- (4) 渠道通路
- (5) 价值配置与主要业务选择
- (6) 核心能力表现
- (7) 合作伙伴
- (8) 收入来源
- (9) 成本结构

#### 6.4.4 魅族商业模式对行业的启示

### 6.5 定制营销商业模式在行业中的应用

#### 6.5.1 什么是定制营销商业模式

#### 6.5.2 摩托罗拉定制营销商业模式在行业中的应用

- (1) 摩托罗拉发布定制旗舰手机
- (2) 摩托罗拉在线定制的互动在线工具

#### 6.5.3 摩托罗拉在线定制商业模式解析

- (1) 消费者目标群体
- (2) 价值主张
- (3) 客户关系
- (4) 渠道通路
- (5) 价值配置与主要业务选择
- (6) 核心能力表现
- (7) 合作伙伴
- (8) 收入来源
- (9) 成本结构

#### 6.5.4 摩托罗拉在线定制商业模式对行业的启示

### 6.6 差异化商业模式在行业中的应用

#### 6.6.1 什么是差异化商业模式

#### 6.6.2 诺基亚差异化商业模式在行业中的应用

- (1) 诺基亚前景调查
- (2) 诺基亚与WP是差异的选择
- (3) 拍照是诺基亚另一个差异化工具

#### 6.6.3 诺基亚差异化商业模式解析

- (1) 消费者目标群体

- (2) 价值主张
- (3) 客户关系
- (4) 渠道通路
- (5) 价值配置与主要业务选择
- (6) 核心能力表现
- (7) 合作伙伴
- (8) 收入来源
- (9) 成本结构

#### 6.6.4 诺基亚差异化商业模式对行业的启示

### 第7章：智能手机企业商业模式比较分析

#### 7.1 智能手机企业商业模式各要素统计分析

##### 7.1.1 智能手机企业市场定位的特点

- (1) 定位统计列表
- (2) 特点总结

##### 7.1.2 智能手机企业渠道特点

- (1) 渠道方式统计
- (2) 特点总结

##### 7.1.3 智能手机企业广告策略特点

- (1) 广告统计
- (2) 特点总结

##### 7.1.4 智能手机企业制造策略特点

- (1) 制造策略统计
- (2) 特点总结

##### 7.1.5 智能手机企业联盟合作特点

- (1) 联盟合作统计
- (2) 特点总结

#### 7.2 部分智能手机企业商业模式简介

##### 7.2.1 HTC

- (1) 1、HTC公司简介
- (2) 2、HTC手机商业模式
- (3) (1) 市场定位分析

- (4) (2) 生产、成本和定价
- (5) (3) 营销手段分析
- (6) (4) 渠道分析
- (7) 3、HTC手机商业模式评点

#### 7.2.2 中兴

- (1) 1、公司简介
- (2) 2、商业模式
- (3) (1) 市场定位分析
- (4) (2) 生产、成本和定价
- (5) (3) 渠道分析
- (6) (4) 竞争策略分析
- (7) 3、商业模式评点

#### 7.2.3 联想

- (1) 1、公司简介
- (2) 2、商业模式
- (3) (1) 市场定位分析
- (4) (2) 生产、成本和定价
- (5) (3) 营销手段分析
- (6) (4) 渠道分析
- (7) (5) 竞争策略分析
- (8) 3、商业模式评点

#### 7.2.4 华为

- (1) 1、公司简介
- (2) 2、商业模式
- (3) (1) 市场定位分析
- (4) (2) 生产、成本和定价
- (5) (3) 渠道分析
- (6) (4) 竞争策略分析
- (7) 3、商业模式评点

#### 7.2.5 酷派

- (1) 1、公司简介
- (2) 2、商业模式

- (3) (1) 市场定位分析
- (4) (2) 营销手段分析
- (5) (3) 渠道分析
- (6) (4) 竞争策略分析
- (7) 3、商业模式评点

#### 7.2.6 TCL

- (1) 1、公司简介
- (2) 2、商业模式
- (3) (1) 市场定位分析
- (4) (2) 营销渠道分析
- (5) (3) 竞争策略分析
- (6) 3、商业模式评点

#### 7.2.7 金立

- (1) 1、公司简介
- (2) 2、商业模式
- (3) (1) 市场定位分析
- (4) (2) 生产、成本和定价
- (5) (3) 营销手段分析
- (6) (4) 渠道分析
- (7) (5) 竞争策略分析
- (8) 3、商业模式评点

#### 7.2.8 海信

- (1) 公司简介
- (2) 商业模式
- (3) 商业模式评点

#### 7.2.9 康佳

- (1) 公司简介
- (2) 商业模式
- (3) 商业模式评点

#### 7.2.10 纽曼

- (1) 公司简介
- (2) 商业模式



(3) 商业模式评点

#### 7.2.11 THL

(1) 公司简介

(2) 商业模式

(3) 商业模式评点

#### 7.2.12 基伍

(1) 公司简介

(2) 商业模式

(3) 商业模式评点

#### 7.2.13 卓普

(1) 公司简介

(2) 商业模式

(3) 商业模式评点

### 第8章 电商行业发展分析

#### 8.1 电子商务发展分析

##### 8.1.1 电子商务定义及发展模式分析

##### 8.1.2 中国电子商务行业政策现状

##### 8.1.3 2013-2015年中国电子商务行业发展现状

#### 8.2 “互联网+”的相关概述

##### 8.2.1 “互联网+”的提出

##### 8.2.2 “互联网+”的内涵

##### 8.2.3 “互联网+”的发展

##### 8.2.4 “互联网+”的评价

##### 8.2.5 “互联网+”的趋势

#### 8.3 电商市场现状及建设情况

##### 8.3.1 电商总体开展情况

##### 8.3.2 电商案例分析

##### 8.3.3 电商平台分析（自建和第三方网购平台）

#### 8.4 电商行业未来前景及趋势预测

##### 8.4.1 电商市场规模预测分析

##### 8.4.2 电商发展前景分析

图表目录：

图表1：行业生命周期的划分标准

图表2：2010年-2015年全球智能手机销量及增长率（单位：亿部，%）

图表3：2010-2015年中国智能手机出货量（单位：亿部）

图表4：2017-2022年全球智能手机用户规模及预测（单位：亿户）

图表5：2014-2016年中国智能手机用户数量及增长率（单位：亿户，%）

图表6：2010-2015年全球智能手机渗透率（单位：%）

图表7：2009-2015年中国智能手机市场渗透率（单位：%）

图表8：商业模式框架图

图表9：商业模式的组成部分

图表10：商业模式的三大核心要素

图表11：App Store商业模式

图表12：收入来源通用模型

图表13：智能手机企业主要收入来源

图表14：2015年国际手机品牌市场占有率分布（单位：%）

图表15：2015年国际手机品牌利润分布（单位：%）

图表16：2015年智能手机购买因素分析

图表17：2015年中国智能手机不同价格段产品关注比例

图表18：高端智能手机购买决策因素

图表19：2015年智能手机关注度

图表20：红米手机成本构成（%）

图表21：iPhone6手机成本及价格对比（单位：元，%）

图表22：不同品牌智能手机企业价值主张和市场定位的比较

图表23：2015年不同细分市场产品分布

图表24：2015年中国智能手机品牌关注度（单位：%）

图表25：2013-2015年全球智能手机销量排行（单位：亿部，%）

图表26：2015-2016年中国智能手机市场出货量排行（单位：百万部）

图表27：2015年中国家电品牌满意度调查表

图表28：三星供应链管理结构图

图表29：手机行业市场领导者五力分析图

图表30：智能手机行业挑战者五力分析图

图表31：智能手机行业跟随者五力分析图

图表32：智能手机行业补充者五力分析图

图表33：苹果商业模式结构图

图表34：魅族供应商分析

图表35：智能手机企业市场定位统计

图表36：智能手机企业渠道方式统计

图表37：智能广告策略统计

图表38：智能手机企业制造策略统计

图表39：智能手机企业联盟合作统计

详细请访问：<http://www.abaogao.com/b/shouji/X05043K9P5.html>