



艾凯咨询
ICAN Consulting

2009-2010年中国手机渠道与运营商市场调查及发展趋势研究报告

一、调研说明

《2009-2010年中国手机渠道与运营商市场调查及发展趋势研究报告》是艾凯咨询集团经过数月的周密调研，结合国家统计局，行业协会，工商，税务海关等相关数据，由行业内知名专家撰写而成。报告意于成为从事本行业人士经营及投资提供参考的重要依据。

报告主要可分为四大部分，首先，报告对本行业的特征及国内外市场环境进行描述；其次，是本行业的上下游产业链，市场供需状况及竞争格局从宏观到细致的详尽剖析，接着报告中列出数家该行业的重点企业，分析相关经营数据；最后，对该行业未来的发展前景，投资风险给出指导建议。相信该份报告对您把握市场脉搏，知悉竞争对手，进行战略投资具有重要帮助。

官方网址：<https://www.icandata.com/view/137815.html>

报告价格： 纸介版9000元 电子版9000元 纸介版+电子版9200元

订购电话： 400-700-0142 010-80392465

电子邮箱： sales@icandata.com

联系人： 刘老师

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、摘要、目录、图表

2009年，中国手机销售渠道悄然发生改变。手机厂商为适应新的市场需求调整自身渠道模式，渠道商在连锁零售卖场等零售终端强势介入的情况下品牌逐渐趋向集中。而运营商在定制手机市场的渗透和渠道商的策略变革，都在手机渠道的发展过程中增加变数。

从渠道竞争结构来看，代理、连锁、定制仍然手机渠道的三个发展关键词，销售渠道多元化趋势明显……

面对竞争与市场的变化和挑战，艾凯顾问发布的《2009-2010年中国手机渠道与运营商市场调查及发展趋势研究报告

》，将在历年研究报告和跟踪报告的基础上，对该领域做出全面的分析。帮助业界厂商、渠道商、渠道商、投资者、产业人士更精确地把握中国手机渠道市场发展规律、更深入地梳理应用价值迁移轨迹。

全面、翔实的分析，从销售渠道行业背景、销售渠道规模、竞争结构到其模式的转变，发掘中国手机销售渠道的现状与特点，清晰发展方向。

精炼厂商、渠道商、运营商2009年的竞争表现，从渠道模式、渠道布局、市场竞争结构、发展策略等多个维度总结企业表现，评点市场成功要素。

更加科学、完整的未来发展预测。就销售渠道模式与终端竞争格局基础上的建模回归与专家校验，确保给出有价值的趋势分析与定量预测结果。

目录

一、2009年中国手机销售渠道概述

(一) 市场规模与增长

1、2005-2009年市场规模与增长

2、2005-2009年用户规模与增长

3、市场基本特点

(二) 销售渠道规模与竞争结构

1、销售渠道规模与增长

2、销售渠道竞争结构

(三) 2009年销售渠道发展现状与特点

1、传统代理模式

2、直供模式

3、运营商定制模式

4、FD模式

二、2009年中国手机厂商渠道竞争策略研究

(一) 主力手机厂商渠道现状与特点

- 1、 诺基亚
- 2、 三星
- 3、 摩托罗拉
- 4、 索尼爱立信
- 5、 联想

(二) 主力手机厂商渠道竞争策略对比分析

三、2009年运营商定制策略研究

(一) 中国移动

(二) 中国联通

(三) 中国电信

四、2009年中国手机市场代理商/分销商竞争策略研究

(一) 主力手机代理商/分销商现状与特点

- 1、 中邮普泰
- 2、 天音通信
- 3、 爱施德

(二) 主力手机代理商/分销商竞争策略对比分析

五、2009年中国手机市场专业连锁渠道商竞争策略研究

(一) 主力专业连锁渠道商现状与特点

- 1、 迪信通电讯
- 2、 中域电讯
- 3、 捷讯

六、2009年中国手机市场家电连锁渠道商竞争策略研究

(一) 主力家电连锁渠道商现状与特点

- 1、 国美电器
- 2、 苏宁电器

(二) 主力家电连锁渠道商竞争策略对比分析

七、2009-2012年中国手机销售渠道趋势分析与预测

(一) 销售渠道发展趋势分析

- 1、 手机厂商渠道发展趋势分析
- 2、 渠道商发展趋势分析
- 3、 运营商定制发展趋势分析

(二) 2009-2012年中国手机销售渠道规模与结构预测

1、销售渠道规模与结构

2、运营商定制规模预测

八、艾凯建议

(一) 手机厂商渠道发展策略

(二) 渠道商发展策略

(三) 运营商定制发展策略

表目录

2005-2009年中国手机市场规模及增长率

2009年中国手机市场品牌结构

2009年中国手机销售渠道竞争格局

2009年主力手机厂商渠道策略对比分析

图目录

中国手机市场零售商数量及增长率

2002-2009年中国手机销售渠道终端市场竞争结构

2009年诺基亚手机销售渠道模式

2009年三星手机销售渠道模式

2004-2009年运营商定制模式与增长

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/137815.html>

三、研究方法

1、系统分析方法

2、比较分析方法

3、具体与抽象方法

4、分析与综合方法

5、归纳与演绎方法

6、定性分析与定量分析方法

7、预测研究方法

四、数据来源

对行业内相关的专家、厂商、渠道商、业务（销售）人员及客户进行访谈，获取最新的一手市场资料；

艾凯咨询集团长期监测采集的数据资料；

行业协会、国家统计局、海关总署、国家发改委、工商总局等政府部门和官方机构的数据与资料；

行业公开信息；

行业企业及上、下游企业的季报、年报和其它公开信息；

各类中英文期刊数据库、图书馆、科研院所、高等院校的文献资料；

行业资深专家公开发表的观点；

对行业的重要数据指标进行连续性对比，反映行业发展趋势；

中华人民共和国国家统计局 <http://www.stats.gov.cn>

中华人民共和国国家工商行政管理总局 <http://www.saic.gov.cn>

中华人民共和国海关总署 <http://www.customs.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

中国证券监督管理委员会 <http://www.csrc.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

世界贸易组织 <https://www.wto.org>

联合国统计司 <http://unstats.un.org>

联合国商品贸易统计数据库 <http://comtrade.un.org>

五、关于艾凯咨询网

艾凯咨询网（www.icandata.com）隶属艾凯咨询集团（北京华经艾凯企业咨询有限公司），艾凯咨询集团专注提供大中华区产业经济情报，为企业商业决策赋能，是领先的市场研究报告和竞争情报提供商

艾凯咨询集团为企业专业提供投资咨询报告、深度研究报告、市场调查、统计数据等。艾凯咨询网每天更新大量行业分析报告、图表资料、竞争情报、投资情报等，为用户及时了解迅速变化中的世界和中国市场提供便利，为企业商业决策赋能。

研究力量

高素质的专业的研究分析团队，密切关注市场最新动向。在多个行业，拥有数名经验丰富的专业分析师。对于特定及专属领域，我们有国内外众多合作研究机构，同时我们聘请数名行业资深专家顾问，帮助客户分清市场现状和趋势，找准市场定位和切入机会，提出合适中肯的建议，帮助客户实现价值，与客户一同成长。

我们的优势

权威机构 艾凯咨询集团二十年深厚行业背景;

数量领先 囊括主流研究报告和权威合作伙伴;

服务齐全 促销、推荐指数、积分、网上支付等;

良好声誉 广泛知名度、满意度，众多新老客户。