

# 2013-2017年中国MMS(彩信) )行业市场监测及发展趋势预测 报告



### 一、调研说明

《2013-2017年中国MMS(彩信)行业市场监测及发展趋势预测报告》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/227397.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

MMS为Multimedia Messaging Service的缩写,中文译为多媒体短信服务。中国移动公司把它定名为"彩信",可以用于传送文字、图片、动画、音频和视频等多媒体信息。

艾凯集团报告网发布的《2013-2017年中国MMS(彩信)行业市场监测及发展趋势预测报告》 共十一章。首先介绍了中国MMS(彩信)行业的概念,接着分析了中国MMS(彩信)行业发展环境,然后对中国MMS(彩信)行业市场运行态势进行了重点分析,最后分析了中国MMS(彩信)行业面临的机遇及发展前景。您若想对中国MMS(彩信)行业有个系统的了解或者想投资该行业,本报告将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。

- 第一章 MMS业务服务概述
- 第一节 MMS业务基础概述
- 一、MMS业务的发展特点
- 二、MMS的技术实现方式
- 三、MMS业务类型
- 第二节 MMS价值链与商业模式分析
- 一、MMS价值链
- 二、参与者定位
- 三、商业模式
- 第二章 2011年全球彩信业务运行状况分析
- 第一节 2011年全球电信增值业务运行分析
- 一、全球增值业务经营环境
- 1、新技术的发展使网络提供增值业务的能力不断提高
- 2、网络运营商的竞争给增值业务运营商提供了选择的机会
- 二、移动增值业务市场会呈现以下几个特点
- 1、SMS在信息服务方面依然占据最重要的位置
- 2、基于WAP的移动上网业务迎来高峰

- 3、语音增值业务令人期待
- 三、宽带业务为主导的固定增值业务分析
- 四、增值业务逐渐受到更多关注
- 第二节 2011年全球部分国家地区彩信业务动态分析
- 一、日本、韩国的MMS市场情况
- 二、欧洲国家的MMS市场情况
- 1、MMS业务成欧洲增值业务摇钱树
- 2、诺基亚引领欧洲MMS业务发展
- 3、欧洲青少年使用彩信规模

第三节 2013-2017年全球彩信业务趋势探析

- 第三章 2012-2013年中国彩信业务市场运行环境解析
- 第一节 国内宏观经济环境分析
- 一、GDP历史变动轨迹分析
- 二、固定资产投资历史变动轨迹分析
- 三、2012年中国宏观经济发展预测分析
- 第二节2012-2013年中国彩信业务市场政策环境分析
- 一、彩信业务费政策
- 二、中国增值业力监管政策及影响
- 三、其它相关行业法律法规
- 第三节2012-2013年中国彩信业务市场技术环境分析
- 第四节2012-2013年中国彩信业务市场社会环境分析
- 一、中国人口规模及结构分析
- 二、中国手机普及状况
- 第四章 2012-2013年中国电信增值业务市场运行动态分析
- 第一节 2012-2013年中国电信增值业务最新资讯透析
- 一、大唐高鸿挺进电信增值业务高地
- 二、东信亚洲VAS展重磅推出融合型多媒体电信增值业务平台
- 三、IT增值新业务销售引争议
- 第二节2012-2013年中国移动增值业务市场运行总况
- 一、移动增值业务收入增长迅速

- 二、区域发展的不平衡性
- 三、市场竞争参与者继续多元化

第三节2012-2013年中国移动增值业务特征分析

- 一、短信、彩铃业务仍占据绝对优势
- 二、移动业务的个性化特征日益凸显
- 三、社区化服务成为加强用户粘性的有力手段

第四节2012-2013年中国移动增值行业市场动态分析

- 一、中国将重点发展移动增值及宽带三大增长业务
- 二、移动增值业务市场将会有一个迅猛的增长
- 三、中国移动增值热点事件盘点

第五节 2012-2013年中国移动增值市场存在的问题探讨

- 一、目前电信增值业务发展存在四大问题
- 二、增值电信业务知识产权问题研讨会
- 三、短信、IVR等电信增值业务中,广告发布权的问题研究

#### 第五章 2012-2013年中国电信增值业务及其运营模式研究

- 第一节2012-2013年中国电信增值业务的运营模式研究
- 一、合作运营已成为提供增值业务的主要模式
- 二、虚拟运营模式有利于促进产业分工合作
- 三、联合运营模式便于横向整合
- 四、合资运营模式以资本纽带打造利益共享
- 五、自营模式仍在相当大范围内具有发展空间
- 六、中国电信的产业价值链策略建议

第二节 2012-2013年中国电信增值业务发展的SWOT分析

- 一、内部条件的优势分析(Superority)
- 二、内部条件的劣势分析(Weaken)
- 三、外部环境的机会分析(Opportunity)
- 四、外部环境的威胁分析 (Threaten)

第六章 2012-2013年中国彩信(MMS)业务市场动态分析

第一节 2012-2013年中国彩信 (MMS) 业务市场资讯

一、北京电信全面开通彩信业务 最低0.17元/条

- 二、AT&T正式启动iPhone用户MMS彩信业务
- 三、电信彩信可与移动联通互通
- 第二节 2012-2013年中国彩信(MMS)业务现状综述
- 一、中国MMS发展方兴未艾
- 二、中移动进行彩信业务稽核 SP结算额大幅度下降
- 三、中国彩信业务新模式拓展分析
- 四、Sybase ASE中国移动彩信业务应用案例
- 五、彩信业务营销策略
- 第三节 2012-2013年中国的彩信细分市场运行分析
- 一、中国移动的"彩信"业务
- 二、中国联通的"彩e"业务
- 第四节 2012-2013年中国MMS市场规模分析
- 一、MMS用户规模
- 二、MMS业务收入
- 三、细分内容收入结构
- 第五节 2012-2013年中国MMS市场影响因素分析
- 第七章 2012-2013年中国MMS用户调研
- 第一节 2012-2013年中国MMS用户基本概况
- 一、认知程度分析
- 二、使用情况分析
- 三、用户评价分析
- 第二节 网民的彩信业务使用情况分析
- 一、网民使用手机档次的分析
- 二、网民通过网络使用各项增值服务的情况
- 三、网民未来使用彩信服务的可能性
- 四、网民对彩信收费价格的看法
- 五、网民对彩信的满意度情况
- 第三节 影响用户使用MMS的因素分析

第八章 2012-2013年中国四大品牌彩信市场运营分析 第一节全球通 第二节 动感地带

第三节 神州行

第四节 中国联通彩e

第九章 2012-2013年中国MMS主要SP市场竞争分析

第一节 空中信使

- 一、企业概况
- 二、空中网将携手Opera开发手机浏览器
- 三、空中网进军无线社区
- 四、2011年空中网经营状况分析
- 五、2011年全年空中网手机广告业务发展情况
- 第二节 新浪
- 一、新浪移动增值业务业绩分析
- 二、新浪移动增值业务发展分析

#### 第三节 TOM

- 一、企业概况
- 二、公司的主要收入来源
- 三、TOM移动增值业务业绩分析
- 四、TOM业务结构转型分析
- 五、TOM在线SP业务分析

第十章 2013-2017年中国MMS增值服务前景预测分析

- 第一节 2013-2017年中国移动增值业务行业发展趋势分析
- 一、已商用业务不断演进
- 二、手机音乐、手机电视、手机游戏将成为新的增长亮点
- 三、移动搜索成为新兴业务
- 四、运营商将加大集团业务和行业应用产品投入
- 五、业务接入、管理平台从垂直化向水平化发展
- 六、市场主体向产业链上下游方向延伸
- 第二节 2013-2017年中国电信增值服务商的发展趋势
- 一、电信增值服务商新机会和威胁
- 二、与相关产业链主体的合作模式

- 三、运营商在终端定制中将发挥更加重要的作用
- 第三节2013-2017年中国MMS增值服务市场预测分析
- 一、2013-2017年中国移动增用户分析
- 二、2013-2017年中国移动增值业务用户分析
- 二、2013-2017年中国移动增值业务市场规模分析
- 第十一章 2013-2017年中国彩信业务投资战略分析
- 第一节 2012-2013年中国彩信业务投资概况
- 一、彩信业务投资特性分析
- 二、彩信业务投资价值分析
- 三、彩信业务投资政策解读
- 第二节 2013-2017年中国彩信业务投资机会分析
- 一、增值业务成电信投资亮点长期发展空间大
- 二、彩信业务投资吸引力分析

第三节 2013-2017年中国电信增值业务市场发展的影响因素分析

- 一、市场监管政策的强化
- 二、3G业务推出的影响
- 三、用户市场需求的满足
- 四、产业链主体关系变化

第四节 专家投资指导

图表目录:(部分)

图表:2008-2013年国内生产总值

图表:2008-2013年居民消费价格涨跌幅度

图表:2011年居民消费价格比上年涨跌幅度(%)

图表:2008-2013年年末国家外汇储备

图表: 2008-2013年财政收入

图表:2008-2013年全社会固定资产投资

图表:2013年分行业城镇固定资产投资及其增长速度(亿元)

图表:2013年固定资产投资新增主要生产能力

图表:2013年房地产开发和销售主要指标完成情况

图表:宽带业务市场的份额

图表:各种宽带业务对整个宽带增值业务收入的贡献

图表:国外各种主要的电信增值市场发展模式特点

图表:2006年中国电信增值业务细分产品市场收入分布情况

图表:短信业务在行业应用中的主要功能

图表:多彩回铃音业务在4大电信运营商的不同称谓

图表:彩信业务的主要功能分类

图表:2009-2012年中国WAP业务市场收入情况

图表:中国联通的UNI品牌所包括的6大业务功能群

图表:中国主要增值服务业务及增值服务商数量

图表:2001-2009年全球通信市场总体规模变化情况

图表:2004-2009年中国电信增值业务市场规模及占比变化情况

图表:中国移动数据业务应用的产业链关系图

图表:2008-2013年中国移动增值业务市场总体规模预测图

图表:2008-2013年中国电信增值业务细分市场规模预测图

图表:略……

更多图表见报告正文

通过《2013-2017年中国MMS(彩信)行业市场监测及发展趋势预测报告》,生产企业及投资机构将充分了解产品市场、原材料供应、销售方式、市场供需、有效客户、潜在客户等详实信息,为研究竞争对手的市场定位,产品特征、产品定价、营销模式、销售网络和企业发展提供了科学决策依据。

详细请访问: https://www.icandata.com/view/227397.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提供专业投资咨询报告、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。