



艾凯咨询
ICAN Consulting

2005-2006年中国PC产品渠道 研究年度报告

一、调研说明

《2005-2006年中国PC产品渠道研究年度报告》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/37739.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

报告推荐 随着PCs产品同质化进程加剧，渠道竞争已经成为厂商竞争焦点，渠道直接影响到厂商的销售和盈利，可以说已经成为影响企业能否发展的一个重要因素。对于厂商来说，选择一个合适的渠道模式和一个好的渠道平台直接影响产品销售，而对于渠道商来说，选择有潜力的厂商作为合作伙伴，也是成功的重要一步。目前，PCs市场变化步伐的加快、产品利润的偏低，厂商对待渠道的问题上容易失去明智的判断，从而使企业发展走上弯路，甚至退路。依靠主观的判断来把握企业发展方向是最危险的，尤其在对于处在市场一线的渠道的选择上。因此，在面临瞬息万变的商业竞争中，在客观实际的基础上制定合理的渠道策略对于厂商来说显得尤为重要。“2005-2006年中国PCs渠道研究年度报告”针对主机市场的渠道现状，一些主力厂商的渠道策略进行调查研究，并且对用户进行采购渠道趋势调研，希望通过本报告帮助厂商做出客观理性的渠道模式和合作伙伴选择。在历时12个月，走访数十多家主机厂商和各地主要经销商的基础上，从主机渠道发展现状、渠道规模和结构、各类渠道竞争力分析、用户采购主机产品选择渠道趋势分析、主机渠道发展趋势分析与预测、渠道发展策略建议等方面进行了全面深入的调查。对于厂商来说，产品本身只是一部分，通过何种方式进入到最终消费者手中同样重要，因此，了解未来哪些细分市场将发展较快、消费者的分布情况、产品发展重点以及行业整体发展预测将影响厂商进行渠道模式的调整。本报告将站在第三方角度，客观、科学地进行分析，使得“2005-2006年中国PCs渠道研究年度报告”能更好地为厂商和渠道商服务。

报告亮点 通过对PCs渠道的发展现状、规模和结构等方面进行综合性介绍，为厂商和渠道商全面了解渠道现状提供参考；对主机主力厂商的渠道策略点评，分析直销、分销等渠道模式的优劣势，并且针对不同的产品类型、不同的产品定位、不同的产品销售对象进行分析，为暂时处于渠道整合期的厂商提供策略参考，同时也为渠道成熟的厂商下一步发展计划提供建议；报告从最终用户角度出发，经过用户调研，了解用户在购买不同主机产品时倾向于选择何种渠道，从行业用户和个人用户，初次购买和更新购买等多纬度调查，并进行整理分析，在此基础上为厂商的渠道策略提供有针对性的建议。

报告框架

主要结论

一、2005年中国PCs产品渠道发展概述

(一) 2005年中国PCs产品渠道发展状况

1、中国PCs产品市场渠道总体销售规模与增长

2、中国分类PCs产品市场渠道销售规模

3、中国PCs产品市场分类渠道销售规模

(二) 2005年中国PCs产品渠道主要特征分析

二、2005年中国PCs渠道规模和结构

(一) 各类渠道总体规模

(二) 区域渠道

1、中国主机渠道区域省市规模分布

2、中国PCs渠道不同级别城市规模分布

(三) PCs分类产品渠道结构

1、中国主机分类产品渠道结构

2、中国主机分类产品区域渠道结构

3、中国主机分类产品不同级

别城市渠道结构 三、2005年中国PCs渠道竞争力分析 (一)厂商渠道竞争力分析
 1、渠道策略 2、渠道模式 3、渠道规模分布 (二)分销商渠道竞争力分析
 1、渠道策略和模式 2、代理品牌 3、平台分布 (三)其它厂商 1、清华紫光
 2、华硕 四、2005年中国用户采购PCs渠道需求分析 (一)采购台式PC渠道需求分析 (二)采购笔记本电脑渠道需求分析 (三)采购服务器渠道需求分析
 五、2006-2010年中国PCs产品渠道发展趋势分析与预测 (一)中国PCs产品市场总体趋势
 1、2006-2010年中国PCs产品销售额预测 2、2006-2010年中国PCs产品销售量预测
 (二)中国PCs市场各类渠道商趋势 (三)中国PCs市场厂商渠道趋势 (四)2006
- 2010年中国PCs市场渠道销售收入预测 六、销售渠道发展策略建议

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/37739.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。