



艾凯咨询
ICAN Consulting

2006年度中国网络游戏产业兼并 重组趋势分析报告

一、调研说明

《2006年度中国网络游戏产业兼并重组趋势分析报告》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/42563.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

〔 描述 〕

1. 网络游戏的发展概况

网络游戏在中国目前还处于发展阶段。目前国内网络游戏运营商近100家左右，网络游戏用户仍以男性为主，占网络游戏用户的93.2%。网络游戏用户的年龄仍集中在16-30岁，占整个网络游戏用户的74.6%。中国网络游戏用户地区分布在中国网络游戏用户地区分布中，广东、上海和浙江的网络游戏用户所占比例最大，南方的网络游戏用户比北方的网络游戏用户数量多。

我国网络游戏发展经历了三个阶段：

近年来，我国经济发展、科技进步、国际文化交往不断增多，网络文化市场发展很快，网吧等互联网上网服务营业场所遍及全国城乡，为网络游戏市场的发展创造了条件。随着互联网的迅速普及、宽带的接入社区和家庭，特别是一批网络游戏优秀产品的问世以及网络游戏收费模式的成功实现，我国网络游戏市场发展迅速并进入了一个高速增长期，涌现出一批著名的网络游戏生产和运营企业。我国网络游戏产业已经创造了较大的产值，带动了相关产业的发展，成为网络经济和娱乐业的重要支撑，并成为文化产业一个具有潜力的增长点。近年来我国网游产业逐渐在全球经济中占据一席之地，年收入突破人民币20亿元，且每年以约50%的速度增长。

当前，我国网络游戏市场处于发展的初期，还不够成熟，产品结构单调、产业布局不尽合理，原创作品不多，存在许多不容忽视的问题，有的还比较严重，主要表现为：一是认识有偏差，对网络游戏市场中存在的问题有夸大化或者忽略化等两种极端认识。二是网络游戏产品中不健康内容一定程度的存在，容易诱发一系列社会问题。三是我国缺少拥有自主知识产权的原创网络游戏产品。这些都影响了网络游戏产业的健康发展，从而导致我国网络游戏产业层次不高，社会形象不好，至今尚未得到主流社会的广泛认可。

2．2005年网络游戏企业并购动机及案例

目前情况下，企业强强并购的目的不再是简单的融资圈钱和市场炒作，而是在明确的战略指导下的战略并购，目的在于改变产业结构和市场结构。并购的目的主要为集中并购双方的优势，快速壮大企业实力，迎接国际大企业的不断蚕食，国内市场的竞争甚至与之争夺国际市场，或者最大限度的占领地区市场。

网络游戏产业之间的并购同样如此，面对网络游戏格局的洗牌趋势，其并购重组动机包括以下几点。第一、追求协同效应，协同效应主要包括经营协同效应和财务协同效应。经营协同效应体现在规模经济、优势互补、降低不确定性三个方面。由于规模效应，新公司的运行成本就会大大降低。另外，公司扩大规模后，市场控制能力也能得到很大提高。产品价格、生产技术、资金筹集、顾客行为等方面的控制能力的提高也将有助于公司的生存和发展。通过并购，公司之间的优势可以融合在一起，达到取长补短的目的。这些优势既包括原来各公司在技术、市场、专利、产品管理等方面的特长，也包括优秀的企业文化。企业之间进行并购后财务协同效应可以给企业在财务方面带来的种种效益，能够采取某些财务处理达到合理避税的目的。第二、实现企业的战略目标。通过并购其他行业中的公司，企业可以实行多角化经营，增加回报，降低风险。面对不断变化的公司经营环境，分散投资是一种比较有效的防风险措施。并购是企业获得一些战略性资源非常好的途径。第三、可以实现企业快速发展，并购是企业实现快速扩张的有效方式，在企业快速发展过程中，并购可以有效地突破了进入新行业的资金、技术、销售渠道等壁垒，直接利用目标公司的原料来源、销售渠道和已有的市场，迅速形成生产规模。

2005年并购事件

3．网络游戏未来发展趋势

在经历了洗牌之后，国内的网络游戏公司必然会形成一个比较稳定的局面，几家大公司盛大、新浪、第九城市、网易、光通、金山等成为国内网络游戏市场上的核心，拥有大多数的网游玩家；而另外一批游戏公司凭借着产品的特色，也能够在目前份额巨大的国内网络游

戏市场占有一席之地；那些产品毫无新意，完全只是模仿的小公司，将不可避免的被玩家和市场淘汰。

国内的网络游戏公司如何在服务与品牌意识上下功夫，成为他们能否继续生存下去的关键。在大多数资源流向少数网络游戏公司之后，网游公司必须继续在服务、技术、研发上投入更多的精力。当国内的网络游戏公司能够做到研发、代理、销售一条龙，服务上做到更完善时，中国的网络游戏市场将再次迎来一个高速发展期。

从网络游戏产业的发展来看，在规模膨胀的同时，产业发展已经出现了一些新的变化。具体体现在：

第一、市场环境更加趋于复杂，竞争门槛逐渐提高。以盛大、网易、九城、金山、光通等为代表的核心企业群已经形成。而终端用户群体也出现明显变化，厂商已经将宣传重心的很大一部分转向针对家庭用户。

第二、竞争格局出现新变化，民族网络游戏迅速崛起，《梦幻西游》、《剑侠情缘》等一批自主研发的网络游戏已经占据了市场的半壁江山。民族游戏产业迅速发展主要是由于政府扶持政策逐渐到位，游戏产业逐渐得到社会认可，研发企业在探索中走向成熟，单纯依赖日、韩网游的局面已经得到了很大的改观。

第三、网游企业处于并购时期。从盛大收购新浪股权讲，强者恒强的格局正在逐渐的形成，近一年来，网游企业之间的并购及联合等行为逐渐增多，尤其在网游运营商和网游研发商之间及网游运营商和销售商之间。这些行为的逐渐增多，表明网游产业正在步入一个新的阶段，一些领先型企业有望获得更多的支持和发展机会。

兼并是企业进入新行业、新市场的首选方式，也是进行产业结构转型的重要手段。通过并购，企业间的资源得到整合，快速建立起新的组织，收购瓶颈资源，占有核心技术，可以提高企业的竞争力。并购同样也是网络游戏企业做大的必然选择，是整个网络行业实现资源整合和健康成长的必经之路。对于那些需要保持最新技术、开发最新应用的快速发展行业中的企业而言，在飞速的新旧替换过程中，很难完全依靠自有的资源实现持续的成长，为了不被下一个新生代公司超越，企业就会选择购买有前景的团队和产品进行自我保护。

我国网络游戏每年50%的增长速度吸引了国外一些厂商对中国网络游戏市场的投资与开发，同时国内的厂商也在不断的通过并购整合来势自己的网游业务做大做强。

海外网络游戏公司进入中国的主要手段是通过合作、合资或是开设办事处的方式。他们的主要是负责进入中国的海外网络游戏产品的引进、汉化、发行和销售。部分公司已经开展了一定的产品研发业务。网络游戏产品除棋牌类外，主要是海外产品占统治地位，而海外产品又主要集中在韩日两国。

纵观国内网络游戏市场，金山、盛大、网易、九城四大运营商已经占据了8成以上的市场份额，呈现出强者越强、弱者越弱的市场走势。金山接管华义在大陆地区业务，代表着国内网络游戏产业进入整合时代，两家国内游戏知名企业的深度合作是国内第一起大型运营整合案，此次合作意味着大运营商、大运营平台的时代已经到来。

作为老牌互联网企业的中华网，从互联网企业间的并购中抽身而出，将眼光投向了处在特殊时期，而又四处充满机会的网络游戏市场，购并了17GAME，足见网络游戏市场这个行业的魅力之大。走战略投资的道路，将使中华网最大效率的保障自己在行业中的地位。

这些都说明，单靠有机增长成为世界级企业，这样的机会已经很渺茫，多数行业的增长速度相对较慢，如果不并购，企业就很难在行业内或者跨行业取得成功。要想得到市场份额，企业不得不通过收购等投资手段弥补自身差距。

网络游戏的巨大市场机会实际上才刚刚来临，未来这个市场上企业之间的并购整合仍会不断加强，网络游戏开发商、供应商、游戏运营商之间必将形成一个以少数大公司为主的、规模更加庞大的、多元化的竞争格局。

【 目录 】

1 研究概述

1.1 研究背景

1.2 研究内容

1.3 研究方法

2 全球网络游戏市场发展概况

2.1 世界网络游戏市场发展特征

2.2 世界网络游戏市场供求格局分析

2.3 世界网络游戏市场竞争格局分析

2.4 美国网络游戏市场概况

2.5 韩国网络游戏市场概况

2.6 日本网络游戏市场概况

2.7 欧洲网络游戏市场概况

3 中国网络游戏开发行业的现状分析

3.1 中国网络游戏行业发展概况

3.2 2005年中国网络游戏开发投资现状分析

3.2.1 网络游戏开发投资和收益情况分析

3.2.2 中国网络游戏开发规模分析

3.3 中国网络游戏市场供求关系

3.3.1 中国网络游戏供需关系分析

3.3.1.1 网络游戏市场开发商规模分析

3.3.1.2 网络游戏市场用户规模机构分析

3.3.2 中国网络游戏国外市场需求分析

4 中国网络游戏市场盈利模式分析

4.1 电脑网络游戏市场产品结构

4.1.1 休闲类网络游戏

4.1.2 童话类网络游戏

4.1.3 武侠类网络游戏

4.1.4 魔幻类网络游戏

4.1.5 科幻类网络游戏

4.2 手机网络游戏市场需求分析

4.3 网络游戏市场盈利模式分析

4.3.1 游戏计费卡

4.3.2 广告收入

- 4.3.3 网吧分成收入
- 4.3.4 电信分成收入
- 4.3.5 游戏衍生产品销售

5 中国网络游戏开发投资政策环境分析

5.1 互联网产业政策

5.2 文化部及信产部政策

5.3 政策绩效

- 5.3.1 因势利导，转变观念，改善产业发展的舆论环境
- 5.3.2 完善经济政策，加大对产业创新的支持力度
- 5.3.3 建立游戏产业人才培养体系
- 5.3.4 实施民族游戏精品工程
- 5.3.5 提高我国游戏企业的核心竞争力
- 5.3.6 开发网络游戏周边产业
- 5.3.7 创造良好的网络文化市场环境

5.4 政策走向

- 5.4.1 政策支持国产游戏开发
- 5.4.2 休闲游戏让国产网游崛起
- 5.4.3 政策支持、实力增长将导致市场易位

6 影响网络游戏开发的主要因素分析

6.1 网络游戏开发的竞争风险分析

- 6.1.1 网络游戏开发的市场竞争力分析
 - 6.1.1.1 网络游戏开发的市场竞争格局
 - 6.1.1.2 网络游戏开发的市场竞争优势劣势分析
- 6.1.2 网络游戏开发行业进入退出壁垒分析
 - 6.1.2.1 网络游戏开发行业进入壁垒分析
 - 6.1.2.2 网络游戏开发行业退出壁垒分析
- 6.1.3 国内网络游戏开发的SWOT分析

6.2 中国网络游戏开发中存在的问题

7 中国网络游戏开发企业兼并重组现状分析

7.1 中国网络游戏开发行业兼并重组背景分析

7.2 网络游戏开发企业兼并重组特点分析及整体趋势分析

7.3 中国网络游戏开发企业兼并重组的障碍

7.3.1 政策障碍

7.3.2 资金障碍

7.3.3 技术障碍

7.3.4 管理障碍

8 中国主要网络游戏开发企业兼并重组主体竞争力分析

8.1 盛大网络

8.1.1 网络游戏开发能力或代理方式分析

8.1.2 公司盈利模式分析

8.1.3 公司财务运营情况

8.1.4 市场竞争力分析

8.1.5 主要客户群体分析

8.1.6 公司发展战略分析

8.1.7 兼并重组趋势分析

8.1.7.1 并购背景分析

8.1.7.2 并购过程分析

8.1.7.3 并购特点分析

8.1.7.4 并购障碍分析

8.1.7.5 企业未来兼并重组趋势

8.2 联众

8.2.1 网络游戏开发能力或代理方式分析

8.2.2 公司盈利模式分析

8.2.3 公司财务运营情况

8.2.4 市场竞争力分析

8.2.5 主要客户群体分析

8.2.6 公司发展战略分析

8.2.7 兼并重组趋势分析

8.2.7.1 并购背景分析

8.2.7.2 并购过程分析

8.2.7.3 并购特点分析

8.2.7.4 并购障碍分析

8.2.7.5 企业未来兼并重组趋势

8.3 网易

8.3.1 网络游戏开发能力或代理方式分析

8.3.2 公司盈利模式分析

8.3.3 公司财务运营情况

8.3.4 市场竞争力分析

8.3.5 主要客户群体分析

8.3.6 公司发展战略分析

8.3.7 兼并重组趋势分析

8.3.7.1 并购背景分析

8.3.7.2 并购过程分析

8.3.7.3 并购特点分析

8.3.7.4 并购障碍分析

8.3.7.5 企业未来兼并重组趋势

8.4 金山公司

8.4.1 网络游戏开发能力或代理方式分析

8.4.2 公司盈利模式分析

8.4.3 公司财务运营情况

8.4.4 市场竞争力分析

8.4.5 主要客户群体分析

8.4.6 公司发展战略分析

8.4.7 兼并重组趋势分析

8.4.7.1 并购背景分析

8.4.7.2 并购过程分析

8.4.7.3 并购特点分析

8.4.7.4 并购障碍分析

8.4.7.5 企业未来兼并重组趋势

8.5 腾讯公司

8.5.1 网络游戏开发能力或代理方式分析

8.5.2 公司盈利模式分析

- 8.5.3 公司财务运营情况
- 8.5.4 市场竞争力分析
- 8.5.5 主要客户群体分析
- 8.5.6 公司发展战略分析
- 8.5.7 兼并重组趋势分析
- 8.5.7.1 并购背景分析
- 8.5.7.2 并购过程分析
- 8.5.7.3 并购特点分析
- 8.5.7.4 并购障碍分析
- 8.5.7.5 企业未来兼并重组趋势

8.6 新浪

- 8.6.1 网络游戏开发能力或代理方式分析
- 8.6.2 公司盈利模式分析
- 8.6.3 公司财务运营情况
- 8.6.4 市场竞争力分析
- 8.6.5 主要客户群体分析
- 8.6.6 公司发展战略分析
- 8.6.7 兼并重组趋势分析
- 8.6.7.1 并购背景分析
- 8.6.7.2 并购过程分析
- 8.6.7.3 并购特点分析
- 8.6.7.4 并购障碍分析
- 8.6.7.5 企业未来兼并重组趋势

8.7 搜狐

- 8.7.1 网络游戏开发能力或代理方式分析
- 8.7.2 公司盈利模式分析
- 8.7.3 公司财务运营情况
- 8.7.4 市场竞争力分析
- 8.7.5 主要客户群体分析
- 8.7.6 公司发展战略分析
- 8.7.7 兼并重组趋势分析
- 8.7.7.1 并购背景分析

8.7.7.2 并购过程分析

8.7.7.3 并购特点分析

8.7.7.4 并购障碍分析

8.7.7.5 企业未来兼并重组趋势

8.8 天津猛犸科技

8.8.1 网络游戏开发能力或代理方式分析

8.8.2 公司盈利模式分析

8.8.3 公司财务运营情况

8.8.4 市场竞争力分析

8.8.5 主要客户群体分析

8.8.6 公司发展战略分析

8.8.7 兼并重组趋势分析

8.8.7.1 并购背景分析

8.8.7.2 并购过程分析

8.8.7.3 并购特点分析

8.8.7.4 并购障碍分析

8.8.7.5 企业未来兼并重组趋势

8.9 游戏米果（上海）公司

8.9.1 网络游戏开发能力或代理方式分析

8.9.2 公司盈利模式分析

8.9.3 公司财务运营情况

8.9.4 市场竞争力分析

8.9.5 主要客户群体分析

8.9.6 公司发展战略分析

8.9.7 兼并重组趋势分析

8.9.7.1 并购背景分析

8.9.7.2 并购过程分析

8.9.7.3 并购特点分析

8.9.7.4 并购障碍分析

8.9.7.5 企业未来兼并重组趋势

9 外资网络游戏开发企业在中国的兼并重组趋势分析

9.1 国内外资网络游戏开发企业发展分析

9.1.1 投资趋势

9.1.2 投资区域

9.1.3 投资特点

9.1.4 投资产品结构

9.1.5 市场表现

9.2 微软网游在中国投资及兼并重组情况分析

9.2.1 微软网游在中国投资情况

9.2.1.1 投资方向

9.2.1.2 投资客户群体

9.2.1.3 投资规模

9.2.2 微软核心竞争力分析

9.2.3 微软投资与兼并重组趋势分析

9.3 日本SQUARE-ENIX公司在中国投资及兼并重组情况分析

9.3.1 Enix在中国投资情况

9.3.1.1 投资方向

9.3.1.2 投资客户群体

9.3.1.3 投资规模

9.3.2 Enix核心竞争力分析

9.3.3 Enix投资与兼并重组趋势分析

9.4 日本软银在中国投资及兼并重组情况分析

9.4.1 软银在中国投资情况

9.4.1.1 投资方向

9.4.1.2 投资客户群体

9.4.1.3 投资规模

9.4.2 软银核心竞争力分析

9.4.3 软银投资与兼并重组趋势分析

9.5 韩国九兄弟公司在中国投资及兼并重组情况分析

9.5.1 韩国九兄弟在中国投资情况

9.5.1.1 投资方向

9.5.1.2 投资客户群体

9.5.1.3 投资规模

- 9.5.2 韩国九兄弟核心竞争力分析
- 9.5.3 韩国九兄弟投资与兼并重组趋势分析
- 9.6 英宝格公司在中国投资及兼并重组情况分析
 - 9.6.1 英宝格公司在中国投资情况
 - 9.6.1.1 投资方向
 - 9.6.1.2 投资客户群体
 - 9.6.1.3 投资规模
 - 9.6.2 英宝格公司核心竞争力分析
 - 9.6.3 英宝格公司投资与兼并重组趋势分析
- 9.7 SOE公司在中国投资及兼并重组情况分析
 - 9.7.1 SOE公司在中国投资情况
 - 9.7.1.1 投资方向
 - 9.7.1.2 投资客户群体
 - 9.7.1.3 投资规模
 - 9.7.2 SOE公司核心竞争力分析
 - 9.7.3 SOE公司投资与兼并重组趋势分析
- 9.8 Electronic Arts公司在中国投资及兼并重组情况分析
 - 9.8.1 EA公司在中国投资情况
 - 9.8.1.1 投资方向
 - 9.8.1.2 投资客户群体
 - 9.8.1.3 投资规模
 - 9.8.2 EA公司核心竞争力分析
 - 9.8.3 EA公司投资与兼并重组趋势分析
- 9.9 Midway公司在中国投资及兼并重组情况分析
 - 9.9.1 英宝格公司在中国投资情况
 - 9.9.1.1 投资方向
 - 9.9.1.2 投资客户群体
 - 9.9.1.3 投资规模
 - 9.9.2 英宝格公司核心竞争力分析
 - 9.9.3 英宝格公司投资与兼并重组趋势分析
- 9.10 Take-Two公司在中国投资及兼并重组情况分析
 - 9.10.1 Take-two公司在中国投资情况

- 9.10.1.1 投资方向
- 9.10.1.2 投资客户群体
- 9.10.1.3 投资规模
- 9.10.2 Take-two公司核心竞争力分析
- 9.10.3 Take-two公司投资与兼并重组趋势分析
- 9.11 Midway公司在中国投资及兼并重组情况分析
- 9.11.1 Midway公司在中国投资情况
- 9.11.1.1 投资方向
- 9.11.1.2 投资客户群体
- 9.11.1.3 投资规模
- 9.11.2 Midway公司核心竞争力分析
- 9.11.3 Midway公司投资与兼并重组趋势分析
- 9.12 Atari公司在中国投资及兼并重组情况分析
- 9.12.1 Atari公司在中国投资情况
- 9.12.1.1 投资方向
- 9.12.1.2 投资客户群体
- 9.12.1.3 投资规模
- 9.12.2 Atari公司核心竞争力分析
- 9.12.3 Atari公司投资与兼并重组趋势分析
- 9.13 索尼公司在中国投资及兼并重组情况分析
- 9.13.1 索尼公司在中国投资情况
- 9.13.1.1 投资方向
- 9.13.1.2 投资客户群体
- 9.13.1.3 投资规模
- 9.13.2 索尼公司核心竞争力分析
- 9.13.3 索尼公司投资与兼并重组趋势分析

10 中国网络游戏专业性兼并重组机会分析

- 10.1 网络游戏运营商与宽带网络运营商的兼并重组机会分析
- 10.2 网络游戏运营商与网络游戏开发商的兼并重组机会分析
- 10.3 网络游戏运营商与网络游戏渠道销售商的兼并重组机会分析

11 中国网络游戏开发行业规模性兼并重组机会分析

11.1 大型规模企业兼并重组机会分析

11.1.1 并购重组方式分析

11.1.2 并购重组规模分析

11.1.3 并购重组趋势分析

11.2 中小型规模企业兼并重组机会分析

11.2.1 并购重组方式分析

11.2.2 并购重组规模分析

11.2.3 并购重组趋势分析

12 中国网络游戏开发兼并重组风险分析

12.1 资产重组情况分析

12.2 人事变动情况分析

12.3 企业管理情况分析

12.4 企业文化情况分析

12.5 企业战略情况分析中国网络游戏开发兼并重组建议

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/42563.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。