



艾凯咨询
ICAN Consulting

电子元件授权代理商企业竞争力 战略市场分析及发展趋势研究报 告（2007 ~ 2008）

一、调研说明

《电子元件授权代理商企业竞争力战略市场分析及发展趋势研究报告（2007～2008）》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/43879.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

电子元件是所有3C产品的基础和灵魂，因此电子元件的发展对整个3C产业起到推动和制约作用，同时随着3C产业的快速发展和成长，电子元件及电子元件分销行业成为国民经济的重要组成部分。电子元件授权代理商作为电子元件分销行业最重要的组成部分，其运作的效率对国内电子科技产业有重要的影响。本报告通过对行业特点的分析及电子元件市场分销市场的分析及研究，提出了电子元件授权分销商为了适应市场的竞争，最好采取一种成本及差异化混合战略，在追求公司低成本的前提下，尽量为客户提供更多的增值服务，让客户愿意支付更高的价格以取得更好的产品和服务。为了实现此战略，本报告提出了一个电子元件授权代理商提高其竞争力的分析模型，我们认为电子元件授权代理商为了提高其公司的竞争力，必须建立和完善其八方面的管理水平，其中包括企业代理产品线、技术支持能力、成本、交货周期、企业文化和人力资源、信息系统、品牌知名度和关系营销等方面。

【 目 录 】

第1章：绪论

第1节：企业的竞争力

第2节：竞争的优势

第3节：竞争力战略对企业的意义

第4节：报告研究背景及意义

1.研究背景

2.研究的意义

3.报告研究方法

第5节：报告研究内容

第6节：报告研究框架

第2章：电子元件授权代理商企业外部环境分析与评价

第1节：宏观环境分析—PEST分析

1.政治和法律环境

2.经济环境

3.社会文化和自然环境

4.技术环境

5.环境宏观因素(PEST)分析小结

第2节：中国3C行业现状及发展趋势分析

1.3C行业分析

2.国内市场发展现状分析

3.我国3C市场发展的特点

第3节：电子元件授权代理商企业竞争环境分析

1.3C行业结构分析

2.3C企业竞争结构分析

第4节：电子元件授权代理商企业外部环境评价

第3章：电子元件授权代理商企业内部环境分析与评价

第1节：电子元件授权代理商企业内部环境分析

1.电子元件授权代理商企业内部资源分析

2.电子元件授权代理商企业资源能力分析

3.企业资源能力的市场检测法

第2节：电子元件授权代理商企业核心竞争力识别

1.电子元件授权代理商企业核心竞争力内部识别

2.电子元件授权代理商企业核心竞争力外部识别

3.核心竞争力识别小结

第4章：电子元件授权代理商企业竞争战略选择与评价

第1节：SWOT分析

第2节：可供选择的竞争战略模式

1.竞争战略轮盘

2.企业竞争战略选择—战略钟

3.功能领域的竞争定位

第3节：电子元件授权代理商企业竞争战略选择的原则及目标描述

1.指导原则

2.战略目标描述

第4节：电子元件授权代理商企业竞争战略选择与评价

第5节：电子元件授权代理商企业竞争战略选择小结

第5章：电子元件授权代理商企业竞争战略实施建议

第1节：战略实施模式

第2节：战略实施匹配

第3节：战略实施的组织调整

第4节：战略实施的资源配置

第5节：战略实施中核心竞争力的创建、培养和提升

- 1.培养企业核心竞争力的途径
- 2.整合核心竞争力要素
- 3.维护提升企业的核心竞争力
- 4.加大技术创新力度以增强核心技术能力
- 5.加大管理创新力度以增强核心管理能力
- 6.强化培训和学习以形成核心制造能力
- 7.加强营销渠道建设以形成核心营销能力
- 8.加强企业文化建设形成独特的经营理念和价值观念

第6节：战略控制

第6章：结论

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/43879.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。