



艾凯咨询  
ICAN Consulting

# 2008年iphone商业模式及其对电信业影响分析报告

## 一、调研说明

《2008年iphone商业模式及其对电信业影响分析报告》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/45704.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

iPhone作为Apple向通信产业迈进的一大步，从战略上来看即是Apple应对手机终端市场向音乐播放器市场渗透性竞争的有效策略，也帮助Apple开拓了一个全新的市场。

正式上市以后iPhone在欧美市场能够获得成功，主要原因包括：一是由于其拥有较大规模的Fans群，且有很强的品牌影响力和吸引力；二是巧妙设计的营销策略；三是成功的运营商合作模式。

随着iPhone产品和功能的持续更新，iPhone SDK推出、App Store上线等等诸多策略的实施，Apple发展iPhone的战略意图开始更加清晰。长远来看，Apple的价值链构建策略实质上是将iPod、iPhone、Mac等终端产品的销售作为获得客户的第一步，其更加深入的意图是将这些终端作为内容交付的渠道，构建其稳定持续的内容服务体系，从而获得长期的盈利能力。

在中国市场，从影响力来看，中国市场中Apple的影响力要远弱于其在欧美市场的影响力，iPhone靠品牌能够吸引到的用户规模相比中国移动通信市场的用户总量是微不足道的。

从目前国内移动通信市场的发展来看，iPhone可以为运营商带来的价值，是低于运营商与Apple所要投入的成本的，因而短时间内iPhone商业模式很难在国内市场得到推广。对三大运营商来看，中国移动在占据国内通信市场的主导地位的情况下，很难接受Apple基于iPhone的通信费分成模式。反而新联通、新电信在重组后新的竞争格下，期望迅速扩大移动用户群的诉求，有可能给Apple以合作机会。

### 【 目录 】

前 言 .1

目 录 .2

图 表.4

## 第一章 IPHONE产品概述 5

### 1.1产品介绍 5

### 1.2 APPLE推出IPHONE产品的战略原因6

### 1.3 IPHONE商业模式分析. 9

### 1.4 IPHONE产品市场表现情况分析11

### 1.5 IPHONE局限性分析13

### 1.6 IPHONE发展大事记. 15

## 第二章 IPONE的产品功能特点 18

### 2.1 IPHONE的主要特色功能. 18

### 2.2 IPHONE的操作系统 19

### 2.3 IPHONE的主要应用服务. 20

## 第三章 IPHONE产品价格分析22

## 第四章 IPHONE市场推广分析. 25

### 4.1 IPHONE产品的目标客户群 25

### 4.2 IPHONE产品的市场推广策略分析. 27

## 第五章 IPHONE渠道分析 29

### 5.1 APPLE的IPHONE销售渠道概述 29

### 5.2 APPLE的自有销售渠道. 30

### 5.3 与运营商渠道的合作策略分析. 30

## 第六章 IPHONE产品价值链构建分析 33

### 6.1市场启动期APPLE对IPHONE价值链的构建策略分析 33

### 6.2市场发展期APPLE对IPHONE价值链的构建策略分析 35

### 6.3 APPLE对IPHONE价值链的构建策略发展趋势预测 37

## 第七章 IPHONE商业模式对电信市场的影响分析.38

### 7.1 IPHONE在电信产业链核心竞争力的构建策略分析 38

7.2 IPHONE模式对产业各环节的影响分析.41
7.2.1 iPhone商业模式对电信市场的影响分析42
7.2.2 iPhone商业模式对终端市场的影响分析.43
7.2.3 iPhone商业模式对产业链其他市场的影响分析 44
第八章 IPHONE商业模式在国内市场的可推广性分析. 45

## 图 表

图表1-1 2001-2007年Apple总体收入的年度增长情况 2
图表1-2 2001-2007年Apple收入结构变化情况 3
图表1-3 2001-2007年Apple的iPod产品收入增长情况 4
图表1-4 易观国际3W2H模式介绍 5
图表1-5 Apple的iPhone产品季度销量情况. 7
图表1-6 Apple的iPhone产品季度收入规模增长情况. 7
图表2-1 iPhone的主要应用功能设计. 14
图表1-1 iPhone发展里程碑事件. 10
图表3-1 Apple的iPhone产品销售价格变化情况. 15
图表4-1 Apple iPhone产品的潜在目标客户群 17
图表5-1 Apple iPhone产品的销售渠道概览. 19
图表5-2 Apple与运营商合作的iPhone销售模式分析. 21
图表6-1 Apple在iPhone市场启动期的价值链构建策略 23
图表6-2 Apple在iPhone市场发展期的价值链构建策略 25
图表6-3 Apple对iPhone价值链的构建策略发展趋势预测. 27
图表7-1以运营商为核心的移动通信产业支付链. 28
图表 7-2 Apple iPhone产品的独特竞争力分析 30
图表 7-3 iPhone在手机终端市场的SWOT分析 31

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/45704.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](http://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。