



艾凯咨询  
ICAN Consulting

# 2006中国零售业信息化年度综合 报告

## 一、调研说明

《2006中国零售业信息化年度综合报告》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/70276.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

### 1 定义及研究范畴

#### 1.1 定义

#### 1.2 研究范畴

### 2 中国零售业发展历程与现状

#### 2.1 中国零售业发展历程回顾

#### 2.2 中国零售业发展的特点

#### 2.3 零售行业市场竞争和行业集中度分析

#### 2.4 中国零售业2006年发展趋势

#### 2.5 中国零售业的成长瓶颈

### 3 零售业IT采购特征分析

#### 3.1 零售业信息化的业态特征

#### 3.2 零售业信息化的阶段特征

##### 3.2.1 零售业三大IT应用类型模型

##### 3.2.2 初级信息化水平企业的主要特征

##### 3.2.3 初级信息化水平企业的ITSpending特征

##### 3.2.4 中级信息化水平企业的主要特征

##### 3.2.5 中级信息化水平企业ITSpending的特征

##### 3.2.6 高级信息化水平企业的主要特征

##### 3.2.7 高级信息化水平企业的ITSpending特征

#### 3.3 零售业IT主管面临的主要问题和主要困惑

##### 3.3.1 初级信息化水平企业IT主管面临的主要问题和主要困惑。

##### 3.3.2 中级信息化水平企业IT主管面临的主要问题和主要困惑

##### 3.3.3 高级信息化水平企业IT主管面临的主要问题和主要困惑

#### 3.4 零售业IT投资的主要驱动因素和阻碍因素分析

##### 3.4.1 初级信息化水平企业IT投资的主要驱动因素和阻碍因素分析

##### 3.4.2 中级信息化水平企业IT投资的主要驱动因素和阻碍因素分析

##### 3.4.3 高级信息化水平企业IT投资的主要驱动因素和阻碍因素分析

#### 3.5 IT采购决策的主要流程及主要环节分析

##### 3.5.1 “一般IT产品”采购决策的主要流程及主要环节分析

##### 3.5.2 应用软件系统采购决策的主要流程及主要环节分析

### 3.6 采购的采购决策标准分析

#### 3.6.1 “一般IT产品”的采购决策标准分析

#### 3.6.2 应用软件系统的采购决策标准分析

### 3.7 零售业IT采购渠道、信息来源分析

#### 3.7.1 IT产品及应用软件系统的购买渠道分析

#### 3.7.2 IT产品及应用软件系统的信息来源分析

## 4 零售业IT投入预测

### 4.1 2005年连锁零售业IT投资总体状况分析

### 4.2 零售业IT设施升级对IT需求的影响

### 4.3 连锁零售行业2006年IT需求总体情况预测

#### 4.3.1 2006年IT投资总体需求规模预测

#### 4.3.2 2006年硬件设备的IT投资需求规模预测

#### 4.3.3 2006年应用软件系统及IT服务投资需求规模预测

## 5 零售IT技术展望

### 5.1 零售业信息化技术HypeCycle

### 5.2 中国零售企业对于IT新技术的认知与接纳

### 5.3 零售业信息化建设趋势预测

### 5.4 最佳实践分析：苏宁电器SAPERP系统成功上线

## 6 零售业IT提供商格局分析

### 6.1 零售业硬件提供商格局分析

### 6.2 零售业软件提供商格局分析

## 附录：数据采集流程和方法论

### 1 总体介绍

### 2 消费者市场的研究方法

### 3 不同类型企业市场的研究方法

### 4 数据分析流程与方法

## 图目录

### 图2-1 “十五”时期社会消费品零售总额与增长速度

### 图2-2 人均收入和业态发展

### 图2-3 中国连锁百强销售额增长趋势（2001-2005）

### 图2-4 中国连锁百强门店总数增长趋势（2001-2005）

### 图3-1 2004年中国零售企业三种信息化类型的比例

图3-2 2005年中国零售企业三种信息化类型的比例

图3-3 导致IT系统不能满足零售企业的业务需求的原因

图3-4 零售企业认为IT系统有待改进的方面

图3-5 参与制定IT战略规划决策人

图3-6 “一般IT产品”的购买决策流程图

图3-7 应用软件系统的购买决策流程图

图3-8 购买硬件产品时最重视的因素

图3-9 零售企业认为理想的硬件解决方案应当具备的性能特点

图3-10 “一般IT产品”的采购决策标准一：中高级企业

图3-11 “一般IT产品”的采购决策标准二：初级信息化企业-规模采购

图3-12 “一般IT产品”的采购决策标准三：初级信息化企业-零散采购

图4-1 2005年连锁零售行业信息化投资比例分析

图4-2 IT投资占公司营业额的比例

图4-3 零售企业IT部门人员规模分布

图4-4 被列入IT预算项目的提及率

图4-5 零售业IT投资规模比例

图4-6 零售业2006年IT投资规模预测

图4-7 零售企业认为信息化建设有待加强的方面

图4-8 软件系统的投资规模

图4-9 选择的软件开发方式

图5-1 零售业信息化技术的市场炒作周期图

图5-2 对于零售业IT新技术的接纳程度

图5-3 零售业信息化建设的金字塔模式

图6-1 零售企业使用的服务器品牌比例

图6-2 零售企业使用的打印机品牌比例

图6-3 零售企业使用的操作系统

图6-4 零售企业目前使用的数据库

表目录

表2-1 2005年中国连锁百强企业排名

表3-1 有店铺零售业态分类及其信息化程度

B002

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/70276.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。