

中国智能手机游戏产业竞争调研及未来五年投资 动向研究报告

报告大纲

观研报告网

www.chinabaogao.com

一、报告简介

观研报告网发布的《中国手机游戏产业竞争调研及未来五年投资动向研究报告》涵盖行业最新数据，市场热点，政策规划，竞争情报，市场前景预测，投资策略等内容。更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展态势、市场商机动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。

官网地址：<http://baogao.chinabaogao.com/youxi/206276206276.html>

报告价格：电子版: 7200元 纸介版：7200元 电子和纸介版: 7500

订购电话: 400-007-6266 010-86223221

电子邮箱: sale@chinabaogao.com

联系人: 客服

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、报告目录及图表目录

中国报告网发布的《中国手机游戏产业竞争调研及未来五年投资动向研究报告》内容严谨、数据翔实，更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行研究分析。它是业内企业、相关投资公司及政府部门准确把握行业发展趋势，洞悉行业竞争格局，规避经营和投资风险，制定正确竞争和投资战略决策的重要决策依据之一。本报告是全面了解行业以及对本行业进行投资不可或缺的重要工具。

本研究报告数据主要采用国家统计局数据，海关总署，问卷调查数据，商务部采集数据等数据库。其中宏观经济数据主要来自国家统计局，部分行业统计数据主要来自国家统计局及市场调研数据，企业数据主要来自于国统计局规模企业统计数据库及证券交易所等，价格数据主要来自于各类市场监测数据库。据库及证券交易所等，价格数据主要来自于各类市场监测数据库。

报告大纲

第一章 手机游戏行业发展背景

1.1 手机游戏概述

1.1.1 手机游戏的定义

1.1.2 手机游戏的分类

1.1.3 手机游戏的特点

1.2 手机游戏行业产业链分析

1.2.1 手机游戏产业链结构

1.2.2 手机游戏产业链组成

(1) 游戏开发商

(2) 游戏运营商

(3) 游戏销售商

(4) 游戏用户

1.2.3 手机游戏产业链分析

(1) 辐射包容能力

(2) 产业链各环节的关系

1.3 手机游戏行业发展环境分析

1.3.1 行业宏观环境分析

(1) 行业政策环境

(2) 行业经济环境

(3) 行业社会环境

(4) 行业技术环境

1.3.2 行业竞争环境分析

- (1) 现有企业的竞争
- (2) 潜在进入者的竞争
- (3) 供应商议价能力
- (4) 下游客户议价能力
- (5) 替代品威胁
- (6) 竞争情况总结

第二章 中国手机游戏行业发展及前景分析

2.1 中国桌面游戏行业发展状况分析

2.1.1 桌面游戏行业发展阶段

2.1.2 桌面游戏行业市场规模

- (1) 桌面游戏行业营收规模
- (2) 桌面游戏行业用户规模

2.1.3 桌面游戏到手游生态结构的变化

2.2 中国手机游戏行业发展现状分析

2.2.1 手机游戏市场规模分析

- (1) 手机游戏企业数量
- (2) 手机游戏推出数量
- (3) 手机游戏用户数量
- (4) 手机游戏收入规模

2.2.2 手机游戏细分市场分析

- (1) 智能手机单机游戏市场
- (2) 智能手机网络游戏市场

2.2.3 手机游戏用户行为分析

- (1) 手机游戏用户基本属性
- (2) 手机游戏用户参与手游情况
- (3) 智能手机单机游戏用户行为
- (4) 智能手机网络游戏用户行为

2.2.4 手机游戏生命周期分析

- (1) 手机游戏产品的开发周期分析
- (2) 手机游戏产品的使用周期分析

2.2.5 手机游戏行业盈利状况

2.2.6 手机游戏行业竞争分析

- (1) 行业市场格局

(2) 行业竞争特点

(3) 行业洗牌在即

2.3 中国手机游戏行业发展前景分析

2.3.1 手机游戏现状及不足

(1) 手机游戏的现状

(2) 手机游戏的不足

2.3.2 手机游戏的发展趋势

(1) 跨平台发展

(2) 产业链融合明显

(3) 游戏种类日趋多元

(4) 跨领域竞争与合作

(5) “微创新”成重要推动模式

第三章 商业模式的构成要素与构建流程分析

3.1 商业模式概述

3.1.1 商业模式的核心原则

3.1.2 商业模式的九大构成

(1) 客户细分

(2) 价值主张

(3) 渠道通路

(4) 客户关系

(5) 收入来源

(6) 核心资源

(7) 关键业务

(8) 重要合作

(9) 成本结构

3.1.3 商业模式的核心要素

3.2 商业模式与其它模式的区别和联系

3.2.1 商业模式与其它模式的区别

3.2.2 商业模式与其它模式的联系

3.3 商业模式构建的基本流程

3.3.1 商业模式九大要素相互关系

3.3.2 价值主张统领其它要素的核心

3.3.3 收入来源由哪些要素决定

3.3.4 成本结构由哪些要素决定

3.3.5 盈利公式是怎么形成的

第四章 智能手机游戏商业模式的构建分析

4.1 智能手机游戏商业模式构成

4.1.1 智能手机游戏商业模式画布

4.1.2 智能手机游戏商业模式构成要素

4.2 中国智能手机游戏市场定位分析

4.2.1 智能手机游戏客户细分

(1) 单机与网络游戏玩家细分

(2) 男性与女性玩家细分

(3) 高端与大众玩家细分

4.2.2 智能手机游戏市场定位

(1) 按手机游戏类别定位

(2) 按玩家性别定位

(3) 按消费水平定位分析

4.2.3 智能手机游戏市场定位案例

(1) 单机与网络案例

(2) 男性与女性案例

(3) 高端与大众案例

4.3 中国智能手机游戏典型价值主张分析

4.3.1 价值主张（一）：快乐减压

(1) 价值主张介绍

(2) 价值主张分析

(3) 价值主张案例

4.3.2 价值主张（二）：情感释放

(1) 价值主张介绍

(2) 价值主张分析

(3) 价值主张案例

4.3.3 价值主张（三）：益智怡情

(1) 价值主张介绍

(2) 价值主张分析

(3) 价值主张案例

4.3.4 价值主张（四）：颠覆体验

(1) 价值主张介绍

(2) 价值主张分析

(3) 价值主张案例

4.4 中国智能手机游戏渠道通路分析

4.4.1 商业模式中渠道通路的含义

- (1) 价值传递通路
- (2) 产品销售渠道

4.4.2 智能手机游戏典型的宣传策略

- (1) 官网宣传
- (2) 软文宣传
- (3) 活动宣传

4.4.3 智能手机游戏典型的渠道策略

- (1) 手机厂商预装
- (2) 应用商场下载
- (3) 第三方商店下载

4.4.4 典型渠道通路案例分析

4.5 中国智能手机游戏客户关系分析

4.5.1 游戏官网互动

- (1) 互动关系介绍
- (2) 互动方式分析
- (3) 典型案例分析

4.5.2 游戏论坛互动

- (1) 互动关系介绍
- (2) 互动方式分析
- (3) 典型案例分析

4.6 中国智能手机游戏的收入来源分析

4.6.1 游戏下载收入

- (1) 收入来源介绍
- (2) 收入方式分析
- (3) 典型案例分析

4.6.2 游戏增值收入

- (1) 收入来源介绍
- (2) 收入方式分析
- (3) 典型案例分析

4.6.3 内置广告收入

- (1) 收入来源介绍
- (2) 收入方式分析
- (3) 典型案例分析

4.6.4 周边产品收入

- (1) 收入来源介绍
- (2) 收入方式分析
- (3) 典型案例分析
- 4.7 中国手机游戏核心资源分析
 - 4.7.1 手游研发技术
 - (1) 手游研发技术需求
 - (2) 手游研发技术现状
 - (3) 手游研发技术趋势
 - 4.7.2 手游研发人才
 - (1) 研发人才决定游戏品质
 - (2) 手游开发人才炙手可热
 - 4.7.3 手游研发资金
 - (1) 手游研发资金来源分析
 - (2) 手游研发资金规模分布
 - 4.7.4 核心资源典型案例分析
- 4.8 中国手机游戏重要合作伙伴分析
 - 4.8.1 手机运营商
 - (1) 中国移动
 - (2) 中国联通
 - (3) 中国电信
 - 4.8.2 应用商店
 - (1) APPStore
 - (2) 安卓应用商店
 - 4.8.3 游戏平台
 - (1) 腾讯手游平台
 - (2) 91助手游戏平台
 - (3) 360手机助手平台
 - (4) 九游平台
 - 4.8.4 游戏网站和论坛
 - (1) 手游网
 - (2) 口袋巴士
 - (3) 当乐网
 - (4) 中国手游网
 - (5) 威锋网
 - 4.8.5 重要合作伙伴典型案例分析

4.9 中国智能手机游戏成本结构分析

4.9.1 研发手游成本

4.9.2 手游宣传成本

4.9.3 手游推广成本

第五章 中国智能手机游戏商业模式特点分析

5.1 当前中国智能手机游戏需解决的问题

5.1.1 内容同质化严重

5.1.2 盈利模式单一

5.1.3 客户价值有待发掘

5.1.4 营销手段缺乏创新

5.2 中国智能手机游戏产业发展趋势分析

5.2.1 产业全球化分析

5.2.2 产业链延伸分析

5.2.3 核心推动力分析

5.2.4 支付模式分析

5.3 中国智能手机游戏商业模式变革趋势

5.3.1 商业模式创新成功的因素

(1) 手机游戏的内容是基础

(2) 手机游戏运营技术是关键

5.3.2 影响商业模式创新的主要方面

(1) 外部因素分析

(2) 内部因素分析

5.3.3 商业模式创新的主要方向

(1) 产业链融合发展

(2) 盈利模式逐渐清晰

(3) 第三方支付平台初露端倪

第六章 中国智能手机游戏商业模式创新分析

6.1 智能手机游戏运营模式分析

6.1.1 智能手机游戏运营模式概述

6.1.2 智能手机游戏联运模式分析

(1) 手机游戏联合运营方式及案例

(2) 手机游戏联合运营存在问题

(3) 联合运营模式的突破

6.1.3 智能手机游戏独代模式分析

(1) 手机游戏独代介绍及案例

- (2) 手机游戏独代经营效益
- (3) 手机游戏独代运营趋势
- 6.1.4 智能手机游戏自产自营模式分析
 - (1) 自产自营优势与风险
 - (2) 自产自营条件与要求
 - (3) 自产自营现状与厂商
 - (4) 自产自营未来趋势
- 6.2 智能手机游戏盈利模式分析
 - 6.2.1 智能手机游戏盈利模式变革
 - (1) 下载收费
 - (2) 购买游戏时间(点卡)
 - (3) 套餐收费
 - (4) 游戏内付费
 - (5) 道具收费
 - (6) 内置广告
 - (7) 周边产品
 - 6.2.2 智能手机游戏支付模式发展
 - (1) 电信运营商短信计费
 - (2) 充值卡类支付
 - (3) 第三方支付
 - (4) 银联支付
 - 6.2.3 智能手机游戏盈利模式存在的问题
 - (1) 盈利模式单一
 - (2) 同质化竞争激烈
 - (3) 风险投资乏力
 - 6.2.4 智能手机游戏盈利模式创新
 - (1) 模式创新势在必行
 - (2) 多种模式相互结合
 - (3) 增强产业链的延伸
 - 6.2.5 智能手机游戏盈利前景
 - (1) 免费模式市场稳定
 - (2) 内置广告有待开发
 - (3) 社区化经营前景看好
- 6.3 智能手机游戏营销模式分析
 - 6.3.1 手机游戏厂商渠道争夺

6.3.2 手机游戏主要营销手段

- (1) 媒体广告
- (2) 垂直媒体
- (3) 微博营销
- (4) 微信营销
- (5) 营销活动
- (6) 交叉推广

6.3.3 手机游戏营销主要问题

6.3.4 手机游戏行业营销建议

- (1) 充分重视上线前的预热和炒作
- (2) 选择有实力的游戏广告联盟
- (3) 争取知名媒介的联运渠道合作
- (4) 游戏活动炒作，人推人模式
- (5) 保持手游更新频率

第七章 智能手机游戏商业模式典型案例解析

7.1 品牌多元化模式——《愤怒的小鸟》

7.1.1 游戏介绍

7.1.2 商业模式解构

- (1) 价值主张
- (2) 客户定位
- (3) 客户关系
- (4) 渠道通路
- (5) 资源配置
- (6) 重要伙伴
- (7) 盈利模式

7.1.3 商业模式点评

7.2 挖掘桌游玩家模式——《我叫MTOnline》

7.2.1 游戏介绍

7.2.2 商业模式解构

- (1) 价值主张
- (2) 客户定位
- (3) 客户关系
- (4) 渠道通路
- (5) 资源配置
- (6) 重要伙伴

(7) 盈利模式

7.2.3 商业模式点评

7.3 游戏亲民性模式——《找你妹》

7.3.1 游戏介绍

7.3.2 商业模式解构

(1) 价值主张

(2) 客户定位

(3) 客户关系

(4) 渠道通路

(5) 资源配置

(6) 重要伙伴

(7) 盈利模式

7.3.3 商业模式点评

7.4 整合PC端用户资源模式——《百万亚瑟王》

7.4.1 游戏介绍

7.4.2 商业模式解构

(1) 价值主张

(2) 客户定位

(3) 客户关系

(4) 渠道通路

(5) 资源配置

(6) 重要伙伴

(7) 盈利模式

7.4.3 商业模式点评

7.5 轻游戏重营销模式——《疯狂猜图》

7.5.1 游戏介绍

7.5.2 商业模式解构

(1) 价值主张

(2) 客户定位

(3) 客户关系

(4) 渠道通路

(5) 资源配置

(6) 重要伙伴

(7) 盈利模式

7.5.3 商业模式点评

7.6 微信渠道推广模式——《打飞机》

7.6.1 游戏介绍

7.6.2 商业模式解构

- (1) 价值主张
- (2) 客户定位
- (3) 客户关系
- (4) 渠道通路
- (5) 资源配置
- (6) 重要伙伴
- (7) 盈利模式

7.6.3 商业模式点评

7.7 微博增加用户粘性模式——《保卫萝卜》

7.7.1 游戏介绍

7.7.2 商业模式解构

- (1) 价值主张
- (2) 客户定位
- (3) 客户关系
- (4) 渠道通路
- (5) 资源配置
- (6) 重要伙伴
- (7) 盈利模式

7.7.3 商业模式点评

7.8 “烧钱”营销推广模式——《捕鱼达人》

7.8.1 游戏介绍

7.8.2 商业模式解构

- (1) 价值主张
- (2) 客户定位
- (3) 客户关系
- (4) 渠道通路
- (5) 资源配置
- (6) 重要伙伴
- (7) 盈利模式

7.8.3 商业模式点评

7.9 注重本土商业合作伙伴模式——《水果忍者》

7.9.1 游戏介绍

7.9.2 商业模式解构

- (1) 价值主张
- (2) 客户定位
- (3) 客户关系
- (4) 渠道通路
- (5) 资源配置
- (6) 重要伙伴
- (7) 盈利模式

7.9.3 商业模式点评

7.10 “温水煮蛙”模式——《植物大战僵尸2》

7.10.1 游戏介绍

7.10.2 商业模式解构

- (1) 价值主张
- (2) 客户定位
- (3) 客户关系
- (4) 渠道通路
- (5) 资源配置
- (6) 重要伙伴
- (7) 盈利模式

7.10.3 商业模式点评

图表详见正文•••••

详细请访问：<http://baogao.chinabaogao.com/youxi/206276206276.html>