

2023-2029年中国网络电视 (IPTV) 行业发展趋势与市场运营趋势报告

报告目录及图表目录

北京迪索共研咨询有限公司

www.cction.com

一、报告报价

《2023-2029年中国网络电视（IPTV）行业发展趋势与市场运营趋势报告》信息及时，资料详实，指导性强，具有独家，独到，独特的优势。旨在帮助客户掌握区域经济趋势，获得优质客户信息，准确、全面、迅速了解目前行业发展动向，从而提升工作效率和效果，是把握企业战略发展定位不可或缺的重要决策依据。

官方网站浏览地址：<http://www.cction.com/report/202309/402982.html>

报告价格：纸介版8000元 电子版8000元 纸介+电子8500元

北京迪索共研咨询有限公司

订购电话: 400-700-9228(免长话费) 010-69365838

海外报告销售: 010-69365838

Email: kefu@gonyn.com

联系人：李经理

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、说明、目录、图表目录

中企顾问网发布的《2023-2029年中国网络电视（IPTV）行业发展趋势与市场运营趋势报告》报告中的资料和数据来源于对行业公开信息的分析、对业内资深人士和相关企业高管的深度访谈，以及共研分析师综合以上内容作出的专业性判断和评价。分析内容中运用共研自主建立的产业分析模型，并结合市场分析、行业分析和厂商分析，能够反映当前市场现状，趋势和规律，是企业布局煤炭综采设备后市场服务行业的重要决策参考依据。 报告目录：第一章 网络电视概述 1 第一节 网络电视的概念及优势 1 一、网络电视的概念 1 二、IPTV的核心流程及几种形式 1 三、网络电视的优势 2 四、网络电视的基本特征 3 第二节 IPTV的系统组成及技术原理 4 一、IPTV的系统组成 4 二、IPTV技术原理 5 三、IPTV技术特点 6 第二章 世界网络电视发展分析 10 第一节 网络电视发展状况 10 一、网络电视用户规模 10 二、IPTV市场营收情况 10 三、网络电视发展分析 12 四、IPTV发展综合分析 17 五、IPTV管制问题透析 18 六、运营商热捧IPTV 21 七、亚洲IPTV用户 24 第二节 美国IPTV发展状况 25 一、美国IPTV市场发展综合分析 26 二、美国IPTV市场现状及发展动向 27 三、美国IPTV业务发展面临机遇和挑战 33 四、美国IPTV市场仍需培育 37 五、IPTV运营对美国管制的挑战 38 六、IPTV加速、美国移动广播电视标准出台 43 第三节 欧洲IPTV发展综合分析 43 一、欧洲IPTV各国发展状况 43 二、欧洲已成为IPTV市场发展领军 48 三、欧洲IPTV业务发展特点解析 56 四、欧洲IPTV市场乌云密布 价格是关键 59 第四节 亚洲IPTV发展分析 60 一、亚洲IPTV增长强劲 2015年增长达49% 60 二、亚洲IPTV的发展受制于管制机构 63 三、亚洲IPTV仍待克服数重阻力 66 四、亚洲IPTV发展思路分析 68 五、亚洲IPTV发展展望 70 六、政策宽松 香港IPTV发展迅速 71 第三章 中国网络电视产业发展综合分析 76 第一节 中国IPTV市场发展分析 76 一、中国IPTV产业发展状况 76 二、中国IPTV牌照运营商现状分析 77 三、中国IPTV市场仍需进一步发展 83 四、中国IPTV市场期待破局 84 五、中国IPTV业务现状 86 六、国内IPTV市场分析时间 87 第二节 中国IPTV产业链分析 94 一、内容供应商的发展以渠道为主 94 二、频道运营商发展仍有缺失 96 三、广电运营商承担角色混乱 97 四、电信运营商业务定位不明朗 98 五、生产厂家积极推进市场发展 100 六、IPTV高端机顶盒出路分析 101 第三节 中国网络电视市场存在问题综述 104 一、制约中国IPTV发展的主要问题解析 104 二、阻碍中国IPTV发展的几个因素 105 三、IPTV面临标准、市场及政策“三重门” 105 四、国内IPTV发展存在硬伤 108 五、中国IPTV产业链存在六大问题 109 六、IPTV市场亟须多方合力 政策成为最大壁垒 110 七、中国网络电视台开播 网络电视出现“国家队” 112 第四节 中国网络电视发展对策分析 113 一、应对IPTV发展瓶颈的策略分析 113 二、IPTV共赢需要产业链环节联盟 117 三、发展IPTV需要突破思维短板 118 第四章 中国网络电视区域市场发展分析 125 第一节 上海 125 一、上海IPTV业务发展迅猛及原因探析 125 二

、上海IPTV开拓增值业务 125 三、上海电信试水IPTV购物模式 126 四、上海成IPTV中国第一城 用户数首破百万 130 第二节 杭州 131 一、杭州IPTV模式战略与战术并重 131 二、杭州模式发展特点分析 132 三、杭州IPTV模式的不足 133 四、杭州IPTV运营模式五大要素 133 第三节 哈尔滨 137 一、IPTV哈尔滨模式解析 137 二、哈尔滨IPTV模式特色解析 138 三、哈尔滨IPTV探索多元化发展 140 第三节 江苏 142 一、IPTV江苏模式及发展历程 142 二、江苏模式的特点分析 143 三、江苏网络电视市场发展概况 144 四、江苏IPTV+视频走出发展困境 146 第五节 河南 148 一、河南IPTV发展以农村包围城市 148 二、河南IPTV发展概况及特色 149 三、河南IPTV政企攻略：已完成3万接收点 150 第五章 中国网络电视运营分析 152 第一节 IPTV运营模式分析 152 一、IPTV的运营模式概述 152 二、中国的IPTV运营模式和美国的差别 152 三、网络电视的运营模式要素分析 153 四、中国IPTV建网及运营模式 155 五、中国IPTV的多模式运营 157 六、中国各地IPTV运营模式比较分析 160 第二节 IPTV的商业、业务盈利模式分析 162 一、IPTV的商业模式与赢利模式分析 162 二、中国IPTV业务模式分析 168 三、IPTV的业务及其商业模式的创新趋势 174 四、中国IPTV商业模式及监管政策探析 179 第三节 三网融合 182 一、IPTV和三网融合概述 182 二、三网融合发展透析 183 三、IPTV是促进三网融合的开端 187 四、IPTV发展触动“三网融合”监管本质 191 五、三网融合还将面临多重考验 电信广电大PK 194 第四节 中国IPTV运营标准状况 197 一、IPTV标准制定迎合转型大潮 197 二、IPTV通信行业标准的发展状况 200 三、IPTV技术与标准存在多种问题 205 四、IPTV标准未定产业规模发展尚需时日 206 五、IPTV标准面临的问题及发展对策 208 第六章 IPTV行业竞争分析 212 第一节 IPTV行业竞争综合分析 212 一、IPTV设备商竞争加剧 212 二、资本收购改写IPTV竞争形势 214 三、电信巨头掀起IPTV业务竞争热潮 216 第二节 IPTV与数字电视的竞争分析 219 一、IPTV与数字电视的比较 219 二、数字电视与IPTV各有优势定位 222 三、IPTV与“数字电视”在未来的市场竞争分析 224 四、数字电视与IPTV未来竞争格局展望 229 第三节 中国IPTV的广电与电信之争 233 一、中国IPTV市场中广电和电信的竞争状况 233 二、中国广电与电信在IPTV中的博弈 235 三、电信与广电IPTV主要竞争内容分析 241 四、中国电信致力打造三屏融合业务 242 五、发牌照遗漏电信商IPTV笼罩权利纷争阴云 243 六、“双向进入”广电难动电信的“奶酪” 245 第四节 IPTV行业竞争对策分析 247 一、电信与广电应交叉进入IPTV市场 247 二、IPTV发展需要合作共同克服内容软肋 248 三、解决IPTV的广电与电信冲突的对策解析 249 四、IPTV发展需要广电、电信携手 250 五、从用户角度看IPTV的竞争策略 252 第七章 IPTV投资及前景分析 254 第一节 IPTV投资分析 254 一、中国IPTV产业面对机遇与挑战分析 254 二、中国IPTV产业链形成 投资机会显现 256 三、半导体公司和设备制造商看好网络电视市场商机 257 三、广电出台制作和播出分离政策利于IPTV发展 260 四、IPTV市场投资风险分析 261 五、广电整顿BT灰色产业链网

络电视发展或迎来转机 265 第二节 世界网络电视发展前景分析 267 一、IPTV发展前景广阔
267 二、IPTV前景看好 269 三、世界IPTV迎来黄金发展时期 271 四、世界IPTV市场营收预测
273 第三节 中国网络电视发展趋势分析 274 一、中国IPTV未来发展趋势预测 274 二、中国网络
电视市场热点及前景预测 275 三、中国IPTV发展阶段预测 277 四、IPTV的三大应用趋势
279 五、IPTV四大增值业务发展预测 281 六、关于IPTV增值业务发展的思考 283 第四节 奥运
会带给中国网络电视发展分析 290 一、网络电视借奥运上位 290 二、后奥运时代网络电视赢
在体育 292 三、网络电视奥运会大获全胜 293 四、网络电视奥运直播成吸金石 294 附录 互联
网等信息网络传播视听节目管理办法 296 略••••完整报告请咨询客服

详细请访问：<http://www.cction.com/report/202309/402982.html>