

2025-2031年智能电视行业发展调研 与市场前景预测报告

产业调研网

www.cir.cn

一、基本信息

报告名称： 2025-2031年智能电视行业发展调研与市场前景预测报告

报告编号： 1333313 ← 咨询订购时，请说明该编号

报告价格： 电子版：8500 元 纸质+电子版：8800 元

优惠价格： 电子版：7600 元 纸质+电子版：7900 元 可提供增值税专用发票

咨询热线： 400 612 8668、010-66181099、66182099、010-66183099

电子邮箱： kf@Cir.cn

详细内容： <https://www.cir.cn/3/31/ZhiNengDianShiHangYeFenXiBaoGao.html>

提示信息： 如需订阅英文、日文等其它语言版本，请向客服咨询。

二、内容介绍

智能电视是现代家庭娱乐中心的核心，近年来经历了显著的技术进步和市场增长。随着5G网络的普及和宽带互联网速度的提升，智能电视的流媒体播放功能变得越来越重要。此外，人工智能技术的应用，如语音助手和内容推荐系统，也极大提升了用户体验。目前市场上，智能电视不仅支持高清和超高清视频播放，还集成了多种应用程序和服务，包括游戏、音乐、教育等内容。智能电视品牌之间的竞争也非常激烈，各大厂商都在努力提升画质、增加功能并优化用户体验。

未来，智能电视的发展将更加注重技术创新和服务整合。一方面，随着显示技术的进步，如OLED、QLED等新型显示面板的应用将使画质更加出色。另一方面，智能电视将进一步融入智能家居生态系统，成为连接各种智能设备的中心。此外，随着AI技术的不断发展，智能电视将具备更强的交互能力和个性化内容推荐能力，为用户提供更加丰富和个性化的娱乐体验。

第1章 智能电视行业发展背景分析

1.1 中国电视更新潮到来

1.1.1 日本彩电更新潮分析

1.1.2 中国彩电更新潮即将到来

1.2 电视产品创新历程分析

1.2.1 电视产品发展创新历程分析

1.2.2 国内电视品牌增长驱动因素

- (1) 节能补贴彩电收益显著
- (2) 日系品牌衰退遗留空间
- (3) 网购拉动城市彩电销售
- (4) 农村消费能力不断增强

1.3 电视智能化发展阶段分析

- 1.3.1 第一阶段由it企业兴起，以失败告终
- 1.3.2 第二阶段以官方推动的电视数字化主导
- 1.3.3 第三阶段以互联网电视和智能电视主导

1.4 智能电视行业发展现状分析

- 1.4.1 智能电视行业发展现状
- 1.4.2 智能电视行业发展前景
 - (1) 智能电视在核心功能上占据优势
 - (2) 全球互联网电视出货量预测

第2章 智能电视时代竞争生态的变化

2.1 智能电视行业参与主体的变化

- 2.1.1 智能电视行业参与主体变化
 - (1) 传统电视制造商的拓展
 - (2) 互联网企业的进入
 - (3) 代工企业的搅局
- 2.1.2 智能电视行业竞争热点
 - (1) 电视机顶盒、电视棒
 - (2) 智能电视一体机
- 2.1.3 智能电视行业竞争程度的变化

2.2 智能电视行业上游的变化

- 2.2.1 智能系统平台成必需
- 2.2.2 视频内容服务是卖点

2.3 智能电视行业下游的变化

- 2.3.1 智能电视消费者趋向年轻化
- 2.3.2 智能电视消费者议价能力提升

2.4 智能电视行业潜在进入者威胁的变化

- 2.4.1 互联网企业的进入威胁分析
- 2.4.2 传统电视厂商的进入威胁分析

2.5 智能电视行业替代品威胁的变化

- 2.5.1 传统彩电的威胁分析
- 2.5.2 平板、手机及pc的威胁分析

2.6 智能电视行业相关利益者的变化

- 2.6.1 有线运营商端口接受挑战
- 2.6.2 电视机顶盒将部分被替代

第3章 智能电视行业商业模式整体特点

3.1 智能电视行业商业模式总体结构

3.1.1 智能电视商业模式总体结构

3.1.2 智能电视商业模式组成部分

3.2 智能电视行业商业模式雏形分析

3.2.1 “全产业链”商业模式雏形

(1) 乐视tv商业模式雏形

1) 乐视tv商业模式整体架构

2) 乐视tv商业模式核心要素

(2) 海信vidaa商业模式雏形

1) 海信vidaa商业模式整体架构

2) 海信vidaa商业模式核心要素

3.2.2 “用户一体化”商业模式雏形

(1) 小米电视商业模式整体架构

(2) 小米电视商业模式核心要素

3.2.3 “双品牌”商业模式雏形

(1) 酷开tv商业模式雏形

1) 酷开tv商业模式整体架构

2) 酷开tv商业模式核心要素

(2) kktv商业模式雏形

1) kktv商业模式整体架构

2) kktv商业模式核心要素

3.2.4 “跨界联姻”商业模式雏形

(1) tv+商业模式整体架构

(2) tv+商业模式核心要素

3.3 智能电视行业商业模式核心要素比较

3.3.1 产品功能的比较

3.3.2 价值主张的比较

3.3.3 盈利模式的比较

3.3.4 供应链管理的比较

3.4 智能电视行业商业模式现存问题

3.4.1 智能电视挑战用户习惯

3.4.2 智能电视价值主张模糊

3.4.3 智能电视需要回归本质

3.4.4 企业盈利模式有待验证

第4章 智能电视行业商业模式的构建

4.1 智能电视商业模式构建流程

4.1.1 商业模式中九大要素相互关系

- (1) 价值主张统领其它要素
- (2) 收入来源决定要素
- (3) 成本结构决定要素
- (4) 盈利公式的形成

4.1.2 智能电视行业模式构建流程

4.2 智能电视行业需求分析

4.2.1 智能电视核心利益需求分析

- (1) 消费者智能电视功能需求
- (2) 消费者智能电视体验需求

4.2.2 消费者心中理想的智能电视

- (1) 智能电视操作常见问题
- (2) 消费者心中的智能电视特点
- (3) 消费者心中的遥控器特点

4.3 智能电视商业模式市场定位

4.3.1 智能电视的市场定位策略

- (1) 单一定位策略与案例
- (2) 组合定位策略与案例

4.3.2 智能电视的市场定位分类

- (1) 高端市场定位
- (2) 大众市场定位
- (3) 利基市场定位

4.3.3 智能电视市场定位建议

4.4 智能电视企业价值主张选择

4.4.1 智能电视用户的核心需求

4.4.2 商业模式中常见价值主张

4.4.3 智能电视中主要价值主张

- (1) 品牌与身份地位的象征
- (2) 专注某个领域做到极致
- (3) 性能与价格呈高度正比
- (4) 工业精神拥抱互联网
- (5) 年轻人第一台电视机

4.4.4 智能电视价值主张相关建议

- (1) 价值主张必须与目标客户相适应
- (2) 必须考虑实价值主张所需资源及获取渠道
- (3) 自身能力能否实现价值主张

4.5 智能电视企业渠道通路选择

4.5.1 智能电视主要线上营销渠道

- (1) 不同电商平台的比较
- (2) 现有电视智能企业的线上渠道选择

4.5.2 智能电视主要线下营销渠道

- (1) 自有线下渠道
- (2) 合作伙伴线下渠道

4.5.3 智能电视渠道策略选择建议

- (1) 线上线下渠道优劣势比较
- (2) 线上线下渠道融合成趋势

4.6 智能电视企业客户关系策略

4.6.1 通过原有客户关系切入

- (1) 自有官网推广与营销
- (2) 自有在线服务中宣传
- (3) 增值服务中宣传推广

4.6.2 网络社交媒体的应用

- (1) 微博宣传营销
- (2) 网络社区互动
- (3) 与客户共同创作

4.6.3 智能电视企业客户关系策略选择

4.7 智能电视企业收入来源构造

4.7.1 收入来源通用模型

4.7.2 智能电视主要收入来源

- (1) 产品硬件销售
- (2) 视频内容服务
- (3) 广告收费
- (4) 软件应用分成

4.7.3 智能电视企业盈利模式构建建议

4.8 智能电视商业模式核心资源

4.8.1 通用核心资源分类

4.8.2 智能电视行业常见核心资源

- (1) 研发设计
- (2) 宣传平台
- (3) 渠道网络
- (4) 视频资源

4.9 智能电视商业模式成本结构

4.9.1 通用成本结构模型

4.9.2 智能电视行业成本结构

- (1) 研发成本
- (2) 推广成本
- (3) 渠道成本
- (4) 影视资源成本

4.10 智能电视企业合作伙伴选择

4.10.1 合作伙伴通用分类

4.10.2 智能电视常见合作伙伴

- (1) 互联网企业
- (2) 传统制造商
- (3) 有线运营商
- (4) 上下游合作伙伴

4.10.3 智能电视合作伙伴选择建议

第5章 不同参与主体商业模式的构建重点

5.1 传统电视厂商商业模式的构建重点

- 5.1.1 传统电视厂商智能电视价值主张——产品创新
- 5.1.2 传统电视厂商渠道通路——线上线下相融合
- 5.1.3 传统电视厂商客户关系——实体店与网络并进
- 5.1.4 传统电视厂商核心资源——服务内容需要加强
- 5.1.5 传统电视厂商收入来源——可延伸价值链
- 5.1.6 传统电视厂商合作伙伴——互联网企业成新选择

5.2 互联网企业商业模式的构建重点

- 5.2.1 互联网企业智能电视价值主张——互联网精神
- 5.2.2 互联网企业渠道通路——线下渠道建设需要加强
- 5.2.3 互联网企业客户关系——互联网企业的强项
- 5.2.4 互联网企业核心资源——合理利用用户存量
- 5.2.5 互联网企业收入来源——运营服务环节是重点
- 5.2.6 互联网企业合作伙伴——多元化选择

第6章 智能电视商业模式构建新视点

6.1 免费式商业模式复制的可行性

- 6.1.1 免费式商业模式的概念
- 6.1.2 免费式商业模式案例
- 6.1.3 免费式商业模式在智能电视行业中能否复制

6.2 多产品组合型商业模式是否有利

- 6.2.1 多产品组合型商业模式概念
- 6.2.2 多产品组合型商业模式案例
- 6.2.3 多产品组合型商业模式在智能电视行业能否占据有利地位
- 6.3 高度集中的高价值商业模式是否适用
 - 6.3.1 高度集中的高价值商业模式概念
 - 6.3.2 高度集中的高价值商业模式案例
 - 6.3.3 高度集中的高价值商业模式是否适用智能电视行业
- 6.4 纵向一体化商业模式能否成功
 - 6.4.1 纵向一体化商业模式概念
 - 6.4.2 纵向一体化商业模式案例
 - 6.4.3 纵向一体化商业模式在智能电视行业能否成功
- 6.5 平台化商业模式是否更具竞争力
 - 6.5.1 平台化商业模式概念
 - 6.5.2 平台化商业模式案例
 - 6.5.3 平台化商业模式在智能电视行业是否更具竞争力

第7章 中.智林 典型商业模式成功经验的借鉴

- 7.1 王老吉商业模式
 - 7.1.1 王老吉商业模式解析
 - 7.1.2 王老吉商业模式评价
- 7.2 思买商业模式
 - 7.2.1 思买商业模式解析
 - 7.2.2 思买商业模式评价
- 7.3 明基医院商业模式
 - 7.3.1 明基医院商业模式解析
 - 7.3.2 明基医院商业模式评价
- 7.4 沃尔玛&宝洁合作共赢商业模式
 - 7.4.1 沃尔玛&宝洁合作共赢商业模式解析
 - 7.4.2 沃尔玛&宝洁合作共赢商业模式评价
- 7.5 松江新城泰晤士小镇商业模式
 - 7.5.1 泰晤士小镇商业模式解析
 - 7.5.2 泰晤士小镇商业模式评价
- 7.6 诚品书店商业模式
 - 7.6.1 诚品书店商业模式解析
 - 7.6.2 诚品书店商业模式评价
- 7.7 zara “快时尚” 商业模式
 - 7.7.1 zara “快时尚” 商业模式解析

7.7.2 zara “快时尚” 商业模式评价

7.8 谷歌商业模式

7.8.1 谷歌商业模式解析

7.8.2 谷歌商业模式评价

7.9 夸克电影网商业模式

7.9.1 夸克电影网商业模式解析

7.9.2 夸克电影网商业模式评价

7.10 哇哈哈商业模式

7.10.1 哇哈哈商业模式解析

7.10.2 哇哈哈商业模式评价

图表 1：电视产品的发展历程

图表 2：一二线城市白领对智能电视的了解程度（单位：%）

图表 3：一二线城市白领中对智能电视了解程度的性别差异（单位：%）

图表 4：消费者再次购买电视时的类型偏好（单位：%）

图表 5：消费者购买智能电视的价格偏好（单位：%）

图表 6：现有市场上智能电视价格满足消费者的偏好（单位：元）

图表 7：影视剧在线观看媒介选择（单位：%）

图表 8：影视剧在线观看媒介选择的性别差异（单位：%）

图表 9：消费者不使用智能手机或平板电脑在线观看原因（单位：%）

图表 10：市面上现有的电视盒子阵营

图表 11：智能电视行业商业模式总体架构

图表 12：智能电视企业商业模式的组成部分

图表 13：市面上主要智能电视参数比较

图表 14：超级电视盒letv ui体验方面的特点

图表 15：消费者智能电视功能需求情况（单位：%）

图表 16：智能电视相关特性重要性认知（单位：%）

图表 17：智能电视用户体验与功能相对重要性认知（单位：%）

图表 18：智能电视操作中常见问题（单位：%）

图表 19：消费者心中理想的智能电视特点（单位：%）

图表 20：消费者心目中理想的智能电视遥控器特点（单位：%）

图表 21：品牌、价格、画质是影响消费者购买智能电视的主因

图表 22：价值主张简要要素

图表 23：企业收入常见的收入来源

图表 24：企业常见的核心资源

略……

订阅“2025-2031年智能电视行业发展调研与市场前景预测报告”，编号：1333313，

请致电：400 612 8668、010-6618 1099、010-66182099、010-66183099

Email邮箱：kf@Cir.cn

详细内容：<https://www.cir.cn/3/31/ZhiNengDianShiHangYeFenXiBaoGao.html>

热点：免费看电视的电视软件、智能电视选购网、电视家5·0免费版2023新版本、智能电视网、TV应用市场、智能电视怎么看CCTV、电视盒子直播源、智能电视选购网科普热评、电视盒子论坛社区

了解更多，请访问上述链接，以下无内容！！