

2020-2026年中国网络电视 (IPTV) 行业发展态势与战略咨询报告

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

《2020-2026年中国网络电视（IPTV）行业发展态势与战略咨询报告》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/202005/162987.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

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

第一节全球网络电视发展状况10

一、全球网络电视用户规模10

二、全球IPTV市场营收情况10

三、全球网络电视发展分析12

四、全球IPTV发展综合分析17

五、全球IPTV管制问题透析18

六、全球运营商热捧IPTV21

七、2019年亚洲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、2019年度国内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PK194

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、2019年发牌照遗漏电信商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、全球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

部分图表目录：

图表：IPTV的网络拓扑图6

图表：2006-2019年全球网络电视收入规模及增长情况12

图表：2019年第三季度全球各地区IPTV用户数量示意图25

图表：世界十大宽带部署国61

图表：按地区划分的IPTV用户61

图表：地区宽带一览及增长情况62

图表：2019年IPTV技术市场份额分布示意图62

图表：全球IPTV业务用户增长趋势图159

更多图表见正文……

详细请访问：<http://www.cction.com/report/202005/162987.html>