

2021年中国智能视频 协作系列追踪报告： 云视频爆发元年，智能 视频协作市场竞合变局

2021 China Video Conference Solution Market Tracker Report: Market Competition and Cooperation

2021年中国ビデオ会議ソ リューション市場レポート： 市場競争と協力

报告标签：视频会议、云视频会议、人工智能

报告提供的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等）均系头豹研究院独有的高度机密性文件（在报告中另行标明出处者除外）。未经头豹研究院事先书面许可，任何人不得以任何方式擅自复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编本报告内容，若有违反上述约定的行为发生，头豹研究院保留采取法律措施、追究相关人员责任的权利。头豹研究院开展的所有商业活动均使用“头豹研究院”或“头豹”的商号、商标，头豹研究院无任何前述名称之外的其他分支机构，也未授权或聘用其他任何第三方代表头豹研究院开展商业活动。

头豹研究院简介

- ◆ 头豹研究院是中国大陆地区首家B2B模式人工智能技术的互联网商业咨询平台，已形成集行业研究、政企咨询、产业规划、会展会议行业服务等业务为一体的一站式行业服务体系，整合多方资源，致力于为用户提供最专业、最完整、最省时的行业和企业数据库服务，帮助用户实现知识共建，产权共享
- ◆ 公司致力于以优质商业资源共享为基础，利用大数据、区块链和人工智能等技术，围绕产业焦点、热点问题，基于丰富案例和海量数据，通过开放合作的研究平台，汇集各界智慧，推动产业健康、有序、可持续发展



四大核心服务

企业服务

为企业提供定制化报告服务、管理咨询、战略调整等服务

云研究院服务

提供行业分析师外派驻场服务，平台数据库、报告库及内部研究团队提供技术支持服务

行业排名、展会宣传

行业峰会策划、奖项评选、行业白皮书等服务

园区规划、产业规划

地方产业规划，园区企业孵化服务

报告阅读渠道

◆ 1、头豹科技创新网 —— www.leadleo.com PC端阅读全行业、千本研报



◆ 2、头豹小程序 —— 微信小程序搜索“头豹”、手机扫上方二维码阅读研报

◆ 3、添加右侧头豹研究院分析师微信，邀您进入行研报告分享交流微信群



图说



表说



专家说



数说



扫一扫

实名认证行业专家身份

详情咨询

客服电话



400-072-5588

南京



杨先生： 13120628075

唐先生： 18014813521

上海



王先生： 13611634866

李女士： 13061967127

深圳



李先生： 18916233114

李女士： 18049912451

概览摘要

疫情激发企业级视频会议需求生长，行业将如何改变？

后疫情时期，疫情红利逐步减退，远程视频会议非刚性视频会议需求回落，导致大量非关键用户流失，但整体疫情冲击仍加速了企业级视频会议协作市场教育进程：较之疫前，刚性需求客户规模及使用粘性均有所上升，未来有望推动推动新兴云视频会议协作市场持续扩容，应用场景持续拓宽。虽然新兴视频会议行业发展迅猛，但短期看其仍无取代传统视频会议行业的趋势，两类厂商将保持共存的状态。同时，云端融合趋势下，智能会议平板的应用推广为成本受限的中小企业会议场景提供行业破局点

01 传统视频会议市场走弱，但存量需求稳固

传统视频会议协系统架构基于专线网络传输，同时配置专用MCU设备及，具备高安全稳定性、高保真、沉浸式、强业务流融合等特点传统视频会议主要切入涉密、涉军、强仪式感会议场景。其标的客户以政法及大型央国企为主，支付能力及支付意愿较强，项目价值量高

02 新兴视频会议云厂商依赖成本及生态优势形成获客闭环

尽管构建在云上的新兴视频会议成本低、使用疫情冲击仍加速了企业级视频会议协作市场教育进程：较之疫前，客户规模及使用粘性均有所上升。从行业竞争的维度看，云平台服务商凭借其自有云优势、云资源边际成本低、同时视频服务支撑稳定

03 智能会议平板望成为新兴视频会议协作企业市场破局点

云端融合趋势下，智能会议平板的应用推广为成本受限的中小企业会议场景提供行业破局点智能会议平板成本花销较为低廉，同时配置智能交互、综合会议协作等功能，整体价效比优势显著

目录

◆ 名词解释	-----	8
◆ 中国视频会议协作	-----	9
• 市场总述	-----	10
• 应用市场	-----	11
◆ 中国传统视频会议协作	-----	12
• 市场规模	-----	13
• 竞争格局	-----	14
◆ 中国新兴视频会议协作	-----	15
• 市场规模	-----	16
• 竞争格局	-----	17
◆ 中国智能会议平板	-----	18
• 市场规模	-----	19
• 竞争格局	-----	20
◆ 方法论	-----	21
◆ 法律声明	-----	22

CONTENTS

◆ Terms	-----	8
◆ China Video Conference Industry	-----	9
• Industry Overview	-----	10
• Application	-----	11
◆ China Traditional Video Conference Industry	-----	12
• Market Size	-----	13
• Competitive Landscape	-----	14
◆ China Emerging Conference Industry	-----	15
• Market Size	-----	16
• Competitive Landscape	-----	17
◆ China Conference tablet Industry	-----	18
• Market Size	-----	19
• Competitive Landscape	-----	20
◆ Methodology	-----	21
◆ Legal Statement	-----	22

■ 图表目录

图表1：中国视频会议协作市场规模，2019-2025E	-----	10
图表2：中国视频会议协作市场份额，2019年	-----	10
图表3：中国视频会议协作应用场景需求分析	-----	11
图表4：中国视频会议协作用户结构，2020年	-----	11
图表5：中国传统视频会议协作市场规模，2019-20205E	-----	13
图表6：中国传统视频市场集中与市场出清，2015-2025E	-----	14
图表7：中国传统视频会议市场份额，2015-2019年	-----	14
图表8：中国传统视频会议市场份额，2020年	-----	14
图表9：中国新兴视频会议市场规模，2019-2025E	-----	16
图表10：中国新兴视频会议运营占比，2019-2025E	-----	16
图表11：中国疫期云视频会议软件下载量，2020年3月	-----	17
图表12：中国新兴视频会议市场份额，2020年	-----	17
图表13：中国智能会议平板市场规模，2017至2021E	-----	19
图表14：中国智能会议平板尺寸分布，2020年	-----	19
图表15：中国与全球智能会议平板市场份额，2019-2020年	-----	20
图表16：中国智能会议平板市场份额，2020年	-----	20

■ 名词解释

- ◆ **MCU:** Microcontroller Unit, 一种用于多点呼叫和连接的媒体信息交互机, 可实现视频广播、视频选择、音频混合、数据广播等功能, 完成各终端信号的汇接与切换。
- ◆ **SVC:** Scalable Video Coding, 可分级视频编码或可分层视频编码。
- ◆ **AVC:** Advanced Video Coding, 高级视频编码。
- ◆ **VPN:** Virtual Private Network, 虚拟专用网络。
- ◆ **API:** Application Programming Interface, 应用程序编程接口。API规定了运行在一个端系统上的软件请求因特网基础设施向运行在另一个端系统上的特定目的地软件交付数据的方式。
- ◆ **丢包:** 一个或多个数据包的数据无法透过网络到达目的地。丢包在视频质量和音频质量两个层面, 都会对视频会议造成影响。在视频质量方面, 会导致包括马赛克现象、图像模糊、局部变形、图像静止等等, 而对音频质量的影响, 包括音频失真、间断甚至中断等。
- ◆ **时延:** 一个报文或分组从一个网络的一端传送到另一个端所需要的时间。
- ◆ **VOIP:** Voice over Internet Protocol, 基于IP的语音传输

Chapter 1

视频会议协作

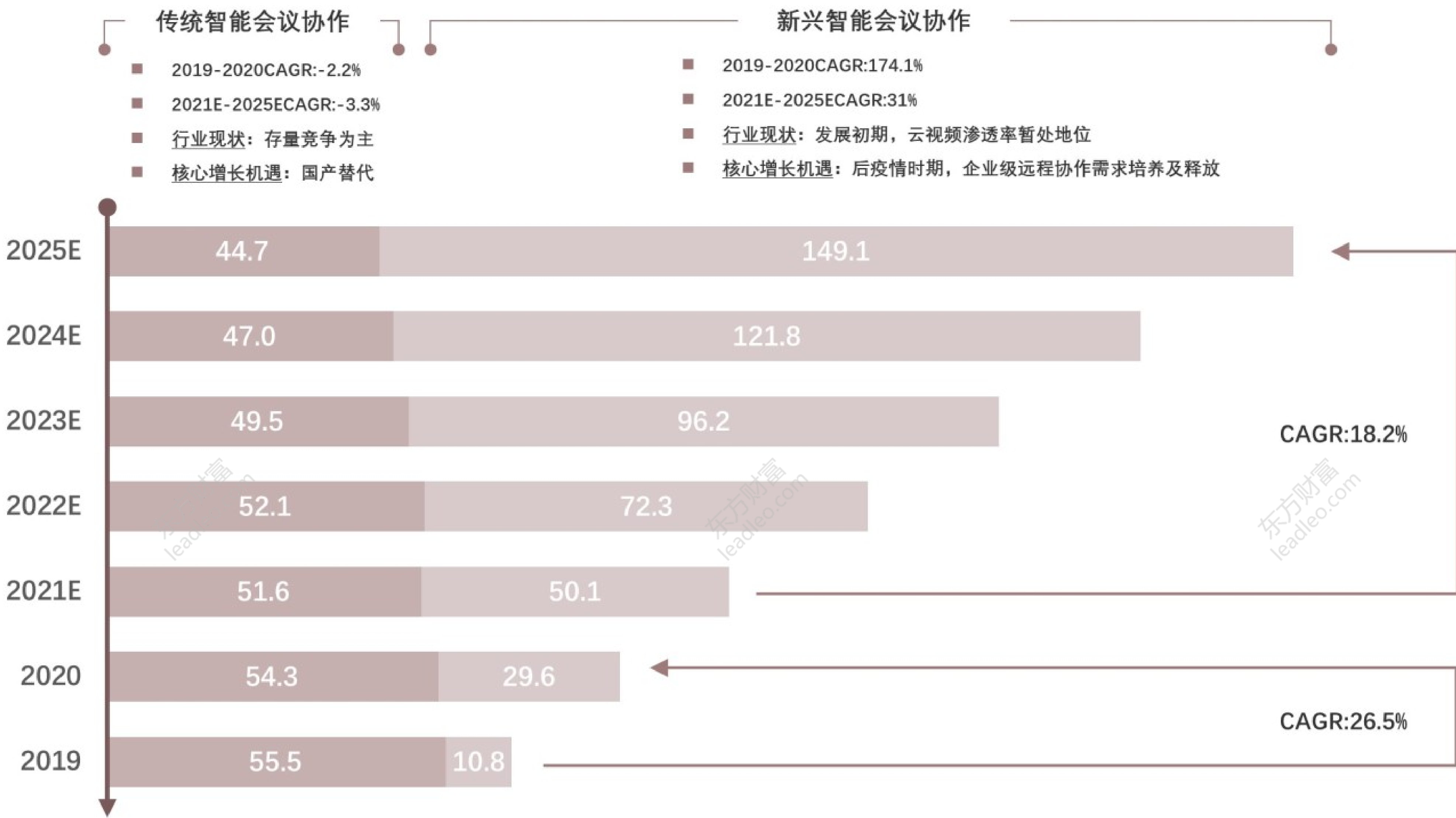
- 传统视频会议协系统架构基于专线网络传输，同时配置专用MCU设备及，具备高安全稳定性、高保真、沉浸式、强业务流融合等特点
- 传统视频会议主要切入涉密、涉军、强仪式感会议场景。其标的客户以政法及大型央国企为主，支付能力及支付意愿较强，项目价值量高
- 新兴云视频会议基于虚拟化云储存、云处理器结构平台，移动性及延展性相对较高，使用灵活，运维简单，是未来视频会议协作市场核心增量来源
- 但该市场仍处于跑马圈地阶段，产品同质化较严重

视频会议协作——市场总述

- 传统视频会议协作市场走弱，但存量需求稳固。云视频发展仍处于初期，未来有望带动行业发展重心向云化转移

视频会议协作市场总述

视频会议协作市场规模，2019-2025E



视频会议协作两大赛道差异显著：传统视频会议市场走弱，但存量需求稳固。云视频发展仍处于初期，未来有望带动行业发展重心向云化转移

传统视频会议协系统架构基于专线网络传输，同时配置专用MCU设备及DSP芯片，具备高安全稳定性、高保真、沉浸式、强业务流融合等特点，主要切入涉密、涉军、强仪式感会议场景。其标的客户以政法及大型央国企为主，支付能力及支付意愿较强，项目价值量高。但传统视频会议市场已步入存量竞争阶段，行业增速逐步放缓。2020年至2025年，年复合增长率为-3.3%。

新兴云视频会议基于虚拟化云储存、云处理器结构平台，移动性及延展性相对较高，使用灵活，运维简单，是未来视频会议协作市场核心增量来源。但该市场仍处于跑马圈地阶段，产品同质化较严重。未来优化服务体验、开拓场景应用、细化产品，依靠云视频降本增效特点带动企业视频会议协作需求释放，加速行业市场教育进程。

在行业竞争方面，华为、苏州科达、中兴均属于本土传统视频会议协作厂商，主要应用直销及非传统总代模式，利于对大型企业及政法客户关系铺陈与绑定。同时，国产替代推进，有望持续利好华为及中兴等头部企业。云视频会议方面，云服务厂商依赖其冗余算力下成本优势主打低价策略，同时受限中小企业支付意愿，导致至下而上的发展路径竞争难度、投资风险相对较高。



扫码查看高清图片

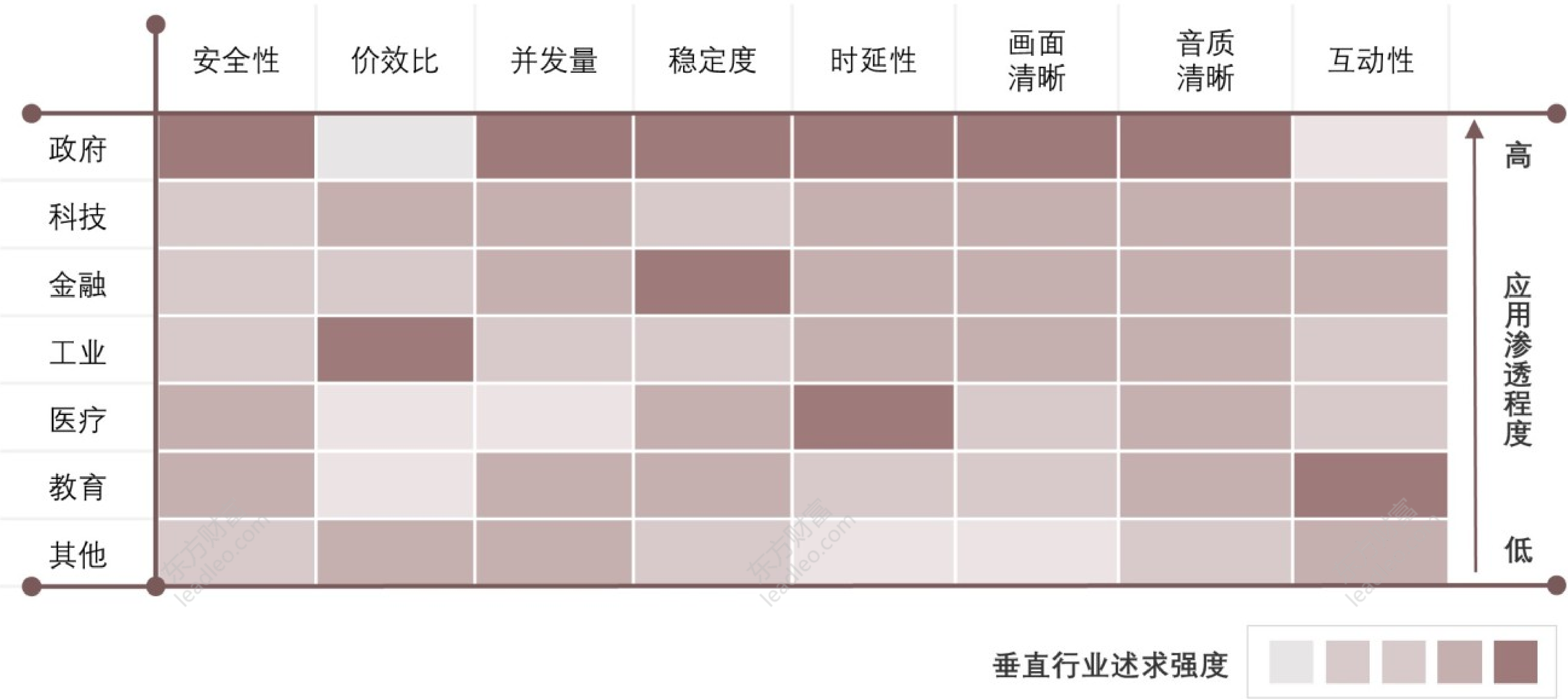
来源：沙利文、头豹研究院

中国视频会议协作——应用市场

- 视频会议协作应用市场覆盖业务广泛、场景多元，导致各企业及部门产品需求差异显著，益于促成行业差异化竞争

智能视频会议市场分类简略

视频会议协作应用场景需求分析



应用市场覆盖业务广泛、场景多元，导致产品核心诉求差异显著

视频会议协作下游应用市场主要和大致划分为企用市场及政用市场：

- 政用市场：短期看，本土传统型视频会议协作服务与产品仍为行业应用重心，其主要原因有二：
 - 产品性能与行业需求的高匹配：传统型视频会议协作基于专线传输，具备天然物理隔离性，同时配置电信级MCU，与政用市场中涉密涉军场景高安全稳定的核心诉求相符。而云视频会议基于虚拟化云平台，网络架构复杂度较高，受攻击面相对较大，因此难以对传统视频会议协作形成替代
 - 产品粘性：传统视频会议协作硬件产品使用粘性相对较高。短期看，政用客户仍偏向于传统型硬件，同时具备部分软件的向下兼容需求。
- 企用市场：不同于政用市场偏向于高稳定、强安全、定制化视频会议协作产品诉求，企业市场覆盖行业及场景开阔，业务多元，大型企业及行业客户具备较强垂直行业及业务融合诉求。因此，具备自研能力得视频会议协作服务商较易在竞标过程中形成技术优势以实现核心竞争力的巩固。而中小企业短期内仍受限于其支付意愿及IT能力，价格敏感度高。针对其核心价效比诉求，市场偏好于标准化产品，可复制性强，益于有效推进市场早期需求培养。

视频会议协作用户结构，2020年



来源：头豹研究院

Chapter 2

传统视频会议协作

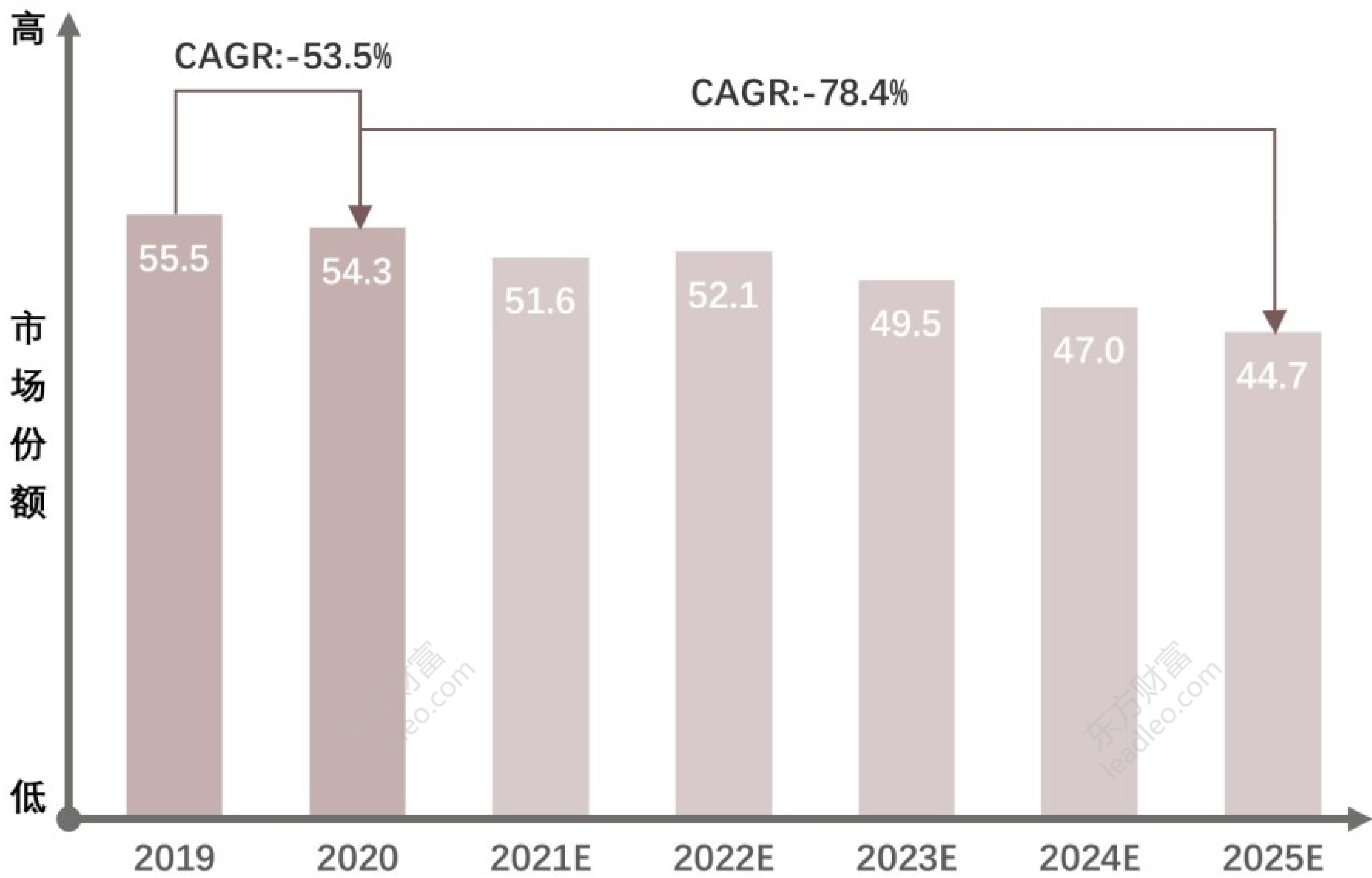
- 受限于其构建及使用成本高昂、IT运维难度大等弱点，传统视频会议协作难以向价效比诉求高的常规企业级市场渗透，导致细分市场步入存量时期
- 视频会议行业向服务云化、架构集群化、系统智能化等维度发展，推动新兴视频会议协作应用初步落地
- 政法及大型央国企客户进入原有IT设备折旧核算的更换期。由于传统硬件的使用粘性 & 客户资源优势，该次周期性设备更换仍偏向于传统型厂商
- 国产替代需求持续推进有望促成市场的系统性“非本土”出清，率先利好具备优质客户资源的传统厂商

中国传统视频会议协作——市场规模

- 视频会议解决方案是结合场景特定需求及基础通讯需求的多媒体通讯一站式集成化解决方案，可划分为传统型与新兴型

传统视频会议市场

传统视频会议协作市场规模，2019-2025E



传统视频会议协作市场逐步步入存量竞争时期

回顾过去，中国历史中两次大规模疫情爆发均激发了中国视频会议协作市场需求快速释放及多元应用场景持续拓宽。较不同的是，2003年非典疫情主要促进的是以政法及大型央国企业为标的受众的传统视频会议协作市场。但受限于其构建及使用成本高昂、IT运维难度大、级联分布较为固定，移动性、扩展性、使用弹性相对较差等弱点，传统视频会议协作难以向价效比诉求高的常规企业级市场渗透，导致细分市场步入存量时期。

随着云计算及人工智能技术的应用扩展，视频会议行业向服务云化、架构集群化、系统智能化等维度发展，推动以中心云算力为核心的新兴视频会议协作应用初步落地，未来预计将对传统市场部分非涉密非涉军场景形成替代效应，促成传统市场下行态势。根据头豹研究院数据，传统型视频会议将从2021年的51.3亿元下降至2025年的44.7亿元，年复合增长率为-3.5%。

整体传统型视频会议协作市场需求趋近饱和，但市场面仍保持机遇与挑战并存态势

就短期出发，2020年至2021年处于政法及大型央国企客户原有IT设备折旧核算的更换期。由于传统硬件的使用粘性 & 直销模式下长期客户资源优势，该次周期性设备更换仍主要偏向于传统型厂商。中期来看，国产替代需求持续推进有望促成传统视频会议协作市场的系统性“非本土”出清，率先利好具备优质客户资源及良好客户关系的传统厂商。长期而言，未来随着新兴云市场的需求生长，传统厂商有望凭借产业生态及行业深耕优势，依靠“云+端+屏”智能会议协作及私人云部署能力切入政法及央国企非涉密场景，实现传统向新兴自然延展与融合。

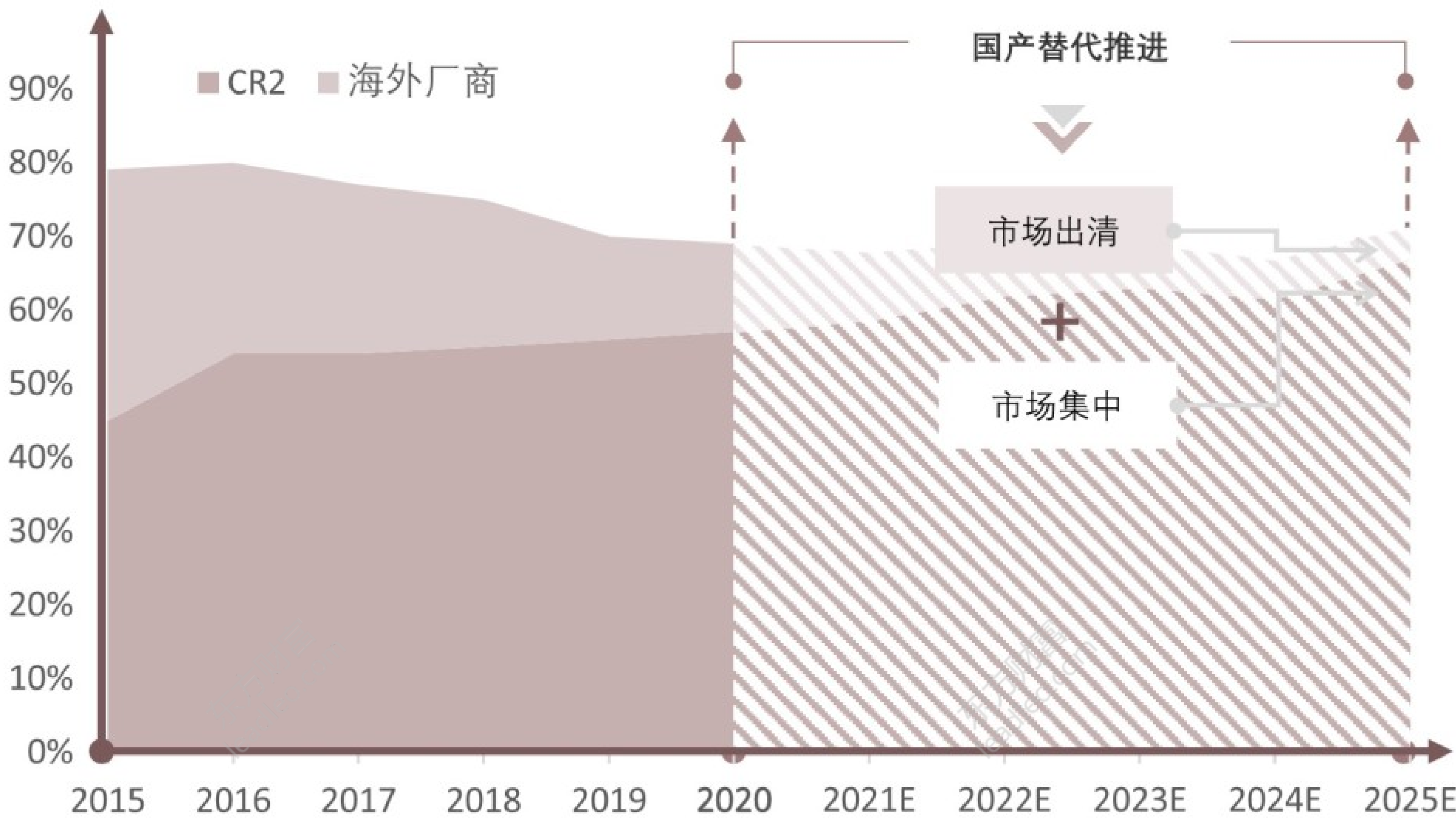
来源：头豹研究院

中国传统视频会议协作——竞争格局

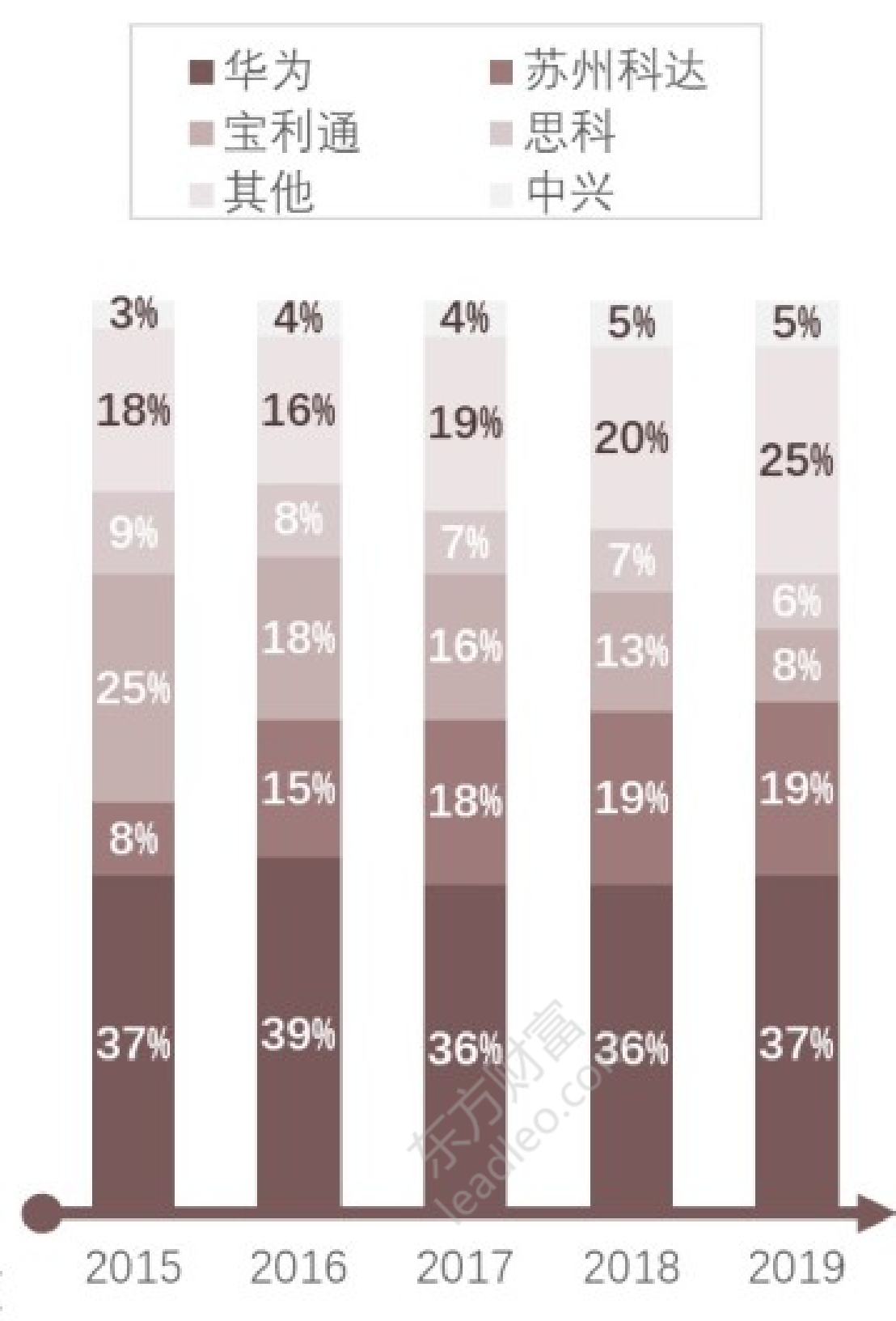
- 华为位居视频会议行业第一梯队，品牌影响力大，龙头效应显著，国产替代推进下，市场出清与市场集中并行，寡头行业格局稳固

传统视频会议协作市场竞争态势

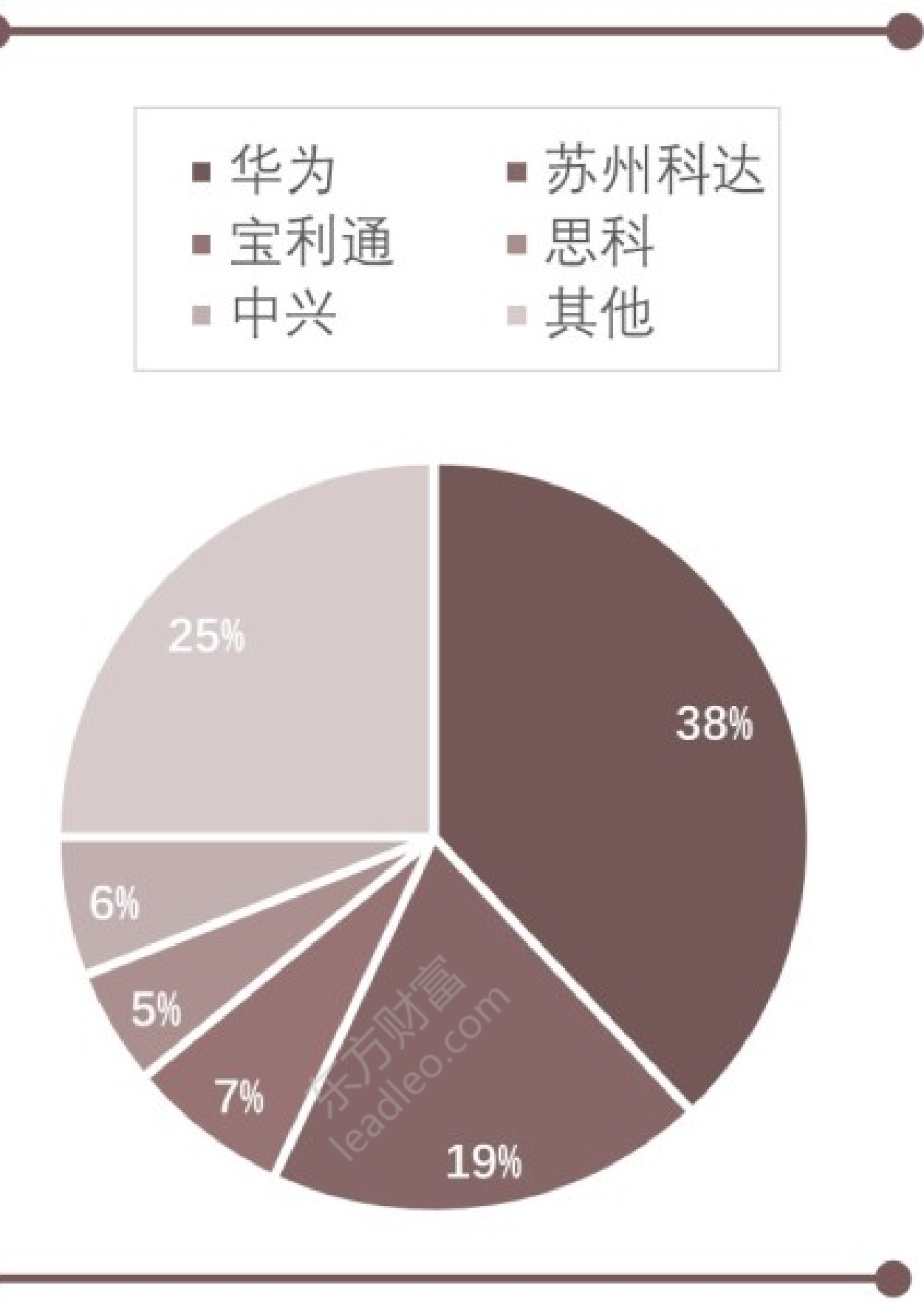
传统视频市场集中与市场出清，2015-2025E



传统市场份额，2015-2019年



传统视频会议市场份额，2020年



国产替代推进下，市场出清与市场集中并行，寡头行业格局稳固

在传统视频会议协作市场竞争层面上，华为及苏州科达位居视频会议行业第一梯队，分别面向政法行业客户和大型央国企业客户，整体品牌影响力大，龙头效应显著。但两者营销模式上存在一定差异，苏州科达主要应用原厂直销模式，依靠销售团队进行面对面沟通，可针对客户需求进行开发、升级、扩展、定制，沟通效率，同时提供可靠及时响应支撑，避免大型项目中断风险，益于长期核心客户绑定与维护及服务定制。而华为传统视频会议业务线主要依赖于非传统总代模式，仍需长时间客户沟通，利于客户关系开发与维护，实现需求跟进。但代理商专业度存在上升空间，定制化意愿相对较弱。

而宝利通、思科等海外视频会议服务商属于传统视频会议市场第二梯队，但2013年6月“棱镜门”窃听事件曝光后，为确保国家级信息及数据安全，中国政务及央企逐步排除海外视频会议厂商于采购名单之外。海外视频会议服务供应商市场份额逐年下降，预计未来市场出清趋势加剧，利好本土厂商受益。同时中美贸易战后，中美局势紧张，国产替代持续推进，率先利好华为为代表的中国本土视频会议服务商；同时其有望凭借产业生态、客户资源优势快速抢占视频会议头部企业出清存量，带动行业集中度将进一步提升。行业寡头格局稳固。

来源：头豹研究院

Chapter 3

新兴视频会议协作

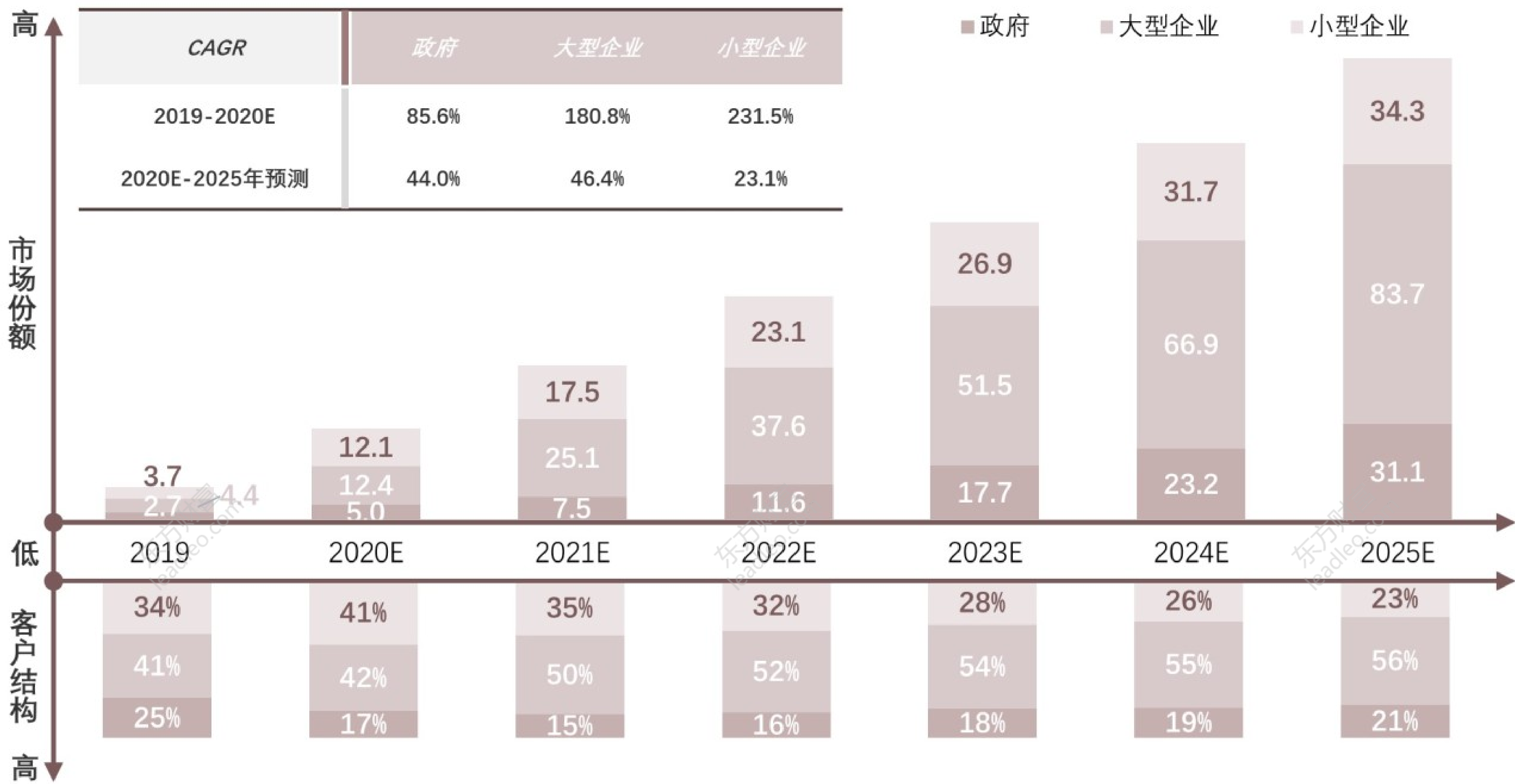
- 疫情冲击仍加速了企业级视频会议协作市场教育进程：较之疫前，客户规模及使用粘性均有所上升
- 行业竞争的维度看，云平台服务商凭借其自有云优势、云资源边际成本低、同时视频服务支撑稳定
- 云平台厂商战略布局非盈利产品，依靠低价级免费策略，主打企业级管理等产品运营理念，快速推进市场扩张，进而形成自身生态业务流闭环
- SaaS服务商可依靠云视频会议协作场景细化产品扩大市场增量，同时优化服务增强客户使用粘性，促进客户留存，与云厂商形成差异化竞争

中国新兴视频会议协作——市场规模

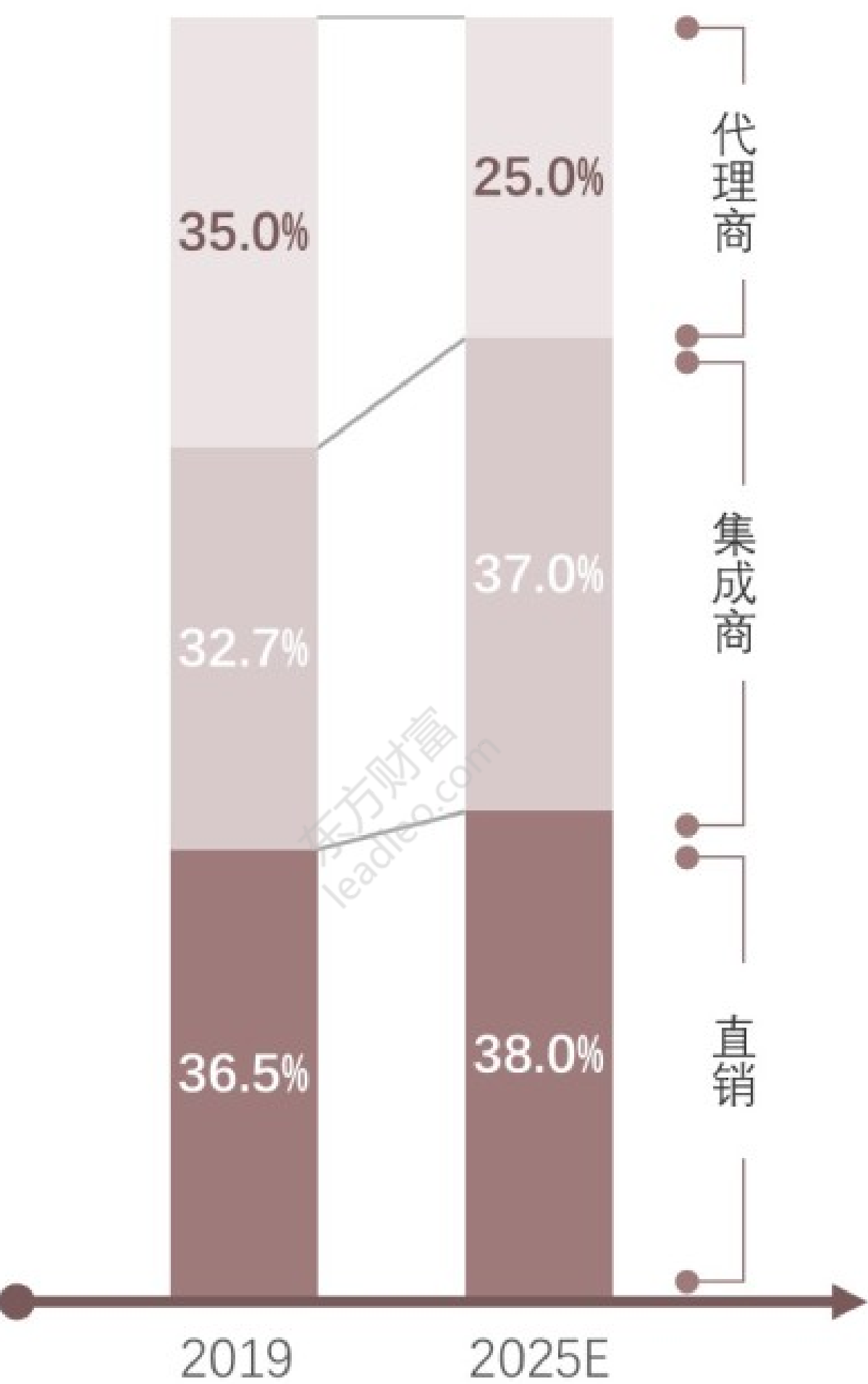
- 后疫情时期，视频会议协作市场需求刚性客户规模及使用粘性实现双提升。短期看，大型企业是行业增长的核心增量主体

新兴视频会议协作市场

新兴视频会议协作市场规模，2019-2025E



新兴市场运营占比，2019-2025E



来源：沙利文、头豹研究院

后疫情时期，视频会议协作市场需求刚性客户规模及使用粘性实现双提升。短期看，大型企业是行业增长的核心增量主体

2020年新冠疫情下，中国经济活动及人口流动限制，导致远程协作非刚性需求瞬间释放，进而刺激企业级市场会议协作市场快速扩容。根据沙利文研究院数据显示，疫期前后，企业级视频会议协作市场规模预计上涨4-6倍。2021年，虽然疫情红利逐步减退，远程视频会议非刚性视频会议需求回落，导致大量非关键用户流失，但整体疫情冲击仍加速了企业级视频会议协作市场教育进程：较之疫前，刚性需求客户规模及使用粘性均有所上升，未来有望推动推动新兴云视频会议协作市场持续扩容，应用场景持续拓宽。

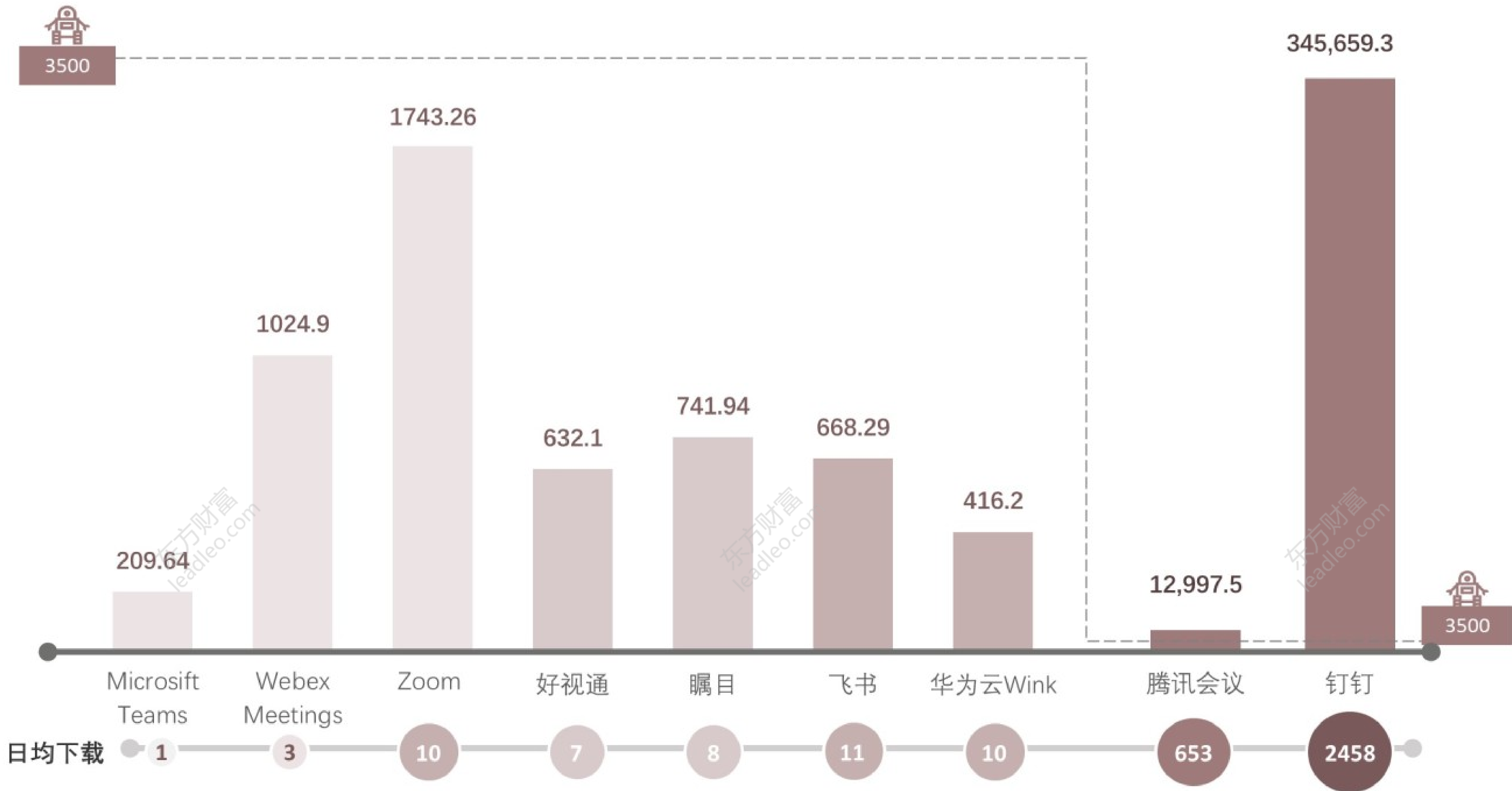
就中短期的维度分析，新兴云视频仍处于发展初期，中小企业客户支付能力及支付意愿均存在上升空间，可盈利空间较之有限。同时云厂商低价策略，以中小企业为起点的之下而上发展路径竞争难度较大。而大型企业客户整体支付能力及支付意愿较高，整体市场项目价值量及潜在盈利空间较大。但面向大型企业市场，厂商更需要细化场景、推动会议协作产品化、定制化，同时依靠直销模式对核心客户资源绑定及维护，抢占市场存量，巩固其护城河。

中国新兴视频会议协作——竞争格局

- 云厂商依赖算力成本及生态优势形成获客闭环，而Saas商依赖产品化、服务化、场景化形成差异化优势

新兴云视频竞争格局

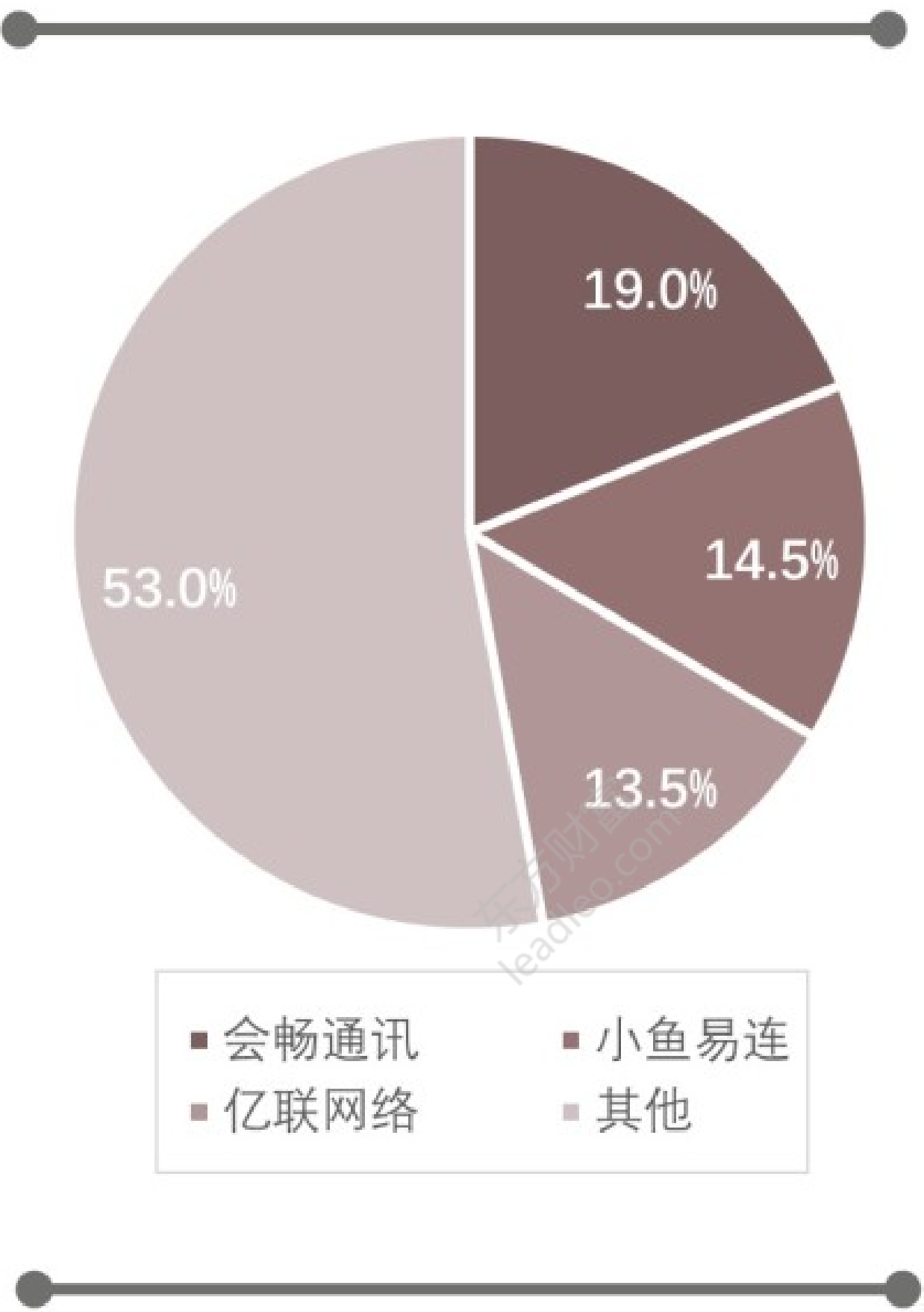
疫期云视频会议软件下载量，2020年3月



疫情下企业级视频会议机遇潜存。云厂商依赖算力成本及生态优势形成获客闭环，而Saas商依赖产品化、服务化、场景化形成差异化优势

疫情下，新兴云视频协作厂商相继推出免费权益、响应国家疫情号召、同时快速推进标准化产品市场推广，带动整体行业刚性需求培养。以腾讯会议及钉钉为代表的云服务商疫情间单月累计下载量超过亿级，实现用户规模级使用时长的爆发型增长。从行业竞争的维度看，相较于其他类型厂商，云平台服务商凭借其自有云优势、云资源边际成本低、同时视频服务支撑稳定。在行业战略玩法上，云平台厂商战略布局非盈利产品，依靠低价级免费策略，主打企业级管理、协作与数字化转型的产品运营理念，快速推进云视频业务C端及中小B端市场扩张，进而形成自身生态业务流闭环：扩大的客户规模将促进生态伙伴ISV的加入，以赋能平台定制化能力实现快速客户引流，带动云视频会议产品推广的同时吸引更多生态伙伴入驻平台。如此循环往复，平台马太效应显著。但短期看，云平台厂商盈利转化及商业变现仍时间。而就Saas服务商可依靠多元云视频会议协作场景细化产品以扩大市场增量，同时优化服务增强刚性需求客户使用粘性，促进客户留存，与云厂商形成差异化竞争。

新兴视频会议市场份额，2020年



来源：沙利文、头豹研究院

Chapter 4

智能会议平板

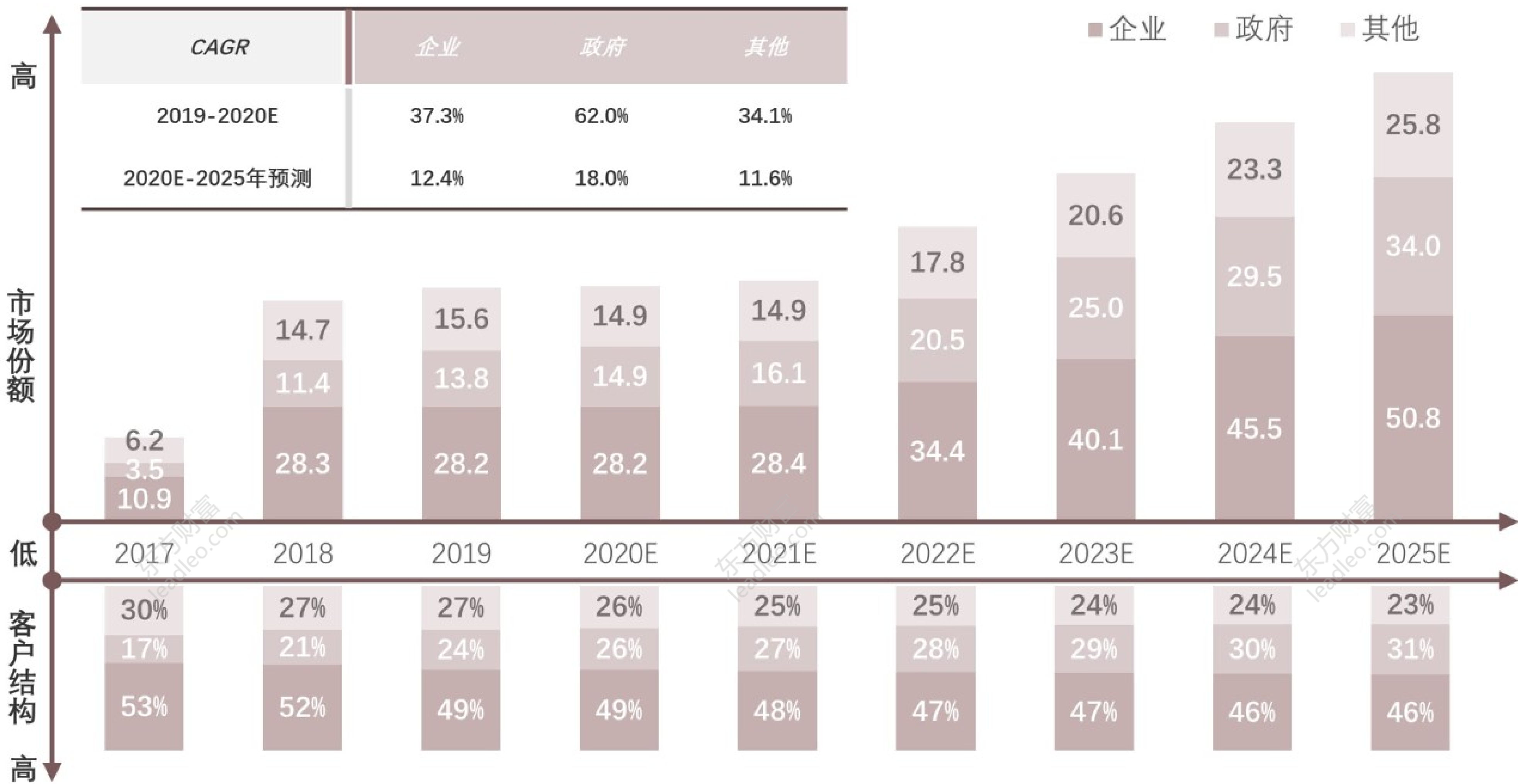
- 云端融合趋势下，智能会议平板的应用推广为成本受限的中小企业会议场景提供行业破局点
- 智能会议平板成本花销较为低廉，同时配置智能交互、综合会议协作等功能，整体价效比优势显著
- 智能会议平板行业竞争者数量较多，但整体市场集中度仍处高位。对内，行业呈现一超多强态势
- 对外，智能会议平板市场同呈现反侵蚀显现：外部厂商相继战略性布局，有望促成行业差异化竞争态势

中国智能会议平板——市场规模

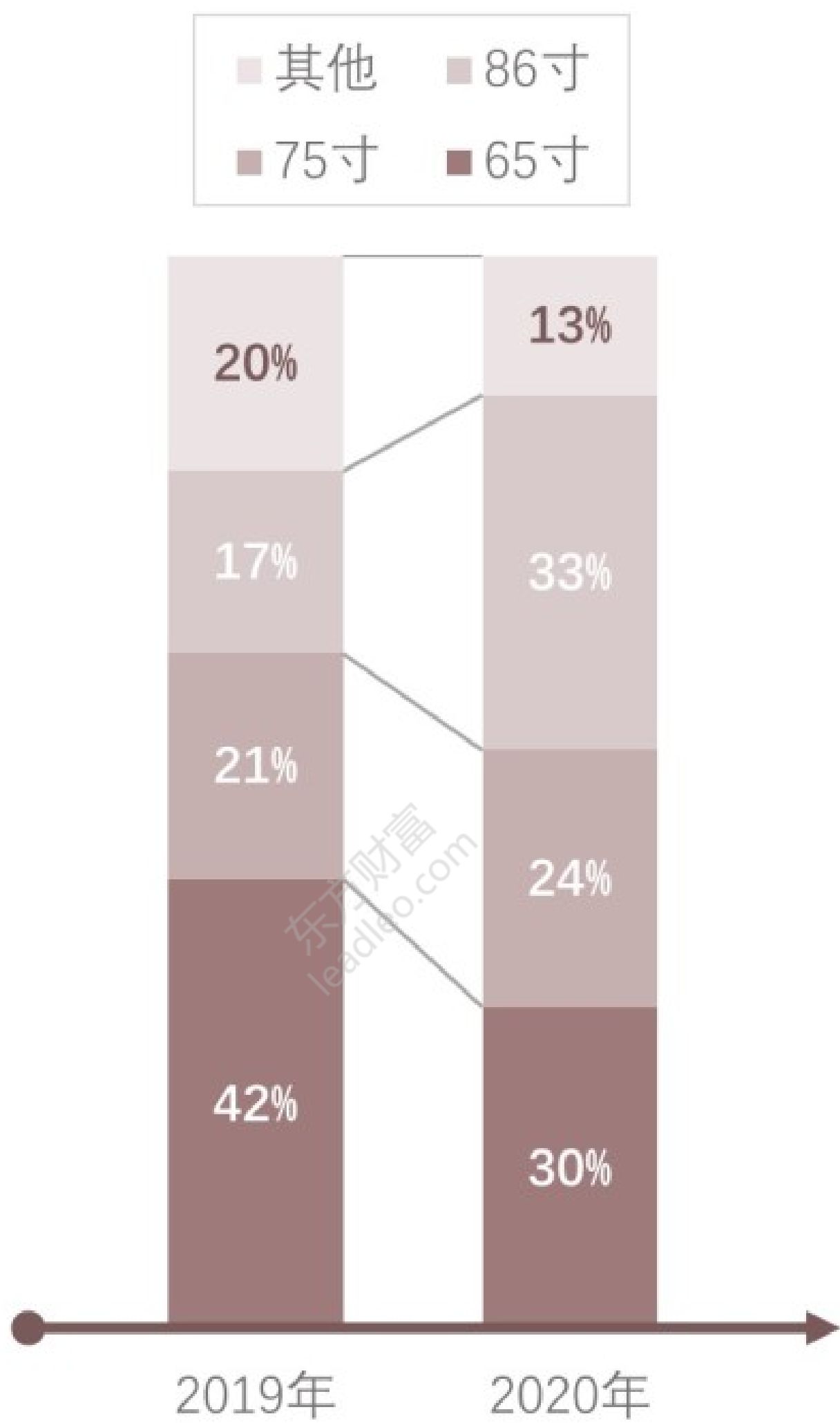
- 云端融合趋势下，智能会议一体屏的应用推广为成本受限的中小企业会议场景提供行业破局点

智能会议平板市场

智能会议平板市场规模，2017至2025E



智能会议平板尺寸分布，2020年



来源：头豹研究院、广发证券

智能会议平板凭借其成本优势及产品优势有望成为新兴视频会议协作中小企业市场破局点

2020年疫情后，随着新兴云视频市场教育进程加速，产业成熟度及企业级用户接受度均显著高于疫前。但以中小企业为代表的企业级群体支付意愿及支付能力仍相对较低，而云端融合趋势下，智能会议一体屏的应用推广为成本受限的中小企业会议场景提供行业破局点。智能会议一体机较会议室综合采购费用及商用显示屏成本花销较为低廉，同时配置智能交互、综合会议协作等功能，整体性价比优势显著，较符合中小企业用户的核心视频会议协作性价比诉求。同时，视频会议多元应用场景的拓宽，带动产品细化，进一步推动视频会议协作及智能会议平板市场持续扩容。根据头豹研究院数据显示，智能会议平板一体机有望从2020年的59亿云上升至2025年110亿元，年复合增长率高达2.9%。

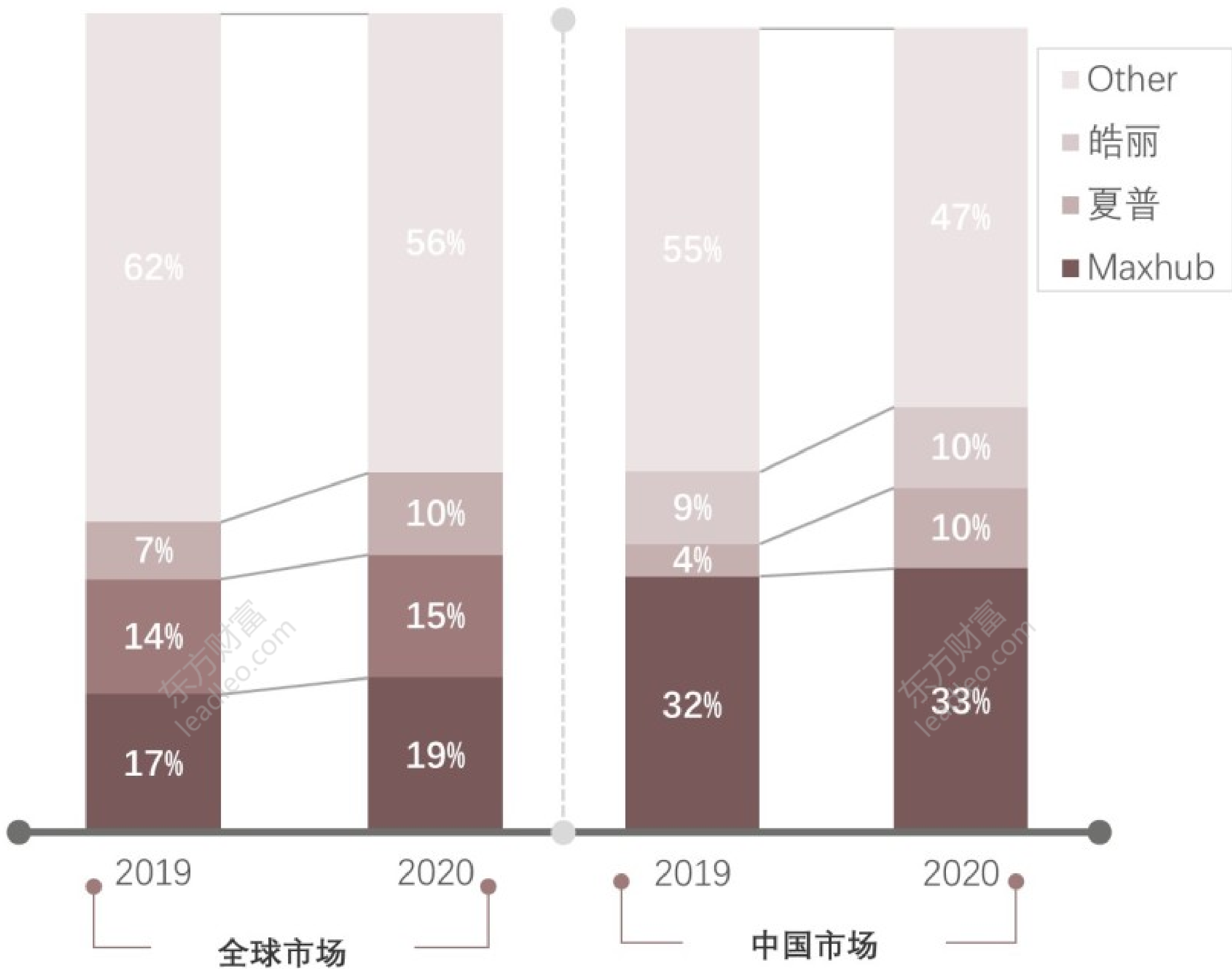
在行业品类偏好方面，65寸及75寸会议平板属于市场主流产品；2020年智能会议平板机65寸及75寸产品市场占比超过50%。但整体智能会议平板行业大屏化态势显著；相较于2019年，2020年86寸大屏智能会议终端市场占比增长超过15%以上。同时，由于上游面板供应端充足，下游需求端订单受疫情抑制，释放速率减缓，推动会议平板价格下行，有望进一步推进智能会议向企业市场渗透。

中国智能会议平板——竞争格局

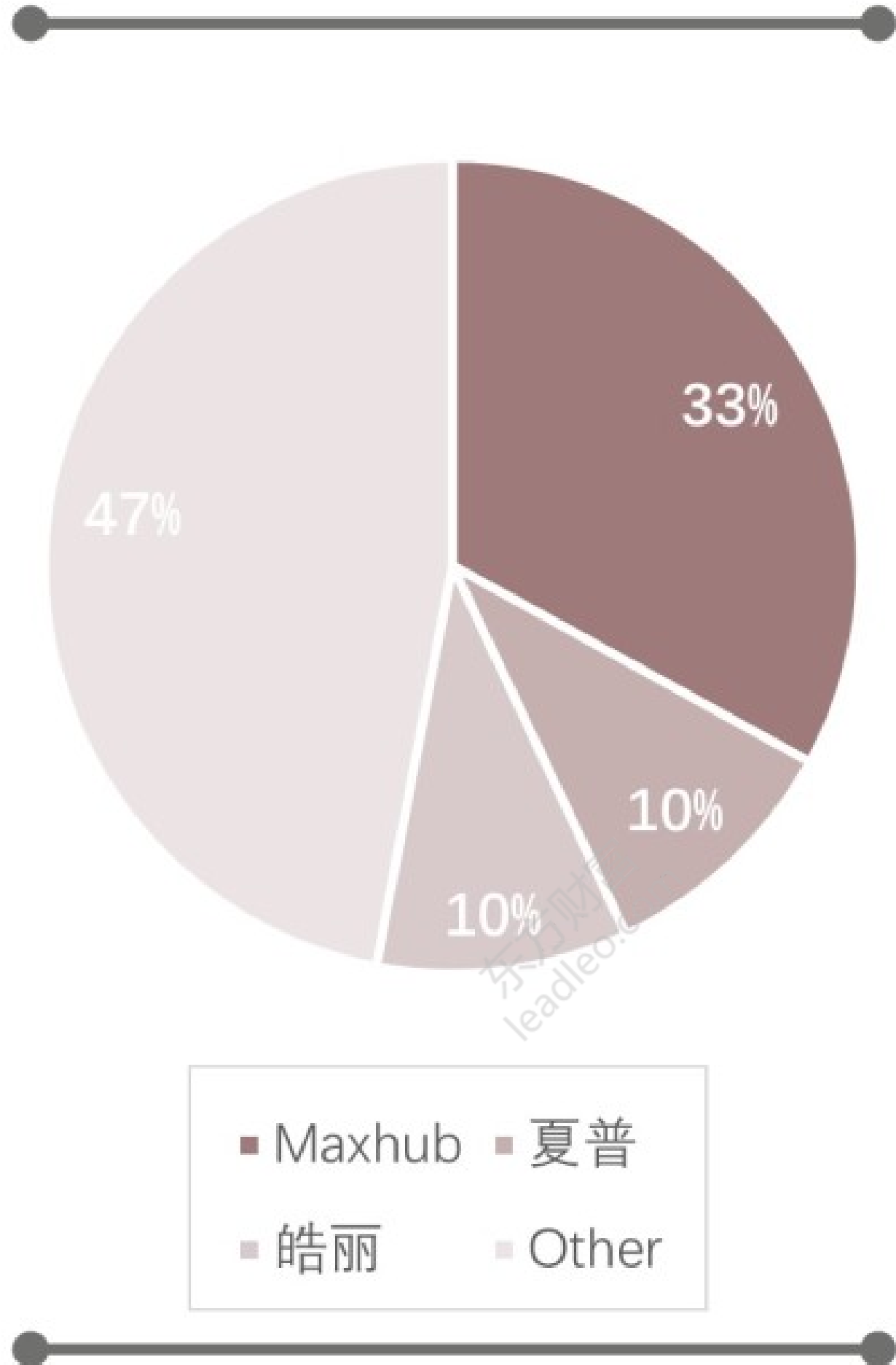
- 智能会议平板市场集中度较高，对内形成一超多强态势；对外外部厂商相继布局智能会议平板，行业差异化竞争态势显著

智能会议市场平板竞争格局

中国与全球智能会议平板市场份额，2019-2020年



中国智能会议平板市场份额，2020年



智能会议平板市场集中度较高，对内形成一超多强态势；对外，传统视频会议商及安全LCD商相继布局智能会议平板，分别主切大型央国企与安防政法赛道，反向挤占原厂商市场份额，行业差异化竞争态势显著

相较于全球市场，中国兼容视频会议系统的智能会议平板厂商数量近20家左右，行业竞争者数量较多，但整体市场集中度仍处高位。对内，行业呈现一超多强态势。其中，Maxhub凭借其产业链布局、供应链管理、规模效应优势在显示驱动、工程制造、品质把控、制造成本等多维度中形成竞争护城河，内部市场龙头地位稳固。2019年至2020年，Maxhub中国智能会议平板市场份额占比均超过30%以上。随着疫情后，新兴云视频应用拓展及智慧平板价格下行，智能会议平板市场逐步向价格敏感度更高的中小企业市场延伸及侵蚀，对投影及部分价格高昂的商显产品形成替代效应。同时，对外，智能会议平板市场同呈现反侵蚀显现：以华为为代表的传统视频会议龙头及海康威视为代表的安防LCD龙头企业均相继布局智能会议平板市场，有望促成行业多赛道差异化竞争态势。从产品生态、渠道布局等多维度综合考量，Maxhub、华为、海康威视在市场核心受众定位及战略玩法存在差异。Maxhub主切综合企业级客户市场。相较于华为与海康威视，Maxhub产品线布局全面，型号丰富，单价从4,999元到98,297元不等，可满足可级客户价格需求。此外，Maxhub生态开放度更高，可兼容第三方视频会议软硬件及第三方应用开发，以相应符合客户视频会议应用使用偏好及业务流场景融合需求。而华为ideahub定位云视频应用、文档协作的综合办公协作智慧屏，可实现医疗设备的互联互通，同时依靠长期建立的党政关系及国内外最高等级安全认证的背书，主要面医疗、金融等大型央企及政府客户，做为其传统视频会议的自然延伸。而以海康威视深耕安防监控领域多年，将其视频会议远程协作及监控业务融合，将有望凭借其品牌优势及渠道优势在政、法、安防等智能会议平板市场快速掘战，反向挤占原智能平板厂商市场份额。

来源：头豹研究院、广发证券、数字标牌网、壹点网

方法论

- ◆ 头豹研究院布局中国市场，深入研究10大行业，54个垂直行业的市场变化，已经积累了近50万行业研究样本，完成近10,000多个独立的研究咨询项目。
- ◆ 研究院依托中国活跃的经济环境，从社会保险、人工智能、大数据等领域着手，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。
- ◆ 研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。
- ◆ 研究院密切关注行业发展最新动向，报告内容及数据会随着行业发展、技术革新、竞争格局变化、政策法规颁布、市场调研深入，保持不断更新与优化。
- ◆ 研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。

法律声明

- ◆ 本报告著作权归头豹所有，未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复刻、发表或引用。若征得头豹同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“头豹研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节或修改。
- ◆ 本报告分析师具有专业研究能力，保证报告数据均来自合法合规渠道，观点产出及数据分析基于分析师对行业的客观理解，本报告不受任何第三方授意或影响。
- ◆ 本报告所涉及的观点或信息仅供参考，不构成任何证券或基金投资建议。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告或证券研究报告。在法律许可的情况下，头豹可能会为报告中提及的企业提供或争取提供投融资或咨询等相关服务。
- ◆ 本报告的部分信息来源于公开资料，头豹对该等信息的准确性、完整性或可靠性不做任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映头豹于发布本报告当日的判断，过往报告中的描述不应作为日后的表现依据。在不同时期，头豹可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告或文章。头豹均不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，头豹对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者应当自行关注相应的更新或修改。任何机构或个人应对其利用本报告的数据、分析、研究、部分或者全部内容所进行的一切活动负责并承担该等活动所导致的任何损失或伤害。

头豹领航者计划介绍

头豹共建报告



每个季度，头豹将于网站、公众号、各自媒体公开发布**季度招募令**，每季公开**125个**招募名额

2021年度 特别策划



头豹诚邀各行业**创造者、颠覆者、领航者**，知识共享、内容共建

Project Navigator 领航者计划



头豹诚邀**政府及园区、金融及投资机构、顶流财经媒体及大V**推荐共建企业

沙利文担任计划首席增长咨询官、江苏中科院智能院担任计划首席科创辅导官、财联社担任计划首席媒体助力官、无锋科技担任计划首席新媒体造势官、iDeals担任计划首席VDR技术支持官、友品荟担任计划首席生态合作官……

共建报告流程

01

企业申请共建

03

确定合作细项

05

报告发布投放

02

头豹审核资质

04

信息共享、内容共建

备注：活动解释权均归头豹所有，活动细则将根据实际情况作出调整。

头豹领航者计划与商业服务

头豹以**研报服务**为切入点，
根据企业不同发展阶段的资本价值需求，依托**传播服务**、**FA服务**、**资源对接**、**IPO服务**、**市值管理**等，提供精准的商业管家服务解决方案



研报服务
共建深度研报
撬动精准流量



资源对接
助力业务发展
加速企业成长



传播服务
塑造行业标杆
传递品牌价值



IPO服务
建立融资平台
登陆资本市场



FA服务
提升企业估值
协助企业融资



市值管理
提升市场关注
管理企业市值

扫描二维码
联系客服报名加入



备注：活动解释权均归头豹所有，活动细则将根据实际情况作出调整。

读完报告有问题？

快，问头豹！你的智能随身专家

千元预算的
高效率轻咨询服务

STEP04 专业高效解答

书面反馈、分析师专访、专家专访等多元反馈方式

STEP03 解答方案生成

大数据×定制调研
迅速生成解答方案

STEP02 云研究院后援

云研究院7×24待命
随时评估解答方案

STEP01 智能拆解提问

人工智能NLP技术
精准拆解用户提问

扫码二维码即刻联系你的
智能随身专家



www.leadleo.com
400-072-5588