

2024中国互联网家居合作伙伴白皮书

亿欧智库 <https://www.iyiou.com/research>

Copyright reserved to EO Intelligence, Dec 2024

目录

CONTENTS

01 互联网家居发展现状分析

- 1.1 家居行业韧性十足，存量需求占据市场重要份额
- 1.2 家居全品类融合发展，一站式服务成为核心需求
- 1.3 互联网家居服务商助力优化全链路业务能力
- 1.4 互联网家居服务商企业图谱

02 互联网家居服务商观察

- 2.1 售后服务
- 2.2 仓储物流服务
- 2.3 营销服务
- 2.4 渠道平台
- 2.5 供应链服务

03 2024中国互联网家居合作伙伴TOP5

- 3.1 2024中国互联网家居合作伙伴评选体系
- 3.2 2024中国互联网家居合作伙伴TOP5榜单

04 互联网家居发展趋势展望

- 4.1 互联网家居服务商生态化发展趋势愈发显著

目录

CONTENTS

01 互联网家居发展现状分析

- 1.1 家居行业韧性十足，存量需求占据市场重要份额
- 1.2 家居全品类融合发展，一站式服务成为核心需求
- 1.3 互联网家居服务商助力优化全链路业务能力
- 1.4 互联网家居服务商企业图谱

02 互联网家居服务商观察

- 2.1 售后服务
- 2.2 仓储物流服务
- 2.3 营销服务
- 2.4 渠道平台
- 2.5 供应链服务

03 2024中国互联网家居合作伙伴TOP5

- 3.1 2024中国互联网家居合作伙伴评选体系
- 3.2 2024中国互联网家居合作伙伴TOP5榜单

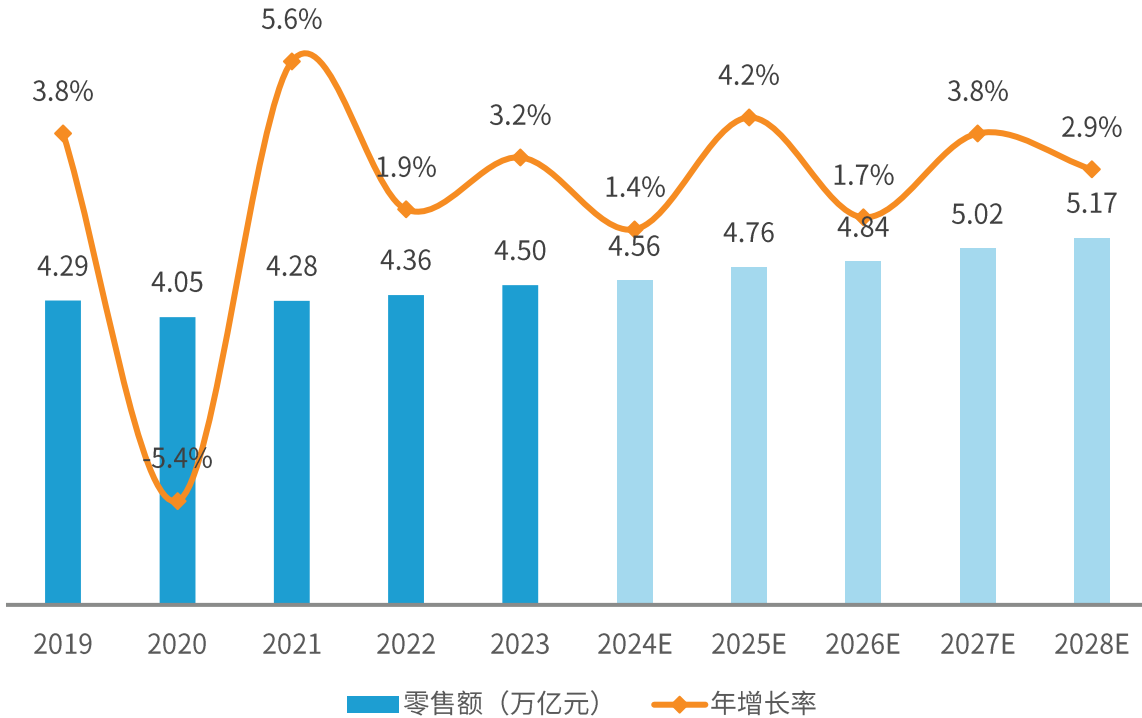
04 互联网家居发展趋势展望

- 4.1 互联网家居服务商生态化发展趋势愈发显著

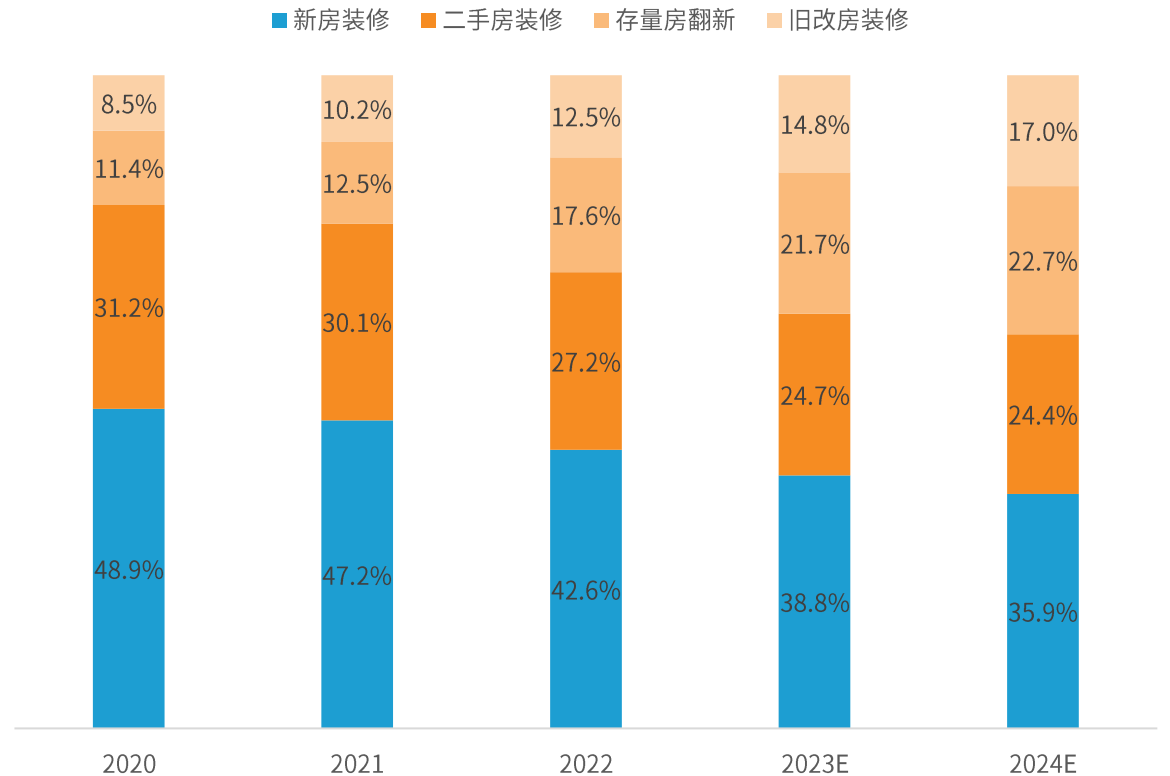
家居行业韧性十足，存量需求占据市场重要份额

- ◆ 2023年至今，国际形势错综复杂，疫后经济复苏整体呈现“波浪式发展，曲折式前进”的态势，房地产市场仍然下行，全国建材家居行业同样变革与冲突不断，内卷加剧，市场整体表现为“数据不差，体感不好”。未来家居行业的增长率将呈现一定周期性波动，并逐渐趋于稳定。亿欧智库预测，家居行业未来五年的年复合增长率约2.8%，至2028年市场规模将达5.17万亿。
- ◆ 随着房地产增量房进入缓速增长期，新增地产红利逐渐消退，目前我国存量房的储量在3.5亿套左右。这一庞大的存量房市场在未来数年将逐步释放其潜力，成为家居市场的重要增长点。随着家居行业迈入存量时代，基于旧改、旧房翻新、二次装修以及旧家居换新升级为主的存量需求，逐步占据市场重要份额，为行业发展带来新的希望。

亿欧智库：2019-2028E中国家居行业零售规模及年增长率



亿欧智库：2020-2024E中国新房装修及存量装修需求占比



家居全品类融合发展，一站式服务成为核心需求

- ◆ 年轻消费群体在购房选择上，往往倾向于价格较为亲民的小面积二手房。与此同时，众多老旧存量房亦存在大规模的翻新改造需求。这些市场需求的涌现，有力地推动了家居全品类融合、一站式整装服务的迅猛发展。
- ◆ 家居作为耐用品行业，具有低关注度、高卷入度的特性，消费者在自身需求未被激发时，通常不会对其予以关注，且家居产品涉及的品类繁杂、施工链路周期繁琐，消费者难以在短期内构建起独立的知识体系与评价标准，在进行家居消费时，需要投入大量的时间与资金成本。从消费者角度来看，他们迫切期望能够获得更为省时、省力、省心且省钱的家居解决方案。从市场心智层面分析，消费者对于单一品牌的多品类拓展存在一定的预设接受空间，主要原因在于传统家居消费过程过于繁琐复杂。

亿欧智库：家居行业通用施工流程繁琐



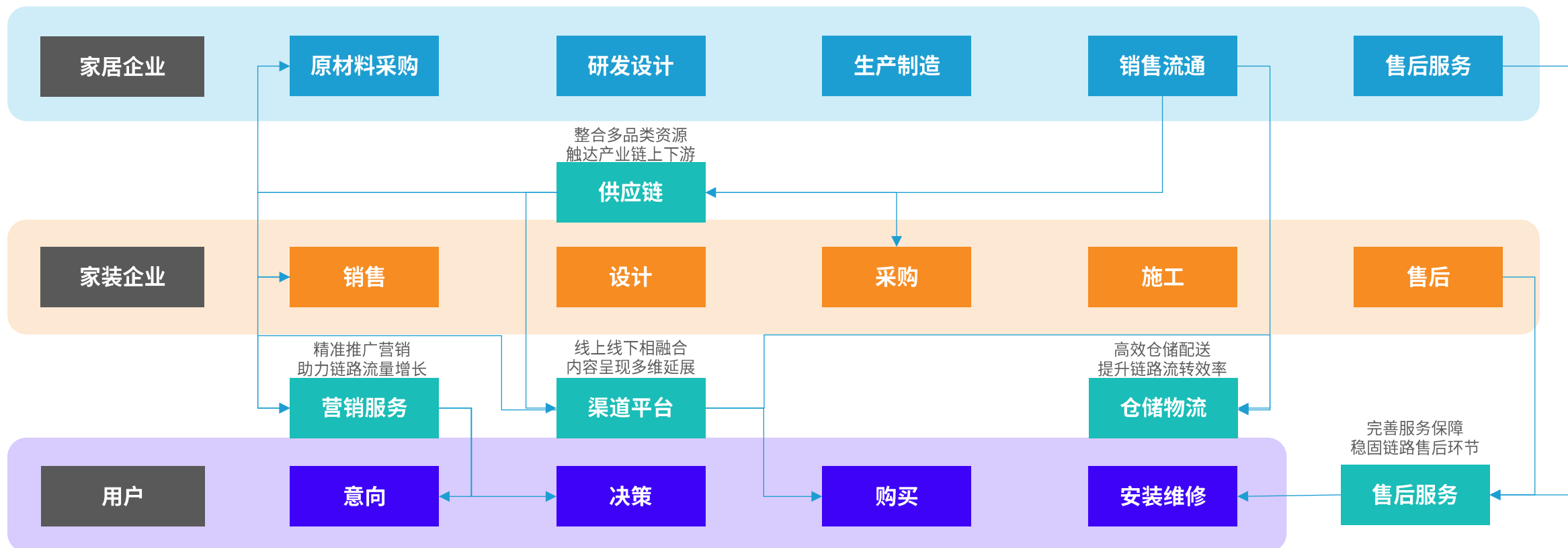
亿欧智库：家居行业全品类融合、一站式服务发展趋势



互联网家居服务商助力优化全链路业务能力

- ◆ 互联网家居全品类融合、一站式整装服务的发展需求提升全链路业务能力，而这其中离不开各类服务商的助力。
- ◆ 供应链服务商通过整合资源，确保原材料与产品的稳定供应，降低成本并提高产品多样性，多点位触达产业链上下游；仓储物流服务商凭借先进的仓储管理系统和高效的配送网络，实现产品快速、准确交付，减少运输损耗与时间延误，加速链路流转；销售平台提供线上线下多元销售渠道，打破地域限制，精准触达消费者，为沟通交互和内容呈现带来新的延展空间；营销服务商运用大数据分析等手段进行精准营销推广，提升品牌知名度与产品曝光度，为链路引入大量流量；安装维修售后平台构建完善的服务体系，及时响应客户需求，解决售后问题，增强客户满意度与忠诚度，稳固业务链路的售后环节。各类服务商紧密协作，共同推动互联网家居行业全链路业务能力不断优化升级，适应市场竞争与消费者需求变化。

亿欧智库：互联网家居服务商助力优化全链路业务能力



家居

OPPEIN 欧派 | 顾家家居 KUKA | C.EEERS 芝華仕 | 索菲亞 —全屋定制—

G 金牌厨柜 | LINSY 林氏 | 九牧 JOMOO 让智能更懂生活

TATA木门 —安静生活,用TATA静音门— | 东鹏瓷砖 DONGPENG 健康砖家 | 致欧 中国制造·洋派· | Sleemon 喜临门

家装

齐家 Jia.com | 酷家乐 KUJIALE.COM | 土巴兔

被窝 家装新体验 | 掌赋 | HOMDOO 整装云

惠装网 huizhuang.com 装修不满意不付款 | 装小蜜 互联网家装监理 | 爱空间 ikongjian.com

营销服务

腾讯广告

巨量千川

叁柒集团 SANQIJITUAN

BlueFocus 蓝色光标

优居 YOUJU 互联网数字化家装

渠道平台

淘

抖音

小红书 标记我的生活

拼

优居 YOUJU 互联网数字化家装

JD.COM

消费者

C端用户

B端用户

供应链服务

OPPEIN 欧派 优材

居然优选 | 易日通

小胖熊 CHUBBY BEAR | 蚁安居

仓储物流

德邦快递 DEPPON EXPRESS | 日日顺

JDL 京东物流 | 中国储运

CRF 中铁快运 China Railway Express Co., Ltd. | SUNING 苏宁物流

售后服务

奇兵到家 服务一口价 售后全托管 | 啄木鸟 家庭维修

京东服务+ Service+

师傅邦 SHIFU BANG

目录

CONTENTS

01 互联网家居发展现状分析

- 1.1 家居行业韧性十足，存量需求占据市场重要份额
- 1.2 家居全品类融合发展，一站式服务成为核心需求
- 1.3 互联网家居服务商助力优化全链路业务能力
- 1.4 互联网家居服务商企业图谱

02 互联网家居服务商观察

- 2.1 售后服务
- 2.2 仓储物流服务
- 2.3 营销服务
- 2.4 渠道平台
- 2.5 供应链服务

03 2024中国互联网家居合作伙伴TOP5

- 3.1 2024中国互联网家居合作伙伴评选体系
- 3.2 2024中国互联网家居合作伙伴TOP5榜单

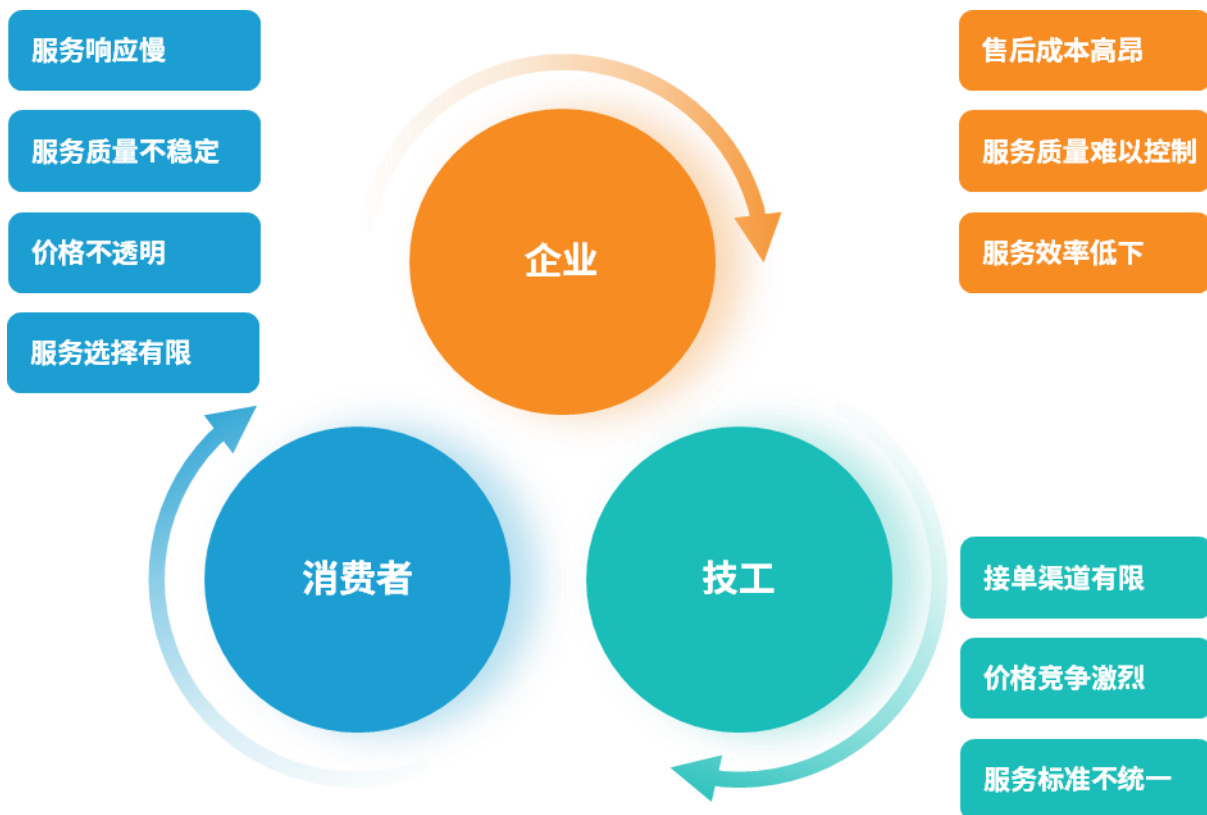
04 互联网家居发展趋势展望

- 4.1 互联网家居服务商生态化发展趋势愈发显著

售后服务：售后服务平台促进产业链协同合作，推动行业向服务转变

- ◆ 随着互联网家居市场的不断拓展，消费者对于产品安装和售后维修的需求日益多样化且分散，售后服务平台能够有效整合资源，打破地域限制，精准对接供需，这是满足消费者个性化需求、提升消费体验的关键。在服务质量提升方面，平台通过标准化流程和评价体系，规范行业标准，保障服务质量，增强消费者对互联网家居品牌的信任。
- ◆ 同时，平台促进了家居产业链各环节的协同合作，提高资源配置效率，降低运营成本，推动行业从单纯的产品销售向提供全方位服务转变，适应未来市场竞争，从而为互联网家居持续健康发展奠定坚实基础。

亿欧智库：互联网家居行业售后服务痛点



亿欧智库：售后服务平台推动行业向服务转变

The platform addresses the industry's pain points through four key strategies:

- 打破信息壁垒，建立信心桥梁** (Break down information barriers, build confidence bridges):
 - 消费者听过平台快速筛选合适师傅，降低选择成本与风险；同时，平台为师傅拓宽接活渠道，突破地域与熟人圈限制，同时平台推动定价收费标准化，营造透明交易环境。
- 集合用户需求，覆盖下沉市场** (Aggregate user needs, cover the下沉 market):
 - 通过广泛的用户覆盖和强大的数据分析能力，能够精准地捕捉和集合来自不同地区、不同消费群体的需求。特别是在下沉市场，有效降低了地理距离对服务获取的限制。
- 深度改造行业，提升服务质量** (Deeply transform the industry, improve service quality):
 - 平台通过制定标准化的服务流程和质量规范，并通过算法不断优化服务工作流程，提高了服务效率和质量控制能力。此外，平台根据用户反馈，形成有效的监督和激励机制。
- 整合资源配置，提升经营效率** (Integrate resource allocation, improve operating efficiency):
 - 平台将分散的维修师傅资源集中到平台上，根据订单需求进行智能调配。同时，平台与家居企业、材料供应商等建立合作关系，实现了产业链上下游的协同发展。

- ◆ 奇兵到家平台建立于2016年，经过8年不懈努力，业务范围覆盖全国。平台拥有完善的服务体系、严格的师傅准入制度和培训管理机制，服务类目覆盖全家居品类，与各大电商平台达成长期合作，以全国无盲区快速响应、偏远地区订单的安装等售后服务优势，为家居电商解决“最后一公里”的配送、安装和维修难题，是国内专业与口碑兼具的家居售后服务平台。
- ◆ 奇兵到家的核心竞争力在于其广泛的服务覆盖、高效的订单处理、专业的师傅团队及优质的服务保障。平台拥有300万+专业师傅，覆盖全国99.5%的区域，实现全国售后无盲区。通过自主研发订单处理系统，实现订单实时监控与高效匹配推送。师傅团队经过严格筛选与培训，提供高标准服务。平台还提供一口价服务，确保价格透明，无恶意加价，并承诺质保无忧，包括快速响应、免费质保及先行赔付，为商家和消费者提供值得信赖的家居售后服务解决方案。

亿欧智库：奇兵到家业务数据可视化



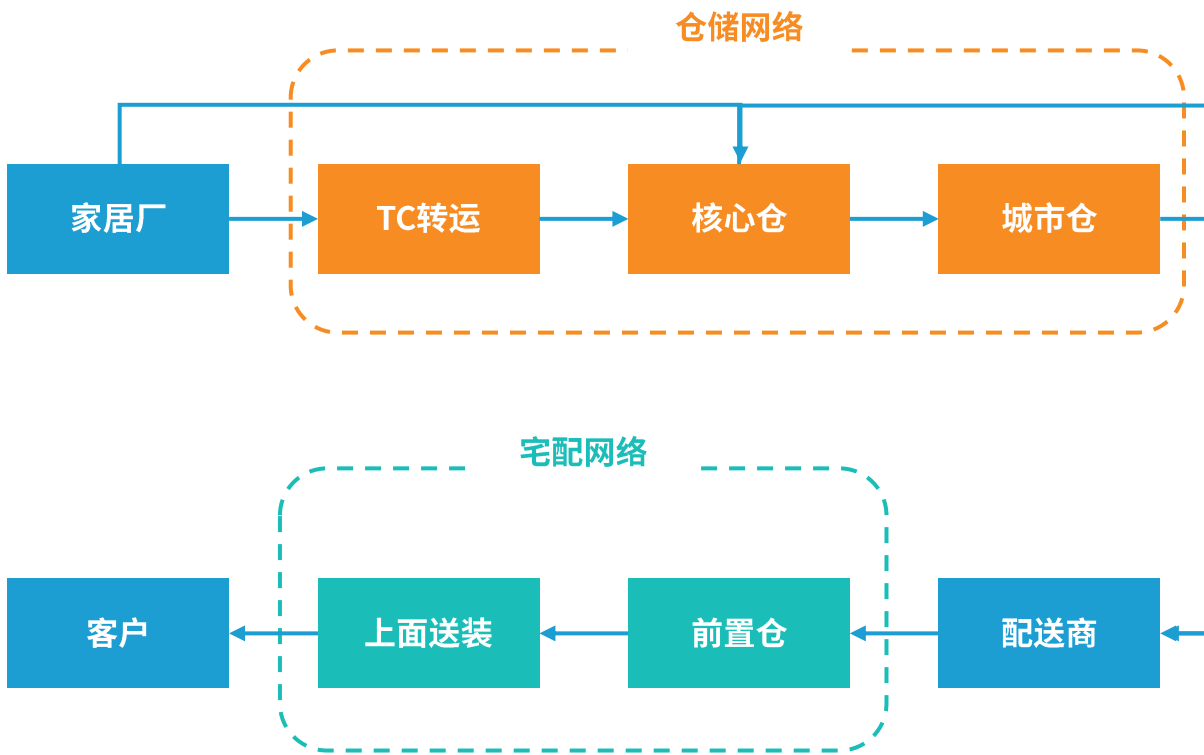
亿欧智库：奇兵到家四大核心能力

服务范围	服务速度	服务质量	服务价格
<p>01 覆盖广</p> <p>全国售后无盲区，拥有300万+专业师傅，覆盖全国99.5%的区域，帮用户解决急单、村镇安装问题。</p> <p>02 品类全</p> <p>平台目前服务类目覆盖全家居品类，涵盖卫浴、家具、家电、灯具、电视/投影、智能锁、窗帘、净水器、晾衣架、墙纸壁画、锁具、热水器、浴霸、商用厨电、门窗、空调、智能家居等家居家装服务</p>	<p>01 下单高效</p> <p>全程服务监控，下单立即3秒内响应匹配推送，师傅快速接单，1小时内师傅预约上门。</p> <p>02 服务守护</p> <p>客服7*15小时在线，师傅全天待命，不论何时下单、遇到任何难题，平台都以最快响应速度服务。</p>	<p>01 技术精湛</p> <p>平台师傅经过大数据海选，筛选出具备专业资质认证，技术精湛、高标准服务规范的师傅团队。</p> <p>02 质保无忧</p> <p>所有服务均享受一年质量保证，因服务问题导致的产品故障，免去上门检修费。因师傅原因需要二次上门，奇兵到家负责到底。</p>	<p>01 价格透明</p> <p>所有服务一口价，无恶意报价、加价、抬价行为，维护商家合法权益。</p> <p>02 一口价下单</p> <p>全国统一标准价，不做任何区域区分，不议价。</p> <p>报价下单</p> <p>师傅报价，下单方自行从多位报价师傅中择优选中。</p> <p>自己定价</p> <p>下单金额自己设置，成本自控。</p>

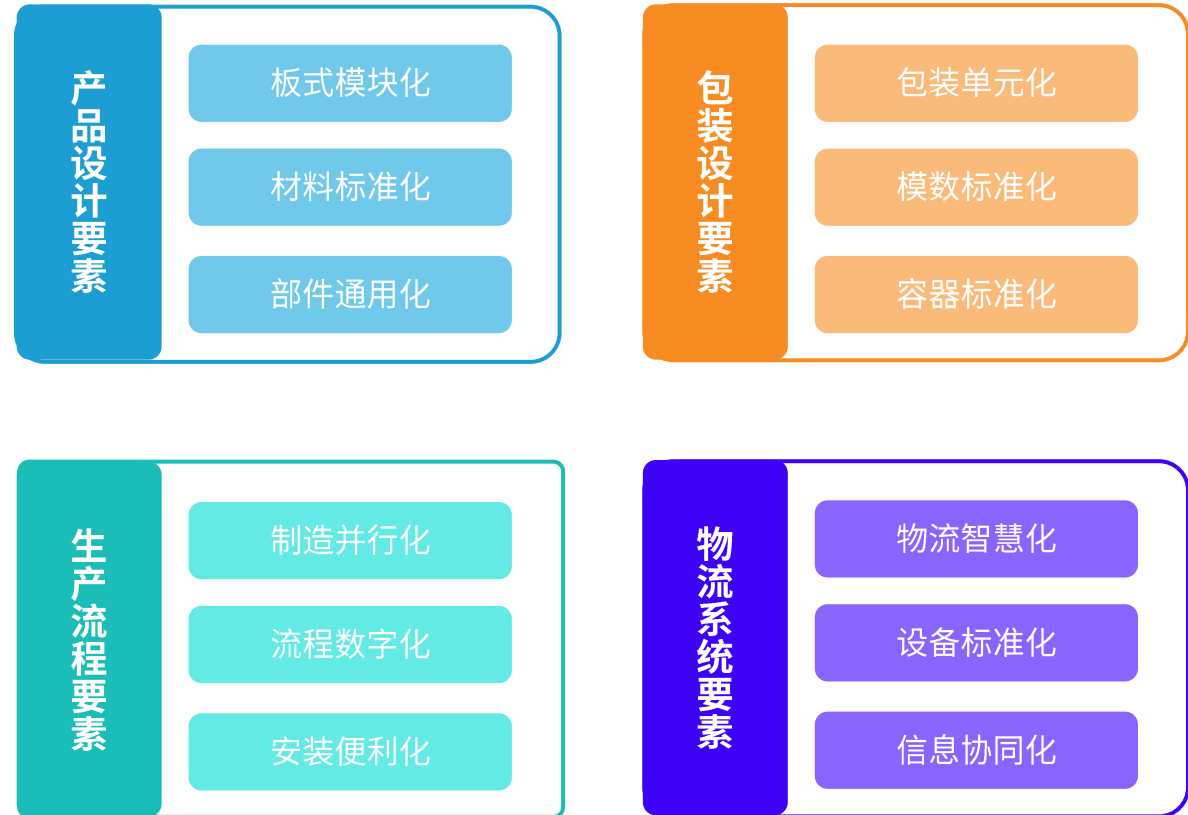
仓储物流服务：提升仓配一体化的能力是未来家居物流的竞争

- ◆ 由于家居产品属于大件、非标、易损，物流链条长、环节多、复杂度高，末端装卸难度、送装服务要求高，需要很强的整合协同及标准化管控能力，需要专业性的解决方案。家居物流外包的趋势明显，未来家居物流的竞争将围绕数字化运营能力和有效增值展开，提升仓配一体化的能力。
- ◆ 另一方面，家居物流仓配一体化，需要逆向推动家居产品的模块化、标准化，从设计源头实现家居产品全链路的物流友好。物流友好设计的关键要素包括包装单元化、模数标准化、产品模块化、材料标准化、部件通用化、制造并行化、流程数字化、安装便利化、物流智慧化等措施。

亿欧智库：家居仓配一体化模式



亿欧智库：家居物流友好设计的关键要素



- ◆ 德邦快递成立于1996年，深耕大件市场，其家居物流的一站式解决方案，覆盖了仓储、干线、配送、调拨、逆向、客服、数据、金融在内的全供应链环节，为家居行业的产业升级提供全方位的支持，为客户提供全供应链场景解决方案，是国内大件快递业务的领导者。
- ◆ 作为大件快递领域的领军者，德邦快递聚焦大件快递业务，加大基础设施建设资源投入，借助“直营+合伙人”模式迅速拓展网络。直营模式下总部统一管理收转运派各环节，使其在交付质量与客户体验方面打造出显著品牌优势，且精细化管理能力不断提升。同时，德邦快递协同京东实现优势互补，京东物流仓网布局和仓配一体优势明显，但干线运力与网络覆盖面存在短板，而德邦作为老牌快运企业，中转及运输环节资源丰富。双方对快运业务的中转分拨和干线运输资源深度整合，可实现资源共享。

亿欧智库：德邦快递基础设施信息

分拣中心	153个	网点数量	共有网点9127个 直营网点6389个
运输车辆	自营车辆20602辆	配送人员	6.82万人
航空运输	/	仓储面积	运营仓库 127 个 面积79.86万平米
铁路线路	/	网络覆盖范围	基本实现全国地级、 区级城市的全覆盖， 乡镇覆盖率达94.5%

数据来源：德邦股份企业年报，网络公开资料

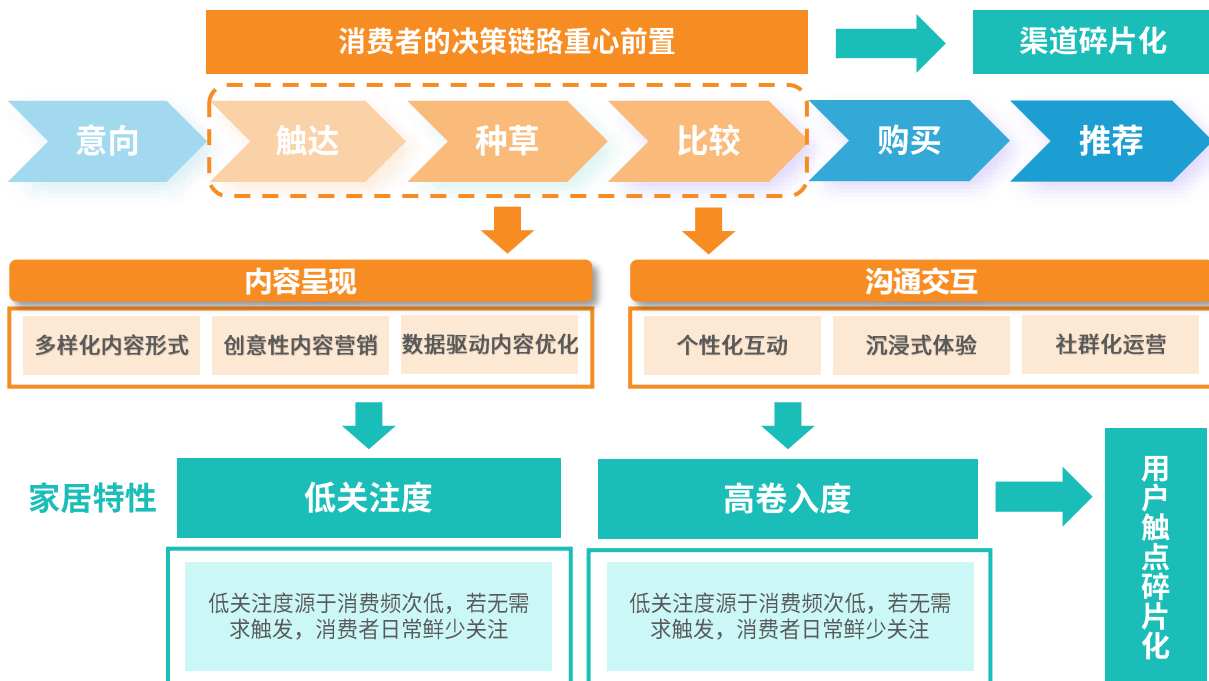
亿欧智库：德邦快递一站式仓配物流服务

定制化解决方案	<ul style="list-style-type: none"> 分仓布局规划 运营环节梳理 	<ul style="list-style-type: none"> 销量分析预测 仓配统筹管理
精细化仓储管理	<ul style="list-style-type: none"> 标准化作业流程 规范化人员管理 	<ul style="list-style-type: none"> 科学的库区规划 多预案大促设计
专业系统服务	<ul style="list-style-type: none"> CPS-客户自助系统 DPC-订单调配系统 	<ul style="list-style-type: none"> WMS-仓储管理系统 TMS-配送管理系统
专业配送服务	<ul style="list-style-type: none"> 统一调度配送资源 路由的全程可追溯 	<ul style="list-style-type: none"> 集约化管理降成本 异常预警及时处理
项目管理服务	<ul style="list-style-type: none"> 专业的项目团队 规范的管理举措 	<ul style="list-style-type: none"> 完善的客服体系 成熟的监控机制

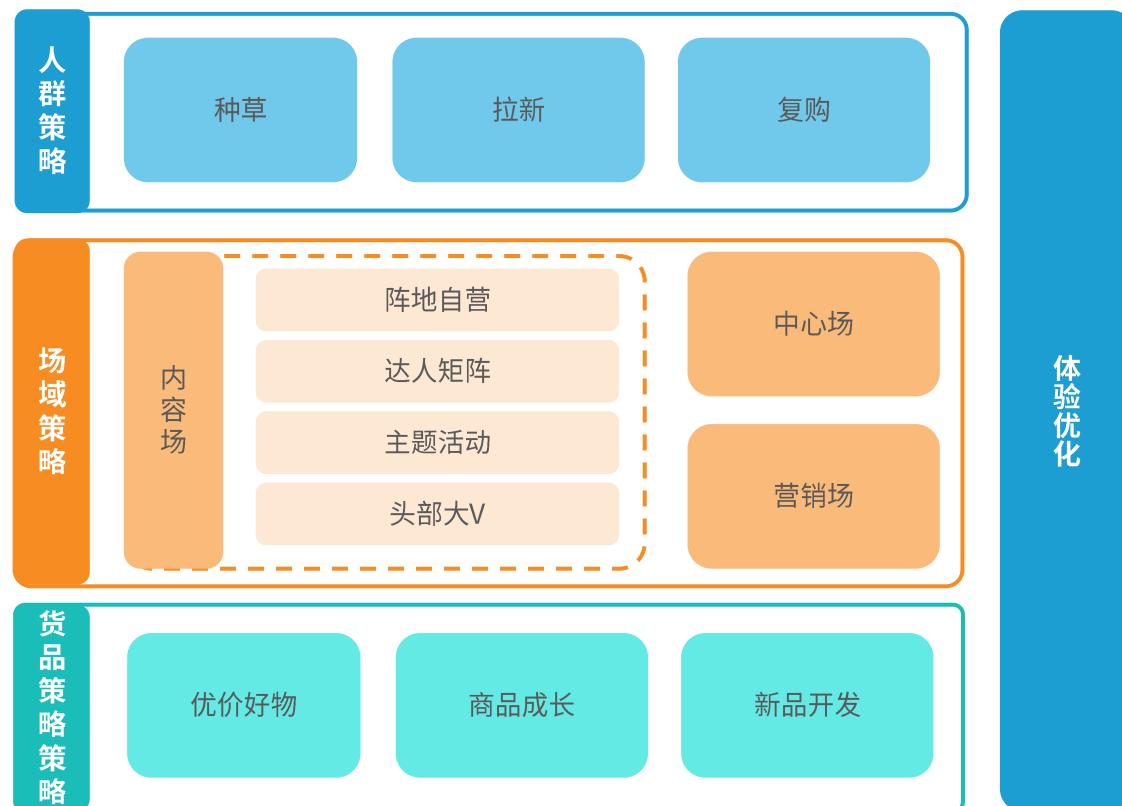
营销服务：家居品牌在消费决策链路前端环节把握消费者心智至关重要

- ◆ 家居行业具有耐用品属性，其消费逻辑为低关注度、高卷入度。低关注度源于消费频次低，若无需求触发，消费者日常鲜少关注；高卷入度致使决策周期长，消费者会多番比较后选定少数品牌综合考量再购买，常倾向知名品牌以规避失误。数字化时代消费者接触到的内容形式日趋多元，消费者决策链路中心逐渐前置，家居品牌在消费决策链路前端环节把握消费者心智变得至关重要，线上营销为沟通交互和内容呈现带来新的延展空间。
- ◆ 当前家居行业面临两大关键挑战。新媒介涌现使用户时间习惯与场景触点碎片化，流量碎片化时代来临；渠道前置化导致传统渠道亦呈碎片化。在流量焦虑的当下，平台化媒介虽强势但成本高。因此，家居企业必须经营兴趣电商，打造流量主场，其核心在于对顾客的终生经营。交易不应是顾客交互的终点，而应是关系深化的起点，这是家居零售行业未来发展的关键所在，企业需以更专业、系统的策略应对挑战，把握行业发展趋势。

亿欧智库：家居品牌在消费决策链路前端环节把握消费者心智至关重要



亿欧智库：家居行业兴趣电商经营



- ◆ 巨量千川是巨量引擎旗下的电商一体化智能营销平台，为商家和达人们提供抖音电商一体化营销解决方案。平台致力于成为领先的电商智能营销平台，构建繁荣共赢的电商营销生态，让电商营销更省心高效、成就生意可持续增长。
- ◆ 巨量千川对于生意增益的核心价值，是从流量引擎出发，不论是付费流量和自然流量，协同商家进行有效的流量经营以提高流量转化，进而提升商家交易规模。在整个生意增长的逻辑之中，对于短视频和直播等不同引流场景，对于创意生产、数据诊断、投放提效等各种助益流量高效转化的产品和能力，都做到充分的布局和铺排，为商家拓展经营增益的空间。

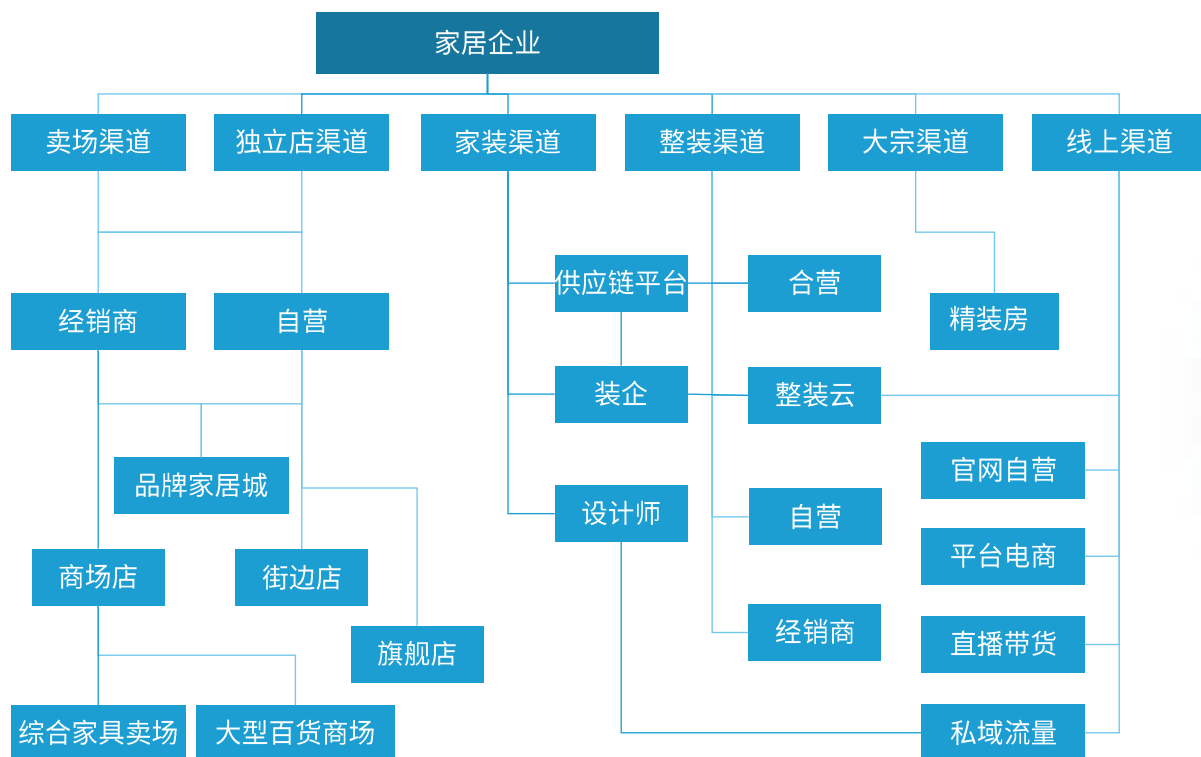
亿欧智库：巨量千川四大核心优势



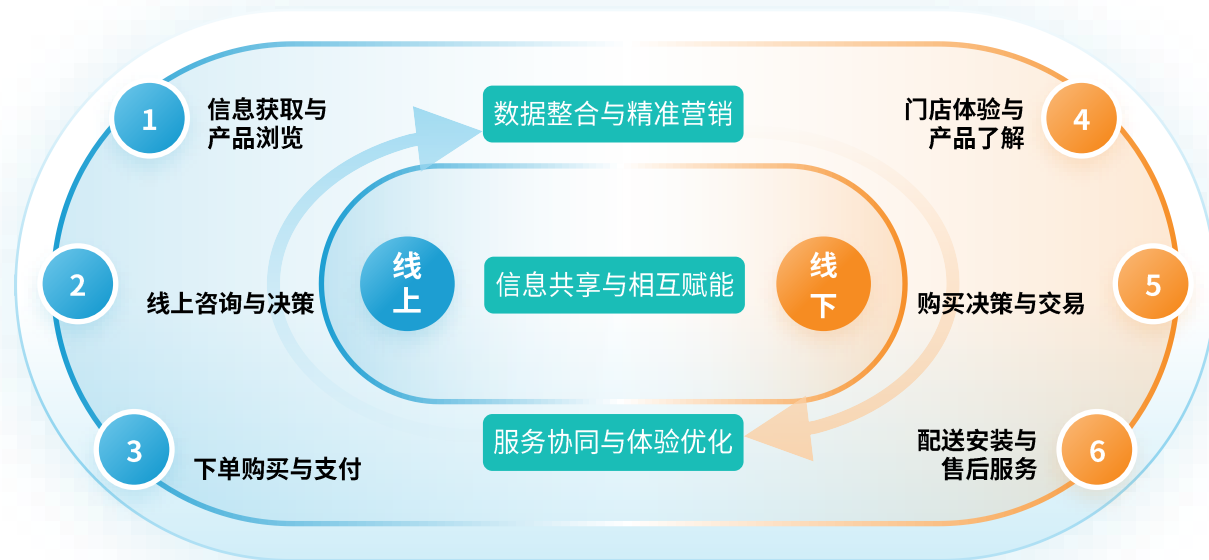
渠道平台：复合渠道模式已然成为企业在渠道选择与建设方面的主流趋势

- ◆ 家居产品具有显著的耐用品属性，其本质上是由渠道驱动的。渠道结构越均衡，企业的经营发展就越稳健。在家居行业中，传统零售渠道正逐渐式微，装企、设计师、电商、拎包、工程等渠道成为家居企业的多元流量入口。多元化的渠道布局能够有效平衡渠道结构，减少对单一渠道的依赖，从而降低风险。
- ◆ 当前，众多家居企业已着手对渠道模式进行优化升级。传统的经销渠道模式正逐步通过销售供应链的优化以及物流能力的提升，向全新的复合渠道模式转型。企业构建起国内与国外双通路、线上线下相结合的渠道体系，全面覆盖 2B 和 2C 各类电商平台，实现了线下展示、线上下单、一点发货全国可达、多仓发货全球覆盖、送装一体化等多功能复合渠道模式。复合渠道模式已然成为企业在渠道选择与建设方面的主流趋势。

亿欧智库：家居行业渠道呈现多元化复合趋势



亿欧智库：家居行业线上线下渠道融合发展



- ◆ 目前产品供应链单元繁杂且低效，随着整装趋势的愈演愈烈，供应链平台有望成为核心整合者。通过整合各类产品和服务供应商资源，优化供应链流程，实现整体效率和反应速度的提升，从而支撑整家模式，吸引更多企业接入。众多分散的供应链单元将在平台化趋势下进行整合，改变当前小规模、低效率的运营状态，形成规模效应，降低成本，提高市场竞争力。
- ◆ 同时，供应链平台通过数字化，实现信息实时共享和协同作业，提高供应链的透明度和响应速度，有效应对市场变化和不确定性。大数据、人工智能等技术将深度融入供应链管理。利用数据分析消费者需求和行为，实现精准营销和个性化定制生产；通过智能生产系统提高生产效率和稳定性。

亿欧智库：家居行业主要四种供应链平台参与者



目录

CONTENTS

01 互联网家居发展现状分析

- 1.1 家居行业韧性十足，存量需求占据市场重要份额
- 1.2 家居全品类融合发展，一站式服务成为核心需求
- 1.3 互联网家居服务商助力优化全链路业务能力
- 1.4 互联网家居服务商企业图谱

02 互联网家居服务商观察

- 2.1 售后服务
- 2.2 仓储物流服务
- 2.3 营销服务
- 2.4 渠道平台
- 2.5 供应链服务

03 2024中国互联网家居合作伙伴TOP5

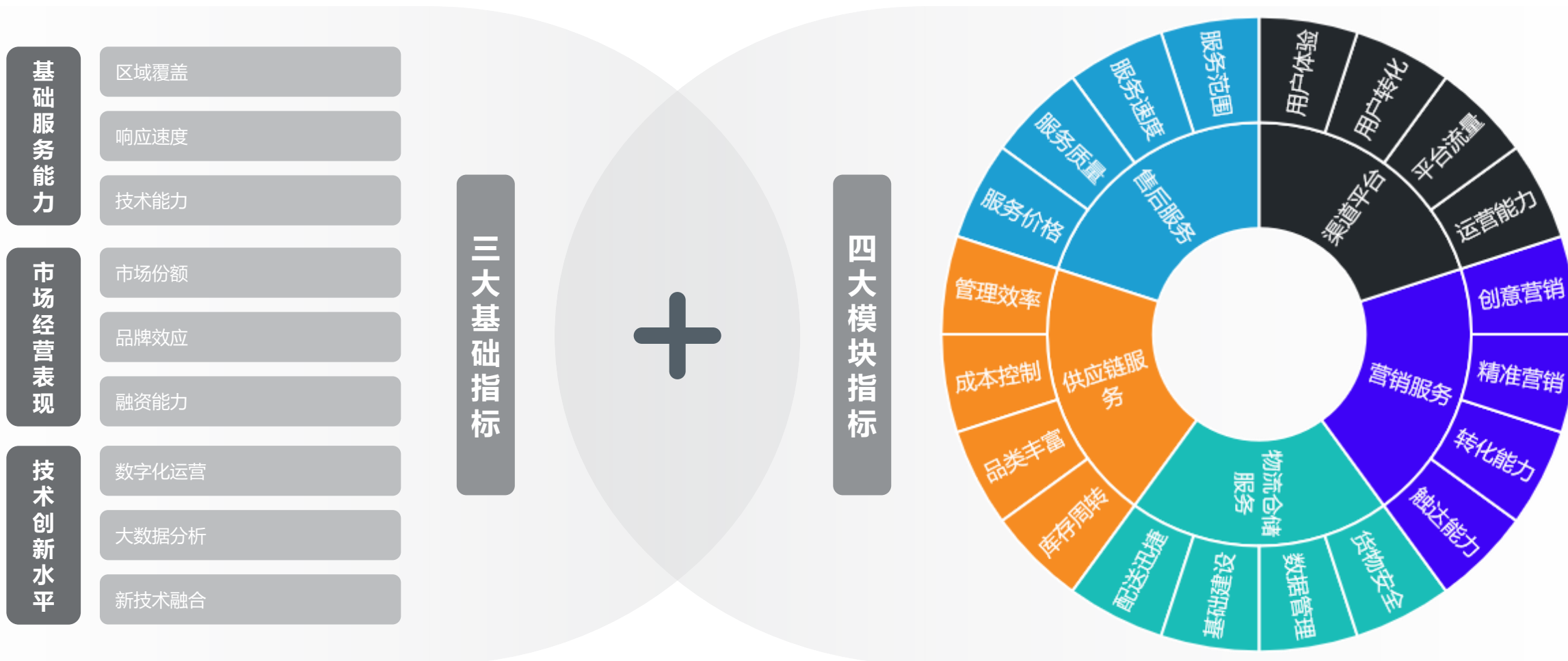
- 3.1 2024中国互联网家居合作伙伴评选体系
- 3.2 2024中国互联网家居合作伙伴TOP5榜单

04 互联网家居发展趋势展望

- 4.1 互联网家居服务商生态化发展趋势愈发显著

2024中国互联网家居合作伙伴TOP5评选体系

◆ 历时一个多月的评选，《2024中国互联网家居合作伙伴TOP5》榜单现已出炉。亿欧基于企业申报情况以及亿欧数据库资料，结合基础服务能力、市场经营表现、技术创新水平三大基础指标，并在此基础上根据售后服务、建材供应链、仓储物流、营销服务、渠道平台五大业务类型制定各自的模块指标，考量了候选企业在各自领域内的表现，通过垂直赛道分析师和业内专家评委等合作伙伴的打分，综合加权计算后，严选出了5家表现最杰出的企业。



2024中国互联网家居合作伙伴TOP5



奇兵到家



小红书



德邦快递



欧派优材



巨量千川

* 上榜企业按模块排序，排名不分先后。

目录

CONTENTS

01 互联网家居发展现状分析

- 1.1 家居行业韧性十足，存量需求占据市场重要份额
- 1.2 家居全品类融合发展，一站式服务成为核心需求
- 1.3 互联网家居服务商助力优化全链路业务能力
- 1.4 互联网家居服务商企业图谱

02 互联网家居服务商观察

- 2.1 售后服务
- 2.2 仓储物流服务
- 2.3 营销服务
- 2.4 渠道平台
- 2.5 供应链服务

03 2024中国互联网家居合作伙伴TOP5

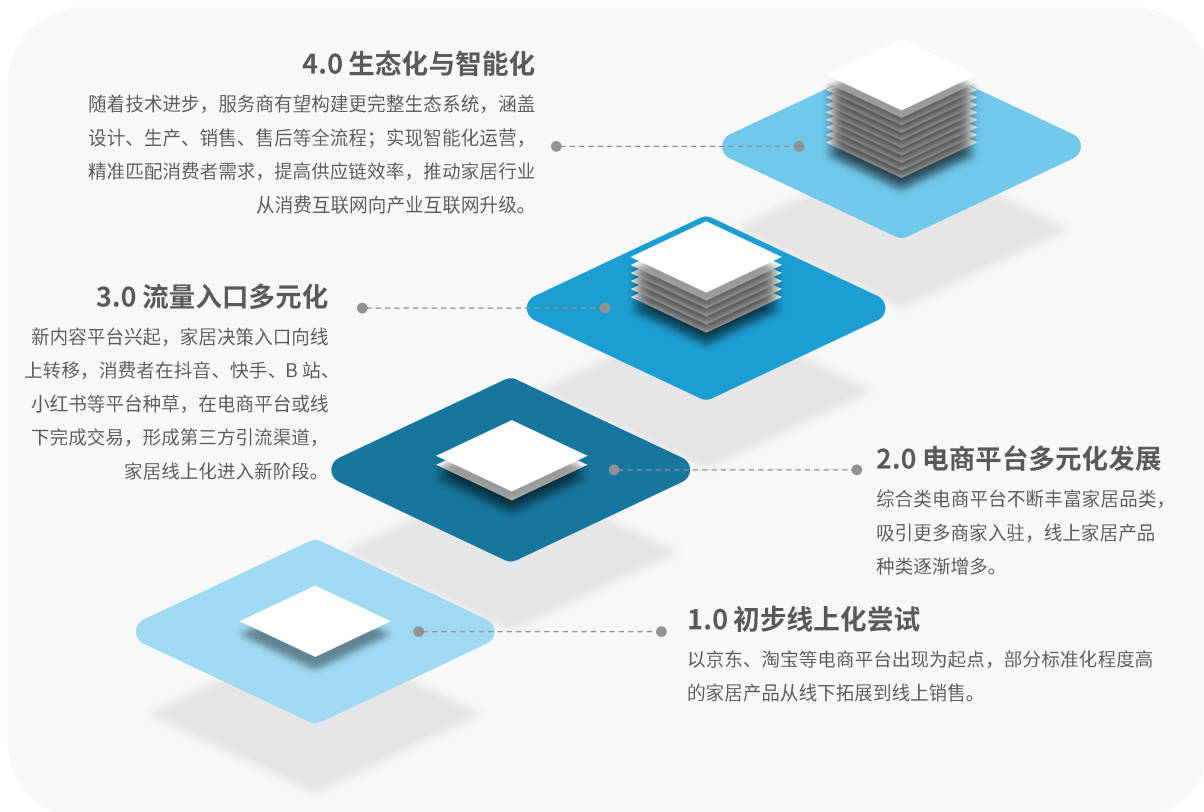
- 3.1 2024中国互联网家居合作伙伴评选体系
- 3.2 2024中国互联网家居合作伙伴TOP5榜单

04 互联网家居发展趋势展望

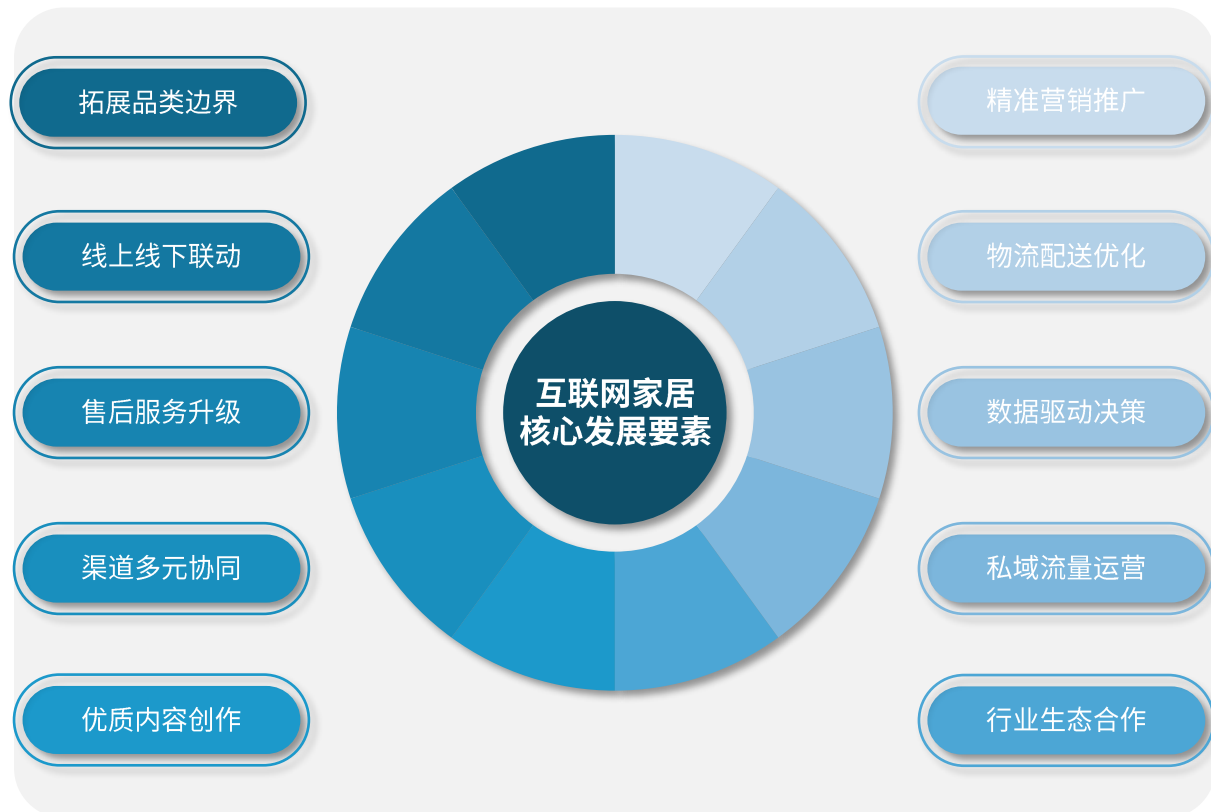
- 4.1 互联网家居服务商生态化发展趋势愈发显著

- ◆ 在全品类融合、一站式服务的发展趋势下，互联网家居行业面临诸多挑战。非标产品的线上化需解决转化链条长、决策成本高的问题，同时要确保线下服务质量的一致性。线上线下融合过程中，数据打通与协同运营存在难度，消费者对个性化、智能化需求不断提高，内容营销竞争激烈，企业需投入更多研发与创新成本。此外，还需应对物流配送复杂、安装售后难以标准化等问题，这些都考验着企业的综合实力与应变能力。
- ◆ 面对这些挑战，互联网家居服务商生态化发展趋势愈发显著，服务商通过整合上下游资源，构建起包括供应商、制造商、物流商、安装商等在内的完整生态链，实现各环节的高效协同与资源共享，共同打造一站式服务解决方案，从而推动整个行业的稳健发展。

亿欧智库：互联网家居未来将向生态化与智能化发展



亿欧智库：互联网家居行业核心发展要素



◆ 团队介绍:

亿欧智库 (EO Intelligence) 是亿欧旗下的研究与咨询机构。为全球企业和政府决策者提供行业研究、投资分析和创新咨询服务。亿欧智库对前沿领域保持着敏锐的洞察，具有独创的方法论和模型，服务能力和质量获得客户的广泛认可。

亿欧智库长期深耕新科技、消费、大健康、汽车出行、产业/工业、金融、碳中和等领域，旗下近100名分析师均毕业于名校，绝大多数具有丰富的从业经验；亿欧智库是中国极少数能同时生产中英文深度分析和专业报告的机构，分析师的研究成果和洞察经常被全球顶级媒体采访和引用。

以专业为本，借助亿欧网和亿欧国际网站的传播优势，亿欧智库的研究成果在影响力上往往数倍于同行。同时，亿欧内部拥有一个由数万名科技和产业高端专家构成的资源库，使亿欧智库的研究和咨询有强大支撑，更具洞察性和落地性。

◆ 报告作者:



庄经纶

亿欧智库 分析师

Email: zhuangjinglun@iyiou.com

◆ 报告审核:



孙毅颂

亿欧智库 研究总监

Email: liqingshan@iyiou.com

◆ 版权声明：

本报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于智库的专业理解，清晰准确地反映了作者的研究观点。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。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见均不构成对任何人的投资建议。本报告的信息来源于已公开的资料，亿欧智库对该等信息的准确性、完整性或可靠性作尽可能的追求但不作任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映亿欧智库于发布本报告当日之前的判断，在不同时期，亿欧智库可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告。亿欧智库不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，亿欧智库对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者可自行关注相应的更新或修改。

本报告版权属于亿欧智库，欢迎因研究需要引用本报告内容，引用时需注明出处为“亿欧智库”。对于未注明来源的引用、盗用、篡改以及其他侵犯亿欧智库著作权的商业行为，亿欧智库将保留追究其法律责任的权利。

◆ 关于我们：

亿欧是一家专注科技+产业+投资的信息平台和智库；成立于2014年2月，总部位于北京，在上海、深圳、南京、纽约设有分公司。亿欧立足中国、影响全球，用户/客户覆盖超过50个国家或地区。

亿欧旗下的产品和服务包括：信息平台亿欧网 (iyiou.com)、亿欧国际站 (EqualOcean.com)、研究和咨询服务亿欧智库 (EO Intelligence)，产业和投融资数据产品亿欧数据 (EO Data)；行业垂直子公司亿欧大健康 (EO Healthcare) 和亿欧汽车 (EO Auto) 等。

◆ 基于自身的研究和咨询能力，同时借助亿欧网和亿欧国际网站的传播优势；亿欧为创业公司、大型企业、政府机构、机构投资者等客户类型提供有针对性的服务。

◆ 创业公司

亿欧旗下的亿欧网和亿欧国际站是创业创新领域的知名信息平台，是各类VC机构、产业基金、创业者和政府产业部门重点关注的平台。创业公司被亿欧网和亿欧国际站报道后，能获得巨大的品牌曝光，有利于降低融资过程中的解释成本；同时，对于吸引上下游合作伙伴及招募人才有积极作用。对于优质的创业公司，还可以作为案例纳入亿欧智库的相关报告，树立权威的行业地位。

◆ 大型企业

凭借对科技+产业+投资的深刻理解，亿欧除了为一些大型企业提供品牌服务外，更多地基于自身的研究能力和第三方视角，为大型企业提供行业研究、用户研究、投资分析和创新咨询等服务。同时，亿欧有实时更新的产业数据库和广泛的链接能力，能为大型企业进行产品落地和布局生态提供支持。

◆ 政府机构

针对政府类客户，亿欧提供四类服务：一是针对政府重点关注的领域提供产业情报，梳理特定产业在国内外的动态和前沿趋势，为相关政府领导提供智库外脑。二是根据政府的要求，组织相关产业的代表性企业和政府机构沟通交流，探讨合作机会；三是针对政府机构和旗下的产业园区，提供有针对性的产业培训，提升行业认知、提高招商和服务域内企业的水平；四是辅助政府机构做产业规划。

◆ 机构投资者

亿欧除了有强大的分析师团队外，另外有一个超过15000名专家的资源库；能为机构投资者提供专家咨询、和标的调研服务，减少投资过程中的信息不对称，做出正确的投资决策。

◆ 欢迎合作需求方联系我们，一起携手进步；电话 010-53321289，邮箱 hezuo@iyiou.com



扫码关注亿欧智库
查看更多研究报告



扫码添加小助手
加入行业交流群

 亿欧智库

网址: <https://www.iyiou.com/research>

邮箱: hezuo@iyiou.com

电话: 010-53321289

北京: 北京市朝阳区关庄路2号院中关村科技服务大厦C座4层 | 上海: 上海市闵行区申昆路1999号4幢806

深圳: 广东省深圳市南山区华润置地大厦 C 座 6 层 | 纽约: 4 World Trade Center, 29th Floor-Office 67, 150 Greenwich St, New York, NY 10006