

2022-2028年中国互联网+ 影视服务市场深度调查与行业前景预测报告

报告目录及图表目录

中国产业研究报告网 编制
www.chinairr.org

一、报告报价

《2022-2028年中国互联网+影视服务市场深度调查与行业前景预测报告》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.chinairr.org/report/R09/R0904/202207/19-496375.html>

产品价格：纸介版9800元 电子版9800元 纸介+电子10000元

订购电话: 400-600-8596 010-80993936

传真: 010-60343813

网址: <http://www.chinairr.org>

Email: sales@chyxx.com

联系人：刘老师 陈老师 谭老师

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

受疫情影响严重，但作为传统的电影首映模式，其作用难以被彻底颠覆。线上娱乐亮眼表现的反面，是线下娱乐消费的极度萎靡，其中院线受疫情影响最为严重。从历年数据看，春节档占全年票房比例约为9%，且呈上升趋势。2020年春节档的七部影片（《唐人街探案3》《姜子牙》《紧急救援》《夺冠》《囧妈》《急先锋》《熊出没》）集体撤档，随后各影院宣布关闭，对院线影响较大。从上一轮SARS疫情的影响表现看，2002和2003年的确是前后年度票房增速的低点，疫情对2020年的院线行业将产生巨大的负面影响。各档期票房占比2001-2019年票房增速。

产业研究报告网发布的《2022-2028年中国互联网+影视服务市场深度调查与行业前景预测报告》共十四章。首先介绍了中国互联网+影视服务行业市场发展环境、互联网+影视服务整体运行态势等，接着分析了中国互联网+影视服务行业市场运行的现状，然后介绍了互联网+影视服务市场竞争格局。随后，报告对互联网+影视服务做了重点企业经营状况分析，最后分析了中国互联网+影视服务行业发展趋势与投资预测。您若想对互联网+影视服务产业有个系统的了解或者想投资中国互联网+影视服务行业，本报告是您不可或缺的重要工具。

本研究报告数据主要采用国家统计局数据，海关总署，问卷调查数据，商务部采集数据等数据库。其中宏观经济数据主要来自国家统计局，部分行业统计数据主要来自国家统计局及市场调研数据，企业数据主要来自于国统计局规模企业统计数据库及证券交易所等，价格数据主要来自于各类市场监测数据库。

报告目录：第一章 电子商务第一节 电子商务发展分析一、电子商务基本定义二、电子商务发展阶段三、电子商务基本特征四、电子商务支撑环境五、电子商务基本模式六、电子商务规模分析 第二章 互联网环境下影视服务行业的机会与挑战第一节 2022年中国互联网环境分析一、网民基本情况分析（一）总体网民规模分析（二）分省网民规模分析（三）手机网民规模分析（四）网民属性结构分析二、网民互联网应用状况（一）信息获取情况分析（二）商务交易发展情况（三）交流沟通现状分析（四）网络娱乐应用分析第二节 互联网环境下影视服务行业的机会与挑战一、互联网时代行业大环境的变化二、互联网直击传统行业消费痛点三、互联网助力企业开拓市场四、电商成为传统企业突破口第三节 互联网影视服务行业的改造与重构一、互联网重构行业的供应链格局二、互联网改变生产厂商营销模式三、互联网导致行业利益重新分配四、互联网改变行业未来竞争格局第四节 影视服务与互联网融合创新机会孕育一、电商政策变化趋势分析二、电子商务消费环境趋势分析三、互联网技术对行业支撑作用四、电商黄金发展期机遇分析 第三章 影视服务所属行业发展现状分析第一节 影视服务行业发展现状分析 过去几年国内CP方一直在进行内容生产能力上的积累和内容质量上的提升。从数据上看，统计了2012-2019年国产电影票房前5和豆瓣评分，可以看到在经历了2015-2017年热钱涌入带来的短期流量打法之后，2018及2019年国产电影不仅单片票房体量持续扩容，豆瓣评分、内容质量和工业化程度也在不断

提高，进入内容和口碑为王的时期，头部电影中已经基本不存在依靠流量明星的低质量高票房影片。2019年国产电影票房前5及豆瓣评分 影窗口期缩短是影院与视频网站博弈的结果。电影“窗口期”指的是电影从院线上映，到登陆视频网站、付费电视中间的时间间隔。随着互联网的发展、视频网站的兴起，国内形成了“影院——视频网站/付费电视——免费电视”的窗口期模式。因为电影放映的特殊性，最先发行的影院方往往能够取得最大的利润，后进入的其他发行方获得的收益逐渐递减。而随着国内观影环境的不断变化、视频网站崛起式的发展，2017年起电影窗口期的“缩水”趋势越来越明显。 不同电影的窗口期取决于其质量与票房表现，优质电影会通过延长上映时间以获得更高收益，票房表现一般的电影窗口期可能较短。影片提前上线平台是片方与平台方的一种合作形式。对片方来说，提前上线平台可以增加其变现的渠道，即使影片票房表现不佳，也可通过出售版权给平台获得一定的资金回笼，此外还可以借助视频平台的宣发增加影片的关注度。对视频网站来说，购买影片版权以后可通过付费点播、VIP专项等模式获得收益以及增加用户粘性，对片方及平台来说是双赢。传统电影窗口期

形式	时间	观看	院线
1~2个月	只能在影院观看		在线观看/下载
2~3个月	视频网站或电视付费观看		公共电
视	6个月之后	电视台免费观看	一、影视服务行业

产业政策分析二、影视服务行业发展现状分析三、影视服务行业主要企业分析四、影视服务行业市场规模分析第二节 影视服务行业市场前景分析一、影视服务行业发展机遇分析二、影视服务行业市场规模预测三、影视服务行业发展前景分析 第四章 影视服务所属行业市场规模与电商未来空间预测第一节 影视服务电商市场规模与渗透率一、影视服务电商总体开展情况二、影视服务电商交易规模分析三、影视服务电商渠道渗透率分析第二节 影视服务电商行业盈利能力分析一、影视服务电子商务发展有利因素二、影视服务电子商务发展制约因素三、影视服务电商行业经营成本分析四、影视服务电商行业盈利模式分析五、影视服务电商行业盈利水平分析第三节 电商行业未来前景及趋势预测一、影视服务电商行业市场空间测算二、影视服务电商市场规模预测分析三、影视服务电商发展趋势预测分析 第五章 影视服务企业互联网战略体系构建及平台选择第一节 影视服务企业转型电商构建分析一、影视服务电子商务关键环节分析（一）产品采购与组织（二）电商网站建设（三）网站品牌建设及营销（四）服务及物流配送体系（五）网站增值服务二、影视服务企业电子商务网站构建（一）网站域名申请（二）网站运行模式（三）网站开发规划（四）网站需求规划第二节 影视服务企业转型电商发展途径一、电商B2B发展模式二、电商B2C发展模式三、电商C2C发展模式四、电商O2O发展模式第三节 影视服务企业转型电商平台选择分析一、影视服务企业电商建设模式

二、自建商城网店平台（一）自建商城概况分析（二）自建商城优势分析三、借助第三方网购平台（一）电商平台的优劣势（二）电商平台盈利模式四、电商服务外包模式分析（一）电商服务外包的优势（二）电商服务外包可行性（三）电商服务外包前景五、影视服务企业电商平台选择策略 第六章 影视服务行业电子商务运营模式分析第一节 影视服务电子商务B2B模式分析一、影视服务电子商务B2B市场概况二、影视服务电子商务B2B盈利模式三、影视服务电子商务B2B运营模式四、影视服务电子商务B2B的供应链第二节 影视服务电子商务B2C模式分析一、影视服务电子商务B2C市场概况二、影视服务电子商务B2C市场规模三、影视服务电子商务B2C盈利模式四、影视服务电子商务B2C物流模式五、影视服务电商B2C物流模式选择第三节 影视服务电子商务C2C模式分析一、影视服务电子商务C2C市场概况二、影视服务电子商务C2C盈利模式三、影视服务电子商务C2C信用体系四、影视服务电子商务C2C物流特征五、重点C2C电商企业发展分析第四节 影视服务电子商务O2O模式分析一、影视服务电子商务O2O市场概况二、影视服务电子商务O2O优势分析三、影视服务电子商务O2O营销模式四、影视服务电子商务O2O潜在风险 第七章 影视服务企业进入互联网领域投资策略分析（一）第一节 影视服务企业电子商务市场投资要素一、企业自身发展阶段的认知分析二、企业开展电子商务目标的确定（一）三、企业电子商务发展的认知确定四、企业转型电子商务的困境分析 图表目录：

图表：2022-2028年我国网民规模及互联网普及率

图表：2022-2028年中国网民各类网络应用的使用率

图表：2022-2028年中国网民各类手机网络应用的使用率

图表：2022-2028年我国网络零售市场交易规模

图表：2022-2028年我国移动网民规模及增长速度

图表：移动端网购增长仍处爆发阶段

图表：移动端网购占比大幅提升

图表：传统影视服务消费存在的“痛点”

图表：影视服务电子商务重构供应链流程

图表：中国电商相关政策汇总

图表：2022-2028年影视服务电商交易规模趋势图

图表：2022-2028年影视服务电商市场渗透率趋势图

图表：2022-2028年影视服务电商交易规模预测趋势图

图表：2022-2028年影视服务电商市场渗透率预测趋势图

更多图表见正文.....

详细请访问：<http://www.chinairr.org/report/R09/R0904/202207/19-496375.html>