

2025-2030年中国手游行业成功模式与领先战略规划分析报告

目 录

CONTENTS

- 第1章：中国手游行业发展综述
 - 1.1 手游行业概述
 - 1.1.1 手游的定义及特点
 - 1.1.2 手游的主要分类
 - 1.2 手游行业发展演变历程分析
 - 1.2.1 手游行业发展历程总结
 - 1.2.2 手游行业发展周期分析
 - 1.3 手游行业发展环境分析
 - 1.3.1 手游行业政策环境分析
 - 1.3.2 手游行业产业环境分析
 - 1.3.3 手游行业社会环境分析
 - 1.3.4 手游行业技术环境分析
 - 1.3.5 手游行业发展环境总结
- 第2章：中国手游行业市场现状与竞争分析
 - 2.1 手游行业市场现状分析
 - 2.1.1 手游行业用户规模分析
 - 2.1.2 手游行业市场规模分析
 - 2.2 手游行业竞争格局分析
 - 2.2.1 手游行业产品竞争格局分析
 - 2.2.2 手游行业企业竞争格局分析
 - 2.3 手游行业投资兼并与重组整合分析
 - 2.3.1 国内投资兼并与重组整合现状
 - 2.3.2 投资兼并与重组整合趋势分析
 - 2.4 手游行业发展特点总结
- 第3章：中国手游行业成功商业模式分析
 - 3.1 手游行业主要商业模式概述
 - 3.2 成功商业模式一：山寨模式
 - 3.2.1 山寨模式整体情况分析
 - 3.2.2 山寨模式创作优劣势分析
 - 3.2.3 山寨模式主要模式分析
 - 3.2.4 山寨模式成功案例剖析
 - 3.2.5 山寨模式成功率提升策略
 - 3.2.6 山寨模式应用前景及投资分析
 - 3.3 成功商业模式二：“热门题材移植”模式
 - 3.3.1 热门题材移植手游市场表现分析
 - 3.3.2 热门题材移植模式创作优劣势分析
 - 3.3.3 热门题材移植主要模式分析
 - 3.3.4 热门题材移植模式成功案例剖析
 - 3.3.5 热门题材移植手游成功率提升策略
 - 3.3.6 热门题材移植模式应用前景分析
 - 3.3.7 热门题材移植手游投资建议
 - 3.4 成功商业模式三：炒作模式
 - 3.4.1 炒作模式介绍
 - 3.4.2 炒作模式整体情况分析
 - 3.4.3 炒作模式发展优劣势分析
 - 3.4.4 炒作模式成功案例剖析
 - 3.4.5 炒作模式成功率提升策略
 - 3.4.6 炒作模式发展前景及投资建议
 - 3.5 成功商业模式四：精品打造模式
 - 3.5.1 精品手游市场表现分析
 - 3.5.2 精品打造模式创作优劣势分析

- 3.5.3 精品打造模式成功案例剖析
- 3.5.4 精品手游成功率提升策略
- 3.5.5 精品打造模式应用前景及投资建议
- 3.6 成功商业模式五：创新型模式**
 - 3.6.1 创新型手游市场表现分析
 - 3.6.2 创新型模式创作优劣势分析
 - 3.6.3 创新型手游主要模式分析
 - 3.6.4 创新型模式成功案例剖析
 - 3.6.5 创新型手游成功率提升策略
 - 3.6.6 创新型模式应用前景及投资建议
- 第4章：中国手游行业成功盈利模式分析**
 - 4.1 手游行业主要盈利模式概述**
 - 4.2 成功盈利模式一：游戏付费模式**
 - 4.2.1 游戏付费模式特点分析
 - 4.2.2 游戏付费模式优劣势分析
 - 4.2.3 游戏付费模式成功案例分析
 - 4.3 成功盈利模式二：增值服务收费模式**
 - 4.3.1 增值服务收费模式特点分析
 - 4.3.2 增值服务收费模式优劣势分析
 - 4.3.3 增值服务收费模式成功案例分析
 - 4.4 成功盈利模式三：内置广告盈利模式**
 - 4.4.1 内置广告盈利模式特点分析
 - 4.4.2 内置广告盈利模式优劣势分析
 - 4.4.3 内置广告盈利模式成功案例分析
 - 4.5 成功盈利模式四：游戏衍生品开发模式**
 - 4.5.1 游戏衍生品开发模式特点分析
 - 4.5.2 游戏衍生品开发模式优劣势分析
 - 4.5.3 游戏衍生品开发模式成功案例分析
- 第5章：国内外手游行业重点企业案例分析**
 - 5.1 国外手游行业重点企业案例分析**
 - 5.1.1 韩国Netmarble公司
 - 5.1.2 瑞典King公司
 - 5.1.3 韩国Nexon公司
 - 5.1.4 美国Niantic公司
 - 5.1.5 日本Bandai Namco公司
 - 5.2 国内手游行业重点企业案例分析**
 - 5.2.1 腾讯控股有限公司
 - 5.2.2 广州网易计算机系统有限公司
 - 5.2.3 芜湖三七互娱网络科技集团股份有限公司
 - 5.2.4 游族网络股份有限公司
 - 5.2.5 完美世界股份有限公司
 - 5.2.6 北京智明星通科技股份有限公司
- 第6章：中国手游行业发展前景预测与投资建议**
 - 6.1 手游行业发展前景与趋势分析**
 - 6.1.1 行业发展驱动因素分析
 - 6.1.2 手游行业发展前景预测
 - 6.1.3 手游行业发展趋势预测
 - 6.2 手游行业投资潜力分析**
 - 6.2.1 手游行业投资主体分析
 - 6.2.2 手游行业进入壁垒分析
 - 6.2.3 手游行业投资机会分析
 - 6.2.4 手游行业盈利因素分析
 - 6.2.5 手游行业投资潜力总结
 - 6.3 手游行业投资风险与建议**
 - 6.3.1 手游行业投资风险分析
 - 6.3.2 手游行业投资策略与建议

图表目录

- 图表1: 手游的特点分析
- 图表2: 手游的主要分类及代表游戏
- 图表3: 手游行业产业链
- 图表4: 游戏产品生命周期
- 图表5: 游戏玩家生命周期
- 图表6: 手游产品生命周期
- 图表7: 手机游戏消费情况 (单位: %)
- 图表8: 单款游戏留存时间 (单位: %)
- 图表9: 手游行业监管体系分类
- 图表10: 2019-2024年手游行业主要政策分析
- 图表11: 2024年手机市场份额占比分析 (单位: 亿部; %)
- 图表12: 2019-2024年我国智能手机游戏行业市场规模及增速 (单位: 亿元; %)
- 图表13: 无线网络速率比较 (单位: Kbps; Mbps)
- 图表14: 2019-2024年我国端游用户规模及增速 (单位: 亿人; %)
- 图表15: 2019-2024年我国端游销售收入及增速 (单位: 亿元; %)
- 图表16: 2019-2024年我国端游市场占有率变化情况 (单位: %)
- 图表17: 2024年我国端游市场不同类型游戏占比情况 (单位: %)
- 图表18: 2019-2024年我国页游用户规模及增速 (单位: 百万人; %)
- 图表19: 2019-2024年我国页游销售收入及增速 (单位: 亿元; %)
- 图表20: 2019-2024年我国页游市场占有率变化情况 (单位: %)
- 图表21: 手游行业发展环境总结
- 图表22: 2019-2024年中国手游行业用户规模及增速 (单位: 亿人; %)
- 图表23: 2019-2024年中国手游行业市场规模及增速 (单位: 亿元; %)
- 图表24: 2024年中国手游产品类型占比分析 (按内容分类) (单位: %)
- 图表25: 2020-2024年中国手游行业企业竞争格局 (单位: 亿元, %)
- 图表26: 2020-2024年中国手游企业投资兼并与重组整合事件汇总
- 图表27: 中国手游行业发展现状总结
- 图表28: 中国手游行业主要商业模式分类
- 图表29: “山寨”模式整体数量分析 (单位: 款, 次)
- 图表30: 成功的“山寨”模式收入分析
- 图表31: “山寨”模式创作优势
- 图表32: “山寨”模式创作劣势
- 图表33: “山寨”模式成功要点
- 图表34: “山寨”模式成功率提升策略
- 图表35: 移植手游整体数量市场占比情况 (单位: %)
- 图表36: 国内页游移植手游产品运营情况表 (单位: 万元/月)
- 图表37: 移植与独立研发手游产品成本对比
- 图表38: 热门题材移植模式创作优劣势分析
- 图表39: 热门影视产品移植模式优劣势对比
- 图表40: 《捕鱼达人》基本信息
- 图表41: 《我叫MT Online》基本信息简介
- 图表42: Playcrab《大掌门》基本信息简介
- 图表43: “网络炒作”条件
- 图表44: “网络炒作”方法
- 图表45: 典型炒作手游下载情况
- 图表46: 典型炒作手游收入情况
- 图表47: “炒作”模式发展优势
- 图表48: “炒作”模式发展劣势
- 图表49: 《百万亚瑟王》“炒作”策略
- 图表50: 《刀塔传奇》优劣势比较
- 图表51: 《刀塔传奇》“炒作”策略
- 图表52: “炒作”模式成功手游共性分析
- 图表53: “炒作”模式成功要点分析

- 图表54: 炒作”模式成功率提升策略分析
- 图表55: 2024年手游行业炒作热点话题榜
- 图表56: “精品”手游整体数量分析(单位:款,次)
- 图表57: 成功“精品”手游经营情况分析
- 图表58: 精品打造模式创作优势分析
- 图表59: 精品打造模式创作劣势分析
- 图表60: 2024年无码测试后百度指数分布
- 图表61: 《乱斗西游》游戏特色
- 图表62: 《乱斗西游》营销策略分析
- 图表63: 《天龙八部3D》营销方式分析
- 图表64: 精品打造模式成功手游共性分析
- 图表65: 精品打造模式成功要点分析
- 图表66: 精品打造模式成功率提升策略分析
- 图表67: 国内创新型手游产品运营情况表(单位:万元/月)
- 图表68: 休闲卡牌游戏创新应具备的特征
- 图表69: 《时空猎人》游戏创新特色
- 图表70: 《怪物X联盟》游戏创新特色
- 图表71: 创新型模式成功手游共性分析
- 图表72: 创新型模式成功成功要点分析
- 图表73: 创新型模式成功率提升策略分析
- 图表74: 手游收入来源渠道及特征
- 图表75: 游戏付费模式优劣势分析
- 图表76: 增值服务收费模式优劣势分析
- 图表77: 内置广告盈利模式优劣势分析
- 图表78: 游戏衍生品开发模式优劣势分析
- 图表79: 韩国Netmarble公司基本信息表
- 图表80: 瑞典King公司基本信息表
- 图表81: 韩国Nexon公司基本信息表
- 图表82: 2019-2024年韩国NEXON公司营业收入分析(单位:十亿日元,%)
- 图表83: 2019-2024年韩国NEXON公司净利润分析(单位:十亿日元,%)
- 图表84: 美国Niantic公司基本信息表
- 图表85: 日本Bandai Namco公司基本信息表
- 图表86: 腾讯控股有限公司基本信息表
- 图表87: 腾讯控股有限公司业务能力简况表
- 图表88: 截至2024年腾讯控股有限公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图(单位:%)
- 图表89: 2019-2024年腾讯控股有限公司主要经济指标分析(单位:万元)
- 图表90: 2019-2024年腾讯控股有限公司盈利能力分析(单位:%)
- 图表91: 2019-2024年腾讯控股有限公司运营能力分析(单位:次)
- 图表92: 2019-2024年腾讯控股有限公司偿债能力分析(单位:%,倍)
- 图表93: 2019-2024年腾讯控股有限公司发展能力分析(单位:%)
- 图表94: 广州网易计算机系统有限公司基本信息表
- 图表95: 截至2024年广州网易计算机系统有限公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图(单位:%)
- 图表96: 2019-2024年广州网易计算机系统有限公司主要经济指标分析(单位:万元)
- 图表97: 2019-2024年广州网易计算机系统有限公司盈利能力分析(单位:%)
- 图表98: 2019-2024年广州网易计算机系统有限公司运营能力分析(单位:次)
- 图表99: 2019-2024年广州网易计算机系统有限公司偿债能力分析(单位:%,倍)
- 图表100: 2019-2024年广州网易计算机系统有限公司发展能力分析(单位:%)
- 图表101: 芜湖三七互娱网络科技集团股份有限公司基本信息表
- 图表102: 截至2024年芜湖三七互娱网络科技集团股份有限公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图(单位:%)
- 图表103: 2019-2024年芜湖三七互娱网络科技集团股份有限公司主要经济指标分析(单位:万元)
- 图表104: 2019-2024年芜湖三七互娱网络科技集团股份有限公司盈利能力分析(单位:%)
- 图表105: 2019-2024年芜湖三七互娱网络科技集团股份有限公司运营能力分析(单位:次)
- 图表106: 2019-2024年芜湖三七互娱网络科技集团股份有限公司偿债能力分析(单位:%,倍)
- 图表107: 2019-2024年芜湖三七互娱网络科技集团股份有限公司发展能力分析(单位:%)
- 图表108: 游族网络股份有限公司基本信息表
- 图表109: 截至2024年游族网络股份有限公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图(单位:%)
- 图表110: 2019-2024年游族网络股份有限公司主要经济指标分析(单位:万元)
- 图表111: 2019-2024年游族网络股份有限公司盈利能力分析(单位:%)

图表112: 2019-2024年游族网络股份有限公司运营能力分析 (单位: 次)

图表113: 2019-2024年游族网络股份有限公司偿债能力分析 (单位: %, 倍)

图表114: 2019-2024年游族网络股份有限公司发展能力分析 (单位: %)

图表115: 完美世界股份有限公司基本信息表

图表116: 截至2024年完美世界股份有限公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图 (单位: %)

图表117: 2019-2024年完美世界股份有限公司主要经济指标分析 (单位: 万元)

图表118: 2019-2024年完美世界股份有限公司盈利能力分析 (单位: %)

.....

完整版目录请咨询客服

如需了解报告详细内容, 请直接致电前瞻客服中心。

全国免费服务热线: 400-068-7188 0755-82925195 82925295 83586158

或发电子邮件: service@qianzhan.com

或登录网站: <https://bg.qianzhan.com/>

我们会竭诚为您服务!