

## IDC：IT硬件渠道商不再“传统”

北京，2019年12月3日——近年来，新零售之风席卷中国的每一个角落，传统的IT硬件渠道面临一场转型升级变革。今天，不仅是消费用户，越来越多的商用、政教用户也已经开始选择通过电商购买产品。传统的IT硬件渠道连“搬箱子”的工作都已经变得岌岌可危。很多经营十几年，甚至几十年的传统分销商，经销商纷纷宣布退出渠道分销、经销业务。雪上加霜的是，近几年大环境不确定因素逐步增加，更多的全国总代，地区省级分销商也选择了收紧资金链。2019年三大运营商在重点城市搭建5G网络基础设施进度加快，虽然没有大力度补贴政策，但是随着2019年6月中国5G牌照提前下发，终端厂商迅速抢占市场，终端先行无疑会加速渠道的转型升级。

IDC中国终端研究部研究总监武止戈认为，未来渠道变革的核心要拥抱新模式，融合新趋势。关键成功要素主要围绕以下几个方面展开：

### 1. 减少层级批发模式业务比例，提升直接面对客户模式比例

电商的发展让IT设备价格的不断透明，渠道利润被挤压，如果还一味传统地提升产品流转速度、建立多层渠道体系，明显不适应未来发展方向。信息不匹配的时代已经过去，很多二级、三级渠道商甚至开始直接从电商进货，这是显而易见的转变。IDC认为，未来的传统渠道商应该精准直接接触客户，如一个合理的省级批发商直达客户的销售比例不少于30%，才能维系其运营。

Figure 1



### 2. 从“简单”的关系模式，转变到“服务型”关系模式

传统“简单”的关系型模式更多依赖人际关系维系客户。而今天这种营销方式已经越来越难以奏效，IDC认为渠道应该尽可能提升自身“内功”，提升核心优势。在“最后一公里”更好地提升服务能力，通过为企业提供灵活的采购和服务模式，帮助企业节省筛选时间和成本，让企业获得更多增值服务。2019年IDC研究发现，超过40%的传统渠道批发商正在向系统集成商或者增值代理商转型，进一步提升用户粘性。

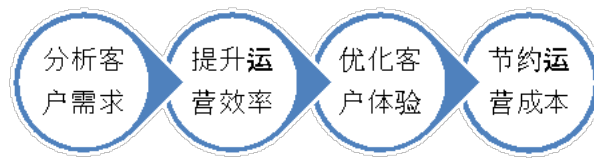
Figure 2



### 3. 从传统工作流程，向数字化转型变革

随着人口红利模式的逐步减少，传统的渠道业务也面临着一次彻底的数字化转型变革。各个渠道层级都需要通过数字化转型提升企业运营效率，降低运营成本并优化客户体验。

Figure 3



### 4. 从单一产品渠道，向多元化产品渠道转型，实现“飞轮”互相带动

今天的传统渠道产品相对单一，面对客户多样化需求，如何保留原有优势，同时又可以更好提升客户体验是传统渠道商需要思考的内容。IDC认为，渠道商在确定自己核心业务与产品的同时，也要进行产品与服务的多元化创新，实现“飞轮”协同带动。

Figure 4



### 5. 从理解产品，到理解产业变化

传统渠道的一个核心优势是重复理解厂商运营模式和产品特点。而未来随着市场变化的复杂度提升，宏观产业变化也成为影响传统渠道运作的重要因素之一，如汇率的变化、上游产业的产品周期变化、供货周期变化、政策导向等。因此渠道商需要从单纯关注产品转向关注产业变化。

Figure 5



展望未来，IDC中国终端研究部研究总监武止戈表示，在企业数字化转型的大潮下，企业会通过终端设备协同来提升效率、降低成本，对IT整体软硬件解决方案的需求会越来越

高。随着企业对IT系统集成商的硬件、软件、服务等的需求提升，未来中国IT渠道商将逐步向系统解决方案提供商转型。

- 全文完 -

欲了解IDC报告的更多信息，请访问[www.idc.com.cn](http://www.idc.com.cn)。欲购买报告，请致电+86-10-5889 1666与IDC中国销售部联系，或发email至[fwang@idc.com](mailto:fwang@idc.com)

## 关于 IDC

国际数据公司（IDC）是全球著名的信息技术、电信行业和消费科技咨询、顾问和活动服务专业提供商。IDC在全球拥有超过 1100名分析师，为110多个国家的技术和行业发展机遇提供全球化、区域化和本地化的专业视角及服务。IDC的分析和洞察助力IT专业人士、业务主管和投资机构制定基于事实的技术决策，以实现关键业务目标。欲了解更多信息，请登录[www.idc.com.cn](http://www.idc.com.cn)。

- ### -

相关咨询，请联系：

王勇，IDC中国 助理副总裁

电话：(+86-10) 5889 1588

电邮：[fwang@idc.com](mailto:fwang@idc.com)

谢静，IDC中国市场部高级市场专员

电话：(+86-10)58891558

电邮：[mxie@idc.com](mailto:mxie@idc.com)

扫描微信二维码，关注IDC 研究成果，掌握ICT市场脉搏Figure 6



## **About IDC**

IDC is the premier global provider of market intelligence, advisory services, and events for the information technology and telecommunications industries. IDC helps IT professionals, business executives, and the investment community make fact-based decisions on technology purchases and business strategy. Over 775 IDC analysts in 50 countries provide global, regional, and local expertise on technology and industry opportunities and trends. For more than 40 years, IDC has provided strategic insights to help our clients achieve their key business objectives. IDC is a subsidiary of IDG, the world's leading technology media, research, and events company. You can learn more about IDC by visiting <http://www.idc.com/>.

IDC is a subsidiary of IDG, the world's leading technology media, research, and events company. Additional information can be found at [www.idc.com](http://www.idc.com).

All product and company names may be trademarks or registered trademarks of their respective holders.

### **For more information contact:**

Maggie Xie  
mxie@idc.com  
+86-10-5889 1558  
Frank Wang  
fwang@idc.com  
+86-10-5889 1558