

IDC：疫情下半场——PC市场City Level的新变化

北京，2020年4月24日——IDC推出了“City Dynamic 城市新动力”的相关研究，通过重新划分各级城市，细化各级城市零售终端市场的需求和发展特点，为厂商了解各级城市细分市场提供了新思路。依照城市经济发展水平与产业特色分布，IDC将城市分为领军核心型、领先枢纽型、多元发达型、年轻成长型、活跃发展型、行业带动型、变革探索型和薄弱开发型八类。“City Dynamic 城市新动力”研究表明，受到新冠肺炎疫情的影响，虽然零售终端市场销售在2020年上半年呈现下降的态势，但是变革探索型和薄弱开发型城市的线上需求有所上升。IDC认为，中国零售终端市场会在下半年迎来反弹，尤其是中小企业集中度较高的活跃发展型城市将实现更强劲的增长；而以学生为主要消费群体的年轻成长型城市的市场需求，也将在后期逐渐得到释放。

Figure 1



IDC “City Dynamic城市新动力”城市划分

| 城市分类 | 各类型城市特点 | 城市数量 |
|-------|--------------------------------------------|------|
| 领军核心型 | 在城市布局中具有核心地位，拥有极强的市场资源及人口汇聚能力，是中国最为发达顶尖城市。 | 4 |
| 领先枢纽型 | 区域交通及市场资源枢纽，高等学府及中小企业众多，流动人口多。 | 33 |
| 多元发达型 | 拥有多元化的产业结构，经济发达，收入水平高，对流动人口有吸引力。 | 43 |
| 年轻成长型 | 各类学校集中，带来年轻的数字原生代人口涌入 | 194 |
| 活跃发展型 | 经济主要增长动力来自中小企业，产业多元，经济活跃，对流动人口有吸引力。 | 89 |
| 行业带动型 | 有大型支柱产业，产业成长前景向好，人口稳定。 | 679 |
| 变革探索型 | 经济依靠传统大型支柱产业，产业前景不佳，收入水平偏低，消费能力弱且单一，人员流出。 | 491 |
| 薄弱开发型 | 第二第三产业薄弱，人员流出，经济表现不佳，消费能力弱。 | 694 |

注：每个城市只对应一个城市类型，最突出的特点是城市分类来源：IDC中国，2020

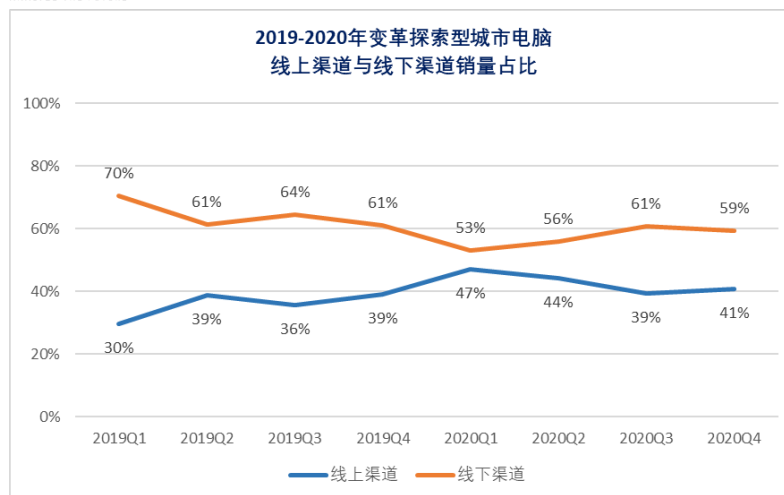
变革探索型和薄弱开发型城市未来线上PC采购占比将不断提升

在疫情期间，变革探索型和薄弱开发型这两类城市对于PC的线上需求不断上升。由于疫情爆发在春节前夕，大量外出务工人员返乡过年，随着假期延长以及不少企业延期复工并要求员工远程办公，因此这两类城市对于PC的需求有所增加。

在疫情初期，线下门店基本都处于停业状态，市场需求的增长给线上零售带来了新的发展机会。影响变革探索型和薄弱开发型城市消费者的两个关键购买因素是：市场口碑和价格。在线下渠道受限的情况下，社交电商在这两类城市的消费者日常生

活中的占比却不断提升，消费者已经习惯通过微商朋友圈分享和拼购等方式进行消费，从而实现以较低的购买价格获得具有较好口碑的商品。鉴于此，预计未来变革探索型和薄弱开发型城市的消费者也会逐渐习惯于通过线上渠道进行PC的购买，随着电商渗透率逐步加强，线上消费占比将逐步上升。同时，这两类城市的消费者对价格较为敏感，因此在保证产品质量和服务的同时，对PC厂商的成本控制提出了更高的要求。

Figure 2



来源：IDC中国，2020

活跃发展型城市对PC的需求将持续增长，企业寻求采购新模式

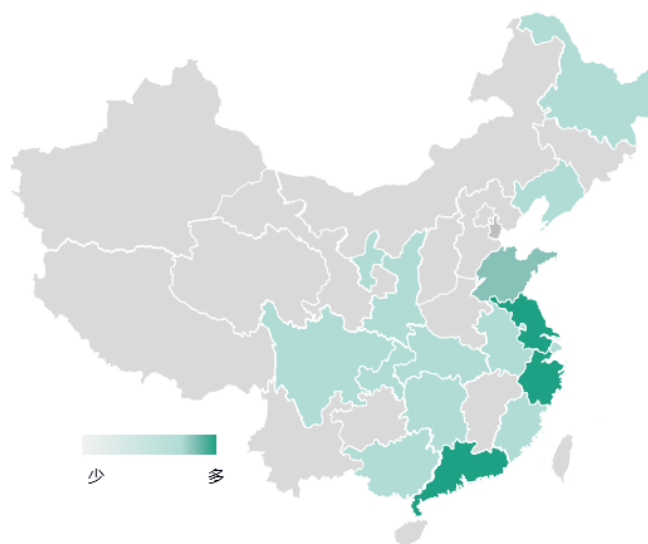
需求方面，活跃发展型城市对PC的采购需求将不断增长。活跃发展型城市主要分布在东南沿海地区，是传统制造业和中小企业的集中分布地，虽然整体城市发展较快，但是企业仍更多是“墨守陈规”类型。通常这类企业并不注重IT建设，很少有独立的IT部门或者专门的IT人员，日常基本不涉及数字化运营和管理。然而疫情导致了全国企业延

期复工，迫使这类企业也不得不采用远程办公的模式来完成日常管理和运营，从而推动了活跃发展型城市对PC的需求。受到企业性质的制约，活跃发展型城市对于PC的需求以性价比较高的产品为主，并对后续技术支持等服务具有较高的要求。在疫情之后，活跃发展型城市对于PC的需求预期将会持续增长，但同时也要要求PC厂商可以为产品采购提供更多建议和指导，推出更多可选方案来满足相应的需求。

Figure 3



活跃发展型城市主要区域分布



来源：IDC中国，2020

渠道方面，活跃发展型城市的PC采购逐渐向线上转移，企业不断寻求新的采购模式。目前活跃发展型城市的PC采购以传统的线下渠道为主，但是受到疫情的影响，线下渠道受到了较多阻碍，因此逐渐向线上渠道转移。此外，部分企业也逐渐接受PC租赁的方式。IDC预计，

未来活跃发展型城市将会逐渐习惯于通过线上渠道进行PC采购，企业也将不断寻求新的产品采购模式，因此PC厂商也需要不断思考，如何通过新的销售模式去满足活跃发展型城市对PC产品和服务的需求。

年轻成长型城市对PC的需求预计将延期释放，线下产品体验需求增多

相较于往年，年轻成长型城市对PC的需求高峰预计将推延至9月之后。年轻成长型城市中，高校数量较多，高校与高新技术开发区结合的模式带动了城市的未来发展，这也使得学生成为其最主要的PC消费群体。通常在每年7-9月，受新生入学购买PC的带动，年轻成长型城市将迎来暑期销售高峰。但受疫情影响，高考在今年延期至7月进行，同时高校开学时间顺延至9月之后，延期入学会推迟PC销售高峰的到来。

目前年轻成长型城市仍以传统线下渠道为主，线下门店活跃度较高。由于学生群体注重PC的性价比，因此在购买PC前，会充分比较对比不同产品的使用体验。尤其针对游戏类PC的流畅度、屏幕刷新率、以及外观等。因此PC厂商在年轻成长型城市需要更注重线下门店产品体验区的构建，以此来迎合学生群体的消费需求。

IDC中国分析师张聪慧认为：疫情过后，消费者对于线上渠道的接受度将大幅提高，线上PC消费的占比也将进一步提升。PC厂商更应关注变革探索型和薄弱开发型这两类城市的用户消费习惯，通过渠道下沉建立品牌竞争优势；同时也需要不断探索新的销售模式，来满足活跃发展型城市对PC产品和服务的需求。

- 全文完 -

欲了解IDC报告的更多信息，请访问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

关于IDC创新者

IDC创新者是特定领域的新兴IT技术供应商，其产品和服务已经进入商用阶段，他们的营收需要在1亿美元以下。这些供应商或是在市场中展示了创新的技术能力或是具有开创性的商业模式，也可能两者兼而有之。

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。

- # # # -

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

谢静，IDC市场部高级市场专员

电话：(+86-10)58891558

电邮：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 4



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

For more information contact:

Frank Wang
fwang@idc.com
+86-10-5889 1588
Maggie Xie
mxie@idc.com
+86-10-5889 1558