

IDC：用户需求场景化，终端设备市场需抓住“后浪”新机会

北京，2020年5月27日——IDC长期专注于ICT市场研究，通过追踪终端设备市场在区域的出货表现和segmentation细分后发现，技术驱动、用户代际人群变化、区域经济发展增速，是影响最终用户需求的三大主要因素。用户需求变化会产生终端设备市场的新机会。

基于此，IDC对消费和商用市场的用户进行了细分。在消费市场，典型用户包括以学生群体为典型代表的“后浪”用户；在商用市场，典型用户包括高科技企业。通过segmentation研究发现，整体市场呈现以下特点：

1. 不同场景下，用户对终端设备的需求各异。

典型场景1：直播带货正成为新趋势，直接拉动了平板电脑、投影仪、打印机等相关终端设备市场需求的激增。一名主播对终端设备的需求横跨了手机、PC、平板、显示器等多品类，同时对终端设备的高性能和低延迟提出了更多需求。

典型场景2：从设计场景看，设计师对终端设备的性能要求较高，IDC将此类电脑定义为Creator PC。IDC数据显示，商用Creator PC在2019年出货量达到370万台。

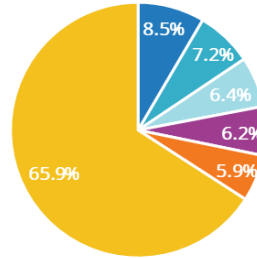
IDC细分segmentation后发现，用户需求呈现出场景化特点，即用户需求更垂直、更专业，这对终端设备厂商的跨品类、专业化服务能力提出了更高要求。

2. 消费市场，以“后浪”为代表的学生群体，正重塑着用户与厂商的互动方式

IDC发现，以“后浪”为代表的学生群体，对手机和电脑的使用时间更长，更注重精神消费和娱乐。

回顾2019年消费终端设备市场，学生群体购机在山东、江苏和四川三个省份占比最高，分别为8.5%，7.2%和6.4%。同时，“后浪”学生群体，在品牌偏好、价格段等方面，也呈现出了区域差异。Figure 1

2019年消费PC市场学生群体出货量省份分布情况



■ 山东 ■ 江苏 ■ 四川 ■ 广东 ■ 浙江 ■ 其他省份

来源：IDC中国，2020

2019年，我国未成年网民规模为1.75亿，未成年人互联网普及率达93.1%；32.9%的小学生首次上网时间发生在学龄前。IDC认为，终端设备厂商需关注消费市场的K-12学生群体，提前了解学生群体的需求和行为方式，加强和家长群体的互动，提前渗透品牌影响力。

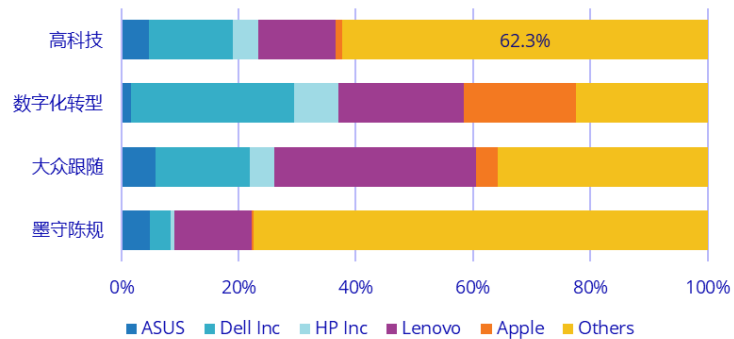
3. 商用市场，不同数字化发展阶段的企业对终端设备的需求呈现差异化特性

IDC细分企业segmentation后发现，各类企业的产品需求和采购模式有很大不同。

从产品需求来看，以高科技企业为例，高科技IT技术与业务的结合程度较高，有完善的IT部门，重视新技术的应用，因此对终端设备的定制化有较大需求。

Figure 2

2019年商用PC市场用户细分品牌表现



来源: IDC中国, 2020

从采购模式来看，一些企业会选择设备租赁用来降低投入成本与后期运维成本的，这要求终端设备厂商要具备更全面的服务能力，满足企业用户多样化需求。

IDC高级研究经理胡文静认为，疫情对终端设备市场产生了较大影响，用户需求也呈现出场景化、专业化、垂直化的特征。因此终端设备厂商需要了解不同类型用户的需求偏好，充分挖掘细分市场的潜在机会，为各类用户提供针对性的产品与服务，从而保持竞争优势。

- 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

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中国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 3



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