

IDC：疫情加速渠道构建新“场”域，如何把握场景分化机遇？

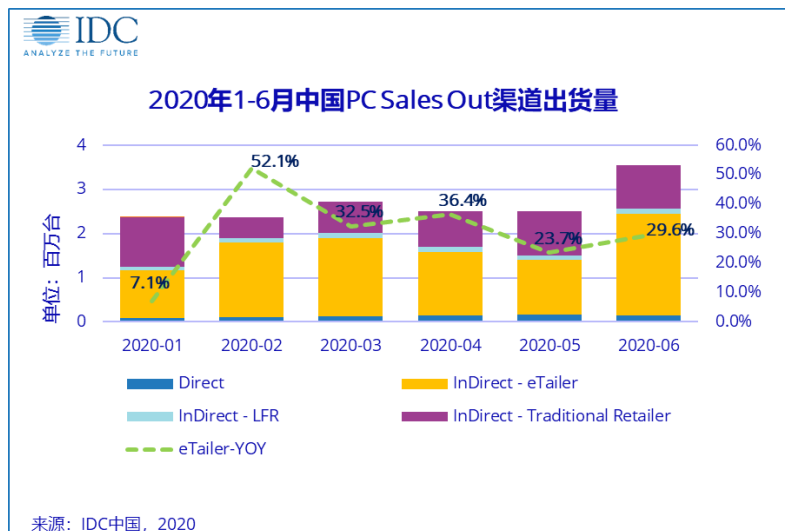
北京，2020年8月6日——受本次“新冠”疫情影响，线下消费受到较大冲击，滞留在家的消费者们纷纷选择通过电商业务，直播购物等线上场景进行消费。疫情加速消费场景分化，电商业务、直播带货推进速度加快。通过终端设备厂商出货研究发现，整体市场在人、货、场三方面呈现以下特点：

1. 场：直播发力，推广创新，直播成为线上常态化营销的重要组成部分

目前短视频 APP 如抖音、快手、B 站以及电商平台如淘宝、京东都加码了直播业务。电商、短视频 APP 为现阶段线上营销的重要媒介，直播带货在疫情期间持续获得了消费者与电商平台的关注。疫情期间线上比重的增强使直播带货的关注度与成长速度进一步加速。

IDC跟踪终端设备厂商在渠道出货情况后发现，Indirect-eTailer渠道是比重增长最快的，特别在2月疫情期间，eTailer渠道出货同比增速达到52.1%。

Figure 1

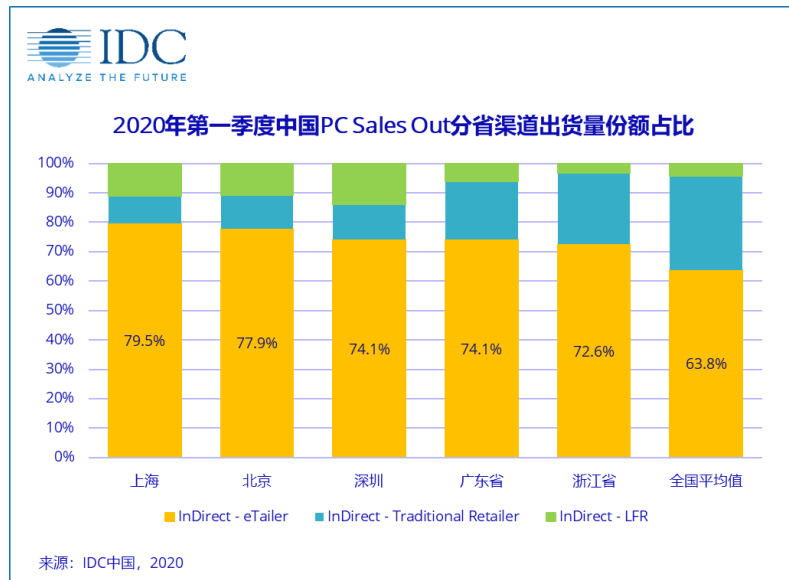


2. 人：线上场景的消费呈现区域差异，上海PC出货近八成成为线上场景消费

IDC跟踪渠道出货区域后发现，以经济更发达的北上广深省份为代表，在线上场景出货中占比更大。

回顾2020第一季度消费终端设备PC市场，全国eTailer渠道出货平均为63.8%，上海、北京、深圳在eTailer渠道出货占比最高，分别为79.5%，77.9%，74.1%，远高于全国平均值。

Figure 2

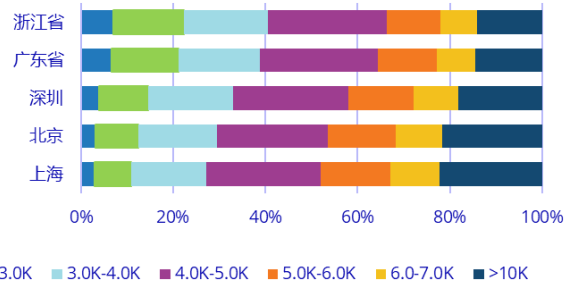


3. 货：不同区域的消费者对PC的价格与产品类型表现出较大的差异化

从平均价格上看，发达省份的平均单价略高，更偏向科技类产品，注重性能和品质。IDC 2020第一季度PC Sale Out数据显示，PC出货平均单价在人民币6K-7K之间，上海占比为10.7%，北京占比为10.0%，深圳占比为9.6%，为此价格段出货占比最高的三个省份。

Figure 3

2020年第一季度中国PC Sales Out 分省价格段出货量
份额占比

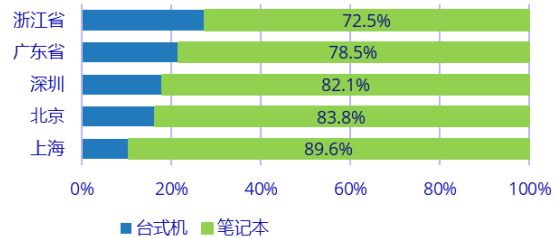


来源: IDC中国, 2020

从产品形态看，线上场景出货购机重点是笔记本。上海线上场景出货笔记本占比达到89.6%，北京占比83.8%，深圳占比82.1%，前三省份在线上场景购机超过八成都为笔记本产品。

Figure 4

2020年第一季度中国PC Sales Out 分省InDirect-eTailer渠道产品出货量份额占比



来源: IDC中国, 2020

IDC中国高级研究经理胡文静认为，线上渠道的布局已成为常态化，达成业务上的共识。品牌商、线下渠道商在疫情期间竭尽所能地去尝试各种在线方式的获客手段，

通过各种新媒体手段进行推广，借力直播、短视频、社群、微团等各种方式去最大程度地引流、转化、成交、复购。品牌商增强线上渠道的品牌露出，中长期来看对强化品牌护城河有正面作用，同时也对渠道商在售前售后环节与顾客的有效交互提出了更高要求。未来，品牌商能从数据维度完善用户画像，从管理维度实现销售与供应链系统的定制化、精细化，才能把握场景分化趋势下新场景的机遇。

- 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 5



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