

# 中国WiFi行业研究报告

2014年

[www.iresearch.com.cn](http://www.iresearch.com.cn)



艾瑞咨询集团

1

WiFi技术及行业概况

2

中国WiFi行业发展状况

3

WiFi行业商业模式分析

4

WiFi行业发展趋势

# WiFi技术及行业概况

## WiFi技术定义

WiFi全称Wireless Fidelity，即无线高保真，实际上是WiFi联盟对符合IEEE802.11标准的无线局域网（WLAN）设备的品牌认证，目前也被当做IEEE802.11协议的同义术语。它的最大优点就是传输速度较高，有效距离长，同时也与已有的各种802.11DSSS设备兼容。WiFi是一系列以802.11为基础的网络协定，WiFi第一个版本发表于1997年，其中定义了介质访问接入控制层[mac层]和物理层，自定义后各个时期应用比较广泛的分别是a/b/g/n四个标准。

WiFi技术具有以下几个特点：1.传输速度非常快，802.11n之后的协议速度可达到300-600Mbps；2.无线电波覆盖范围广，基于蓝牙技术的电波覆盖半径只有大约15米，而WiFi的半径可达100米左右；3.布网成本较低，无需铺设大量的线路，而是通过布置一定数量的热点实现网络覆盖；4.功率较低，相对安全性较好。

802.11协议组参数

协议	发布日期	频带	最大传输速度
802.11	1997	2.4GHz	2Mbps
802.11a	1999	5GHz	54Mbps
802.11b	1999	2.4GHz	11Mbps
802.11g	2003	2.4GHz	54Mbps
802.11n	2009	2.4GHz/5GHz	600Mbps
802.11ac	2011.11 (草案)	2.4GHz/5GHz	867Mbps
802.11ad	2012.12 (草案)	60GHz	7000Mbps

来源：艾瑞咨询根据公开资料整理。

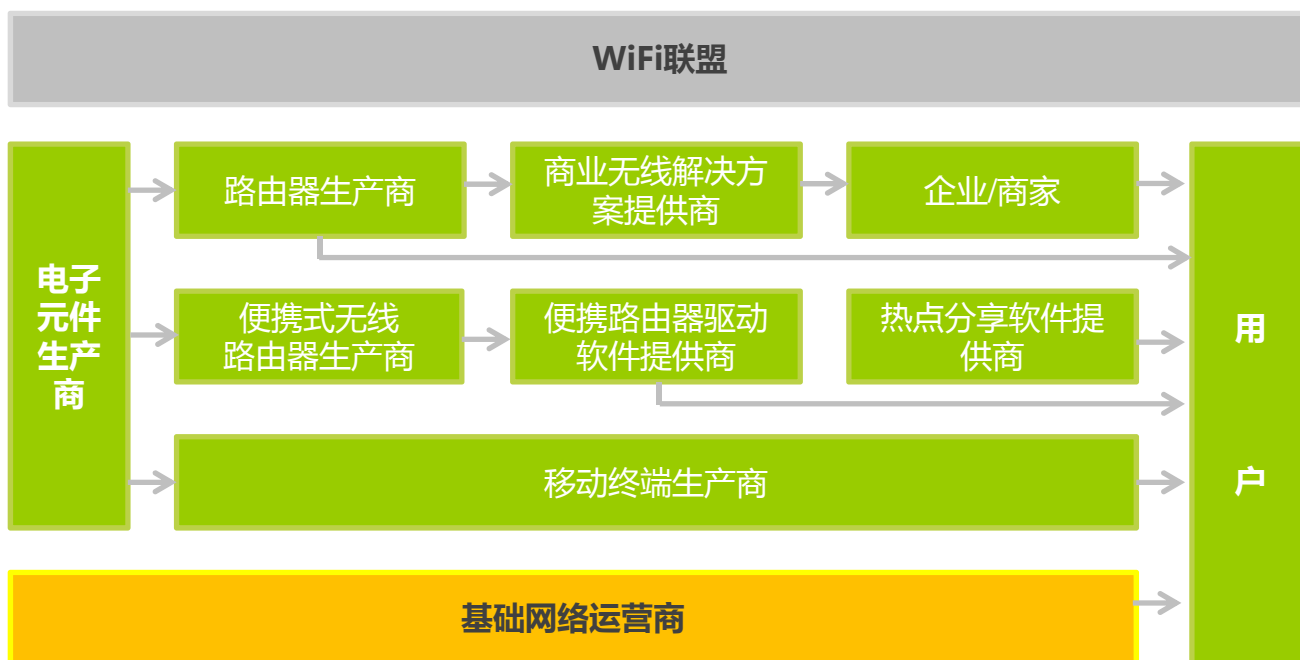
# WiFi技术及行业概况

## WiFi行业产业链涉及到软件硬件多层面

WiFi行业是指涉及到WiFi信号的生成、分享、接收使用相关的行业，WiFi行业的特殊性在于其涉及到硬件生产、软件服务以及系统解决方案等多个层面的相关企业。因此WiFi行业进入门槛较高，既要有一定的硬件技术能力，又要有软件开发能力，此外在供应链环节上也对企业提出一定的要求。

目前随着移动互联网的高速发展，用户对于无线网络覆盖的要求越来越高，使用强度也不断加大，WiFi成为用户日常生活中必需的网络环境。与此同时，众多企业也挖掘出了WiFi作为上网入口的重要地位，围绕WiFi的商业模式也逐渐衍生出来，成为众多企业竞争的新领域。

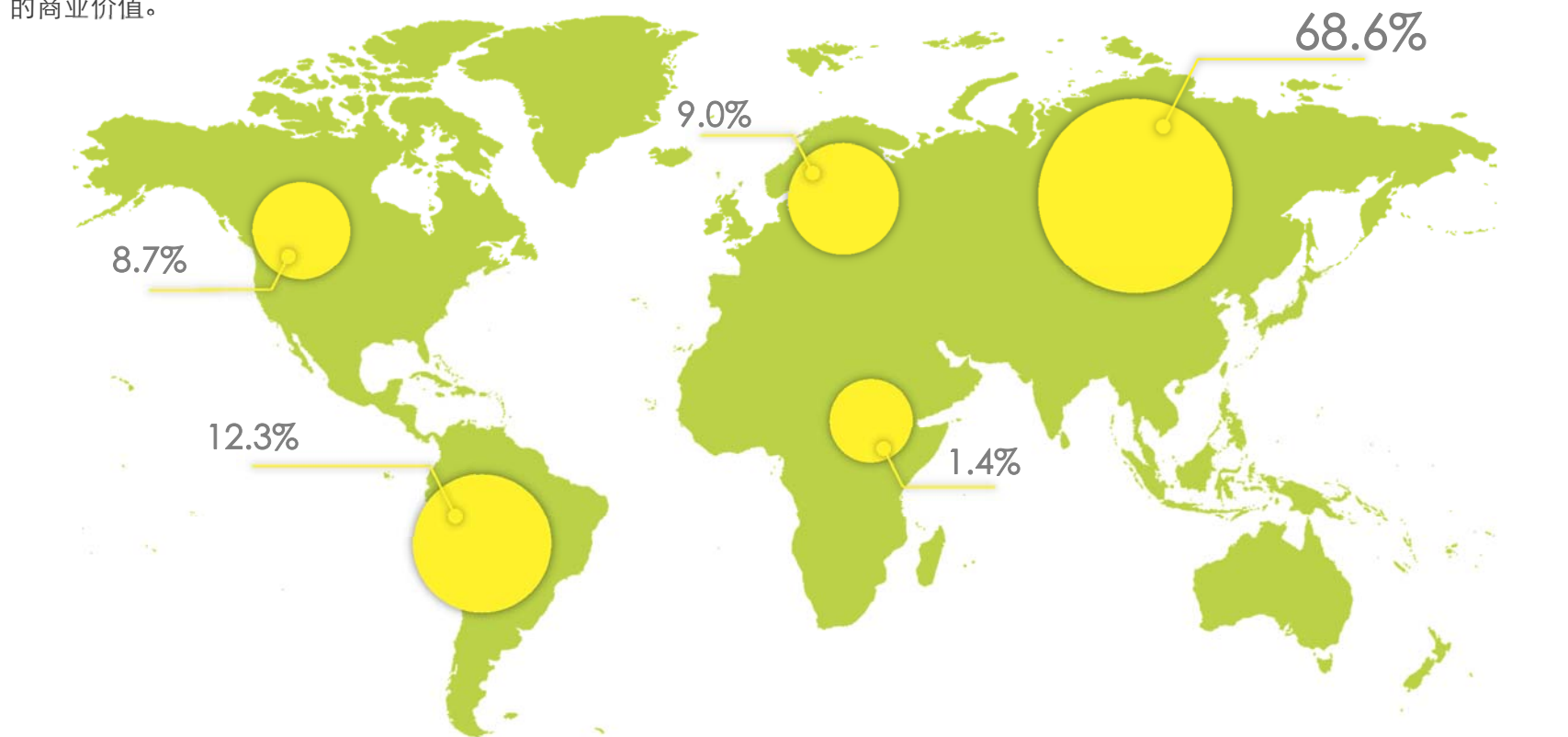
WiFi行业产业链图



# WiFi技术及行业概况

## 全球热点分布概况

2013年全球WiFi热点达到420万个，其中亚太地区WiFi热点占比达到68.6%，拉美地区占比为12.3%，欧洲占比9.0%，北美占比8.7%，中东和非洲地区占比1.4%。预计全球WiFi热点数量将以15%的年平均复合增长率增长，到2018年，全球WiFi热点将超过1000万个。庞大的热点数量将为用户提供良好的网络环境，进一步促进移动互联网的发展，而WiFi本身作为上网的必要通道之一也蕴含着巨大的商业价值。



注释：WiFi热点包括移动和固网运营商以及第三方运营商部署的WiFi热点。  
来源：ABI Research。

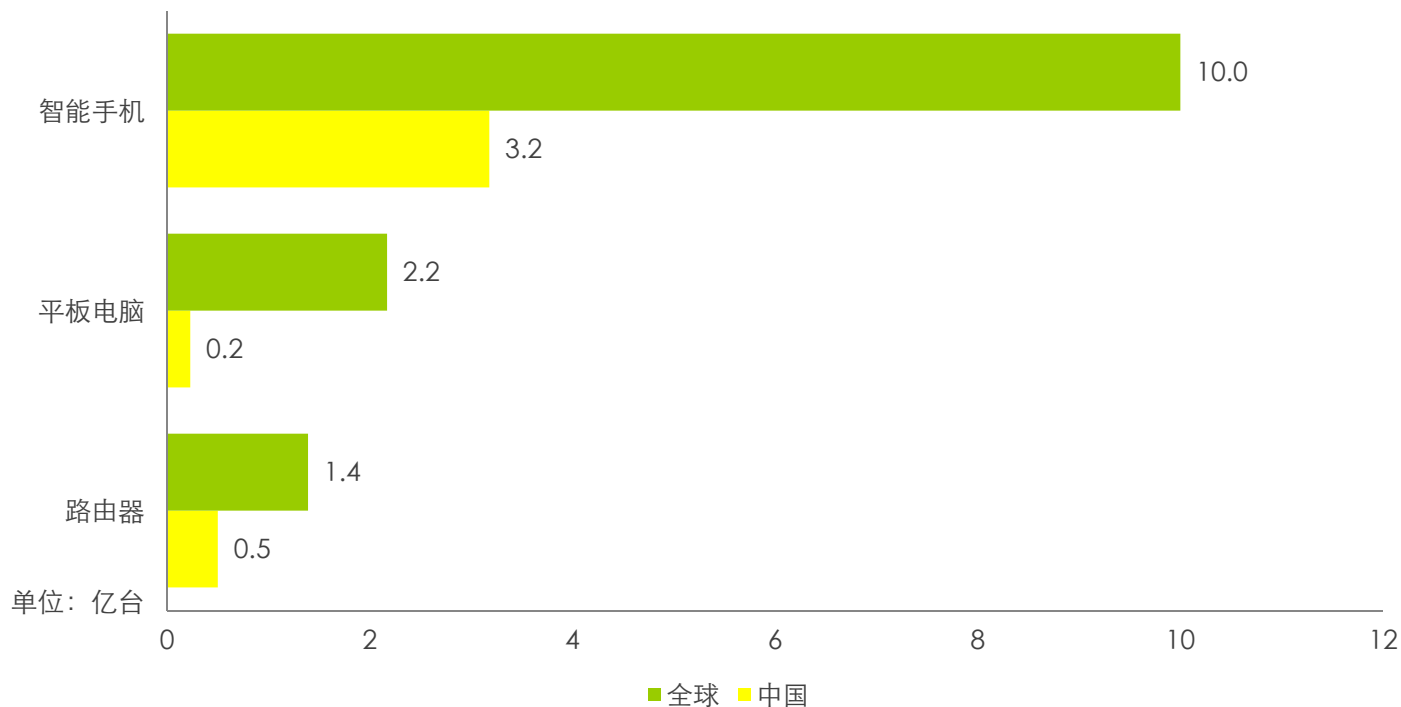
# WiFi技术及行业概况

## 全球及中国无线网络连接终端设备规模庞大

2013年全球无线网络连接客户端设备(包括接入点路由器和网关)出货量超过**1.39亿**个, 2013年中国路由器出货量将近**5000万台**, 2013年全球智能手机出货量**10亿**台, 平板电脑出货量**2.17亿**台, 2013年中国智能手机出货量**3.18亿**台, 平板电脑出货量**2278万台**。

能够接入无线网络的移动设备数量不断增长, 用户使用WiFi已经成为习惯, 为围绕WiFi展开的商业模式提供了巨大的市场空间。

2013年全球和中国路由器、智能手机、平板电脑出货量



来源: 其中中国智能手机及平板电脑数量为艾瑞数据, 其余为公开数据资料整理。

# WiFi技术及行业概况

## WiFi应用场景丰富

随着移动互联网的飞速发展，用户对于移动互联网流量需求逐渐加大，而以流量计费的2G、3G、4G网络费用昂贵，WiFi无疑成为网络用户的最佳选择。如今，WiFi已经渗透到用户生活的诸多方面。而中国现有的WiFi覆盖率仍然较低，无论是家庭还是在各种公共场所以及企业、商家对于WiFi存在着旺盛的需求。

商贸区：包括  
商场、超市、  
商业街等



休闲娱乐区：  
包括咖啡厅、  
酒店、宾馆等



学校校区：包  
括大学、中  
学、小学、驾  
校等



银行、医院、政  
府机关等



交通枢纽：包  
括机场、火车  
站、长途汽车  
站等



居民住宅



1

WiFi技术及行业概况

2

中国WiFi行业发展状况

3

WiFi行业商业模式分析

4

WiFi行业发展趋势



# 中国WiFi行业发展状况

## WiFi产品分类

根据WiFi产品目标用户的不同，可以将WiFi产品分为四类：个人WiFi，家庭WiFi，商业WiFi和公众WiFi。

个人WiFi一般为单个用户提供WiFi服务，通常以现有终端设备为载体，生成小范围的WiFi热点，供用户自己使用；

家庭WiFi一般指无线路由器，通过接入运营商网络，提供WiFi信号给家庭成员范围内使用；

商业WiFi指面向企业客户，为客户提供包括硬件、软件、服务等内容的系统解决方案；

公众WiFi是指政府主导、相关企业参与的面对公众的无线城市建设。



# 中国WiFi行业发展状况

## 个人WiFi

个人WiFi可以分为硬件WiFi和软件WiFi两大类。硬件WiFi是指通过硬件设备，将电脑的宽带信号转换成WiFi热点，以实现多台终端设备的共享上网。硬件WiFi通常是指各种随身WiFi。随身WiFi设计小巧、方便携带、即插即用，且价格低廉，是移动人群的极佳选择，而其傻瓜式的操作方式更是大大满足了“小白”用户的需求。软件WiFi是指通过软件实现WiFi热点的共享，可以分为PC端和移动端两种。PC端WiFi是指在带有无线网卡的PC机上安装WiFi软件，生产WiFi热点，以使其他终端接入无线网络。移动端WiFi是在智能手机、平板等终端设备上安装WiFi软件，搜索接入附近的无线网络，来达到蹭网的目的。相比硬件WiFi，软件WiFi具有免费的特性，且软件WiFi不具有物理形态，不会丢失，可以随时下载使用。

值得一提的移动端WiFi是Google云WiFi，谷歌计划构建虚拟的WiFi网络，将成千上万WiFi热点进行连接，形成“云”端，而谷歌的用户只需要一个谷歌账号，就可以实现在“云”端的畅游，不需要频繁在WiFi热点中进行切换，尽管谷歌云WiFi目前仍然在探索阶段，但其简单便捷的使用方式符合现代用户的使用习惯，一旦形成大范围的网络，谷歌云会抢夺大量用户，成为WiFi端最大的入口。在国内，同享网络的WiFi上网精灵在进行类似谷歌的动作。相信云WiFi会是未来的发展趋势。



# 中国WiFi行业发展状况

## 个人WiFi——WiFi共享精灵



WiFi共享精灵（PC版）由WiFi服务商同享网络公司开发，是一款基于PC无线网卡应用的免费无线共享软件。WiFi共享精灵操作简单，不需要服务器支持，通过一键设置，就可以将带有无线网卡的PC设置为无线路由，生成WiFi热点，让笔记本、手机、平板实现共享上网。

WiFi共享精灵分为PC版和移动版。PC版支持XP、Win7和Win8操作系统，可将PC机变成无线路由；移动版支持iOS和Android智能平台，可搜索到同一WiFi环境下，使用WiFi共享精灵的其他设备，实现信息的共享。

WiFi共享精灵的用户以学生和白领为主体。

共享  
上网

台式机或笔记本  
一键变WiFi热点

文件  
共享

实现手机与电脑、手机与  
手机之间的无线文件传  
输。

网络  
中继

构建无线局域网，  
共享热点、共享上网。

通讯  
聊天

局域网内手机  
与手机免费聊天。

# 中国WiFi行业发展状况

## 移动版WiFi共享精灵定位差异

WiFi共享精灵是一款局域网内即时通信软件，不需要服务器支持，支持消息收发。同时用户还可以通过WiFi共享精灵实现手机与手机共享文件传输和一键设置手机WiFi个人热点。这款移动应用以WiFi共享为卖点，并采用金币激励方式，为用户提供多种以手机无线上网为主要内容的实惠和便捷。用户赚取金币可以有多种方式，如参与微社区主题、掷骰子、大转盘、下载积分墙的应用等。这些互动不仅提升用户对应用的粘性，也增加产品的广告收入。

产品以WiFi共享为卖点，无需服务器支持，解决用户在局域网内信息收发、文件传输等问题。并采用金币激励模式，为用户提供多种金币可兑换物。



提供多种激励方式：微社区、抽奖、积分墙等，一方面提升用户粘性，一方面增加产品广告收入。



提供多种金币可兑换物，如话费、Q币等，为用户提供WiFi共享以外的实惠和便捷。

# 中国WiFi行业发展状况

## WiFi共享精灵竞争优势

### ● 产品定位明确

- WiFi共享精灵明确针对细分人群，热点分享软件对于工作生活中均有WiFi环境的人群意义不大，而针对特定人群却具有较大价值。因此WiFi共享精灵针对特定人群这一痛点——学生群体——进行了较大力度的推广，将其自身定位为“宿舍分享上网神器”，确实抓住了特定人群的核心需求。

### ● 具有先发优势

- WiFi共享精灵PC版2012年上线，相对于其他竞争对手进入市场时间较早，具有一定的先发优势，公司WiFi应用类产品WiFi共享精灵累计下载量突破8000万，日活跃高达660万。庞大的用户群体意味着商业化的价值空间较大，未来能够充分挖掘其作为用户上网入口的价值。

### ● PC移动产品差异化定位

- WiFi共享精灵在PC端定位为热点分享软件，能够将固网信号转化为无线信号，供移动终端使用；而在移动端流量有限的情况下，WiFi共享精灵定位为文件分享及即时通讯应用，基于无线网络提供其他服务。未来其在移动端还会提供“云WiFi”功能，为用户寻找无线网络。



# 中国WiFi行业发展状况

## 家庭WiFi

家庭WiFi产品主要是指路由器，通过路由器将有线网络转换为无线信号。

家庭WiFi可以分为传统路由器和智能路由器两类。传统路由器不具有独立操作系统，只是WiFi的一个转换工具，初次使用需要通过电脑进行设置，设置步骤较为复杂。智能路由器，即智能化管理的路由器，与传统路由器相比，具有独立的操作系统，更方便进行设置和管理，还可以安装应用软件、内置或连接存储设备、进行离线下载，满足用户的多样性需求，提升用户体验。

尽管智能路由器具有诸多优点，但传统路由器仍然占据家庭WiFi的大部分市场，主要是由于传统路由器厂商发展较为成熟，拥有较为完善的销售网络，且对芯片等上游产业具有较大的影响能力，拥有成本优势，以品牌和价格优势吸引大量用户。而智能路由器厂家主要是互联网企业，不以硬件为盈利的重点，更多通过提供增值服务的方式赚取收益。

智能路由器是智能家居的一部分，当家居产品拥有WiFi模块以后，通过智能路由器就可以将家居产品和终端设备进行连接，彼时，智能路由器将成为智能家居控制中心。未来无疑是一个智能的时代。尽管目前，智能路由器只占有家庭WiFi领域的一小部分市场，一旦智能时代到来，智能路由器的厂家会拥有更大的话语权，渠道和成本压力都会减小，会快速占领家庭WiFi市场。





# 中国WiFi行业发展状况

## 家庭WiFi——极路由

极路由是由北京极科极客科技有限公司研发生产，是全球首款智能无线路由器，它拥有大容量内置存储空间，除了生成WiFi热点的基本功能外，它还具有App控制、翻墙、出国加速等功能，提供远程服务器支持。极路由是家庭路由器的划时代产品，其智能化的特征允许用户在路由器当中添加应用功能，并能远程控制，使家庭路由器成为家庭的小型服务器，并可能发展成为智能家庭的枢纽。

### 极路由产品家族



极卫星



极壹



极壹S



极贰

极路由研发团队成立

“极”商标购买成功

第一批工程机售罄

极路由升级换代——极贰正式发布，同场发布极壹S、极卫星

极路由手机客户端3.0发布，增加网络体检、优化、加速等功能

极壹S累计销售将近60万台

极路由第二代产品——极贰正式上线

2011.11

2013.2

2013.4

2013.11

2013.12

2014.4

2014.6

# 中国WiFi行业发展状况

## 极路由产品特色：智能化

- 硬件：追求高配置，吸引用户注意；具有基于802.11协议的智能信号增强算法，能够智能识别客户端与极路由的距离，根据距离来改变信号质量，从而实现信号强度提升。
- 系统：内置智能操作系统，具有图形化界面，操作简单易上手，降低了用户使用门槛，方便一些技术能力较弱的人群使用，如老人、小孩等，更能够适应各种人群要求。



- 软件：具有丰富的插件功能，能够提供下载加速、去广告、翻墙等功能供用户使用，对于一些需要丰富功能的年轻用户吸引力较强。





# 中国WiFi行业发展状况

## 智能路由器的模式创新

### 极路由VS传统硬件厂商

#### ➤ 零利润的硬件销售

极路由的玩法本质上是通过零利润硬件做大市场，然后靠附加值盈利。传统路由器靠低质低价抢市场，与山寨手机非常类似。极路由却以同样的价格，但确保最顶级的产品品质，从而赢得了市场。原因就在于极路由本身并不从售卖硬件盈利，利润来源于极路由所能提供的多重附加价值。

#### ➤ 传统厂商变革困难

传统路由器厂商要做智能路由器是一个双手互搏的问题，要自己完全颠覆自己，革了自己的命，在短时间内能有如此认识的厂商，绝无仅有，即使有，短时间内也不可能做得到。

### 极路由VS互联网企业

#### ➤ 供应链建立门槛高

极路由建立起供应链花了相当长的时间，众所周知，没有自己的供应链、渠道是很难做起来的，这是长期发展的最重要基础。巨头们要建立这样的基础，需要花几乎同样长的时间，这将给极路由带来至关重要的时间差。

#### ➤ 极路由是第三方企业

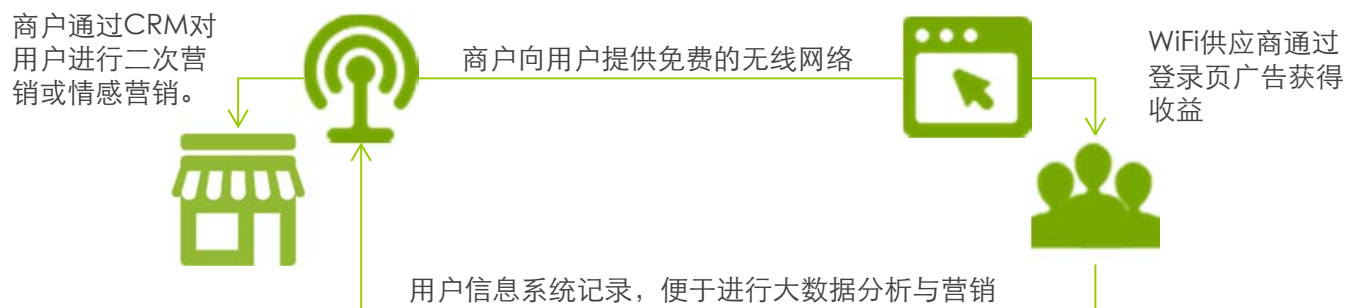
极路由永远是互联网的第三方。极路由本身并不提供互联网的任何服务，并不像各个互联网巨头一样有自己的主营业务。这将是极路由的优势，而非劣势。极路由可以全平台合作，与各大互联网公司没有竞争关系，极路由将是唯一可以内置所有最优质互联网服务的智能路由器。

# 中国WiFi行业发展状况

## 商业WiFi

商业WiFi是由运营商或WiFi设备服务提供商提供的无线网络解决方案。通过与线下商家合作，WiFi设备服务提供商在各大商圈、酒店、机场等公共场所进行WiFi热点的布局。用户填写认证信息后，可以免费使用WiFi，设备服务提供商通过设备收费、推送广告、应用分发、增值应用等方式盈利。

商业WiFi的兴起，最根本的还是移动互联网浪潮的推动。与PC时代的集中流量不同，移动互联网时代流量相对分散，抢占移动互联网入口，意味着抢夺到大量用户。目前，除了专业的商业WiFi企业，阿里巴巴、腾讯、小米等互联网巨头也开始在商业WiFi领域布局，巨头的介入，加速了商业WiFi的兴盛。这一行门槛相对较高，首先要有足够支持大量用户的WiFi硬件设施，其次要具有开拓商户的能力，最后还需具有处理大量孤立数据的能力，以将数据转化为产出，直接触及到用户端。真正能够做好以上几点的公司，必将在商业WiFi领域崭露头角，产生更大的价值空间。



# 中国WiFi行业发展状况

## 商业WiFi——迈外迪

上海迈外迪网络科技有限公司是中国领先的商业WiFi网络架构及媒体服务供应商，于2008年1月成立，现有员工150多人。迈外迪致力于为商家提供包括网络部署、运营维护和O2O营销在内的整套WiFi解决方案，是商业WiFi的开拓者，在中国创立了“商业免费Wi-Fi+广告媒体运营”的商业模式。迈外迪免费为商家架构WiFi网络，在WiFi认证页面插入广告，向广告主收取费用，另外，如果商家需要迈外迪进行客户二次开发，需要付费。

现阶段，是争夺移动互联网入口的关键时刻，迈外迪主要是进行WiFi热点的布局，发展用户规模，当用户达到亿级以上，充分利用用户信息，实现盈利并不困难。



### 硬件

迈外迪硬件为自主研发，OEM生产；网络的安装、部署、扩充便捷灵活，只需安装、移动或增加相应的Wi-Fi无线路由器即可完成。



### 应用

给企业提供更多的拓展功能，客户可以进行选择。这些应用包括为企业进行各种推广活动，提供客户管理系统等，这些拓展功能能够为企业提供更好的品牌及客户管理能力。



### 服务

迈外迪给客户提供网络部署、设备维护等服务。通过在全国各地的服务人员提供售后服务。



# 中国WiFi行业发展状况

## 迈外迪的硬件免费+广告+增值模式

迈外迪目前主要的盈利模式为广告+增值。

由于迈外迪目前合作的主要商家为星巴克等咖啡厅以及其他一些相对高端的经常场所，因此其可能触达的用户群体为中高端用户；针对这一用户类型，迈外迪主要的广告主为品牌广告主，包括一些快消行业、汽车行业等广告主。此外，本地广告主也是重要的广告主类型之一，由于WiFi的进场特征，非常适合于本地广告主进行精准营销。

迈外迪给合作商家提供的网络维护等服务也是免费的，商家可以在基础服务上选择一些增值服务，而这些增值服务需要收费。这些增值服务能够更好地服务于客户，并且能够充分利用WiFi收集到的客户信息等内容。

移动版  
登陆界面



PC版  
登陆界面



## 大数据时代的O2O构想

迈外迪在全国铺设的WiFi热点，形成WiFi网络，用户接入WiFi网络后，迈外迪的后台可以记录下用户个人信息，线上的消费行为，线下的时间、使用时长、地理位置等信息，通过对用户数据的分析，将用户的线上消费与线下轨迹结合起来，帮助商家锁定客户、进行精准营销推广。

# 中国WiFi行业发展状况

## 公众WiFi——未来智慧城市的探索

公众WiFi是无线城市、智慧城市等整体策略的一部分，由政府进行统一规划，由运营商进行WiFi基础设置的部署，免费向公众开放WiFi热点。

目前，已经有部分城市进行公众WiFi的尝试。北京CBD管委会提供CBD—WLAN，北京市政府在三里屯开通公众无线网My Beijing，上海市政府在中共二大会址纪念馆开通i—Shanghai，广州部分公交线路有WiFi信号覆盖，南京多处旅游景点开放免费WiFi等，均为政府在公众WiFi方面的尝试。

WiFi对于移动互联网时代的用户来说，与水、电、气、交通一样必不可少，可以说是“第五公用基础设施”，公众WiFi应运而生。公众WiFi可以使用户真正实现随时随地上网，获取必要信息，极大提升用户生活品质。而公众WiFi现阶段并没有在全国范围内普及，主要是由于在全国范围内建立WiFi基础设施，费用会及其昂贵。随着技术水平的提升和我国综合国力不断增强，未来公众WiFi会覆盖到全国各个城市，无线城市的设想终会实现。



1

WiFi技术及行业概况

2

中国WiFi行业发展状况

3

WiFi行业商业模式分析

4

WiFi行业发展趋势

# WiFi行业商业模式分析

## 商业模式之一——针对用户的前向收费

### 硬件销售

硬件收费模式是传统的硬件生产厂商的基本盈利模式，其盈利的基础是硬件生产的规模化效应。当单个产品盈利空间较为有限时，量产能够为厂商带来较高的收入。但是随着市场状况的变迁，一方面硬件生产盈利空间越来越小，另一方面硬件逐渐开始智能化，智能硬件能够提供更多的增值服务，带来更多的盈利可能性，从而也导致硬件价格的进一步下降。从长期来看，硬件收费仍然会长时间存在，但是更多的增值服务将会使硬件的空间逐渐缩水，传统厂商也将逐渐转型到智能硬件的生产当中。

### 付费上网

付费上网是指针对提供给用户的网络接入服务进行收费，类似于运营商的计费方式。这种方式可能存在于一些商业经营类场所，如咖啡馆、酒店等；可能是网络服务提供商针对用户进行收费，也可能是商家收取用户网络使用费用用于支付自身的网络建设费用。但是目前上网收费的公共场所及经营场所已经越来越少，免费WiFi覆盖范围不断拓展，用户付费上网意愿将会进一步降低，收取用户上网费用的环节将向产业链上游集中。



To C  
用户付费



To B  
广告/企业增值



大数据



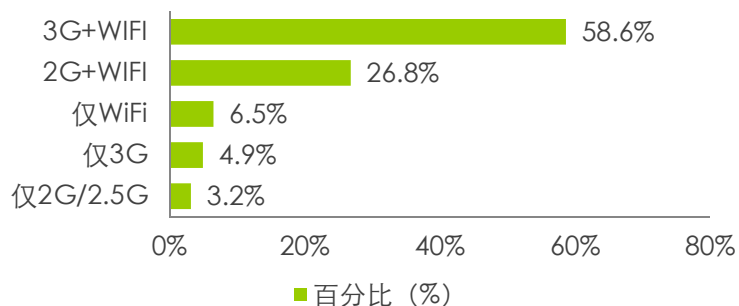
# WiFi行业商业模式分析

## 模式之二——针对企业的后向收费

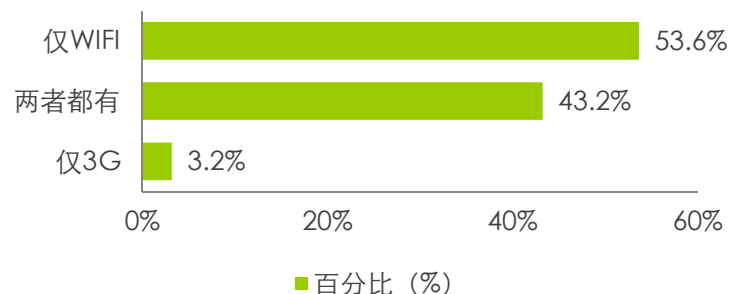
### WiFi产品的入口效应

WiFi产品已经成为上网的一个重要入口。根据艾瑞咨询调查显示，超过90%的智能手机用户会通过WiFi上网，而96.8%的平板电脑用户会使用WiFi上网，其中53.6%的用户仅使用WiFi上网。从数据可以发现，用户绝大多数情况下上网都会通过WiFi设备。而众多WiFi产品则利用这一优势，成为一个绝佳的营销场所。一方面由于WiFi的特性，其能够掌握用户所在位置，使得营销更加精准，尤其针对于本地广告主而言能够大大提升转化率；另一方面也使得广告的曝光率大大提升，追求品牌曝光的品牌广告主诉求也能够得到一定满足。

2013年中国智能手机用户上网使用网络情况



2013年中国平板电脑用户上网使用网络情况



### 企业增值服务

从商业WiFi领域来看，WiFi解决方案提供商不仅能够提供硬件布网的服务，同时还能够基于无线网络接入服务提供更多增值服务，如基于WiFi环境的客户管理服务，或集成商家主页，通过无线接入行为直接进入商家服务系统等功能。这些功能使商家的服务融为有机的一体，而WiFi解决方案提供商则能够从中获得盈利空间。



# WiFi行业商业模式分析

## 模式之三——基于用户行为的大数据价值挖掘

### 用户行为数据的获取

服务器通过用户的设备可以识别一个具体的人，在此基础上，通过个人的接入行为，WiFi系统能够收集到用户的行为轨迹，消费状况，周边环境，经过进一步分析还可能得到用户的属性数据。当这些数据积累到一定量级，将能够挖掘出巨大的商业价值，前提是用户量足够庞大，活跃度足够高。



### 为O2O提供数据参考

这些数据对于本地商家很大的参考价值，根据用户的各方面数据能够对用户进行精准的画像，从而进行精准营销。其位置特性以及用户数据为O2O的商业模式提供了用户数据参考，全面的用户数据能够为周边的商家获取最精准的客户群体，从而提高营销的效率，使转化率大大提升，此外如果商家WiFi系统与移动支付相结合，能够直接为商家提供客服系统，从会员管理到位置预定到客户点单等服务一体化完成，实现线上到线下消费的闭环，这背后的商业模式及盈利空间还是相当值得期待的。

1

WiFi技术及行业概况

2

中国WiFi行业发展状况

3

WiFi行业商业模式分析

4

WiFi行业发展趋势

# WiFi未来发展趋势

## 智能化、数据化将成为未来WiFi产品主要发展方向

### 家庭WiFi将向智能化偏移

- 移动互联网时代，用户已经养成终端使用习惯，功能单一的传统路由器无法满足用户的多样性需求
- TP-link、华为等传统路由器生产商已经开始涉足智能路由器行业，传统路由器行业开始转型的过程。

### WiFi将成为海量流量入口

- 用户对于移动终端的依赖，导致移动流量需求快速增长，移动网络难以满足用户需求；而相比费用较高的3G、4G来说，使用WiFi网络价格低廉甚至免费，并且在带宽上也具有明显优势，WiFi将成为更佳的流量入口。

### 大数据或成WiFi主要商业模式

- WiFi将会成为海量用户的入口，会有大量的用户行为数据流经这一数据通道；
- 未来是数据为王的时代，大量数据能够推算出用户的消费行为习惯，满足用户需求的精准营销才能带来更高转化率，大数据成为WiFi可挖掘的新商业模式。

# 法律声明

本报告为上海艾瑞市场咨询有限公司制作，报告中所有的文字、图片、表格均受到中国法律知识产权相关条例的版权保护。没有经过本公司书面许可，任何组织和个人，不得使用本报告中的信息用于其它商业目的。本报告中部分文字和数据采集于公开信息，所有权为原著者所有。没有经过原著者和本公司许可，任何组织和个人不得使用本报告中的信息用于其他商业目的。

本报告中运营商收入及相关市场预测主要为公司研究员采用行业访谈、市场调查、二手数据及其他研究方法分析获得，部分数据未经运营商直接认可。本报告中发布的调研数据部分采用样本调研方法，其数据结果受到样本的影响。由于调研方法及样本的限制，调查资料收集范围的限制，部分数据不能够完全反映真实市场情况。本报告只提供给购买报告的客户作为市场参考资料，本公司对该报告的数据准确性不承担法律责任。

公司服务介绍：

艾瑞咨询集团：<http://www.iresearch.com.cn>

公司产品介绍：

艾瑞客户解决方案：<http://www.iresearch.com.cn/solution>

艾瑞连续数据研究产品：<http://www.iresearch.com.cn/product>

艾瑞专项研究咨询服务：<http://www.iresearch.com.cn/consulting>

艾瑞研究观点报告：<http://www.iresearch.com.cn/report>

艾瑞学院培训业务：<http://www.iresearch.com.cn/institute>

艾瑞媒体会议服务：<http://www.iresearch.com.cn/meeting>

公司资讯网站：

艾瑞网：<http://www.iresearch.cn>

艾瑞广告先锋：<http://www.iresearchad.com>

艾瑞网络媒体精品推荐：<http://www.iwebchoice.com>

联系方式

北京：86-010-51283899

上海：86-021-51082699

广州：86-020-38010229

# 洞察互联网的力量

