

# 中国手持云台行业研究报告

2019年



# 报告说明

## 研究范畴及数据指标说明

### 研究范畴

本报告研究范畴为电子型手持云台产品，研究范围为手持云台一体机、手机/微单/单反/运动相机适用型手持云台，报告中出现的品类描述及数据统计，均不包含应用于大型摄影器材的机械型云台。

### 数据来源

艾瑞电商销量监测平台ECTracker数据、艾瑞iClick网民调研数据；企业访谈及行业公开资料等。

### 数据指标解释

TGI：某群体选择某项的比例/其他群体或总体选择该项的比例，TGI值越高代表该群体中特征越明显。

# 报告摘要



## 行业概述

- 手持云台从基础的辅助防抖定位向进阶拍摄手法器材转化，展现个性特效的属性增强。
- 快速增长后成长性趋稳，头部企业竞争加剧下正孕育着新一轮的技术突破。



## 市场现状

- 海外市场仍为主要消费市场，国产品牌当前掌握行业话语权，未来发展具备广阔的想象空间。
- 视频日志的潮流趋势兴起带动用户规模成为行业发展基本盘，高质量视频输出需求，间接强化企业技术优势形成高净值空间。



## 人群划分

- 品类用户出现职业/兴趣分化，职业用户对生产工具讲究实用稳定高质量，兴趣发烧友追求新兴体验黑科技。
- 在视频日志的趋势带动下，兴趣发烧友中女性用户比例明显。



## 未来趋势

- 在保证性能稳定的情况下，手持云台产品会持续向轻量化方向迭代。
- 消费场景的变化令行业发展从比拼硬件增稳向构建软件生态转变。
- 沉浸式的体验需求趋生产品矩阵的发展完善。

手持云台行业概述

1

手持云台市场行业发展现状

2

手持云台消费者画像

3

手持云台行业前瞻

4

手持云台领军企业案例

5

# 始于跨界，精于细分

## 手持云台从防抖辅助拍摄延伸至个性玩拍工具

手持云台建基于无人机的三轴电机+智能算法，从航拍到手持的跨界转移，最初以稳定防抖提升手持拍摄效果为产品核心，但伴随着对电机算法潜力的进一步挖掘，手持云台已发展出更多表达张扬个性的拍摄玩法。

### 手持云台产品功能特点介绍



进阶个性拍摄

进阶



基础辅助防抖



#### 360°旋转拍摄

- 搭配稳定器产品的可旋转航向轴，实现“盗梦空间”式拍摄；



#### 主体追随延时

- 跟踪某一摄影主体延时稳定拍摄，形成聚焦位移效果；



#### 全景拍摄

- 通过多图摄影结合软件智能拼接，甚至可实现180°全景



#### 基础视频防抖

- 稳定器产品最基础的功能诉求，产品差异小；

来源：艾瑞根据企业访谈及行业公开资料整理绘制，图示产品实际功能与示例功能特点不完全对应。

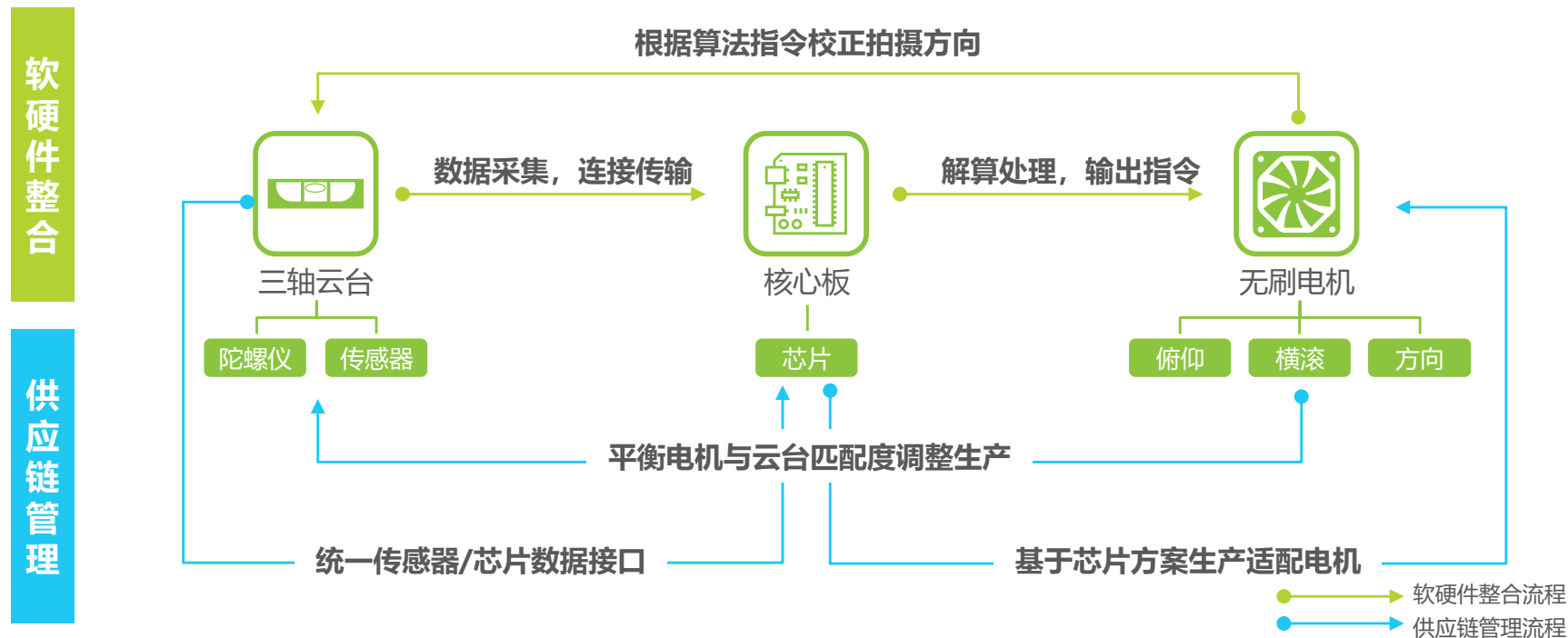
# 精密产品结构要求强工业设计配套能力

## 供应链稳定可控，软硬件有机整合构成行业竞争壁垒

手持云台本身属于多电子元件数码产品，需要企业具备强大的工业设计能力整合，同时需要稳定的供应链保证零件品质与稳定的产能产量以维持市场竞争力，两方面共同构成手持云台行业竞争壁垒，当前业内在智云，大疆等头部企业，已拥有软硬件配套设计，全链条供应管理的强大工业设计能力作为自身企业护城河。

### 手持云台行业核心竞争壁垒

根据算法指令校正拍摄方向

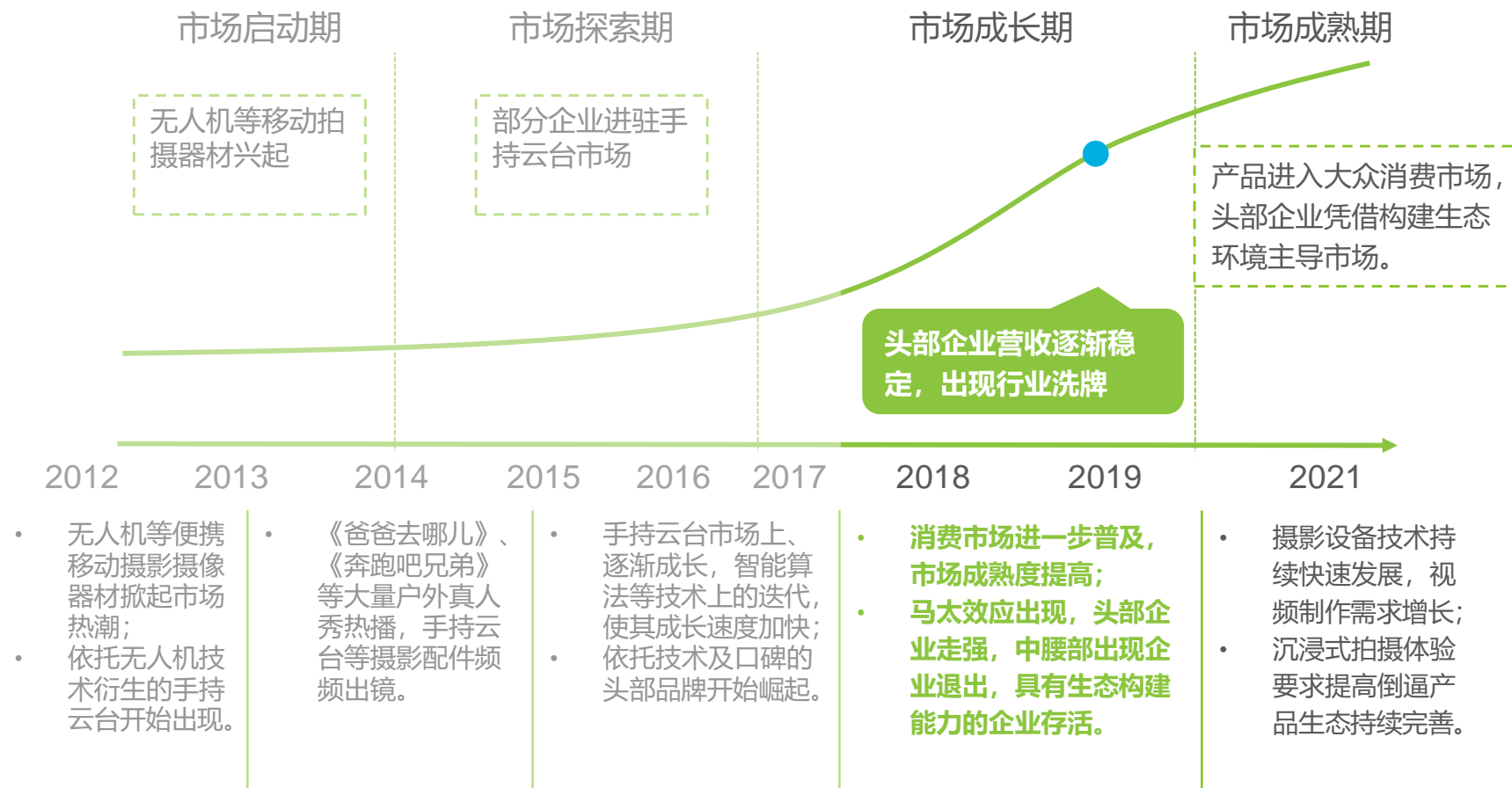


来源：艾瑞根据企业访谈及行业公开资料整理绘制。

# 我国手持云台的市场现状

## 市场正处于从成长期迈向成熟期的阶段

### 2012-2021年中国手持云台行业市场发展趋势



来源：艾瑞根据企业访谈及行业公开资料整理绘制。

# 我国手持云台政策环境

## 深圳宽松营商的环境吸引云台企业进驻并提供强大发展助力

当前手持云台头部企业大多落户深圳，得益于深圳宽松的政策环境，企业拥有灵活宽松的发展自由度，粤港澳大湾区早前发布《2018年中国城市营商环境评价报告》，深圳排名第一位。

### 2018年深圳市营商政策&已入驻深圳的头部云台企业

#### 登记流程简化

- 从商事登记改为后置审批，2018年实现“三十证合一”，切实解决“准入不准营”问题；
- 截至2018年8月，深圳创业密度全国第一；

#### 审批形式优化

- 审批事项实行“**全流程网办**”，全面利用大数据、人工智能技术实现自动审批；
- 当前深圳已推出超过**300项**“不见面审批”事项；

#### 审批效率提高

- 规定政府部门总审批时间不超过90个工作日；
- 2018年8月，深圳建设投资项目审批在线平台上线，审批时间压缩了**2/3**；

#### 经营成本降低

- 2018年12月发布“四个千亿”计划，囊括减负降成本，新增信贷、发债、企业发展基金等；
- 出台用电办法资助工商业电价**125亿**；

#### 知识产权保护

- 审批事项实行“**全流程网办**”，全面利用大数据、人工智能技术实现自动审批；
- 当前深圳已推出超过**300项**“不见面审批”事项；

#### 综合房改

- 将住房分为商品房，支持性住房，公共租赁住房等类型，构建**多层次**住房供应体系
- 增加**170万套**住房供应，减少高房价对人才吸引力冲击；

入驻深圳的云台企业

ZHIYUN

dji

FeiyuTech

MOZA



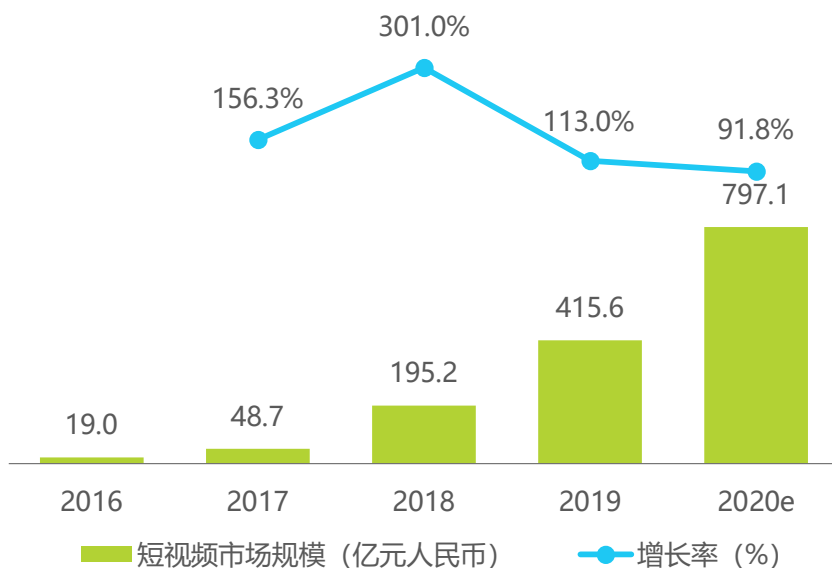


# 我国手持云台行业经济环境

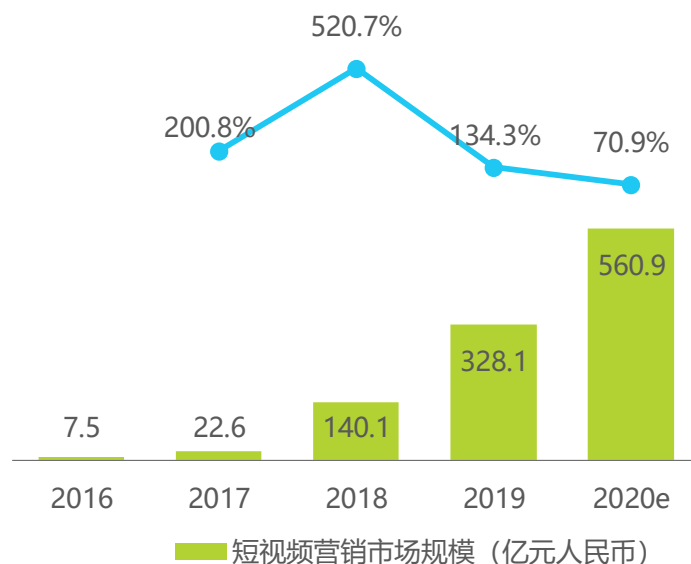
## 短视频高速增长，流量与营收共同增长培育下游产业发展

短视频因生产门槛低，传播速度快，社交能力强的特点，在2016-2017年出现爆发性增长，而商业平台的搭建为短视频营销提供大量变现机会，广告主预算倾斜，内容方，MCN和营销服务商令广告为主的商业变现模式逐渐明朗；短视频行业进入高速发展的同时，对作为发展核心的视频内容制作要求越发提高，作为提升视频拍摄效率工具的手持云台，在上游产业具备良好营收的情况下，预期未来具备良好的消费基础。

### 2016-2020年中国短视频市场规模及预测



### 2016-2020年中国短视频营销市场规模及预测



来源：艾瑞根据企业访谈及行业公开资料整理绘制。

来源：艾瑞根据企业访谈及行业公开资料整理绘制。

# 我国手持云台行业社会环境

## 基础环境成熟，Vlog平民化趋势带动未来视频拍摄用户增长

短视频的兴起培育出新兴的信息获取习惯，而手机像素升级，移动互联网使用门槛持续降低，用户对视频内容质量要求提升，更具真实性、叙事性、记录深度的视频日志Vlog，在明星引流下逐渐兴起，后续素人跟进模仿拍摄，将产生庞大的视频拍摄用户，手持云台类摄影产品将迎来更大规模的用户基础。

### 2019年中国视频日志（Vlog）发展链路



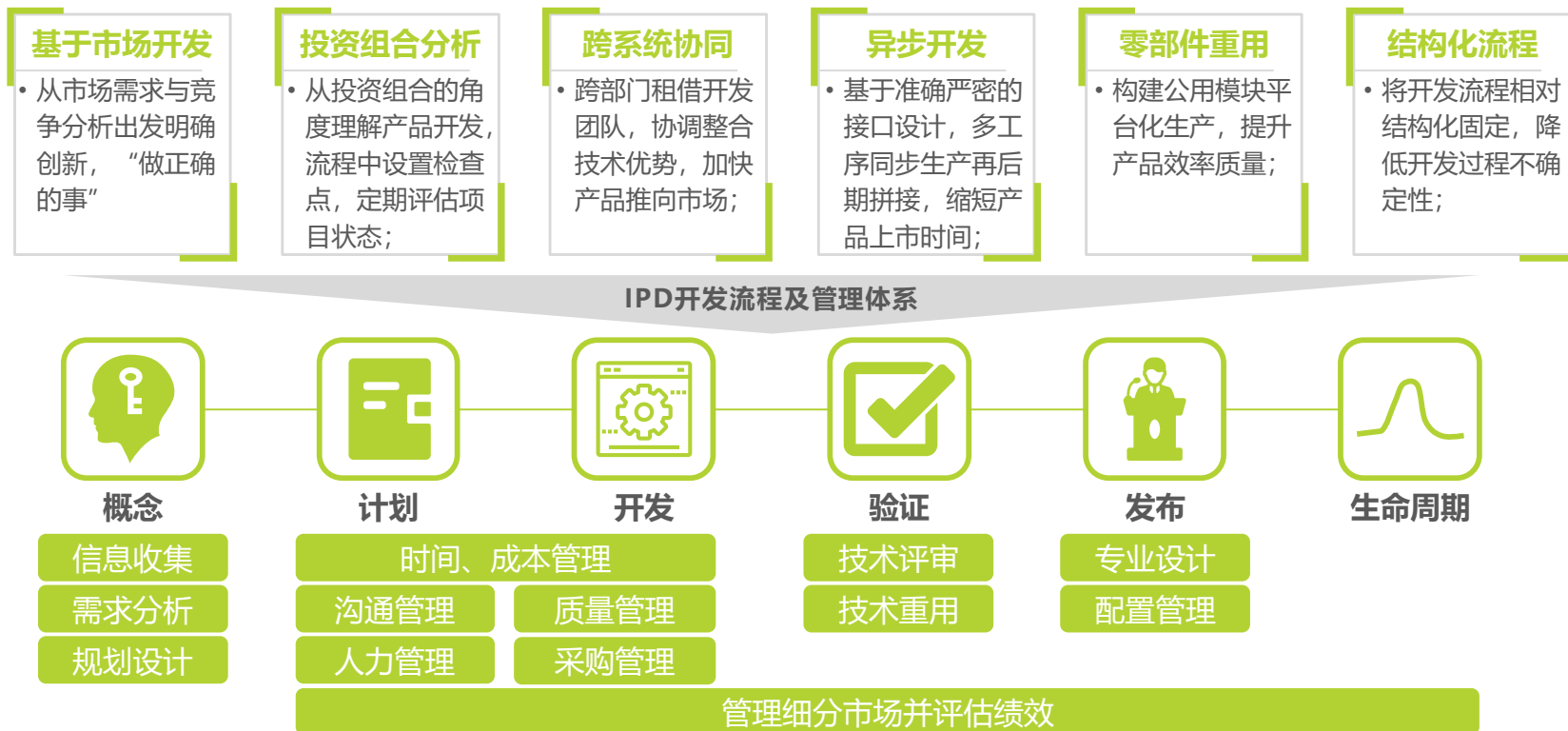
来源：艾瑞根据企业访谈及行业公开资料整理绘制。上述平台为各阶段网络分享时期代表性平台，但各平台实际功能不局限于单类别分享。

# 我国手持云台行业技术环境

## 头部企业通过建立IPD体系流程进行系统性的产品/技术研发

手持云台属于硬件制造的技术型产品，当前头部企业已建立起IPD开发体系用于产品技术研发，基于系统化生产流程，有利于企业缩短产品开发周期，降低研发费用，有效及时的捕捉到市场中灵活多变的消费需求并在短时间内投入跟进，保持市场竞争力。

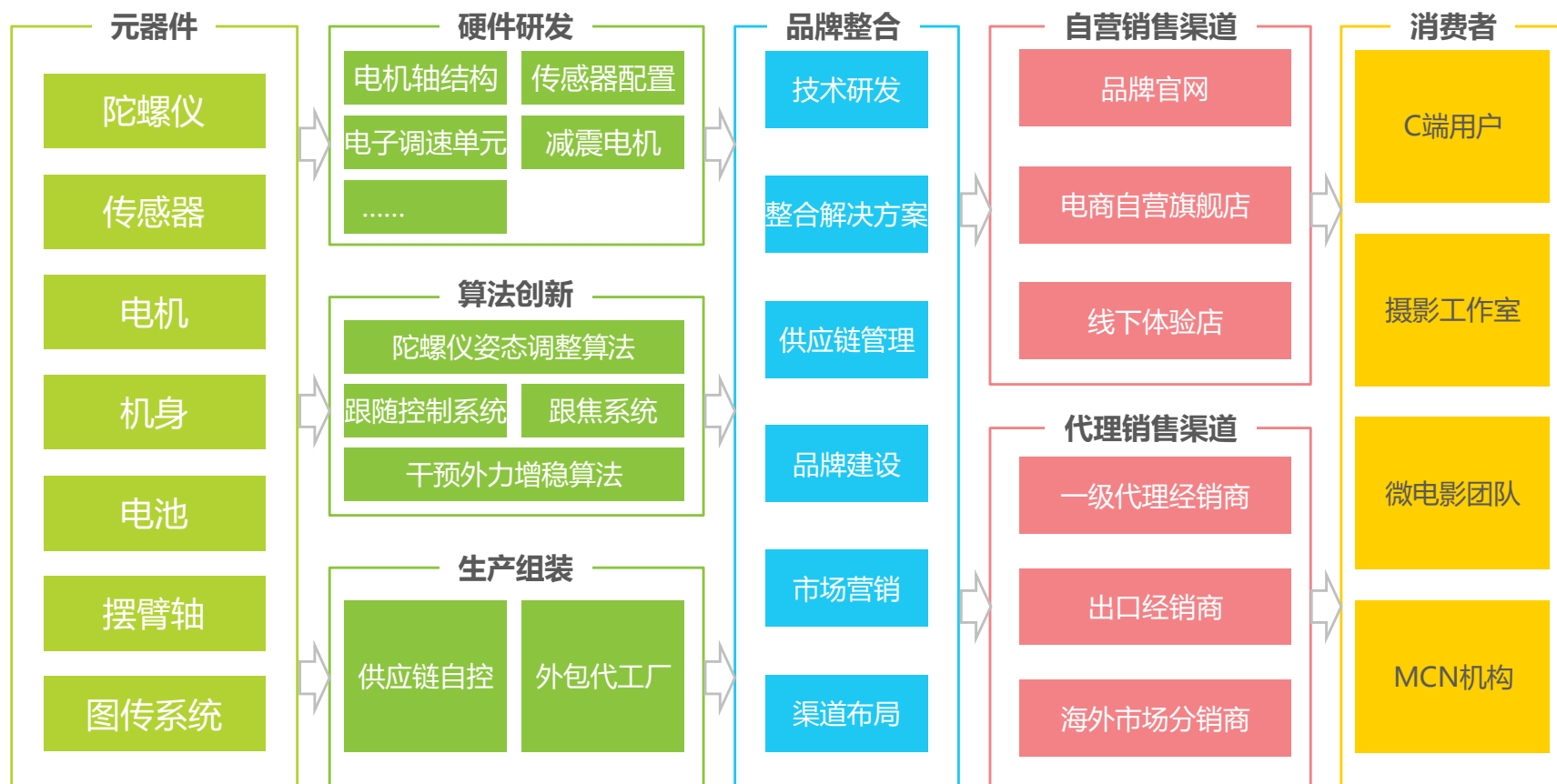
### IPD开发体系核心思路及整体流程框架



来源：艾瑞根据企业访谈及行业公开资料整理绘制。

# 我国手持云台产业链图谱

## 手持云台产业链概述



来源：艾瑞根据企业访谈及行业公开资料整理绘制。

手持云台行业概述

1

手持云台市场行业发展现状

2

手持云台消费者画像

3

手持云台行业前瞻

4

手持云台领军企业案例

5

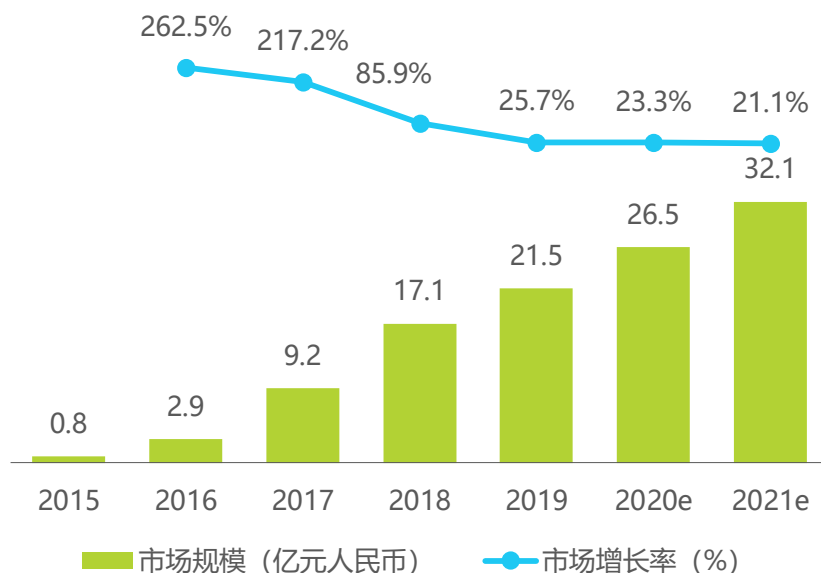
# 手持云台全球市场规模约为20亿

## 品类整体增长放缓，线上市场销售占据半壁江山

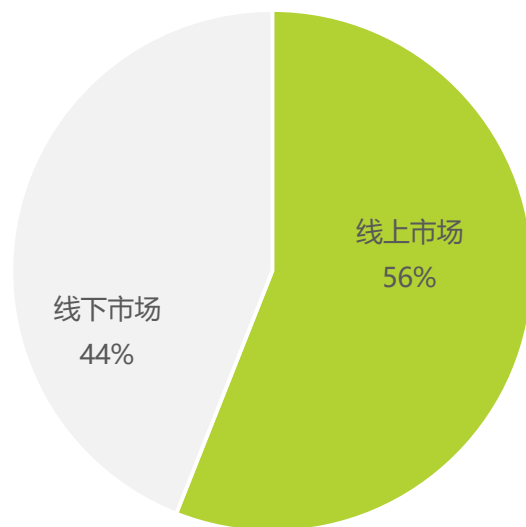
品类当前消费仍然以国外市场为主，受全球经济下行及中美贸易战等环境因素影响，美国在销售渠道与发货周期等环节调高进口产品的准入要求，受此影响，整体海外市场增长放缓；

另一方面，受海外市场渠道准入门槛与发货周期管制，企业在以美国为主的海外市场线下营销成本攀升，伴随亚马逊等海外电商加速发展，及以线上电商为主的国内市场进一步崛起，预计当前品类市场在线上市场销售份额已超五成。

### 2015-2021年全球手持云台市场规模及增速预测



### 2019年全球手持云台线上下市场份额分布



来源：艾瑞根据企业访谈及行业公开资料整理绘制。

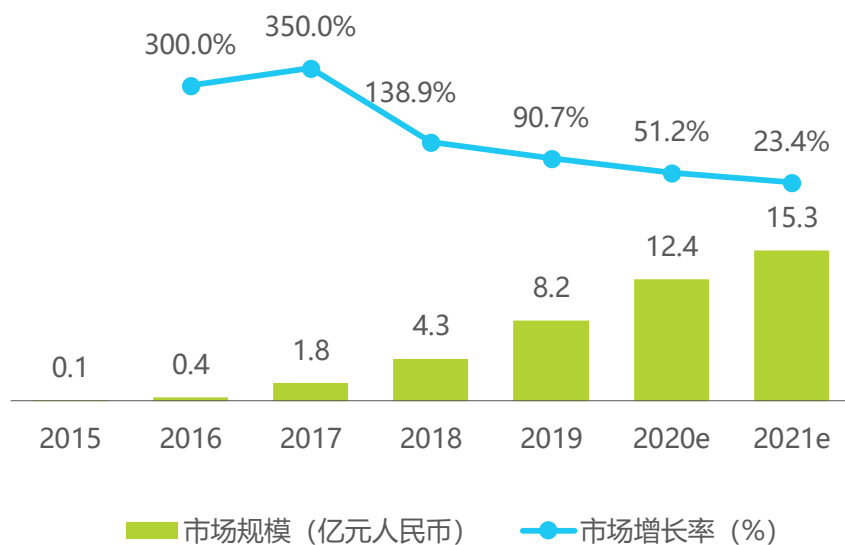
来源：艾瑞根据企业访谈及行业公开资料整理绘制。

# 手持云台国内市场增长趋稳

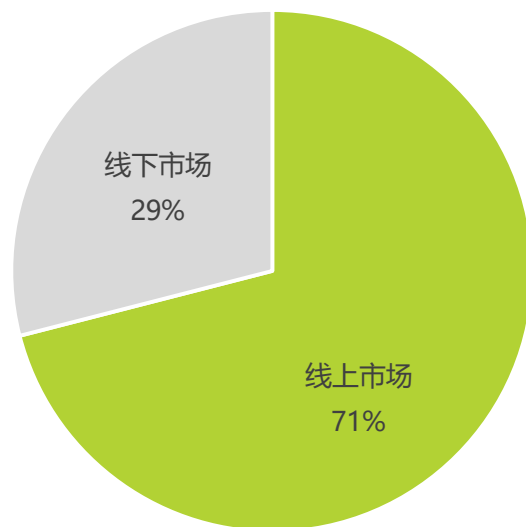
## 国内市场历经爆发增长后，下阶段将迎来稳定发展期

手持稳定器在2015-2019年历经从无到有的爆发历程，行业增长迅速，伴随着产品硬件功能的成熟，行业内对产品迭代速度会出现一定放缓，预期发展势头相比行业初期会逐渐回归平稳，但短视频浪潮下以及摄影录像拍摄门槛的降低，相信行业未来仍存在较广阔的市场空间。

### 2015-2021年中国手持云台市场规模及增速预测



### 2019年中国手持云台线上下市场份额分布



来源：艾瑞根据企业访谈及行业公开资料整理绘制。

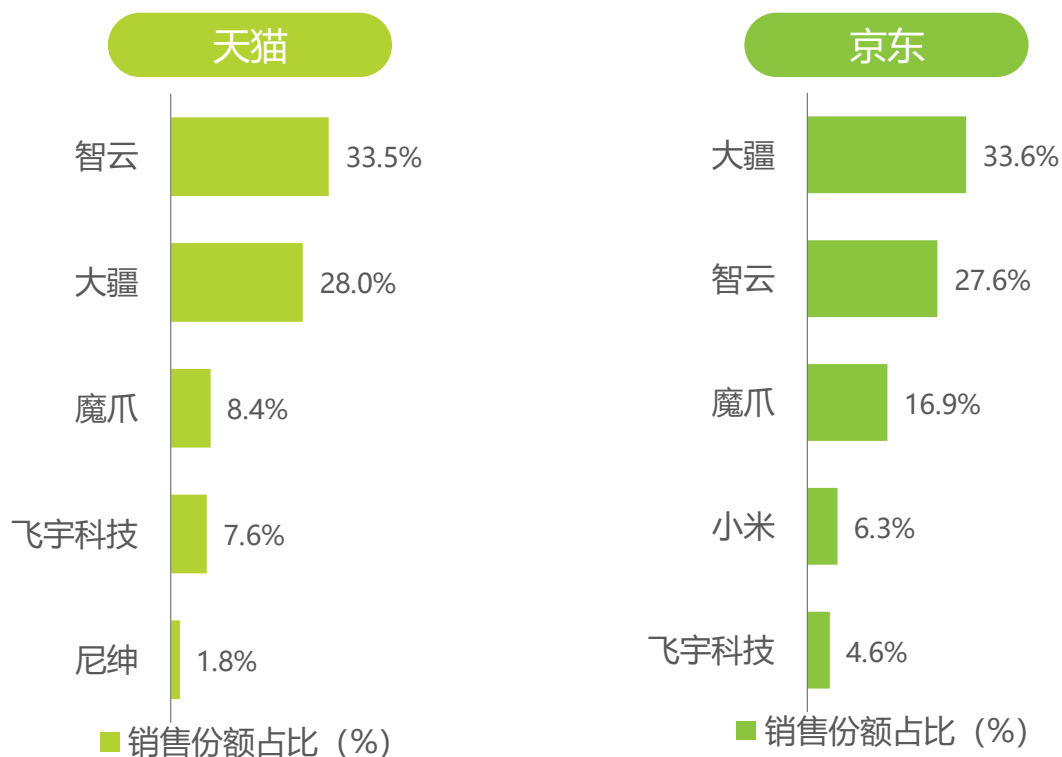
来源：艾瑞根据企业访谈及行业公开资料整理绘制。

# 当前国内市场竞争正集中在头部品牌

## 智云大疆两品牌在主流电商平台销售额占比合计均超50%

基于艾瑞电商监测数据显示当前在天猫，京东电商平台中，以智云大疆两品牌销售表现最为活跃，两品牌在各平台的销售份额合计均占据超过50%，当前已占据头部竞争地位；

### 2019年中国天猫京东平台手持云台销售份额TOP5品牌



来源：艾瑞电商销量监测平台ECTracker2019年手持云台品类数据。

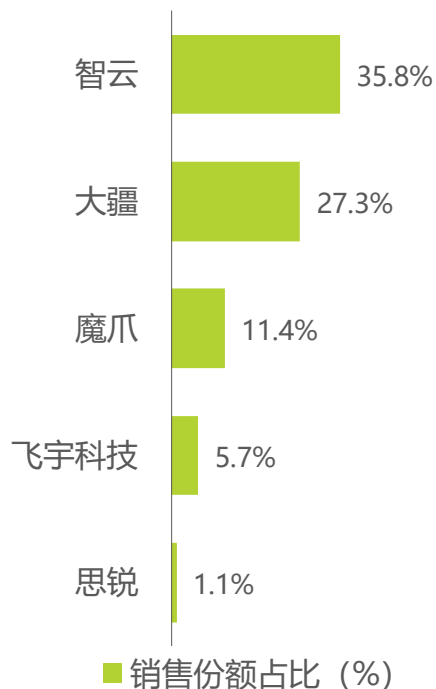


# 强者逾强，头部品牌大促月表现活跃

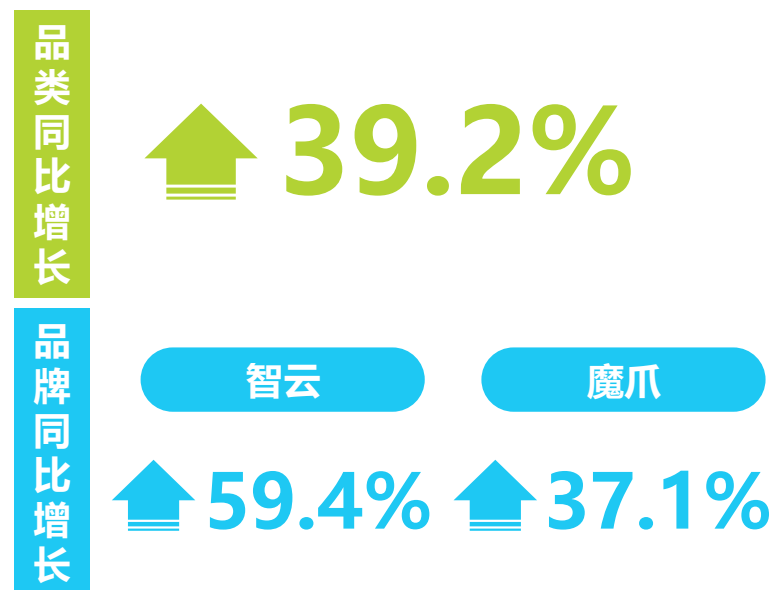
## 智云，魔爪两品牌大促月销售额同比增长超过30%

观察11月电商市场配件云台类产品（不含摄影类云台相机）销售额数据，热销品牌均仍集中在智云、大疆、魔爪、飞宇等头部品牌，同时智云魔爪两品牌销售额同比增长均超过30%，强势驱动品类在大促月销售增长。

2019年11月手持云台销售额占比TOP5品牌



2019年11月手持云台品类品牌同比增长率



手持云台行业概述

1

手持云台市场行业发展现状

2

手持云台消费者画像

3

手持云台行业前瞻

4

手持云台领军企业案例

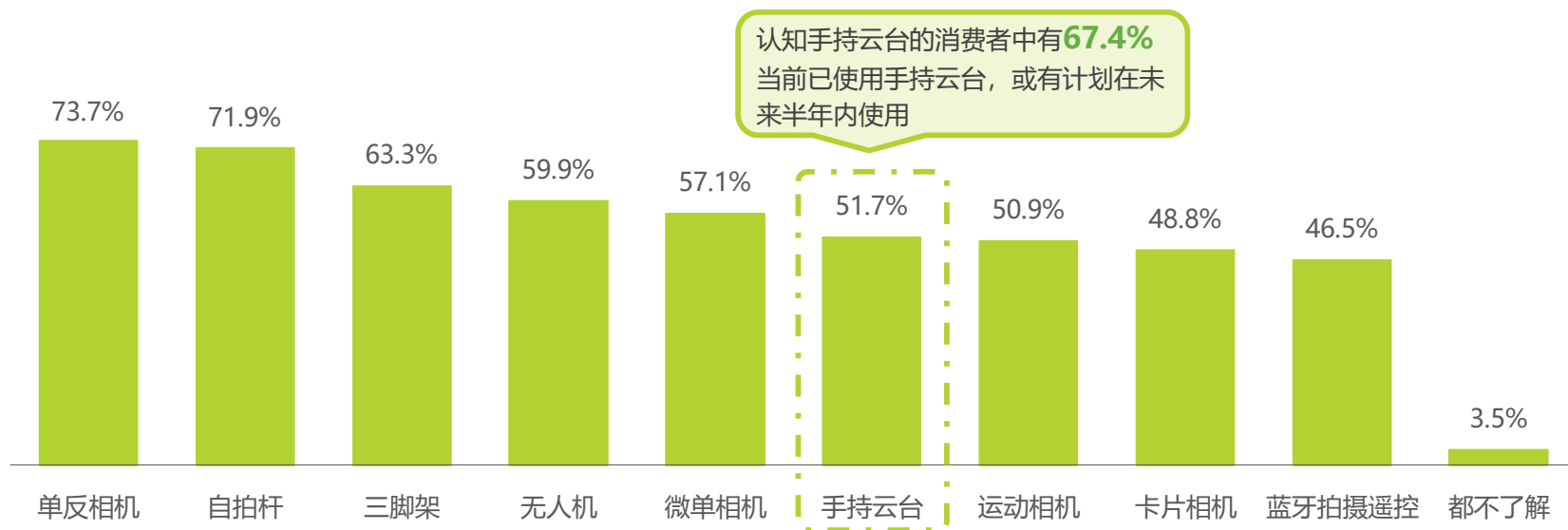
5

# 目前消费市场对品类认知程度较理想

## 有超过五成的消费者对手持云台有认知

有51.7%的消费者了解手持云台产品，认知比例高于运动相机，在有认知的消费者当中有67.4%，当前已在使用手持云台或有计划在未来半年使用手持云台。

### 2019年中国消费者对主流摄影器材认知程度



样本：艾瑞2019年iClick问卷数据，S6.请问您知道或了解以下哪些摄影器材？，n=3759；S7.请问您过去半年有使用，或未来半年有计划使用以下哪些器材/设备？，n=1944；

# 职业or兴趣令品类消费群体出现细分

## 稳定功能+多变特效令手持云台同时满足职业/兴趣群体需要

伴随手持云台市场体量增长与消费者的认知渗透，品类消费市场逐渐成熟的过程中消费者出现细分，如专注工具属性的职业型消费者与关注娱乐属性的兴趣型发烧友。

### 2019年中国手持云台消费者细分



职业消费者

#### 细分条件

- 出于职业或工作需要购买/使用手持云台；

#### 典型特征

- 职业在专业人员（如医生/工程师）与摄影师等表现突出；

#### 人群占比

19.3%



兴趣发烧友

#### 细分条件

- 消费动机不存在职业或工作需要；
- 爱好摄影、录像、发布视频日志；

#### 典型特征

- 掌控自我事业，个体户，专业人士等职业在人群中表现较突出；

#### 人群占比

29.9%

# 职业消费者稳重踏实有生活规划

## 收入水平中等偏上，26-35岁的消费者是本类群体主要构成

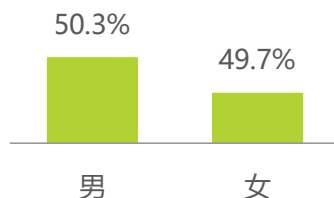
职业消费者生活消费态度踏实，相信品牌，卖家的专业程度对其购买决策有较强影响，具有较高的收入水平，是积极进取的生活家。

### 2019年中国手持云台职业消费者人群画像

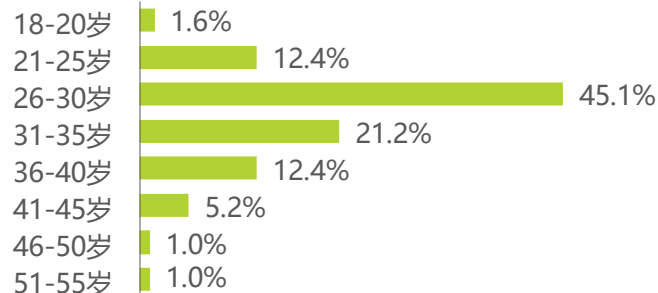


职业消费者

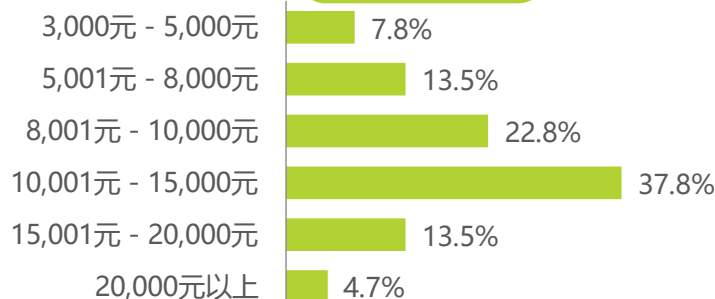
#### 性别



#### 年龄



#### 个人月收入



#### 生活习惯&消费态度评分

社交行为——我乐于跟朋友分享我的见解	4.44分
生活态度——生活必须有长远的规划	4.41分
消费态度——倾向于购买品牌知名度大的产品	4.36分
购买决策——我会详细咨询卖家后再购买产品	4.31分

样本：艾瑞2019年iClick问卷数据，B14.出于工作或职业原因使用手持云台的消费者，n=193；

# 兴趣发烧友在意品质体验追求享受

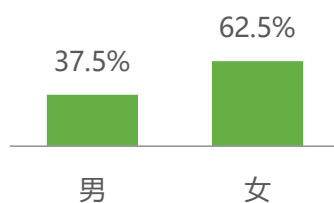
## 有较强消费力追求生活质量的轻熟女性

兴趣发烧友当中女性群体较为突出，同时具有较高的收入水平，有愿意为品质买单的消费意愿，是讲究生活的享受派。

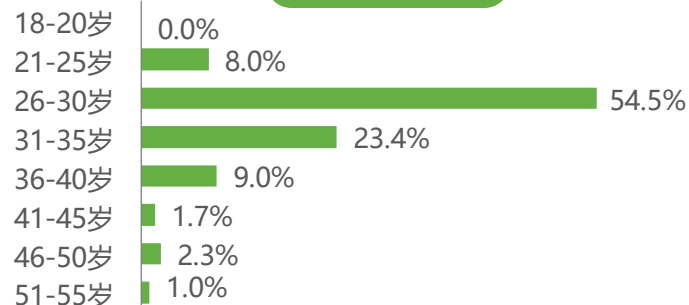
### 2019年中国手持云台兴趣发烧友人群画像



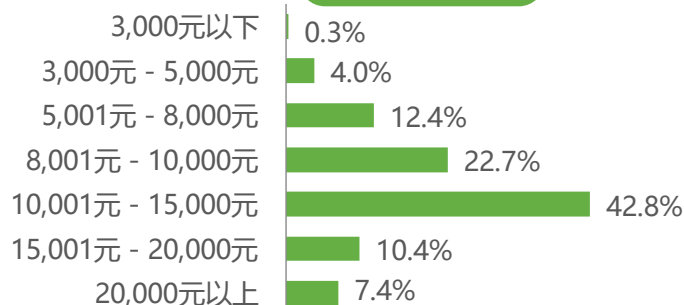
#### 性别



#### 年龄



#### 个人月收入



#### 生活习惯&消费态度评分

社交行为——我乐于跟朋友分享我的见解	4.39分
消费态度——我愿意花更多钱购买质量更好的产品	4.37分
生活态度——我讲究生活质量，追求高品质生活	4.36分
购买决策——我会查看电商用户评论再决定购买	4.22分

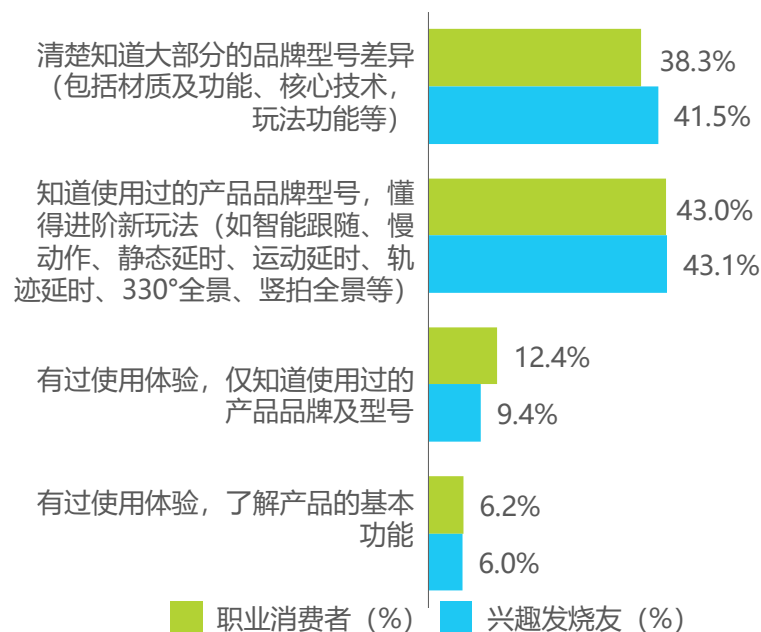
样本：艾瑞2019年iClick问卷数据，S5.业余爱好为摄影或录像或拍摄短视频或发布视频日志，且使用动机不为工作或职业的消费者，n=299；

# 核心群体对手持云台均有较高关注度

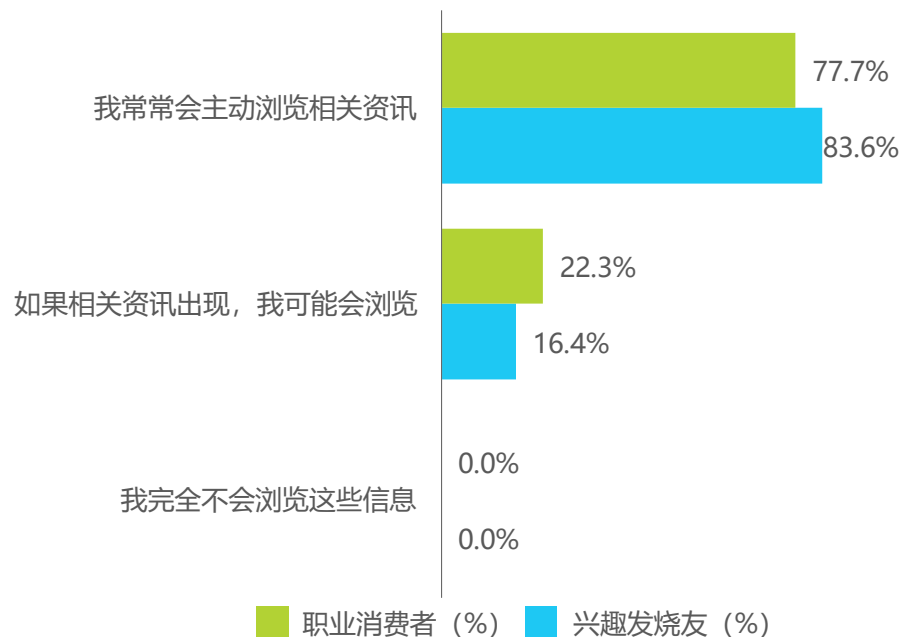
## 两群体对产品均有深入了解，过七成会主动关注产品信息

职业消费者与兴趣发烧友对手持云台产品均有较深入的了解，相对而言发烧友群体相对职业消费者更清楚大部分品牌型号差异，并且兴趣发烧友当中有83.6%的会主动了解产品相关资讯。

### 2019年中国消费者对手持云台了解程度



### 2019年中国消费者对手持云台信息关注程度



样本：艾瑞2019年iClick问卷数据；A2.请问您认为您对手持云台品类的了解程度？Base：职业消费者，193人；兴趣发烧友，299人。

样本：艾瑞2019年iClick问卷数据；A3.请问您认为您对手持云台品类的关注程度是？Base：职业消费者，193人；兴趣发烧友，299人。

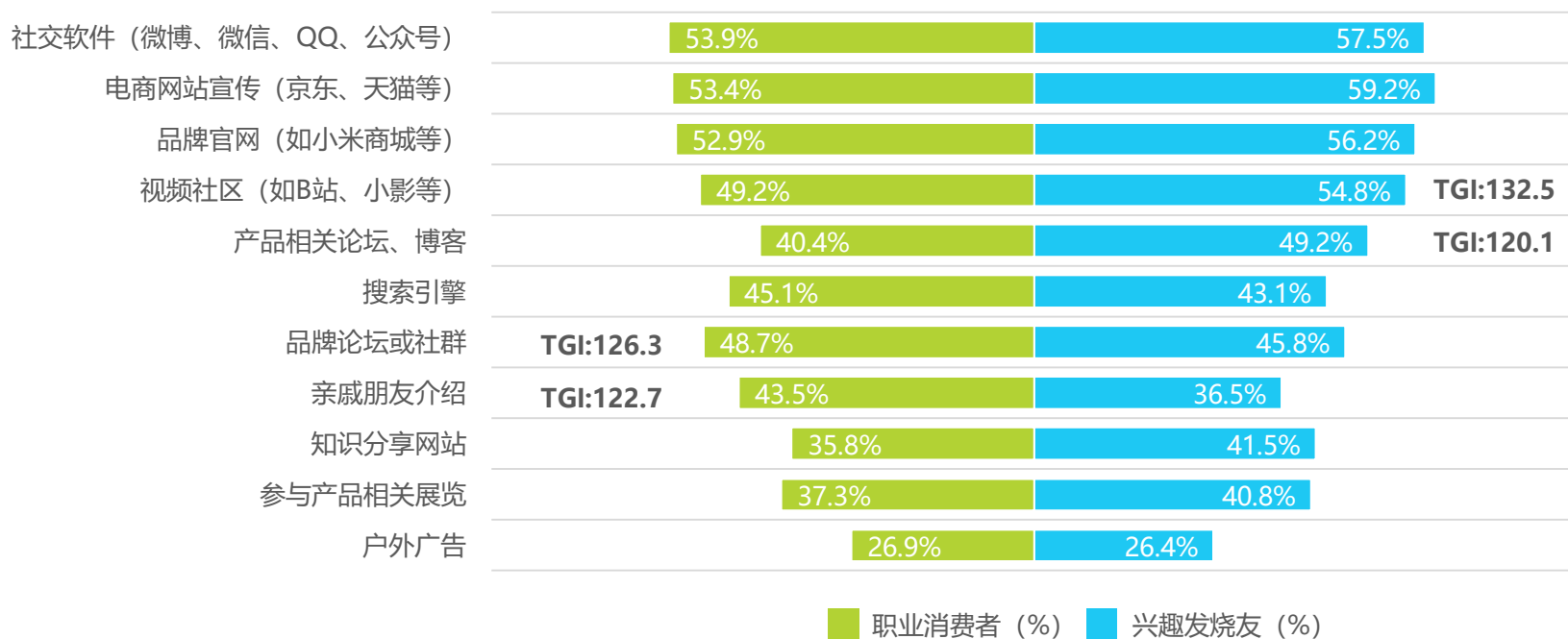
# 社区种草与用户口碑类信息渠道受偏好

艾 瑞 咨 询

## 职业人群偏好品牌论坛/亲友口碑，发烧友乐于关注社区种草

相对于整体人群而言，职业消费者了解手持云台的信息渠道，“品牌论坛/社群”的TGI指数达126.3，“亲戚朋友介绍”TGI指数则有122.7；而兴趣发烧友则更偏好“视频社区”与“产品论坛”，TGI指数分别为132.5及120.1。

### 2019年中国职业消费者 vs 兴趣发烧友手持云台信息了解渠道



样本：艾瑞2019年iClick问卷数据；A4.请问，您通过哪些渠道了解手持云台相关信息？ Base：职业消费者，193人；兴趣发烧友，299人。

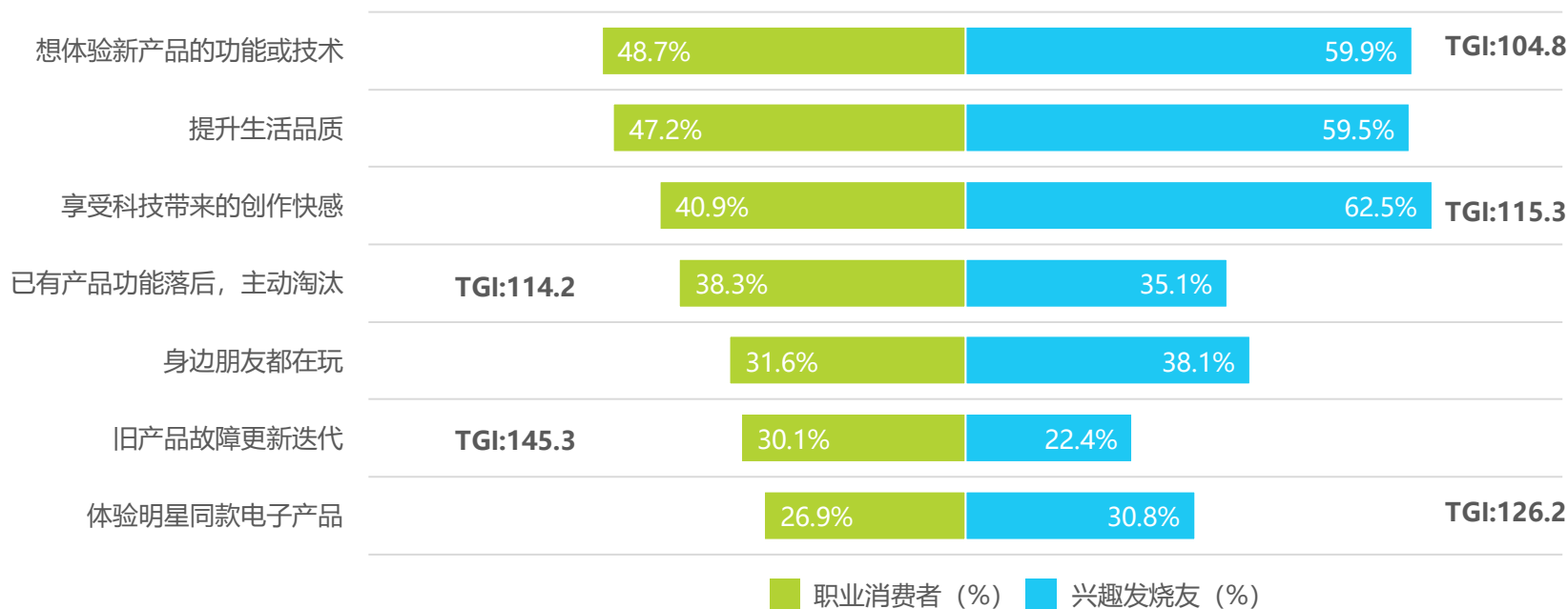


# 职业消费务实，发烧玩家追新

## 职业群体消费基于产品故障迭代，发烧玩家则为体验追新

职业消费者产品消费动机相对务实，因为“产品功能落后，主动淘汰”以及“旧产品故障更新迭代”的TGI指数分别为114.2及145.3；而发烧友追新意愿明显，且相对而言更容易受明星群体带动，消费原因突出表现在“体验新产品功能/技术”、“享受科技带来的创作快感”、“体验明星同款”三选项TGI指数分别为104.8，115.3及126.2。

2019年中国职业消费者 vs 兴趣发烧友手持云台消费原因



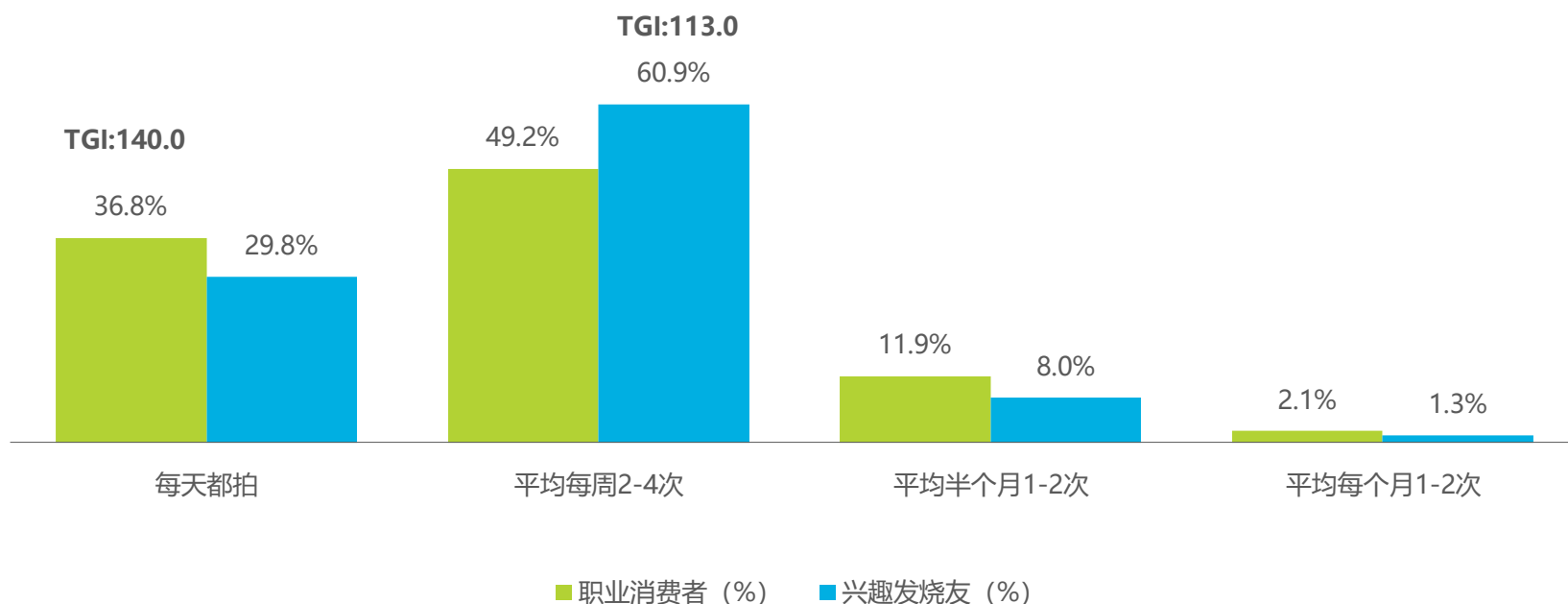
样本：艾瑞2019年iClick问卷数据； B14.请问您是出于什么原因使用手持云台？ Base：职业消费者，193人；兴趣发烧友，299人。

# 职业消费者中高频摄影比例相对较高

## 职业消费者每天拍摄选项突出，兴趣发烧友集中在每周2-4次

两类消费群体拍摄频率亦存在较明显差异，职业群体在“每天都拍”的TGI指数为140.0，而兴趣发烧友在平均每周2-4次则表现较突出，TGI指数在113.0。

2019年中国职业消费者 vs 兴趣发烧友摄影录像频率



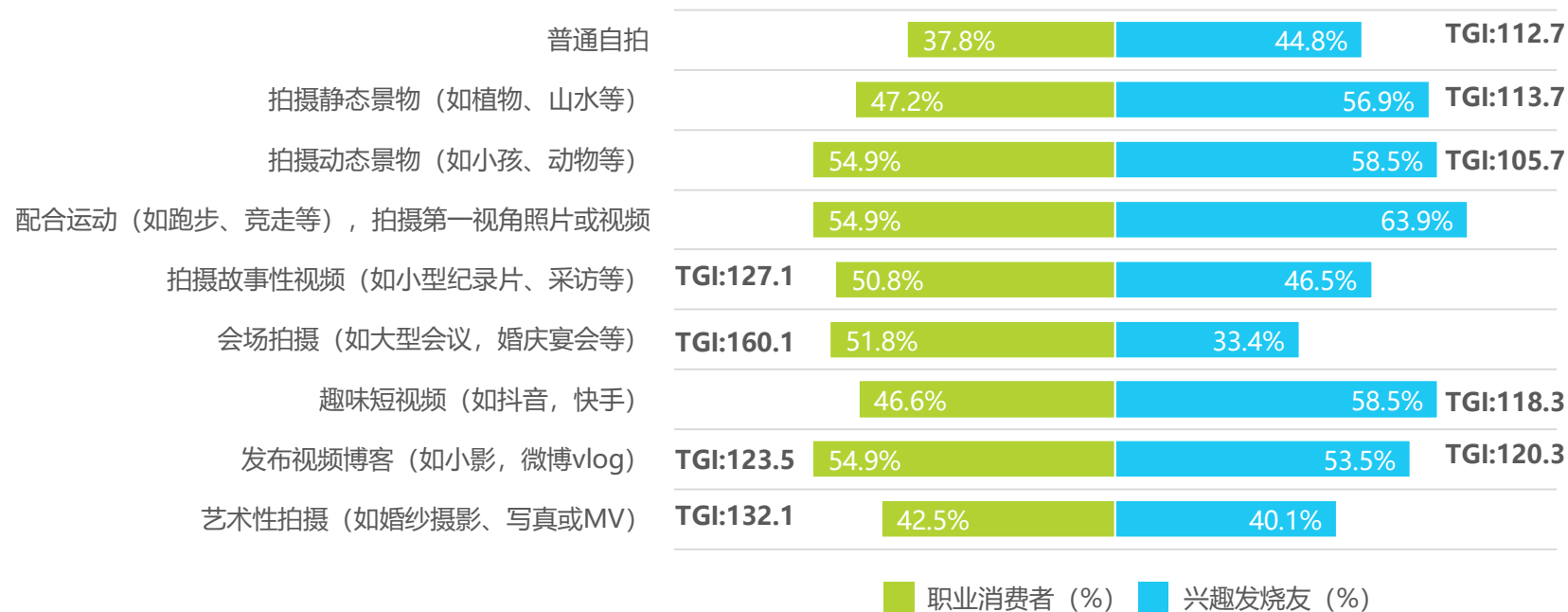
样本：艾瑞2019年iClick问卷数据； B2.请问您拍照或视频、录像的频率是？ Base：职业消费者，193人；兴趣发烧友，299人。

# 两大拍摄主题：专业场景与生活娱乐

## 职业群体专业场景拍摄需求突出，发烧友重在记录生活娱乐

专业场景在职业消费者当中表现突出，尤其集中在大型会议会场拍摄、故事性采访视频，婚纱写真等艺术性拍摄，相对于整体人群均有较高的TGI指数；另一方面，兴趣发烧友拍摄主题则更偏好在动静景物拍摄，趣味短视频等环节，而在“发布视频博客”类主题则是两类群体的共性偏好。

2019年中国职业消费者 vs 兴趣发烧友摄影主题内容分布



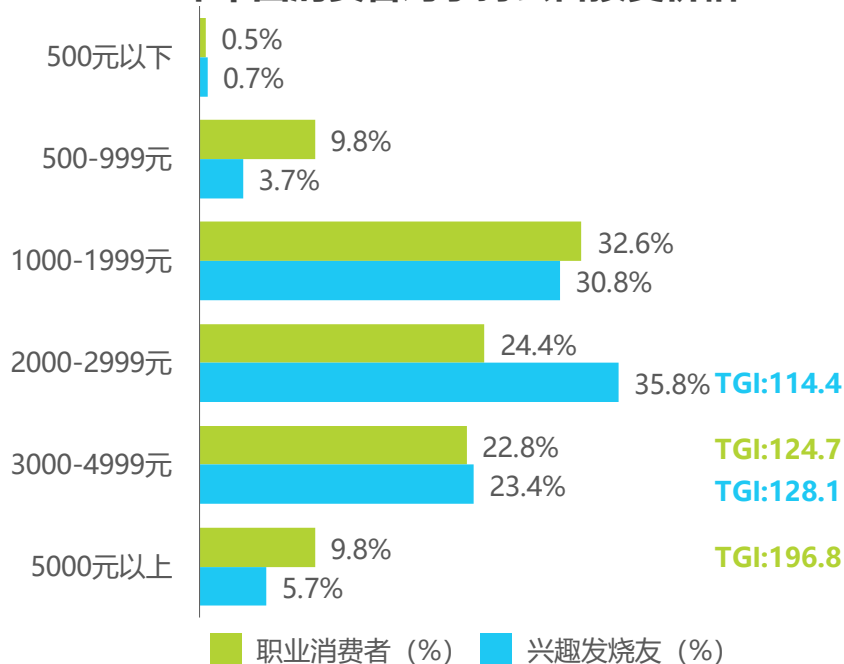
样本：艾瑞2019年iClick问卷数据； B3.请问您拍照或视频、录像的主题或内容是？ Base：职业消费者，193人；兴趣发烧友，299人。

# 职业消费群体价格接受度相对更高

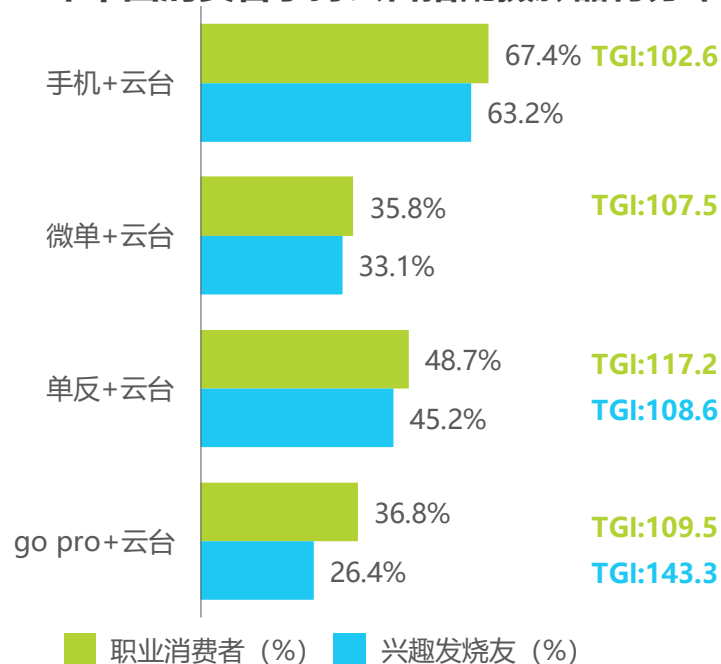
## 职业群体涉猎广泛价格接受度高，发烧友消费体验追求极致

相对于整体人群而言，职业消费者对3000-5000，甚至5000元以上的云台产品价格接受度更高，同时有更丰富的云台产品搭配使用经验，囊括手机、微单、go pro等；兴趣发烧友更偏好2000-5000元的产品价格区间，而在器材搭配方面则表现出其追逐极致体验的一面，搭配“单反+云台”的TGI指数分别则达到108.6。

### 2019年中国消费者对手持云台接受价格



### 2019年中国消费者手持云台搭配摄影器材分布



样本：艾瑞2019年iClick问卷数据； B4.请问，您认为可以接受的手持云台价格是？ Base：职业消费者，193人；兴趣发烧友，299人。

样本：艾瑞2019年iClick问卷数据； B5.请问，您使用手持云台会搭配什么摄影器材使用？ Base：职业消费者，193人；兴趣发烧友，299人。

# 消费群体普遍顾虑转轴角度不足

## 职业消费群对手持云台会有相对更高的产品顾虑

职业消费者对手持云台产品的转轴角度、续航能力、价格、适配效果、稳定效果等环节均较为在意，而且对比整体人群，有较高的顾虑程度；兴趣发烧友顾虑因素大致相似，但对比职业消费者会多出对“调试过程麻烦”的顾虑，而两类人群均对“轴转角度不足”的产品问题有较高的顾虑程度。

### 2019年中国职业消费者手持云台TOP5顾虑因素

排名	顾虑因素	占比	TGI
1	轴转角度不足（如不能满足360 平移轴转、俯仰轴动作角度较小）	51.3%	111.9
2	续航能力弱	38.9%	105.4
3	价格偏高	36.8%	121.5
4	设备适配效果差	34.7%	101.9
5	拍摄稳定效果差	33.7%	102.8

样本：艾瑞2019年iClick问卷数据； B6.请问，您对手持云台有什么使用顾虑？  
Base：职业消费者，193人。

### 2019年中国兴趣发烧友手持云台TOP5顾虑因素

排名	顾虑因素	占比	TGI
1	轴转角度不足（如不能满足360 平移轴转、俯仰轴动作角度较小）	51.5%	112.3
2	设备适配效果差	32.8%	96.2
3	调试过程麻烦	32.4%	98.4
4	续航能力弱	31.1%	84.4
5	拍摄稳定效果差	28.1%	85.7

样本：艾瑞2019年iClick问卷数据； B6.请问，您对手持云台有什么使用顾虑？  
Base：兴趣发烧友，299人。

# 职业人士诉求实用，发烧玩家期待玩法

## 兴趣发烧友对产品有更为热切的需求及期望

多种拍摄模式是两类人群共同关注的产品期望，此外职业消费者则更关注实用环节，如便携性、品牌软硬件兼容性、设计材质等；而兴趣发烧友则对APP拍摄功能、后期输出等环节表现出比整体人群更明显的期望。

### 2019年中国职业消费者手持云台TOP5产品期望

排名	顾虑因素	占比	TGI
1	支持多种拍摄模式（如全景拍摄，动态延时，物体追踪等）	42.5%	98.9
2	更加轻巧，便于携带	39.4%	104.3
3	对各个品牌设备都有较好兼容性	37.3%	110.8
4	易于安装，提高对设备尺寸的兼容性	36.8%	95.2
5	设计合理，材质考究	36.3%	117.5

样本：艾瑞2019年iClick问卷数据； B7.请问，您对购买或使用手持云台有以下哪些期望？  
Base：职业消费者，193人。

### 2019年中国兴趣发烧友手持云台TOP5产品期望

排名	顾虑因素	占比	TGI
1	支持多种拍摄模式（如全景拍摄，动态延时，物体追踪等）	44.5%	103.5
2	APP有丰富的拍摄调节功能	40.5%	108.3
3	易于安装，提高对手机尺寸的兼容性	39.5%	102.1
4	平衡性能强大	36.5%	100.5
5	软硬件生态支持从拍摄都后期制作输出	33.1%	118.8

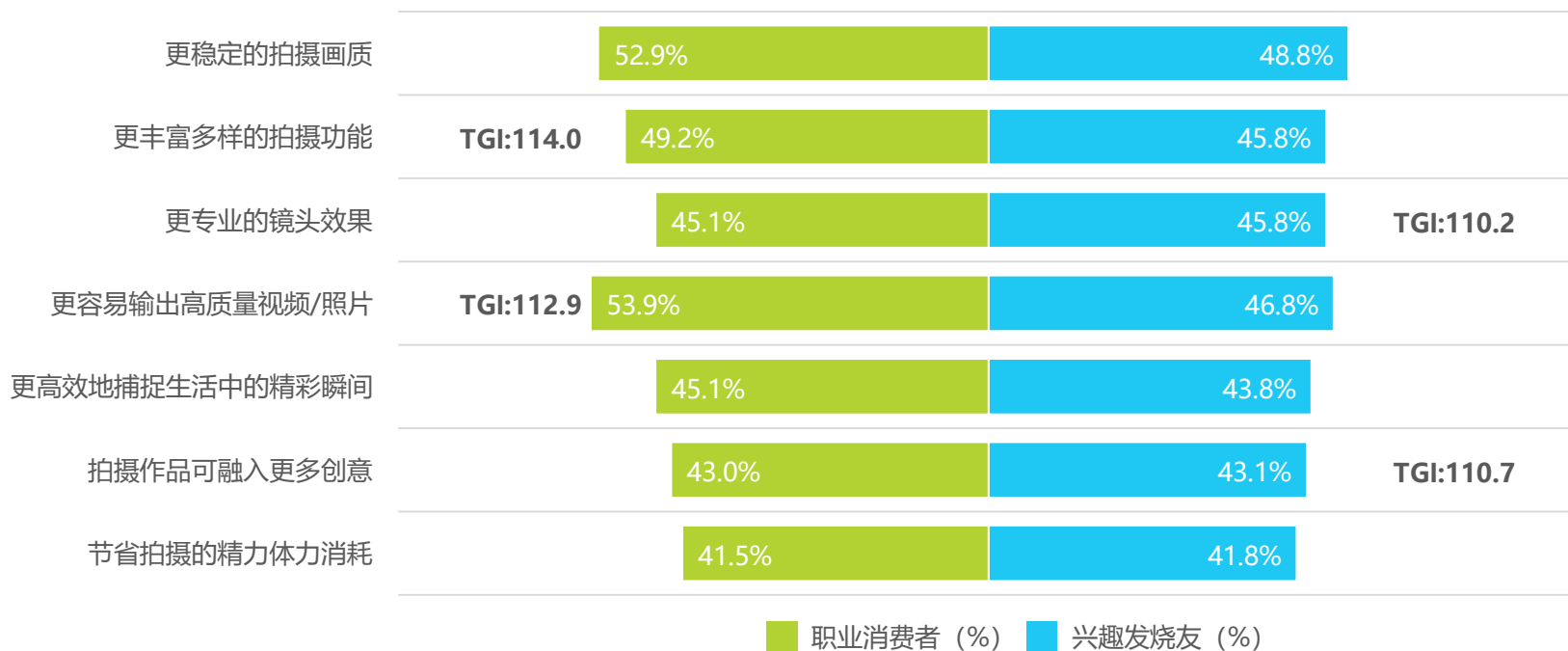
样本：艾瑞2019年iClick问卷数据； B7.请问，您对购买或使用手持云台有以下哪些期望？  
Base：兴趣发烧友，299人。

# 专业+省事：用户心中突出的体验感知

## 手持云台助力职业人群拍摄省事，为发烧友提供专业及创意

对比两类群体使用手持云台后的拍摄体验感知，兴趣发烧友认为产品能为其来了“更专业的镜头效果”，“拍摄作品可融入更多创意”；而本身具有一定专业水准的职业消费者，则对手持云台产品“拍摄功能丰富多样”，“更容易输出高质量视频/照片”方面感知突出，TGI指数分别为114.0及112.9。

2019年中国职业消费者 vs 兴趣发烧友手持云台使用后的拍摄体验



样本：艾瑞2019年iClick问卷数据； B3.请问您拍照或视频、录像的主题或内容是？ Base：职业消费者，193人；兴趣发烧友，299人。

# 行业日渐成熟，用户诉求主导未来发展

## 未来需关注用户对产品设计、拍摄体验、软硬件生态等诉求

手持云台核心消费群体中，受职业发展与兴趣爱好两类消费动机影响，产品诉求出现深度专业化与极客娱乐化两方面特征。消费市场的进一步细分，意味着行业发展日渐成熟，预计行业发展将由产品主导转往消费诉求主导。在此过程中，如何精准把握各类用户在设计、拍摄体验、软硬件生态等方面表现出的个性共性诉求，会是赢得未来发展机会的关键。

### 2019年中国手持云台消费者产品诉求与未来展望

#### 共性诉求

- **产品设计：**更便捷的安装方式，高度兼容各类产品尺寸
- **拍摄体验：**丰富多样的拍摄模式（如全景、延时、追踪...）

#### 个性诉求-职业消费者

- **产品设计：**
  - 体积更加轻巧便携；
  - 硬件功能设计合理，产品兼容性友好，可玩度丰富；

#### 个性诉求-兴趣发烧友

- **软硬件生态：**
  - APP内丰富的拍摄功能，支持从拍摄到剪辑输出；
- **拍摄体验：**
  - 专业有创意的镜头效果；

未来展望

#### 趋势方向探讨

- 手持云台的产品重量与产品体积后续会发生什么变化？
- 拍摄功能与分享需要，对行业软件生态会造成什么影响？
- 在单一产品的基础上，是否有可能通过硬件延展丰富可玩性？

样本：基于艾瑞2019年iClick“手持云台用户调研”问卷数据整理绘制，Base：职业消费者，193人；兴趣发烧友，299人。



手持云台行业概述

1

手持云台市场行业发展现状

2

手持云台消费者画像

3

手持云台行业前瞻

4

手持云台领军企业案例

5

# 趋势1：手持云台将持续深耕轻量化

## 手持云台稳定性能与硬件体积在博弈中持续进化

手持云台的重量与体积，是除电机外对拍摄效果影响最大的物理因素，设备越大越重对稳定性，最大设备承重的适应性越好，但随着手机拍摄功能加速发展，视频拍摄门槛降低，手机视频对随手创拍的需求越发迫切，手机稳定器持续轻量化；另一方面专业摄影市场逐渐工作室化，专业用户的单兵作战能力要求提高，相机云台轻量化革命亦将持续深化。

### 手持云台轻量化进程

#### 智云 SMOOTH-Q & SMOOTH-Q2



机身高度：28.5cm  
机身自重：440g



机身高度：20.4cm  
机身自重：380g

#### 大疆 OSMO MOBILE 2 & MOBILE 3



机身高度：29.5cm  
机身自重：485g



展开机身高度：28.5cm  
折叠机身高度：15.7cm  
机身自重：405g

#### 智云 WEEBILL LAB & WEEBILL S



机身高度：30.0cm  
机身自重：970g



机身高度：29.7cm  
机身自重：895g

#### 飞宇 AK2000 & AK2000S



机身自重：1200g



机身自重：1100g

来源：艾瑞根据企业访谈及行业公开资料整理绘制。

# 趋势2：视频日志兴起催生拍摄生态闭环

Research

艾瑞咨询

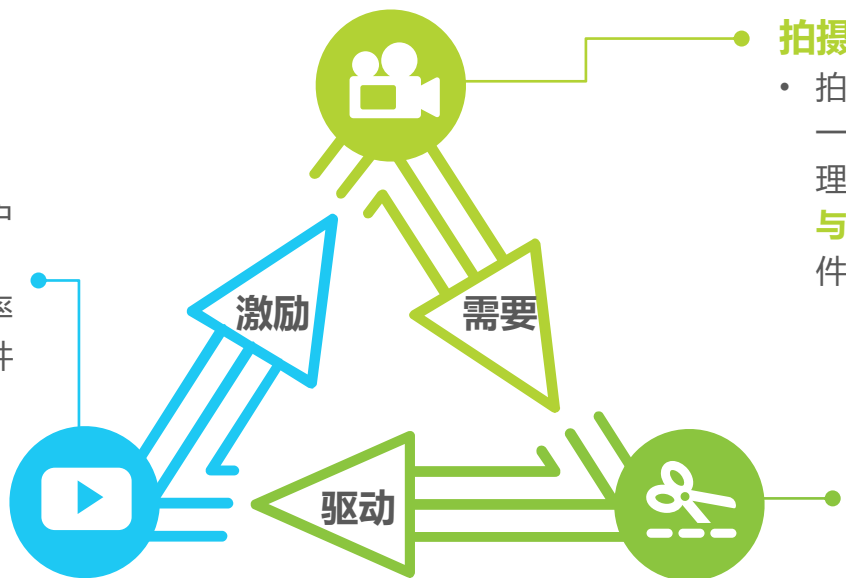
## 拍摄-编辑-分享的生态闭环有利于占据视频日志社交场景

视频日志社交的兴起，一方面培育出更广泛的消费者群体，另一方面较高的拍摄要求亦在倒逼行业优化升级，除基础的稳定需求外，云台产品如在丰富拍摄模式，后期剪辑处理，成片制作输出的闭环中建立起软件生态，将有利于综合提升自身产品竞争力并提高用户忠诚与使用粘性。

### 手持云台软件生态闭环

#### 发布

- 良好的分享效果，会激励用户形成**拍摄-剪辑-分享-再拍摄的正向闭环**，软件对用户效率的提升有助于强化产品软硬件粘性；



#### 拍摄

- 拍摄后需要对视频片段进一步深加工，存在特效处理与剪辑需求，**拍摄特效与剪辑交互一脉相承**的软件是高质量视频输出前提；

#### 编辑

- 在传统视频处理软件进行后期处理与特效编辑成片后，因体积问题往往不方便发布，需要编辑软件能**链接社交媒体易于分享**；

# 趋势3：基于核心技术延展产品形态

## 头部企业围绕手持云台构建硬件矩阵打造沉浸式体验

囊括娱乐与职业需求的广泛视频拍摄场景，手持云台为具备更广泛的适应性，各家企业在产品形态与配套部件方面均持续迭代创新，为用户在各类场景下均能拥有沉浸式拍摄体验打造出丰富的产品矩阵。

手持云台类产品矩阵图



- 便携整机产品，为随时地记录生活的视频拍摄诉求服务，提供“即开即拍”沉浸式体验；

- 云台产品搭配轻型配件，在入门玩法基础上延展进阶体验；

- 从入门到极限，将专业拍摄设备配合各类型专业配件，带来专业级操作与极限拍摄体验；

来源：艾瑞根据企业访谈及行业公开资料整理绘制。

手持云台行业概述

1

手持云台市场行业发展现状

2

手持云台消费者画像

3

手持云台行业前瞻

4

手持云台领军企业案例

5

# 领军企业介绍：智云科技



## 从消费级市场鹊起，向专业级市场精进

最早涉猎手持云台的企业之一，2018年受工信部确认，参与《摄影用云台》行业标准制定。出身于军工企业下深厚的技术储备，令智云在激烈的市场竞争中稳定迭代出有力产品，其主打产品性价比较高，在行业增长长期承担强势驱动作用。2016年中从手机云台切入相机云台，2019年推出微单/单反稳定器拳头产品——WEEBILL-S，主打轻巧的机身，完善的配件体系在专业级市场打造产品竞争力。未来发展空间将取决于其供应链管理能力，是否能持续强化产品性价比，以驱动低线市场消费需求的持续孵化。

### 智云核心产品优势 vs. 行业趋势

#### 设计轻量化趋势-产品表现

- 带有三轴机械锁扣，各轴零部件均可快速拆装，整机装配后面积仅为A4纸大小，配合重心优化设计，以更轻便的起身承载更大的载重。

#### 硬件矩阵化趋势-产品表现

- 具有有3个1/4接口，令产品拥有较为丰富的可拓展性，并为产品搭配设计快拆板、跟焦器、延长杆、三脚架，图传监视器等各种配件体系，通过硬件矩阵化设计满足各类拍摄需求场景。



智云Weebill-S



来源：艾瑞摘自品牌官网及其他公开资料，未经审核。

# 领军企业介绍：大疆创新

## 基于对无人机技术积累整合迁移，持续突破边界

大疆创新从无人机产品发家，在空域三轴稳定器系统具备丰富技术积累，并随着稳定器市场的逐步成熟，将算法技术、软件应用、硬件整合迁移等技术优势从空域向地面产品持续释放。而从无人机积累下软件交互设计经验，令大疆在软件生态与硬件整合两方面均具有较高的完成度，以及友好的产品体验。凭借成熟的开发体系，令其在新品研发与成本控制方面更容易取得商业平衡实现产品创新。

### 大疆产品/技术优势 vs. 行业趋势

#### 软件生态化趋势-产品表现

- 大疆基于深厚的技术积累，打造出横跨拍摄，编辑，链接分享的app应用，在软件层面构建生态，为用户打造拍摄-编辑-分享的生态闭环，提供沉浸式拍摄体验；



#### 硬件矩阵化趋势-产品表现

- 基于无人机向手持云台产品的整合迁移经验，结合强大的工业设计能力整合出“稳定器”+“摄像头”式云台相机，从硬件端简化拍摄准备环节提升用户体验；



来源：艾瑞摘自品牌官网及其他公开资料，未经审核。

# 领军企业介绍：固胜科技（魔爪）



## 聚焦硬核玩家，深耕高门槛专业级市场

相对于智云大疆在民用消费市场的强势渗透，商用消费市场竞争激烈程度相对较低，魔爪主要专注于商用消费市场发展生产力工具，搭配快板、魔杖、跟焦器等丰富配件，为相机摄影提供广泛的设备适应性。魔爪产品在软硬件设置均有一定的使用门槛，但同时具备高度可玩性，专注为视频创作工作者提升拍摄成功率与拍摄效率。在专业硬核的摄影市场占据独特的竞争地位。

### 魔爪产品优势 vs. 行业趋势

#### 丰富拓展 创造更多可能

配备丰富拓展接口，任性搭配附件，创造更多可能性，监视器、麦克风、摄影灯、辅助相机、自由摇臂



CAM CTRL & 7.4V OUT



Multi CAN & 12V OUT



1/4英寸螺口



3/8英寸螺口



#### 附件生态



### 硬件矩阵化趋势-产品表现

- 品牌目标人群定位专业摄影师，在专注发展生产力工具的理念下，通过打造丰富强大的硬件生态，为专业人士极限拍摄操作提供硬核支撑；



# 关于艾瑞

在艾瑞 我们相信数据的力量，专注驱动大数据洞察为企业赋能。

在艾瑞 我们提供专业的数据、信息和咨询服务，让您更容易、更快捷的洞察市场、预见未来。

在艾瑞 我们重视人才培养，Keep Learning，坚信只有专业的团队，才能更好地为您服务。

在艾瑞 我们专注创新和变革，打破行业边界，探索更多可能。

在艾瑞 我们秉承汇聚智慧、成就价值理念为您赋能。

● 我们是艾瑞，我们致敬匠心 始终坚信“工匠精神，持之以恒”，致力于成为您专属的商业决策智囊。



扫描二维码  
读懂全行业

海量的数据 专业的报告



400-026-2099



ask@iresearch.com.cn

# 法律声明

## 版权声明

本报告为艾瑞咨询制作，报告中所有的文字、图片、表格均受有关商标和著作权的法律保护，部分文字和数据采集于公开信息，所有权为原著者所有。没有经过本公司书面许可，任何组织和个人不得以任何形式复制或传递。任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规以及有关国际公约的规定。

## 免责条款

本报告中行业数据及相关市场预测主要为公司研究员采用桌面研究、行业访谈、市场调查及其他研究方法，并且结合艾瑞监测产品数据，通过艾瑞统计预测模型估算获得；企业数据主要为访谈获得，仅供参考。本报告中发布的调研数据采用样本调研方法，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，该数据仅代表调研时间和人群的基本状况，仅服务于当前的调研目的，为市场和客户提供基本参考。受研究方法和数据获取资源的限制，本报告只提供给用户作为市场参考资料，本公司对该报告的数据和观点不承担法律责任。

# 为商业决策赋能

EMPOWER BUSINESS DECISIONS



艾 瑞 咨 询