

2024-2029年中国期刊全媒体行业发展潜力分析及投资战略规划分析报告

报告简介

期刊全媒体行业研究报告主要分析了期刊全媒体行业的国内外发展概况、行业的发展环境、市场分析(市场规模、市场结构、市场特点等)、竞争分析(行业集中度、竞争格局、竞争组群、竞争因素等)、产品价格分析、用户分析、替代品和互补品分析、行业主导驱动因素、行业渠道分析、行业赢利能力、行业成长性、行业偿债能力、行业营运能力、期刊全媒体行业重点企业分析、子行业分析、区域市场分析、行业风险分析、行业发展前景预测及相关的经营、投资建议等。报告研究框架全面、严谨,分析内容客观、公正、系统,真实准确地反映了我国期刊全媒体行业的市场发展现状和未来发展趋势。

本研究咨询报告由北京中道泰和信息咨询有限公司领衔撰写,在大量周密的市场调研基础上,主要依据了国家统计局、国家商务部、国家发改委、国家经济信息中心、国务院发展研究中心、全国商业信息中心、中国经济景气监测中心、51行业报告网、全国及海外多种相关报刊杂志的基础信息以及专业研究单位等公布和提供的大量资料。对我国期刊全媒体行业作了详尽深入的分析,是企业进行市场研究工作时不可或缺的重要参考资料,同时也可作为金融机构进行信贷分析、证券分析、投资分析等研究工作时的参考依据。

报告目录

第一章 中国期刊产业概述

1.1 期刊产业定义

1.2 期刊产业分类

1.3 期刊产业地位

第二章 世界期刊产业发展现状分析

2.1 世界期刊产业发展综述

2.1.1 世界期刊产业发展概况

2.1.2 世界期刊产业经营情况

2.1.3 世界期刊产业最新特点

2.1.4 世界期刊产业发展趋势

(1)市场细分且定位趋高端

(2)集团化趋势加速

(3)国际合作加强

2.2 主要国家期刊产业发展分析

2.2.1 美国期刊产业发展分析

2.2.2 英国期刊产业发展分析

2.2.3 法国期刊产业发展分析

2.2.4 瑞典期刊产业发展分析

2.2.5 德国期刊产业发展分析

2.2.6 荷兰期刊产业发展分析

2.2.7 澳大利亚期刊产业分析

第三章 中国期刊产业发展现状分析

3.1 中国期刊出版情况分析

3.1.1 期刊种数

3.1.2 期刊平均期印数

3.1.3 期刊总印数

3.1.4 期刊总印张数

3.2 中国期刊产业经营情况

3.2.1 定价总金额

3.2.2 期刊发行收入

3.2.3 期刊广告收入

3.2.4 期刊业总产值

3.2.5 期刊业利润总额

3.3 中国期刊进出口情况分析

3.3.1 期刊出口情况分析

(1)期刊出口种数

(2)期刊出口数量

(3)期刊出口金额

3.3.2 期刊进口情况分析

(1)期刊进口种数

(2)期刊进口数量

(3)期刊进口金额

3.3.3 期刊进出口对比分析

(1)期刊进出口种数对比

(2)期刊进出口数量对比

(3)期刊进出口金额对比

3.3.4 期刊进出口情况总结

第四章 中国传统期刊产业商业模式分析

4.1 中国传统期刊业市场定位分析

4.1.1 期刊市场定位的含义

4.1.2 期刊市场定位主要途径

(1)通过调查确定市场定位

(2)通过试刊校正市场定位

(3)通过改刊调整市场定位

4.2 中国传统期业刊盈利模式分析

4.2.1 期刊产业盈利模式分析

(1)发行盈利模式

(2)广告盈利模式

(3)版面费盈利模式

(4)增值服务盈利模式

4.2.2 期刊产业盈利模式组合

(1) “三次售卖” 理论

(2)盈利模式组合分析

4.3 中国传统期刊业经营模式分析

4.3.1 分散经营模式及弊端

(1)分散经营现状

(2)分散经营的弊端

4.3.2 集约化经营模式优势

(1)集约化经营优势

(2)集约化经营必要性

(3)集约化经营方式

(4)集约化经营案例分析

(5)集约化经营经验与策略

4.4 中国传统期刊业营销模式分析

4.4.1 中国传统期刊订阅渠道

(1)邮局

(2)活动策划

(3)网络征订

(4)传统媒体效果

(5)渠道商与发行公司

(6)集团征订

(7)E-mail行销征订

(8)直邮信函订阅

4.4.2 中国传统期刊零售渠道

(1)超市、便利店

(2)交通站点

(3)书店

(4)报刊亭

(5)其它渠道

4.4.3 不同生命周期营销策略

(1)创刊期营销策略

(2)发展期营销策略

(3)成熟期营销策略

(4)衰退期营销策略

4.4.4 传统期刊营销方式分析

(1)网络营销分析

(2)活动营销分析

(3)品牌营销分析

(4)服务营销分析

第五章 中国期刊产业全媒体出版转型策略

5.1 全媒体时代的特征

5.1.1 媒介之间的融合与互补

5.1.2 媒介之间的全面竞争

5.1.3 媒介报道方式发生了变化

5.1.4 媒介的营销方式转型

5.2 期刊业全媒体出版可行性分析

5.2.1 全媒体出版必要性

5.2.2 全媒体出版的机遇

5.2.3 全媒体出版经济效益

5.2.4 全媒体出版社会效益

5.3 期刊全媒体运作案例分析与借鉴

5.3.1 《中国国家地理》

- (1) 《中国国家地理》简介
- (2) 《中国国家地理》的全媒体经营实践
- (3) 《中国国家地理》的全媒体经验借鉴

5.3.2 《读者》

- (1) 《读者》简介
- (2) 《读者》的全媒体经营实践
- (3) 《读者》的全媒体经验借鉴

5.3.3 《瑞丽》

- (1) 《瑞丽》简介
- (2) 《瑞丽》的全媒体经营策略
- (3) 《瑞丽》的全媒体经验借鉴

5.3.4 《时尚》

- (1) 《时尚》简介
- (2) 《时尚》的全媒体经营实践
- (3) 《时尚》的全媒体经验借鉴

5.3.5 《财经》

- (1) 《财经》简介
- (2) 《财经》的全媒体经营实践
- (3) 《财经》的全媒体经验借鉴

5.3.6 《家庭医生》

- (1) 《家庭医生》简介

(2)《家庭医生》的全媒体经营实践

(3)《家庭医生》的全媒体经验借鉴

5.4 某期刊集团的媒介融合实践分析

5.4.1 媒介融合实践的顶层设计

5.4.2 媒介融合渠道平台的搭建

(1)交叉多元化平台

(2)整合互动化平台

(3)移动体验化平台

5.4.3 引进、整合旗下各种资源

(1)版权合作

(2)刊网互动

5.4.4 构建融合型的组织架构

(1)建立融合组织结构

(2)增设全媒体事业部

5.4.5 逐步向多元化方向转型

(1)战术性合作

(2)产权性联合

(3)跨界化合作

5.5 期刊企业全媒体运作策略建议

5.5.1 全媒体时代期刊经营根本问题

(1)用户粘性

(2)发展策略

(3)盈利模式

5.5.2 构建全媒体形式的条件与准备

- (1)准确的定位
- (2)必要的投入
- (3)各媒介的融合
- (4)必要的人才储备

5.5.3 全媒体时代期刊核心能力培育

- (1)办刊宗旨要坚持特色化
- (2)期刊框架应以“内容为王”
- (3)保持期刊内容的创新
- (4)注重期刊的技术创新
- (5)打造期刊的核心品牌
- (6)实行跨媒体经营

5.5.4 全媒体时代期刊产业整合策略

- (1)整合传播渠道，提升传播力
- (2)整合内容生产，提升产品功能
- (3)整合经营模式，提升盈利能力

5.5.5 期刊业全媒体运作的误区防范

- (1)避免全媒体形式的单一
- (2)避免忽视期刊内容的作用

图表目录

图表：期刊主要分类方法

图表：主要国家期刊数量统计(单位：种)

图表：2019-2023年美国期刊业收入情况(单位：亿美元)

图表：英国期刊业收入构成情况(单位：%)

图表：我国期刊种数(单位：种，%)

图表：我国期刊均期印数(单位：万册)

图表：我国期刊总印数(单位：亿册，%)

图表：我国期刊总印张数(单位：亿印张，%)

图表：2019-2023年我国期刊定价总金额(单位：亿元，%)

图表：2019-2023年我国期刊业发行收入(单位：亿元，%)

图表：2019-2023年我国期刊业广告收入(单位：亿元，%)

图表：2019-2023年我国期刊业总产值(单位：亿元，%)

图表：2019-2023年我国期刊业利润总额(单位：亿元，%)

图表：2019-2023年我国期刊出口种数(单位：种，%)

图表：2019-2023年我国期刊出口数量(单位：万册、份，%)

图表：2019-2023年我国期刊出口金额(单位：万美元，%)

图表：2019-2023年我国期刊进口种数(单位：种，%)

图表：2019-2023年我国期刊进口数量(单位：万册、份，%)

图表：2019-2023年我国期刊进口金额(单位：万美元，%)

图表：2019-2023年我国期刊进出口种类(单位：种)

图表：2019-2023年我国期刊进出口数量对比(单位：万册、份)

图表：2019-2023年我国期刊进出口金额对比(单位：万美元)

图表：2019-2023年中国期刊业发行收入及增长率(单位：亿元，%)

图表：2019-2023年中国期刊广告经营额及增长率(单位：亿元，%)

图表：S1++S2+盈利模式组合图

图表：S1-+S2+盈利模式组合图

图表：S1++S3+盈利模式组合图

图表：S1++S3-盈利模式组合图

图表：S1-+S2++S3+-盈利模式组合图

图表：S1++S2++S3+盈利模式组合图

图表：S1-+S2++S3-盈利模式组合图

图表：S1++S2++S3-盈利模式组合图

把握投资 决策经营！

咨询订购 请拨打 400-886-7071 (免长途费) Email : kf@51baogao.cn

本文地址 : <https://www.51baogao.cn/bg/20170412/67247.shtml>

在线订购 : [点击这里](#)