

2023-2029年中国电子竞技 市场评估与未来发展趋势报告

报告目录及图表目录

北京迪索共研咨询有限公司

www.cction.com

一、报告报价

《2023-2029年中国电子竞技市场评估与未来发展趋势报告》信息及时，资料详实，指导性强，具有独家，独到，独特的优势。旨在帮助客户掌握区域经济趋势，获得优质客户信息，准确、全面、迅速了解目前行业发展动向，从而提升工作效率和效果，是把握企业战略发展定位不可或缺的重要决策依据。

官方网站浏览地址：<http://www.cction.com/report/202304/353568.html>

报告价格：纸介版8000元 电子版8000元 纸介+电子8500元

北京迪索共研咨询有限公司

订购电话: 400-700-9228(免长话费) 010-69365838

海外报告销售: 010-69365838

Email: kefu@gonyn.com

联系人：李经理

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

二、说明、目录、图表目录

中企顾问网发布的《2023-2029年中国电子竞技市场评估与未来发展趋势报告》共八章。首先介绍了电子竞技行业市场发展环境、电子竞技整体运行态势等，接着分析了电子竞技行业市场运行的现状，然后介绍了电子竞技市场竞争格局。随后，报告对电子竞技做了重点企业经营状况分析，最后分析了电子竞技行业发展趋势与投资预测。您若想对电子竞技产业有个系统的了解或者想投资电子竞技行业，本报告是您不可或缺的重要工具。

本研究报告数据主要采用国家统计局数据，海关总署，问卷调查数据，商务部采集数据等数据库。其中宏观经济数据主要来自国家统计局，部分行业统计数据主要来自国家统计局及市场调研数据，企业数据主要来自于国统计局规模企业统计数据库及证券交易所等，价格数据主要来自于各类市场监测数据库。

报告目录：

第一章 电子竞技行业发展背景

1.1 电子竞技行业概述

1.1.1 电子竞技的定义及分类

1、电子竞技的定义

2、电子竞技的分类

1.1.2 电子竞技行业的特点

1.1.3 电子竞技与网络游戏的对比分析

1.1.4 电子竞技与体育项目的关联分析

1.2 电子竞技行业产业链分析

1.2.1 电子竞技产业链结构

1.2.2 产业链主要环节分析

1、游戏运营环节分析

2、赛事运营环节分析

3、平台及媒体环节分析

4、电子竞技受众分析

1.3 电子竞技行业发展环境分析

1.3.1 行业宏观环境分析

1、行业政策环境

2、行业经济环境

3、行业社会环境

4、行业技术环境

1.3.2 行业竞争环境分析

1、现有企业的竞争

2、供应商议价能力

3、下游客户议价能力

4、行业竞争情况总结

1.3.3 行业关联产业分析

1、中国游戏行业发展历程

2、中国游戏行业市场规模

(1) 游戏行业营收规模

(2) 游戏行业用户规模

3、游戏行业生态结构的变化

第二章 国外电子竞技行业商业模式及经验借鉴

2.1 国外电子竞技行业发展现状及发展趋势

2.1.1 全球电子竞技行业发展历程分析

2.1.2 全球电子竞技行业市场规模分析

1、全球电子竞技赛事奖金池规模分析

2、全球电子竞技赛事观众规模分析

3、全球电子竞技行业收入规模分析

2.1.3 国外电竞赛事与传统体育赛事的对比

2.1.4 国外电子竞技行业商业模式分析

1、欧美电子竞技行业商业模式分析

2、韩国电子竞技行业商业模式分析

2.1.5 全球电子竞技行业发展规模预测

2.2 主要国家电子竞技行业发展状况及经验借鉴

2.2.1 美国电子竞技行业发展状况及经验借鉴

1、美国电子竞技行业发展现状

2、美国电子竞技行业发展规模

2.2.2 法国电子竞技行业发展状况及经验借鉴

1、法国电子竞技行业发展现状

2、法国电子竞技行业扶持政策

3、法国电子竞技运动员培育策略

2.2.3 韩国电子竞技行业发展状况及经验借鉴

1、韩国电子竞技行业发展历程

2、韩国电子竞技行业发展规模

3、韩国电子竞技行业扶持政策

4、韩国电子竞技运动员培育策略

5、韩国电子竞技行业经验借鉴

2.3 国外重点电子竞技赛事商业模式及经验借鉴

2.3.1 法国电子竞技世界杯（ESWC）商业模式分析

1、赛事基本信息分析

2、赛事运营主体分析

3、赛事竞赛项目分析

4、赛事合作伙伴分析

2.3.2 韩国世界电子竞技大赛（WCG）商业模式分析

1、赛事基本信息分析

2、赛事运营主体分析

3、赛事竞赛项目分析

4、赛事合作伙伴分析

5、赛事盈利模式分析

6、赛事成本结构分析

7、2022年赛事安排

2.3.3 美国DOTA2国际邀请赛商业模式分析

1、赛事基本信息分析

2、赛事运营主体分析

3、赛事竞赛项目分析

4、赛事合作伙伴分析

5、赛事盈利模式分析

7、2022年赛事安排

2.3.4 美国MLG联赛商业模式分析

1、赛事基本信息分析

2、赛事运营主体分析

- 3、赛事竞赛项目分析
- 4、赛事合作伙伴分析
- 5、赛事盈利模式分析
- 6、2022年赛事安排
- 2.4 美国Twitch电子竞技直播平台商业模式及经验借鉴
 - 2.4.1 Twitch基本信息分析
 - 2.4.2 Twitch运营模式分析
 - 2.4.3 Twitch成本结构分析
 - 2.4.4 Twitch盈利模式分析
 - 2.4.5 Twitch融资情况分析
 - 2.4.6 Twitch发展经验借鉴

第三章 中国电子竞技行业发展现状及投资前景调研

- 3.1 中国电子竞技行业市场总体分析
 - 3.1.1 行业发展历程分析
 - 1、行业发展历程分析
 - 2、行业泡沫战争历史分析
 - 3.1.2 行业市场规模分析
 - 3.1.3 行业盈利情况分析
- 3.2 中国电子竞技行业用户情况分析
 - 3.2.1 电子竞技用户性别分布
 - 3.2.2 电子竞技用户年龄分布
 - 3.2.3 电子竞技用户收入情况
 - 3.2.4 电子竞技用户学历分布
- 3.3 中国电子竞技行业SWOT分析
 - 3.3.1 行业发展的优势分析
 - 1、政策扶持优势分析
 - 2、用户规模优势分析
 - 3、市场容量优势分析
 - 3.3.2 行业发展的劣势分析
 - 1、社会舆论压力上的劣势
 - 2、知识产权保护上的劣势

3、产品开发上的劣势分析

4、从业人员管理上的劣势

5、企业盈利模式上的劣势

3.3.3 行业发展的机会分析

1、行业全球化发展带来的机会

2、行业俱乐部模式出现带来的机会

3.3.4 行业发展的威胁分析

3.3.5 行业SWOT分析总结

3.4 中国电子竞技行业发展趋势及前景

3.4.1 中国电子竞技行业发展趋势分析

3.4.2 中国电子竞技行业趋势预测分析

第四章 中国电子竞技行业细分领域市场发展状况

4.1 中国电子竞技游戏市场发展状况

4.1.1 电子竞技游戏的生命周期分析

4.1.2 电子竞技游戏市场规模分析

4.1.3 电子竞技游戏主流类别市场发展状况

1、FPS类电子竞技游戏市场发展状况

2、RTS类电子竞技游戏市场发展状况

3、MOBA类电子竞技游戏市场发展状况

4、其他类型电子竞技游戏市场发展状况

4.1.4 电子竞技游戏市场发展趋势分析

4.2 中国电子竞技赛事市场发展状况

4.2.1 电子竞技赛事市场发展概述

4.2.2 电子竞技赛事市场规模分析

1、电子竞技赛事资金池规模分析

2、电子竞技赛事观众规模分析

4.2.3 电子竞技赛事相关从业人员分析

1、电子竞技运动员分析

2、电子竞技教练员分析

3、电子竞技裁判员分析

4、电子竞技解说员分析

5、电子竞技其他从业人员分析

4.2.4 电子竞技赛事市场发展趋势分析

4.3 中国电子竞技直播平台市场发展状况

4.3.1 电子竞技直播平台市场发展概述

4.3.2 电子竞技直播平台市场规模分析

4.3.3 电子竞技直播平台市场收入情况分析

4.3.4 电子竞技直播平台市场竞争状况分析

4.3.5 电子竞技直播平台市场发展趋势分析

第五章 中国电子竞技行业商业模式的构建分析

5.1 中国电子竞技行业商业模式总体分析

5.1.1 商业模式的定义及构成要素

1、商业模式的定义

2、商业模式的构成要素

5.1.2 商业模式构建的基本流程

5.1.3 电子竞技行业商业模式影响因素

1、电子竞技行业商业模式影响的外部因素

(1) 政策法规的限制与引导

(2) 社会经济文化因素的影响

(3) 技术环境进步的驱动

(4) 行业竞争压力的驱动

2、电子竞技行业商业模式影响的内部因素

(1) 自主研发重要性凸显

(2) 渠道建设日趋重要

(3) 模式创新日渐频繁

5.1.4 电子竞技行业商业模式分类

5.2 中国电子竞技游戏商业模式的构建

5.2.1 电子竞技游戏运营模式的定义及特点

5.2.2 中国电子竞技游戏市场定位分析

1、电子竞技游戏价值主张分析

2、电子竞技游戏用户细分分析

3、电子竞技游戏市场定位分析

- 5.2.3 中国电子竞技游戏运营渠道通路分析
- 5.2.4 中国电子竞技游戏盈利模式分析
- 5.2.5 中国电子竞技游戏成本结构分析
- 5.2.6 中国电子竞技行业重要合作伙伴分析
- 5.2.7 中国电子竞技游戏运营关键成功要素
- 5.3 中国电子竞技赛事商业模式的构建
 - 5.3.1 电子竞技赛事运营模式的定义及特点
 - 5.3.2 中国电子竞技赛事市场定位分析
 - 1、电子竞技赛事价值主张分析
 - 2、电子竞技赛事用户细分分析
 - 3、电子竞技赛事市场定位分析
 - 5.3.3 中国电子竞技赛事运营渠道通路分析
 - 5.3.4 中国电子竞技赛事运营盈利模式分析
 - 5.3.5 中国电子竞技赛事运营成本结构分析
 - 5.3.6 中国电子竞技赛事运营合作伙伴分析
 - 5.3.7 中国电子竞技赛事运营关键成功要素
- 5.4 中国电子竞技直播平台商业模式的构建
 - 5.4.1 电子竞技直播平台主要运营模式
 - 5.4.2 中国电子竞技直播平台渠道通路分析
 - 5.4.3 中国电子竞技直播平台盈利模式分析
 - 5.4.4 中国电子竞技直播平台成本结构分析
 - 5.4.5 中国电子竞技直播平台合作伙伴分析
 - 5.4.6 中国电子竞技直播平台关键成功要素

第六章 电子竞技行业商业模式构建成功案例解析

- 6.1 电子竞技游戏运营商业模式成功案例解析
 - 6.1.1 《反恐精英》商业模式深度剖析
 - 1、游戏基本信息分析
 - 2、游戏发展历程分析
 - 3、游戏市场定位分析
 - 4、游戏盈利模式分析
 - 5、游戏渠道通路分析

6、游戏主要赛事分析

7、游戏商业模式点评

6.1.2 《魔兽争霸》商业模式深度剖析

1、游戏基本信息分析

2、游戏发展历程分析

3、游戏市场定位分析

4、游戏盈利模式分析

5、游戏渠道通路分析

6.1.3 《DOTA2》商业模式深度剖析

1、游戏基本信息分析

2、游戏发展历程分析

3、游戏市场定位分析

4、游戏盈利模式分析

5、游戏主要赛事分析

6、游戏商业模式点评

6.1.4 《英雄联盟》商业模式深度剖析

1、游戏基本信息分析

2、游戏发展历程分析

3、游戏市场定位分析

4、游戏盈利模式分析

5、游戏渠道通路分析

6、游戏主要赛事分析

7、游戏商业模式点评

6.1.5 《地下城与勇士》商业模式深度剖析

6.1.6 《坦克世界》商业模式深度剖析

6.1.7 《使命召唤》商业模式深度剖析

6.1.8 《三国争霸》商业模式深度剖析

6.1.9 《群雄逐鹿》商业模式深度剖析

6.1.10 《梦三国》商业模式深度剖析

6.2 电子竞技赛事运营商业模式成功案例解析

6.2.1 WCA（世界电子竞技大赛）商业模式深度剖析

1、赛事基本信息分析

- 2、赛事竞赛项目分析
- 3、赛事合作伙伴分析
- 4、赛事盈利模式分析
- 5、赛事成本构成分析
- 6、赛事市场关注度分析
- 7、2022年赛事安排
- 8、赛事商业模式点评

6.2.2 IET（义乌国际电子竞技大赛）商业模式深度剖析

- 1、赛事基本信息分析
- 2、赛事竞赛项目分析
- 3、赛事盈利模式分析
- 4、2022年赛事安排
- 5、赛事商业模式点评

6.2.3 WEC（世界电子竞技嘉年华）商业模式深度剖析

- 1、赛事基本信息分析
- 2、赛事竞赛项目分析
- 3、赛事合作伙伴分析
- 4、赛事盈利模式分析
- 5、赛事商业模式点评

6.2.4 NEST（全国电子竞技大赛）商业模式深度剖析

- 1、赛事基本信息分析
- 2、赛事竞赛项目分析
- 3、赛事合作伙伴分析
- 4、赛事市场关注度分析
- 5、2022年赛事安排

6.2.5 NESO（全国电子竞技公开赛）商业模式深度剖析

- 1、赛事基本信息分析
- 2、赛事竞赛项目分析
- 3、赛事合作伙伴分析
- 4、赛事盈利模式分析

6.2.6 WPC（世界电子竞技职业精英赛）商业模式深度剖析

6.2.7 ECL（电子竞技冠军联赛）商业模式深度剖析

6.2.8 G联赛（全国电子竞技电视联赛）商业模式深度剖析

6.3 电子竞技游戏直播平台商业模式成功案例解析

6.3.1 虎牙直播商业模式深度剖析

- 1、平台基本信息分析
- 2、平台运营模式分析
- 3、平台主要业务分析
- 4、平台盈利模式分析
- 5、平台渠道通路分析
- 6、平台合作伙伴分析
- 7、平台投融资分析
- 8、平台商业模式点评

6.3.2 斗鱼TV商业模式深度剖析

- 1、平台基本信息分析
- 2、平台运营模式分析
- 3、平台主要业务分析
- 4、平台盈利模式分析
- 5、平台渠道通路分析
- 6、平台合作伙伴分析
- 7、平台投融资分析
- 8、平台商业模式点评

6.3.3 战旗TV商业模式深度剖析

- 1、平台基本信息分析
- 2、平台运营模式分析
- 3、平台主要业务分析
- 4、平台盈利模式分析
- 5、平台渠道通路分析
- 6、平台合作伙伴分析
- 7、平台投融资分析
- 8、平台商业模式点评

6.3.4 TGA（龙珠直播）商业模式深度剖析

- 1、平台基本信息分析
- 2、平台运营模式分析

- 3、平台主要业务分析
- 4、平台盈利模式分析
- 5、平台渠道通路分析
- 6、平台合作伙伴分析
- 7、平台投融资分析
- 8、平台商业模式点评

6.3.5 MarsTV商业模式深度剖析

- 1、平台基本信息分析
- 2、平台运营模式分析
- 3、平台主要业务分析
- 4、平台盈利模式分析
- 5、平台渠道通路分析
- 6、平台合作伙伴分析
- 7、平台投融资分析
- 8、平台商业模式点评

6.3.6 起凡游戏商业模式深度剖析

- 1、平台基本信息分析
- 2、平台运营模式分析
- 3、平台主要业务分析
- 4、平台盈利模式分析
- 5、平台渠道通路分析
- 6、平台合作伙伴分析
- 7、平台投融资分析
- 8、平台商业模式点评

6.3.7 ImbaTV商业模式深度剖析

- 1、平台基本信息分析
- 2、平台运营模式分析
- 3、平台主要业务分析
- 4、平台盈利模式分析
- 5、平台渠道通路分析
- 7、平台投融资分析
- 8、平台商业模式点评

6.3.8 顺网游戏平台商业模式深度剖析

- 1、平台基本信息分析
- 2、平台运营模式分析
- 3、平台主要业务分析
- 4、平台盈利模式分析
- 5、平台渠道通路分析
- 6、平台合作伙伴分析
- 7、平台投融资分析
- 8、平台商业模式点评

第七章 中国电子竞技行业领先企业经营分析

7.1 中国电子竞技行业企业整体分析

7.2 中国电子竞技行业领先企业经营分析

7.2.1 广州欢聚传媒有限公司经营分析

- 1、公司基本信息分析
- 2、公司经营状况分析
- 3、公司电子竞技业务布局
- 4、公司渠道通路分析
- 5、公司经营优劣势分析
- 6、公司发展最新动向

7.2.2 盛大游戏有限公司经营分析

- 1、公司基本信息分析
- 2、公司经营状况分析
- 3、公司电子竞技业务布局
- 4、公司渠道通路分析
- 5、公司经营优劣势分析
- 6、公司发展最新动向

7.2.3 金亚科技股份有限公司经营分析

- 1、公司基本信息分析
- 2、公司经营状况分析
- 3、公司电子竞技业务布局
- 4、公司渠道通路分析

5、公司经营优劣势分析

6、公司发展最新动向

7.2.4 北京掌趣科技股份有限公司经营分析

1、公司基本信息分析

2、公司经营状况分析

3、公司电子竞技业务布局

4、公司渠道通路分析

5、公司经营优劣势分析

6、公司发展最新动向

7.2.5 游族网络股份有限公司经营分析

1、公司基本信息分析

2、公司经营状况分析

3、公司电子竞技业务布局

4、公司渠道通路分析

5、公司经营优劣势分析

6、公司发展最新动向

7.2.6 杭州顺网科技股份有限公司经营分析

1、公司基本信息分析

2、公司经营状况分析

3、公司电子竞技业务布局

4、公司渠道通路分析

5、公司经营优劣势分析

6、公司发展最新动向

7.2.7 完美世界(北京)网络技术有限公司经营分析

1、公司基本信息分析

2、公司经营状况分析

3、公司电子竞技业务布局

4、公司渠道通路分析

5、公司经营优劣势分析

6、公司发展最新动向

7.2.8 成都天象互动科技有限公司经营分析

1、公司基本信息分析

- 2、公司经营状况分析
- 3、公司电子竞技业务布局
- 4、公司渠道通路分析
- 5、公司经营优劣势分析
- 6、公司发展最新动向
- 7.2.9 广州西山居世游网络科技有限公司经营分析
 - 1、公司基本信息分析
 - 2、公司经营状况分析
 - 3、公司电子竞技业务布局
 - 4、公司渠道通路分析
 - 5、公司经营优劣势分析
 - 6、公司发展最新动向
- 7.2.10 广州网易互动娱乐有限公司经营分析
 - 1、公司基本信息分析
 - 2、公司经营状况分析
 - 3、公司电子竞技业务布局
 - 4、公司渠道通路分析
 - 5、公司经营优劣势分析
 - 6、公司发展最新动向

第八章 中国电子竞技行业投资机会及战略规划

- 8.1 中国电子竞技行业投资特性分析
 - 8.1.1 行业进入壁垒分析
 - 8.1.2 行业盈利模式分析
 - 8.1.3 行业盈利影响因素分析
- 8.2 中国电子竞技行业投资前景分析
 - 8.2.1 行业政策风险
 - 8.2.2 宏观经济波动风险
 - 8.2.3 关联产业风险
 - 8.2.4 其他风险分析
- 8.3 中国电子竞技行业投资现状分析
 - 8.3.1 中国电子竞技行业投资环境分析

8.3.2 中国电子竞技行业投资主体构成

8.3.3 中国电子竞技行业投资现状分析

8.4 中国电子竞技行业投资规划与建议

8.4.1 中国电子竞技行业投资机会分析

8.4.2 2023-2029年中国电子竞技行业投资规划

8.4.3 关于中国电子竞技行业投资的建议

详细请访问：<http://www.cction.com/report/202304/353568.html>