

2023-2029年中国商业智能软件行业发展监测及市场发展潜力预测报告

报告大纲

一、报告简介

华经情报网发布的《2023-2029年中国商业智能软件行业发展监测及市场发展潜力预测报告》涵盖行业最新数据，市场热点，政策规划，竞争情报，市场前景预测，投资策略等内容。更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展态势、市场商机动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。

官网地址：<https://www.huaon.com/channel/software/919483.html>

报告价格：电子版: 9000元 纸介版：9000元 电子和纸介版: 9200元

订购电话: 400-700-0142 010-80392465

电子邮箱: kf@huaon.com

联系人: 刘老师

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、报告目录及图表目录

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家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 2022年全球商业智能软件市场现状与特点

(一) 市场现状与特点

- 1、现状
- 2、特点

(二) 主要国家和地区发展概要

- 1、美国
- 2、日本
- 3、欧洲
- 4、亚太(日本除外)

第二章 2022年中国商业智能软件市场规模与结构

(一) 市场规模与增长

- 1、总量规模
- 2、增长速度
- 3、2022年各季度市场规模

(二) 产品结构

(三) 市场结构

- 1、垂直市场结构
- 2、平行市场结构
- 3、区域市场结构
- 4、品牌结构

第三章 2022年中国商业智能软件市场供需分析

(一) 需求分析

- 1、产品需求：分行业和企业规模呈现不同特点
- 2、价格需求：中、低端客户价格敏感，需要灵活的价格政策
- 3、促销需求：市场需培育，交叉销售有机会
- 4、渠道需求：直销和增值服务都有需求

(二) 供给分析

- 1、产品供给：供应商林立，产品功能各有千秋

- 2、价格供给：总体价格偏高，具体价格可定制
- 3、促销供给：培育应用理念，推广解决方案
- 4、渠道供给：外国厂商纷纷建立本地网络，并寻求行业合作伙伴

(三) 市场特征分析

- 1、产品特征：查询、报告和OLAP工具占主流,分析功能有差距
- 2、价格特征：争夺高端市场，低端市场受冷落
- 3、促销特征：市场培育是重点，促销手段不多见
- 4、渠道特征：绑紧伙伴走行业

第四章 2022年中国商业智能软件市场竞争格局与主力厂商市场竞争力评价

(一) 竞争格局分析

- 1、垂直市场竞争格局
- 2、平行市场竞争格局
- 3、区域市场竞争格局

(二) 主力厂商市场竞争力评价

- 1、NCR Teradata
- 2、Hyperion
- 3、Business Objects
- 4、菲奈特融通

第五章 2022年中国商业智能软件市场发展因素

(一) 有利因素

- 1、宏观环境
- 2、政策环境
- 3、技术发展
- 4、市场成熟度

(二) 不利因素

- 1、技术发展
- 2、市场成熟度
- 3、用户应用水平

第六章 2022年中国商业智能软件市场趋势分析

(一) 产品技术趋势：融合多种技术的集成产品出现，智能化水平提高

- 1、融合多种技术的集成产品出现
- 2、智能化水平提高

(二) 营销渠道趋势：高端归属国际，低端落户国内

(三) 用户需求趋势：实现效益是根本，BPM受关注

(四) 产品服务趋势：产品为依托，增值服务成主角

(五) 区域市场趋势：应用范围不断扩展，区域边界日趋模糊

(六) 行业市场趋势：优势行业地位不减，行业集成和解决方案成为主流

第七章 2022年中国商业智能软件市场发展预测

(一) 市场规模预测

(二) 市场结构预测

1、产品结构预测

2、区域市场预测

3、垂直市场预测

4、平行市场预测

第八章 市场发展策略建议

(一) 产品技术：加强分析型应用，提供更加智能化的产品

1、分析型应用是发展方向

2、产品需要更加智能化

(二) 营销渠道：增强渠道增值服务，扩展渠道外延空间

1、增强渠道增值服务

2、扩展渠道外延空间

(三) 用户需求：实现投资回报，提升竞争优势

1、帮助用户实现投资回报

2、提升竞争优势，由传统BI到BPM

(四) 产品服务：标准化和个性化相结合

1、在低端市场上提供标准化的产品

2、在高端市场上提供个性化的行业解决方案

(五) 区域市场：保持优势区域，拓展覆盖范围

1、在优势区域扩大高端市场

2、在需拓展的区域占领中低端市场

(六) 行业市场：巩固优势行业，发掘新的行业应用

1、巩固优势行业应用

图表目录：

图1 2018-2022年中国BI软件市场销售额

图2 2022年各季度中国BI软件市场销售额

图3 BO公司的BI产品线

图4 2022年中国BI软件垂直市场销售情况

图5 2022年中国BI软件平行市场销售情况

图6 2022年中国BI软件区域市场销售情况

图7 2022年中国BI软件市场品牌市场结构

图8 2023-2029年中国BI软件市场销售额预测

图9 2023-2029年中国商业智能软件产品结构预测

图10 2023-2029年中国商业智能软件区域市场结构预测

更多图表见正文.....

详细请访问：<https://www.huaon.com/channel/software/919483.html>