

2017-2022年中国药妆电商市场需求调研及发展定位研究报告

报告大纲

观研报告网

www.chinabaogao.com

一、报告简介

观研报告网发布的《2017-2022年中国药妆电商市场需求调研及发展定位研究报告》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：<http://baogao.chinabaogao.com/huazhuang/281654281654.html>

报告价格：电子版: 7200元 纸介版：7200元 电子和纸介版: 7500

订购电话: 400-007-6266 010-86223221

电子邮箱: sale@chinabaogao.com

联系人: 客服

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

2016年，化妆品市场销售额为800亿元，其中药妆市场销售额为80-100亿元，约占化妆品市场销售额的8%。到2016年，中国药妆市场规模增长是320亿元左右，增长近4倍。根据预测数据，到2022年将达到594.5亿元，增长近2倍。行业发展处处于快速成长阶段。

中国药妆2022年市场规模将达到594.5亿元

随着各大电商第三方平台GMV高速增长，预计2018年品牌网店占B2C比例升至70%，零售规模达34604亿元。同时，渠道多元及流量竞争增加网店运营难度，电商服务商依托专业化分工优势，在IT、物流、营销中有较强规模优势，解决品牌痛点。当前服装、化妆品、母婴等多数中高端品牌均与专业服务商合作。以净佣金率6%测算2016年电商服务市场规模约803亿元，预计2018年达2,768亿元，2016-2018年CAGR51%。

我国第三方电商服务市场规模

2011-2016年中国电子商务交易规模分析

中国网民规模和互联网普及率

中国手机网民规模及其占网民比例

中国报告网发布的《2017-2022年中国药妆电商市场需求调研及发展定位研究报告》内容严谨、数据翔实，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动向、市场前景、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。它是业内企业、相关投资公司及政府部门准确把握行业发展趋势，洞悉行业竞争格局，规避经营和投资风险，制定正确竞争和投资战略决策的重要决策依据之一。本报告是全面了解行业以及对本行业进行投资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。

第一章中国电子商务行业发展现状分析

第一节电子商务基本概况

一、电子商务基本定义

二、电子商务发展阶段

三、电子商务基本特征

四、电子商务支撑环境

五、电子商务基本模式

1、电子商务分类

2、电子商务功能

3、电子商务运营模式

4、电子商务行业的产品特点

第二节中国电子商务规模分析

一、电子商务交易规模分析

二、电子商务市场结构分析

1、电子商务市场结构

2、电子商务区域结构

三、电子商务从业人员规模

四、电子商务相关融合产业

第三节中国电子商务细分行业分析

一、B2B电子商务发展分析

2、B2B企业规模分析

3、B2B市场营收分析

4、B2B市场份额分析

5、B2B用户规模分析

6、B2B发展趋势分析

二、网络零售市场发展分析

1、网络零售交易规模

2、网络零售市场占比

3、网络零售市场份额

4、网络零售用户规模

5、网络零售网店规模

6、移动电商市场规模

7、移动电商用户规模

8、海外代购市场规模

9、网络零售市场发展趋势

第二章互联网环境下药妆行业的机会与挑战

第一节中国互联网环境分析

一、网民基本情况分析

1、总体网民规模分析

2、分省网民规模分析

3、手机网民规模分析

4、网民属性结构分析

二、网民互联网应用状况

1、信息获取情况分析

2、商务交易发展情况

3、交流沟通现状分析

4、网络娱乐应用分析

第二节互联网环境下药妆行业的机会与挑战

一、互联网时代行业大环境的变化

二、互联网直击传统行业消费痛点

三、互联网助力企业开拓市场

第三节互联网药妆行业的改造与重构

一、互联网重构行业的供应链格局

二、互联网改变生产厂商营销模式

三、互联网导致行业利益重新分配

四、大数据成为药妆行业市场营销的利器

第四节药妆与互联网融合创新机会孕育

一、电商政策变化趋势分析

二、电子商务消费环境趋势分析

三、互联网有助于精确药妆行业市场定位

四、电商黄金发展期机遇分析

五、大数据创新药妆行业需求开发

第三章药妆行业市场规模与电商未来空间预测

第一节药妆行业发展现状分析

一、药妆行业产业政策分析

二、药妆行业发展现状分析

三、药妆行业市场规模分析

四、药妆行业经营效益分析

五、药妆行业竞争格局分析

六、药妆行业发展前景预测

第二节药妆电商市场规模与渗透率

一、药妆电商总体开展情况

二、药妆电商交易规模分析

三、药妆电商渠道渗透率分析

第三节药妆电商行业盈利能力分析

一、药妆电子商务发展有利因素

二、药妆电子商务发展制约因素

三、药妆电商行业经营成本分析

四、药妆电商行业盈利模式分析

五、药妆电商行业盈利水平分析

第四节 电商行业未来前景及趋势预测

一、药妆电商行业市场空间测算

二、药妆电商市场规模预测分析

三、药妆电商发展趋势预测分析

第四章 药妆企业转型电子商务战略分析

第一节 药妆企业转型电商优势分析

一、前期投入成本优势

二、供应链体系建设优势

三、渠道管控优势分析

四、零售运营经验优势

第二节 药妆企业转型电商流程管理

一、网站运营流程管理

二、网络销售流程管理

三、产品发货流程管理

四、采购管理流程管理

五、订单销售流程管理

六、库房操作流程管理

第三节 药妆强企业电子商务成本分析

一、药妆电商成本构成分析

二、药妆电商采购成本分析

三、药妆电商运营成本分析

四、药妆电商履约成本分析

五、药妆电商交易成本分析

第五章 药妆企业转型电商体系构建及平台选择

第一节 药妆企业转型电商构建分析

一、药妆电子商务关键环节分析

1、产品采购与组织

2、电商网站建设

3、网站品牌建设及营销

4、服务及物流配送体系

二、药妆企业电子商务网站构建

1、商务分析阶段

2、设计阶段

3、建设变革阶段

4、整合运行阶段

第二节药妆企业转型电商发展途径

一、电商B2B发展模式

二、电商B2C发展模式

三、电商C2C发展模式

四、电商O2O发展模式

第三节药妆企业转型电商平台选择分析

一、药妆企业电商建设模式

二、借助第三方网购平台

1、电商平台的优劣势

2、电商平台盈利模式

三、电商服务外包模式分析

1、电商服务外包的优势

2、电商服务外包可行性

3、电商服务外包前景

四、药妆企业电商平台选择策略

第六章药妆行业电子商务运营模式分析

第一节药妆电子商务B2B模式分析

一、药妆电子商务B2B市场概况

二、药妆电子商务B2B盈利模式

三、药妆电子商务B2B运营模式

四、药妆电子商务B2B的供应链

第二节药妆电子商务B2C模式分析

一、药妆电子商务B2C市场概况

二、药妆电子商务B2C市场规模

三、药妆电子商务B2C盈利模式

四、药妆电子商务B2C物流模式

五、药妆电商B2C物流模式选择

第三节药妆电子商务C2C模式分析

一、药妆电子商务C2C市场概况

二、药妆电子商务C2C盈利模式

三、药妆电子商务C2C信用体系

四、药妆电子商务C2C物流特征

第四节药妆电子商务O2O模式分析

- 一、药妆电子商务O2O市场概况
- 二、药妆电子商务O2O优势分析
- 三、药妆电子商务O2O营销模式
- 四、药妆电子商务O2O潜在风险
- 第七章药妆行业电子商务营销推广模式分析
 - 第一节搜索引擎营销
 - 一、搜索引擎营销现状分析
 - 二、搜索引擎营销推广模式
 - 三、搜索引擎营销特点分析
 - 第二节论坛营销
 - 一、论坛营销概述分析
 - 二、论坛营销优势分析
 - 三、论坛营销策略分析
 - 第三节微博营销
 - 一、微博营销概况分析
 - 二、微博营销的优劣势
 - 三、微博营销模式分析
 - 第四节微信营销
 - 一、微信营销概况分析
 - 二、微信营销的优劣势
 - 三、微信营销模式分析
 - 第五节视频营销
 - 一、视频营销概述分析
 - 二、视频营销优势分析
 - 三、视频营销策略分析
 - 第六节问答营销
 - 一、问答营销概述分析
 - 二、问答营销运营模式
 - 三、问答营销特点分析
 - 第七节权威百科营销
 - 一、权威百科营销概况
 - 二、权威百科营销优势
 - 三、权威百科营销形式
 - 第八节企业新闻营销
 - 一、企业新闻营销概况

二、企业新闻营销方式

三、企业新闻营销策略

第八章药妆行业电商运营优秀案例研究

第一节知我网

一、企业发展基本情况

二、企业主要产品分析

三、企业经营效益情况

四、企业电商运营模式

五、企业电商经营成效

六、企业电商战略分析

第二节妆品网

一、企业发展基本情况

二、企业主要产品分析

三、企业经营效益情况

四、企业电商运营模式

五、企业电商经营成效

六、企业电商战略分析

第三节美容药妆网

一、企业发展基本情况

二、企业主要产品分析

三、企业电商优势

四、企业电商运营模式

五、企业电商经营成效

六、企业电商战略分析

第四节艾美妆园

一、企业发展基本情况

二、企业主要产品分析

三、企业项目优势分析

四、企业电商运营模式

五、企业电商战略分析

第五节第一药妆网

一、企业发展基本情况

二、企业主要产品分析

三、企业优势分析

四、企业电商运营模式

五、企业电商经营成效

六、企业电商战略分析

第九章药妆主流电商平台比较及企业入驻选择

第一节 天猫商城

一、天猫商城发展基本概述

二、天猫商城用户特征分析

三、天猫商城网购优势分析

四、天猫商城交易规模分析

五、天猫商城平均消费金额分析

六、天猫商城企业入驻情况

第二节 京东商城

一、京东商城发展基本概述

二、京东商城用户特征分析

三、京东商城网购优势分析

四、京东商城交易规模分析

五、京东商城平均消费金额分析

六、京东商城企业入驻情况

第三节 1号店

一、1号店发展基本概述

二、1号店用户特征分析

三、1号店网购优势分析

四、1号店交易规模分析

五、1号店平均消费金额分析

六、1号店企业入驻情况

第四节 亚马逊中国

一、亚马逊发展基本概述

二、亚马逊用户特征分析

三、亚马逊网购优势分析

四、亚马逊交易规模分析

五、亚马逊平均消费金额分析

第五节 当当网

一、当当网发展基本概述

二、当当网用户特征分析

三、当当网网购优势分析

四、当当网交易规模分析

五、当当网平均消费金额分析

第十章药妆企业进入电子商务领域投资策略分析

第一节药妆企业电子商务市场投资要素

一、企业自身发展阶段的认知分析

二、企业开展电子商务目标的确定

三、企业电子商务发展的认知确定

四、企业转型电子商务的困境分析

第二节药妆企业转型电商物流投资分析

一、药妆企业电商自建物流分析

1、电商自建物流的优势分析

2、电商自建物流的负面影响

二、药妆企业电商外包物流分析

1、快递业务量完成情况

2、快递业务的收入情况

3、快递业竞争格局分析

三、药妆电商物流构建策略分析

1、入库质量检查

2、在库存储管理

3、出库配货管理

4、发货和派送

5、退货处理

第三节药妆企业电商市场策略分析

图表目录：

图表：2014-2016年电子商务交易规模

图表：2016年电子商务市场细分行业构成

图表：2014-2016年电子商务服务企业直接从业人员

图表：2016年中国电子商务服务企业分布图

图表：2014-2016年B2B市场交易规模

图表：2014-2016年B2B企业规模

图表：2014-2016年中国B2B电子商务服务商的营收规模

图表：2016年B2B服务商市场份额占比

图表：2014-2016年第三方电子商务平台的中小企业用户规模

图表：2014-2016年网络零售交易规模

图表：2014-2016年网购规模占社会消费品零售总额比例

图表：2014-2016年B2C网络购物交易市场份额占比

图表：2014-2016年中国网购用户规模

图表：2014-2016年网络零售网点规模

图表：2014-2016年中国移动网购交易规模

图表：2014-2016年移动电商用户规模

图表：2014-2016年海外代购市场规模

图表：2014-2016年中国网民规模和互联网普及率

图表：2016年中国内地分省网民规模及互联网普及率

图表：2014-2016年中国手机网民规模及其占网民比例

图表：2014-2016年中国网民性别结构

图表：2014-2016年中国网民年龄结构

图表：2014-2016年中国网民学历结构

图表：2014-2016年搜索/手机搜索用户规模

(GYZX)

图表详见正文

特别说明：中国报告网所发行报告书中的信息和数据部分会随时间变化补充更新，报告发行年份对报告质量不会有任何影响，请放心查阅。

详细请访问：<http://baogao.chinabaogao.com/huazhuang/281654281654.html>