

2017-2022年中国无店铺销售业行业市场发展机遇 及投资价值评估报告

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年中国无店铺销售业行业市场发展机遇及投资价值评估报告》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/shangchang/293180293180.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

一、我国无店铺销售发展现状

近几年我国无店铺销售行业中的邮购、媒体营销、电话购物、网上购物、自动化销售等经营方式迅速发展。大城市的发展很迅速，经营范围从日用百货、书籍、化妆品、服装、发展到家电、通讯器材、甚至电脑、设备和汽车交易，效益也在不断提高。我国目前还没有对无店铺销售总额进行统计，但从一些企业无店铺销售的发展状况可见一斑。如网上销售，青岛国美电器2003年开展该项业务后。全年收到网上订单1万多份，在国美会国连锁店中名列前茅；浙江网上销量最大的杭州佑康9188电子商务网，配送商品达2000多种，年销售额逾亿元。无店铺销售方式在我国也越来越受到人们的认可。

2004年10月1日，经国家质检总局、国家标准化委员会批准并发布的新版《零售业态分类》国家标准正式实施，新标准将我国原来的9种零售业态分类扩大到17种。在新增加的8种业态中，包括了电视购物、邮购、网上商店、自动售货亭和电话购物5种无店铺零售。至此，《零售业态分类》国家标准的正式实施，让无店铺销售方式被我国零售业正式承认。继仓储式商场、大型综合超市、便利店成为零售业发展的热点之后，无店铺销售方式极有可能成为国内零售市场上新的关注热点。

图：销售方式

资料来源：公开资料，中国报告网整理

二、我国无店铺销售行业发展对策研究

1加强相关的立法工作

为把我国的无店铺企业纳入正常的管理，促进无店铺企业健康有序的发展，国家相关部门应该加强立法工作，就无店铺企业的性质、经营条件、工商登记、税收管理、市场监管、人员素质要求等做出详细规定，从而使无店铺企业成为市场的一部分。立法管理不但可以使无店铺企业合法经营，而且也使消费者对企业能够更信赖，减少财物欺诈等不法行为的发生。

2建立市场准入制度

无店铺销售作为一种全新的营销方式再加上其运作活动的相对隐蔽性，给监管和执法

活动带来相当的难度。这就要求执法管理人员要重视有关无店铺销售知识的学习，熟悉无店铺销售的基本运作规律，科学把握执法尺度，以保护经营者和消费者及社会公众的合法权益。

因此，政府部分要加强对无店铺企业的监管，就要加强对有关知识的学习。提高政府的管理能力。

无店铺销售一方面要提高直接销售人员的素质，另一方面要推行推销证制度。推销证由政府职能管理部门认可，售卖公司采用，推销员凭证上岗，消费者持证购买，防止不法分子掺杂其中，乱打公司的招牌和欺诈损害消费者利益的行为。对于无店铺的售卖。国家也要制定严格的法律法规。售卖方必须首先向有关职能部门申请，职能部门对其售卖商品的质量价格等方面进行检测，并收取一定的预付税金和信誉保证金，然后发给售卖许可证。一旦发现售卖方有违法乱纪，坑害消费者利益的行为，政府职能部门就从信誉保证金中进行罚款和赔偿，保证无店铺销售的健康发展。

3加强行业自律

由于无店铺销售的独特性，无店铺销售比其它传统行业更需要严格的自我规范。应在我国尽快成立相关的行业协会，并使其具备以下几方面作用：订立行业规范，促进和监督各成员依法经营，自我管理和有序竞争；帮助政府。媒体，公众理解无店铺销售的本质；保护消费者和各成员及其从业人员的正当权益；引导消费者辨明正当无店铺销售与非法活动的区别；向各成员及其从业人员提供关于有效管理和提升服务的培训；提升行业的整体形象。相关的行业协会应该有自己的行为规范、明晰的销售管理制度，严守国家的法律、恪守商业道德，协会对其中的销售商的违规应该敢于负责和勇于纠正。

4重视配送中心和货物运输系统的建设

无店铺销售是信息化、网络化的销售，发展无店铺销售需要优先加强商品流通和支付手段的建设。为了保证物流的快捷方便，在我国目前的实际中，在资金的支付方面，可以尽可能与现有的邮局、银行、网站等合作，尽量采用现代化的实时、安全的支付方式。方便消费者购物；在物流方面。实力雄厚的无店铺企业可以考虑建设自己的物流网络，而另一些中小型的无店铺企业则可以与现有的邮局、铁路或民间物流公司合作，从而利用和整合社会物流资源，提高货物流通速度。

5完善售后服务

在无店铺销售中，售后服务同样_莺要，否则没法形成忠诚的顾客群体，时间一长，还会对无店铺企业构成致命的打击。由于无店铺销售企业往往与消费者不面对面。因此，传统的上门服务可能行不通，即使能够进行上门服务也会因为费用、时间等原因无法全面实行。所以，无店铺企业为了加强售后服务，就要与相应商品的生产厂家进行联系。由生产厂家设立的售后服务点提供维修服务。这也要求无店铺企业必须是经过登记的合法经营的企业，并且在销售过程中按照国家规定的程序销售商品，按照法律规定开具发票等。

中国报告网发布的《2017-2022年中国无店铺销售业行业市场发展机遇及投资价值评估报告》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。

目录

第一章无店铺销售相关概述

第一节零售业简述

- 一、零售业的产业特点
- 二、零售业的准入条件
- 三、零售业态的划分标准
- 四、零售业态发展规律分析

第二节无店铺销售阐述

- 一、无店铺销售特点
- 二、无店铺销售行业发展概况
 - 1、直复营销
 - 2、直销
 - 3、自动售货机销售
- 三、影响无店铺销售的制约因素及对策

第二章2季度全球无店铺销售业的发展状况

第一节2季度全球零售业运行简况

- 一、跨国零售商海外市场的进入模式和选择
- 二、全球零售商损耗金额分析

第二节2季度全球无店铺销售行业运行分析

- 一、全球无店铺销售运行环境浅析
- 二、全球无店铺销售亮点聚焦
- 三、国外无店铺销售行业经验及借鉴

第三节2季度国外无店铺销售部分国家动态分析

- 一、美国
- 二、韩国
- 三、日本
- 四、德国

第四节国外无店铺销售业趋势探析

第三章2季度中国无店铺销售业的运营环境解析

第一节国内宏观经济环境分析

- 一、GDP历史变动轨迹分析
- 二、固定资产投资历史变动轨迹分析
- 三、中国宏观经济发展预测分析

第二节2季度中国无店铺销售业政策环境分析

- 一、零售业全面对外开放
- 二、产业政策扶持
- 三、无店铺销售列入新版国家《零售业态分类》标准

第三节2季度中国无店铺销售业社会环境分析

- 一、人口增长对城市空间的挤压
- 二、居民消费观念的改变
- 三、居民消费水平不断提高

第四章2季度中国无店铺销售业市场运行态势分析

第一节2季度中国无店铺销售业业态分类及特点分析

- 一、电视购物
- 二、邮购
- 三、网上商店

四、自动售货亭

五、电话购物

六、直销

第二节2季度中国无店铺销售业总体运行情况分析

一、中国无店铺销售业表现出显著的地区特性

二、中国无店铺销售总况分析

三、中国无店铺销售方式的销售情况与零售业销售情况比较

第三节2季度中国无店铺销售行业盈利性分析

一、我国电子商务模式盈利分析

二、电视购物产业投资分析

第五章2季度中国无店铺销售行业细分市场分析—网络购物

第一节2季度中国网络购物市场规模分析

一、中国网络购物市场规模迅速增长

二、网络购物占社会消费品零售总额比重

三、交易额规模结构

四、交易额各地区分布状况

五、中国网络购物的社会效应分析

第二节2季度中国网络购物动态分析

一、黄金周网络购物日均消费情况

二、金融危机为网络购物发展带来机遇

三、国外知名厂商开始涉足中国网络购物市场

四、春节个性创意年货走俏网络购物

第三节2季度中国网络购物网站品牌研究及功能满意度评价

一、品牌知名度

1、品牌知名度与品牌城市地区差异

2、各网站品牌转化率

3、各网站品牌综合评价

二、网民品牌认知渠道

1、不同类型人群的品牌认知渠道差异

2、不同类型人群网络品牌认知渠道

三、各项功能满意度评价

1、核心功能

2、附加功能

第六章2季度中国无店铺销售细分市场—电视购物市场分析

第一节2季度中国电视购物行业运行综述

- 一、中国电视购物行业发展的历程
- 二、国内电视购物发展的市场特点
- 三、中国电视购物产业已进入新一轮崛起

第二节2季度中国电视购物行业现状综述

- 一、中国电视购物市场规模
- 二、中国电视购物运营商市场格局
- 三、中国电视购物行业暗潮涌动
- 四、中国电视购物企业签署诚信公约

第三节2季度中国电视购物行业亮点聚焦

- 一、中国电视购物发展势头良好更加自律
- 二、内地电视购物行业首次推出信誉质量保证金
- 三、电视购物市场两大巨头的竞争态势
- 四、春节期间电视购物投诉数量五年来首度下降

第四节2季度中国电视购物发展的问题及策略分析

- 一、中国电视购物广告存在九大问题
- 二、中国电视购物行业面临严重的信任危机
- 三、中国电视购物行业应向高端发展

第七章2季度中国无店铺销售行业著名品牌企业竞争力对比分析

第一节网络销售著名企业

一、卓越网

- (1) 企业概况
- (2) 主营业务情况分析
- (3) 公司运营情况分析
- (4) 公司优劣势分析

二、当当网

- (1) 企业概况
- (2) 主营业务情况分析
- (3) 公司运营情况分析
- (4) 公司优劣势分析

三、eBay易趣网

- (1) 企业概况
- (2) 主营业务情况分析

(3) 公司运营情况分析

(4) 公司优劣势分析

四、阿里巴巴

(1) 企业概况

(2) 主营业务情况分析

(3) 公司运营情况分析

(4) 公司优劣势分析

第二节邮购销售企业

一、小康之家

(1) 企业概况

(2) 主营业务情况分析

(3) 公司运营情况分析

(4) 公司优劣势分析

二、贝塔斯曼集团

(1) 企业概况

(2) 主营业务情况分析

(3) 公司运营情况分析

(4) 公司优劣势分析

三、麦考林

(1) 企业概况

(2) 主营业务情况分析

(3) 公司运营情况分析

(4) 公司优劣势分析

第三节电视购物公司

一、中国七星集团电视购物公司

二、橡果国际电视购物网有限公司

1、开拓电话外拨渠道

2、财务软件应用

3、ERP物流软件应用

三、TVSN

第八章2季度中国无店铺销售业相关行业发展状况分析

第一节2季度中国无店铺销售媒介及对产业的影响

一、计算机

二、互联网

第二节2季度中国物流产业运行及对产业影响

- 一、物流业对振兴国民经济具有拉动作用
- 二、中国物流业持续快速发展
- 三、物流业区域一体化进程加快
- 四、物流市场的容量
- 五、中国物流市场需求在调整中增长
- 六、中国物流成本分析
- 七、中国物流产业前景及对无店铺销售业的影响

第九章中国无店铺销售行业前景展望与趋势预测

第一节中国无店铺销售业前景展望

- 一、中国网络购物市场的前景无限美好
- 二、中国未来网络购物市场仍保持高速发展
- 三、中国网络购物市场规模预测
- 四、中国电视购物市场前景可期
- 五、中国电视购物市场增长空间巨大

第二节中国无店铺销售行业新趋势探析

- 一、未来中国电视购物行业将进入战国时代
- 二、中国电视购物行业呈现新渠道争宠趋势
- 三、中国网络购物模式发展的融合趋势

第三节中国无店铺销售市场盈利预测分析

第十章中国无店铺销售行业投资战略分析

第一节2季度中国无店铺销售投资概况

- 一、无店铺销售投资特性分析
- 二、无店铺销售投资价值分析
- 三、无店铺销售投资政策分析

第二节中国无店铺销售行业投资机会分析

- 一、无店铺销售区域投资潜力分析
- 二、无店铺销售投资热点分析

第三节中国无店铺销售行业投资风险预警

- 一、宏观调控政策风险
- 二、市场竞争风险
- 三、市场运营机制风险

第四节专家投资建议

图表目录：

图表：2季度中国GDP总量及增长趋势

图表：2季度中国月度CPI、PPI指数走势

图表：2季度我国城镇居民可支配收入增长趋势

图表：2季度我国农村居民人均纯收入增长趋势

图表：中国城乡居民恩格尔系数走势

图表：我国工业增加值增速统计

图表：2季度我国全社会固定资产投资额走势（2季度不含农户）

图表：2季度我国财政收入支出走势单位：亿元

图表：2季度中国社会消费品零售总额增长趋势

图表：2季度我国货物进出口总额走势

图表：2季度中国货物进口总额和出口总额走势

图表：2季度我国人口及其自然增长率变化情况

图表：各年龄段人口比重变化情况

（GYZJY）

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/shangchang/293180293180.html>