

2018年中国净水器行业分析报告- 市场深度调研与发展趋势研究

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《2018年中国净水器行业分析报告-市场深度调研与发展趋势研究》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/jiadianchanye/369273369273.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

净水器也叫净水机、水质净化器，是按对水的使用要求对水质进行深度过滤、净化处理的水处理设备。平时所讲的净水器，一般是指用作家庭使用的小型净化器。

随着生态环境的恶劣变化，饮水安全事故频发等原因，净水器在中国的市场销量开始出现快速增长，截止2017年我国净水器销售额达到270亿元，几乎是2015年的2倍。

2014-2017年中国净水器市场销售额

资料来源：公开资料整理

虽然我国净水器市场增速明显，下游需求旺盛，但由于市场规范不足，市面上鱼龙混杂，据不完全统计，我国净水器品牌数量超过2500家，而年销售额超过1亿元的净水器生产企业不到20家，市场集中度非常低。

在保证技术可靠的同时，如何在激烈的市场竞争中将自家产品推销给客户，将成为净水器企业面临的主要挑战。

当前净水器市场主要有2种销售模式，一种是代理商模式，一种是B2C模式。

相对于代理商模式而言，B2C模式可以取消中间环节，省去代理商的利润和税费，但是平台费用不变。由于从代理商运营变更为公司自营，需要公司增加人力用于平台维护和产品推广，企业的运营成本需要增加约5%。但是总体来说，企业可以节省10-15%的销售成本。企业可以将这部分利益让一部分给消费者，也可以计入企业实际利润，或加大市场推广的投入。从代理商转入B2C自营，运营成本的上升只是表面现象。关键是企业需要增加运营人才的招募和培养，以及加强对渠道建设的支持。

由于传统渠道的成本较高，导致在家电和卖场的门店几乎没有利润，甚至亏损。而代理商进驻卖场的原因在于，品牌商期望通过KA渠道或3C卖场树立品牌形象，加深其品牌在消费者心目中的印象，因此各品牌都会要求代理商必须进驻卖场才可以成为其区域代理。建材市场的成本主要在于门面租金，由于没有卖场的扣点，加上零售价格没有限制，代理商可以获取较高的毛利，保证利润率。区域代理商可以通过建材市场等渠道获得的利润来维护卖场的运营。

虽然传统渠道获利困难，但是线上渠道、礼赠品/大客户、电视购物渠道的代理商都可以获得比较稳定的利润。由于礼品渠道/大客户和电视购物对于毛利率要求较高，要求产品必须留有足够的毛利空间。

两种运营模式渠道成本构成

两种运营模式渠道成本构成

销售渠道

平台费用

运营费用

利润

税费

二级代理

合计

代理商模式

天猫平台

10-15%

10%

5-10%

10%

NA

35-45%

京东平台

15-20%

10%

5-10%

10%

NA

40-50%

礼赠品/大客户

NA

NA

10-15%

NA

40-50%

50-60%

电视购物

35-40%

10%

5-10%

10%

NA

60-70%

B2C自营模式

天猫平台

10-15%

15%

NA

25-30%

京东平台

15-20%

15%

NA

30-35%

礼赠品/大客户

NA

NA

NA

40-45%

40-45%

电视购物

35-40%

15%

NA

50-55%

注：运营费用包括团队人员费用、推广费用、仓储费用和物流费用

资料来源：公开资料整理

总体而言，净水器企业应该通过实现销售模式的转变，既让公司的成本有竞争力，又能保持企业的利润水平。通过服务平台的实时销售数据，可以及时调整订单需求，减少企业的安全库存，缓解企业和经销商的资金压力。通过后台，可以有效地监控实时销售情况，库存情况、售后服务、并可以提醒用户更换滤芯，提升二次销售。基于上述目的，建议净水器企业选择适合自身条件的营销模式，既能保持品牌曝光度，又可以实时了解市场动态，最重要的是提高企业盈利能力。（FSW）

观研天下发布的《2018年中国净水器行业分析报告-市场深度调研与发展趋势研究》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。观研天下是国内知名的行业信息咨询机构，拥有资深的专家团队，多年来已经为上万家企业单位、咨询机构、金融机构、行业协会、个人投资者等提供了专业的行业分析报告，客户涵盖了华为、中国石油、中国电信、中国建筑、惠普、迪士尼等国内外行业领先企业，并得到了客户的广泛认可。

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。本研究报告采用的行业分析方法包括波特五力模型分析法、SWOT分析法、PEST分析法，对行业进行全面的内外部环境分析，同时通过资深分析师对目前国家经济形势的走势以及市场发展趋势和当前行业热点分析，预测行业未来的发展方向、新兴热点、市场空间、技术趋势以及未来发展战略等。

【报告大纲】

第一章 2016-2018年中国净水器行业发展概述

第一节 净水器行业发展情况概述

一、净水器行业相关定义

二、净水器行业基本情况介绍

三、净水器行业发展特点分析

第二节 中国净水器行业上下游产业链分析

一、产业链模型原理介绍

二、净水器行业产业链条分析

三、中国净水器行业产业链环节分析

1、上游产业

2、下游产业

第三节 中国净水器行业生命周期分析

一、净水器行业生命周期理论概述

二、净水器行业所属的生命周期分析

第四节 净水器行业经济指标分析

一、净水器行业的赢利性分析

二、净水器行业的经济周期分析

三、净水器行业附加值的提升空间分析

第五节 中国净水器行业进入壁垒分析

一、净水器行业资金壁垒分析

二、净水器行业技术壁垒分析

三、净水器行业人才壁垒分析

四、净水器行业品牌壁垒分析

五、净水器行业其他壁垒分析

第二章 2016-2018年全球净水器行业市场发展现状分析

第一节 全球净水器行业发展历程回顾

第二节 全球净水器行业市场区域分布情况

第三节 亚洲净水器行业地区市场分析

一、亚洲净水器行业市场现状分析

二、亚洲净水器行业市场规模与市场需求分析

三、亚洲净水器行业市场前景分析

第四节 北美净水器行业地区市场分析

一、北美净水器行业市场现状分析

二、北美净水器行业市场规模与市场需求分析

三、北美净水器行业市场前景分析

第五节 欧盟净水器行业地区市场分析

一、欧盟净水器行业市场现状分析

二、欧盟净水器行业市场规模与市场需求分析

三、欧盟净水器行业市场前景分析

第六节 2018-2024年世界净水器行业分布走势预测

第七节 2018-2024年全球净水器行业市场规模预测

第三章 中国净水器产业发展环境分析

第一节 我国宏观经济环境分析

一、中国GDP增长情况分析

二、工业经济发展形势分析

三、社会固定资产投资分析

四、全社会消费品净水器总额

五、城乡居民收入增长分析

六、居民消费价格变化分析

七、对外贸易发展形势分析

第二节 中国净水器行业政策环境分析

一、行业监管体制现状

二、行业主要政策法规

第三节 中国净水器产业社会环境发展分析

一、人口环境分析

二、教育环境分析

三、文化环境分析

四、生态环境分析

五、消费观念分析

第四章 中国净水器行业运行情况

第一节 中国净水器行业发展状况情况介绍

一、行业发展历程回顾

二、行业创新情况分析

三、行业发展特点分析

第二节 中国净水器行业市场规模分析

第三节 中国净水器行业供应情况分析

第四节 中国净水器行业需求情况分析

第五节 中国净水器行业供需平衡分析

第六节 中国净水器行业发展趋势分析

第五章 中国净水器所属行业运行数据监测

第一节 中国净水器所属行业总体规模分析

一、企业数量结构分析

二、行业资产规模分析

第二节 中国净水器所属行业产销与费用分析

一、流动资产

二、销售收入分析

三、负债分析

四、利润规模分析

五、产值分析

第三节 中国净水器所属行业财务指标分析

一、行业盈利能力分析

二、行业偿债能力分析

三、行业营运能力分析

四、行业发展能力分析

第六章 2016-2018年中国净水器市场格局分析

第一节 中国净水器行业竞争现状分析

一、中国净水器行业竞争情况分析

二、中国净水器行业主要品牌分析

第二节 中国净水器行业集中度分析

一、中国净水器行业市场集中度分析

二、中国净水器行业企业集中度分析

第三节 中国净水器行业存在的问题

第四节 中国净水器行业解决问题的策略分析

第五节 中国净水器行业竞争力分析

一、生产要素

二、需求条件

三、支援与相关产业

四、企业战略、结构与竞争状态

五、政府的作用

第七章 2016-2018年中国净水器行业需求特点与价格走势分析

第一节 中国净水器行业消费特点

第二节 中国净水器行业消费偏好分析

一、需求偏好

二、价格偏好

三、品牌偏好

四、其他偏好

第三节 净水器行业成本分析

第四节 净水器行业价格影响因素分析

一、供需因素

二、成本因素

三、渠道因素

四、其他因素

第五节 中国净水器行业价格现状分析

第六节 中国净水器行业平均价格走势预测

一、中国净水器行业价格影响因素

二、中国净水器行业平均价格走势预测

三、中国净水器行业平均价格增速预测

第八章 2016-2018年中国净水器行业区域市场现状分析

第一节 中国净水器行业区域市场规模分布

第二节 中国华东地净水器市场分析

一、华东地区概述

二、华东地区经济环境分析

三、华东地区净水器市场规模分析

四、华东地区净水器市场规模预测

第三节 华中地区市场分析

一、华中地区概述

二、华中地区经济环境分析

三、华中地区净水器市场规模分析

四、华中地区净水器市场规模预测

第四节 华南地区市场分析

一、华南地区概述

二、华南地区经济环境分析

三、华南地区净水器市场规模分析

第九章 2016-2018年中国净水器行业竞争情况

第一节 中国净水器行业竞争结构分析（波特五力模型）

一、现有企业间竞争

二、潜在进入者分析

三、替代品威胁分析

四、供应商议价能力

五、客户议价能力

第二节 中国净水器行业SWOT分析

一、行业优势分析

二、行业劣势分析

三、行业机会分析

四、行业威胁分析

第三节 中国净水器行业竞争环境分析（PEST）

一、政策环境

二、经济环境

三、社会环境

四、技术环境

第十章 净水器行业企业分析（随数据更新有调整）

第一节 企业

一、企业概况

二、主营产品

三、运营情况

1、主要经济指标情况

2、企业盈利能力分析

3、企业偿债能力分析

4、企业运营能力分析

5、企业成长能力分析

四、公司优劣势分析

第二节 企业

一、企业概况

二、主营产品

三、运营情况

1、主要经济指标情况

2、企业盈利能力分析

3、企业偿债能力分析

4、企业运营能力分析

5、企业成长能力分析

四、公司优劣势分析

第三节 企业

一、企业概况

二、主营产品

三、运营情况

1、主要经济指标情况

2、企业盈利能力分析

3、企业偿债能力分析

4、企业运营能力分析

5、企业成长能力分析

四、公司优劣势分析

第四节 企业

一、企业概况

二、主营产品

三、运营情况

1、主要经济指标情况

2、企业盈利能力分析

3、企业偿债能力分析

4、企业运营能力分析

5、企业成长能力分析

四、公司优劣势分析

第五节 企业

一、企业概况

二、主营产品

三、运营情况

1、主要经济指标情况

2、企业盈利能力分析

3、企业偿债能力分析

4、企业运营能力分析

5、企业成长能力分析

四、公司优劣势分析

第十一章 2018-2024年中国净水器行业发展前景分析与预测

第一节 中国净水器行业未来发展前景分析

一、净水器行业国内投资环境分析

二、中国净水器行业市场机会分析

三、中国净水器行业投资增速预测

第二节 中国净水器行业未来发展趋势预测

第三节 中国净水器行业市场发展预测

一、中国净水器行业市场规模预测

二、中国净水器行业市场规模增速预测

三、中国净水器行业产值规模预测

四、中国净水器行业产值增速预测

五、中国净水器行业供需情况预测

第四节 中国净水器行业盈利走势预测

一、中国净水器行业毛利润同比增速预测

二、中国净水器行业利润总额同比增速预测

第十二章 2018-2024年中国净水器行业投资风险与营销分析

第一节 净水器行业投资风险分析

一、净水器行业政策风险分析

二、净水器行业技术风险分析

三、净水器行业竞争风险

四、净水器行业其他风险分析

第二节 净水器行业企业经营发展分析及建议

一、净水器行业经营模式

二、净水器行业销售模式

三、净水器行业创新方向

第三节 净水器行业应对策略

一、把握国家投资的契机

二、竞争性战略联盟的实施

三、企业自身应对策略

第十三章2018-2024年中国净水器行业发展策略及投资建议

第一节 中国净水器行业品牌战略分析

- 一、净水器企业品牌的重要性
- 二、净水器企业实施品牌战略的意义
- 三、净水器企业品牌的现状分析
- 四、净水器企业的品牌战略
- 五、净水器品牌战略管理的策略

第二节中国净水器行业市场的关键客户战略实施

- 一、实施关键客户战略的必要性
- 二、合理确立关键客户
- 三、对关键客户的营销策略
- 四、强化关键客户的管理
- 五、实施关键客户战略要重点解决的问题

第三节 中国净水器行业战略综合规划分析

- 一、战略综合规划
- 二、技术开发战略
- 三、业务组合战略
- 四、区域战略规划
- 五、产业战略规划
- 六、营销品牌战略
- 七、竞争战略规划

第十四章 2018-2024年中国净水器行业发展策略及投资建议

第一节中国净水器行业产品策略分析

- 一、服务产品开发策略
- 二、市场细分策略
- 三、目标市场的选择

第二节 中国净水器行业定价策略分析

第三节中国净水器行业营销渠道策略

- 一、净水器行业渠道选择策略
- 二、净水器行业营销策略

第四节中国净水器行业价格策略

第五节 观研天下行业分析师投资建议

- 一、中国净水器行业重点投资区域分析
- 二、中国净水器行业重点投资产品分析

图表详见正文

详细请访问：<http://baogao.chinabaogao.com/jiadianchanye/369273369273.html>