

2019年中国直销市场分析报告- 市场深度调研与前景评估预测

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《2019年中国直销市场分析报告-市场深度调研与前景评估预测》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/baihuo/406189406189.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

美国既是直销的起源地，也是目前直销至为发达和成熟的国家，根据数据显示，2017年美国直销从业人员达到了2170万人，占总人口的6.9%，直销产品占整个美国零售业比例高达28%，其他经济发达国家与地区例如加拿大、欧洲各国、日本、韩国等直销产品在市场上的占比也均超过了20%，而一些经济落后国家和地区，例如非洲的绝大多数国家，直销基本还处于一个萌芽或为开辟状态，不难发现，越是富裕和发达的国家，直销市场就越成熟，越是贫穷和落后的国家，直销市场就越狭小。

自2005年国家为直销立法以来，中国直销已经历了十二年的发展时光，但对于一个行业而言，十二年终究太短，尤其是相比起发达国家和地区，中国引进直销行业本身就晚了数十年，所以，相比起直销成熟地区和国家，我国直销还显的十分“稚嫩”。但是我国庞大的人口规模和市场空间，注定了拥有着无限广阔的直销市场!

2007年中国直销行业总体销售额为303亿，2010年为591亿，2013年为1286亿，2016年为2098亿，每下一个阶段相比上一个阶段，都基本实现了市场规模翻倍的目标，而从300亿到2100亿整整七倍的增长，中国直销行业仅仅只用了9年，年平均复合增长率高达25%，远远超过了其他传统行业的发展速度，毫不夸张的说，仅从行业发展速度上而言，直销行业能够与电商、IT、微商等一系列火热的一线行业相媲美。

2007-2017年中国直销行业市场规模及增长情况

数据来源：直销同城网

即使在近年来世界经济持续低迷，中国经济进入新常态，经济增长速度逐渐回落等时代背景的影响下，中国直销行业依然保持着远高于中国GDP的增长速度(目前我国GDP增长速度为7%左右)，可见其旺盛的生命力及不可估量的潜力。

如今中国合法直销企业已达九十家，申牌企业上百家，行业规模突破两千亿，服务网点破万个，从业人数超千万，直销产品走入千家万户，中国直销行业真真正正的实现了从无到有的凤凰涅槃，未来，中国直销将继续创造新辉煌，成就大盛景。

据统计，2016年我国健康产业规模为2.64万亿，而《健康中国2030》中明确指出我国健康产业规模在2020年要超过8万亿，2030年建成16万亿的远大目标，如今，直销市场规模仅占其中9%的份额，还存在着巨大的发展空间。

2016年直销占中国健康产业比例情况

数据来源：直销同城网

随着人们生活水平的提高、健康意识的增强，“未病先防”的理念逐渐深入人心，加之人口老龄化趋势的不可逆转，社会亚健康问题的日益严重，二胎政策的全面开放。人类对健康的追求已经超越过去任何时代，健康市场呈现出快速发展的态势。而健康市场中极为重要的保健品市场，直销一直处于主导地位。未来随着健康市场的集中爆发，直销行业将直接受益

，迎来前所未有的发展机遇。（YZ）

中国报告网是观研天下集团旗下打造的业内资深行业分析报告、市场深度调研报告提供商与综合行业信息门户。《2019年中国直销市场分析报告-市场深度调研与前景评估预测》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。

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。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年中国直销行业发展概述

第一节 直销行业发展情况概述

- 一、直销行业相关定义
- 二、直销行业基本情况介绍
- 三、直销行业发展特点分析

第二节 中国直销行业上下游产业链分析

- 一、产业链模型原理介绍
- 二、直销行业产业链条分析
- 三、中国直销行业产业链环节分析

1、上游产业

2、下游产业

第三节 中国直销行业生命周期分析

一、直销行业生命周期理论概述

二、直销行业所属的生命周期分析

第四节 直销行业经济指标分析

一、直销行业的赢利性分析

二、直销行业的经济周期分析

三、直销行业附加值的提升空间分析

第五节 中国直销行业进入壁垒分析

一、直销行业资金壁垒分析

二、直销行业技术壁垒分析

三、直销行业人才壁垒分析

四、直销行业品牌壁垒分析

五、直销行业其他壁垒分析

第二章 2016-2018年全球直销行业市场发展现状分析

第一节 全球直销行业发展历程回顾

第二节 全球直销行业市场区域分布情况

第三节 亚洲直销行业地区市场分析

一、亚洲直销行业市场现状分析

二、亚洲直销行业市场规模与市场需求分析

三、亚洲直销行业市场前景分析

第四节 北美直销行业地区市场分析

一、北美直销行业市场现状分析

二、北美直销行业市场规模与市场需求分析

三、北美直销行业市场前景分析

第五节 欧盟直销行业地区市场分析

一、欧盟直销行业市场现状分析

二、欧盟直销行业市场规模与市场需求分析

三、欧盟直销行业市场前景分析

第六节 2019-2025年世界直销行业分布走势预测

第七节 2019-2025年全球直销行业市场规模预测

第三章 中国直销产业发展环境分析

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、全社会消费品直销总额

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 中国直销行业政策环境分析

一、行业监管体制现状

二、行业主要政策法规

第三节 中国直销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 中国直销行业运行情况

第一节 中国直销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 中国直销行业市场规模分析

第三节 中国直销行业供应情况分析

第四节 中国直销行业需求情况分析

第五节 中国直销行业供需平衡分析

第六节 中国直销行业发展趋势分析

第五章 中国直销所属行业运行数据监测

第一节 中国直销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 中国直销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 中国直销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年中国直销市场格局分析

第一节 中国直销行业竞争现状分析

一、中国直销行业竞争情况分析

二、中国直销行业主要品牌分析

第二节 中国直销行业集中度分析

一、中国直销行业市场集中度分析

二、中国直销行业企业集中度分析

第三节 中国直销行业存在的问题

第四节 中国直销行业解决问题的策略分析

第五节 中国直销行业竞争力分析

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年中国直销行业需求特点与动态分析

第一节 中国直销行业消费市场动态情况

第二节 中国直销行业消费市场特点分析

一、需求偏好

二、价格偏好

三、品牌偏好

四、其他偏好

第三节 直销行业成本分析

第四节 直销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 中国直销行业价格现状分析

第六节 中国直销行业平均价格走势预测

一、中国直销行业价格影响因素

二、中国直销行业平均价格走势预测

三、中国直销行业平均价格增速预测

第八章 2016-2018年中国直销行业区域市场现状分析

第一节 中国直销行业区域市场规模分布

第二节 中国华东地区直销市场分析

一、华东地区概述

二、华东地区经济环境分析

三、华东地区直销市场规模分析

四、华东地区直销市场规模预测

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、华中地区直销市场规模分析

四、华中地区直销市场规模预测

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、华南地区直销市场规模分析

第九章 2016-2018年中国直销行业竞争情况

第一节 中国直销行业竞争结构分析（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 中国直销行业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 中国直销行业竞争环境分析（PEST）

一、政策环境

二、经济环境

三、社会环境

四、技术环境

第十章 直销行业企业分析（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

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

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

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
- 四、公司优劣势分析

第十一章 2019-2025年中国直销行业发展前景分析与预测

第一节 中国直销行业未来发展前景分析

- 一、直销行业国内投资环境分析
- 二、中国直销行业市场机会分析
- 三、中国直销行业投资增速预测

第二节 中国直销行业未来发展趋势预测

第三节 中国直销行业市场发展预测

- 一、中国直销行业市场规模预测
- 二、中国直销行业市场规模增速预测
- 三、中国直销行业产值规模预测
- 四、中国直销行业产值增速预测
- 五、中国直销行业供需情况预测

第四节 中国直销行业盈利走势预测

- 一、中国直销行业毛利润同比增速预测
- 二、中国直销行业利润总额同比增速预测

第十二章 2019-2025年中国直销行业投资风险与营销分析

第一节 直销行业投资风险分析

- 一、直销行业政策风险分析
- 二、直销行业技术风险分析
- 三、直销行业竞争风险分析
- 四、直销行业其他风险分析

第二节 直销行业企业经营发展分析及建议

- 一、直销行业经营模式
- 二、直销行业销售模式
- 三、直销行业创新方向

第三节 直销行业应对策略

- 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 2019-2025年中国直销行业发展策略及投资建议

第一节 中国直销行业品牌战略分析

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

第二节 中国直销行业市场重点客户战略实施

- 一、实施重点客户战略的必要性
- 二、合理确立重点客户
- 三、对重点客户的营销策略
- 四、强化重点客户的管理
- 五、实施重点客户战略要重点解决的问题

第三节 中国直销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 2019-2025年中国直销行业发展策略及投资建议

第一节 中国直销行业产品策略分析

- 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 中国直销行业定价策略分析

第三节 中国直销行业营销渠道策略

- 一、直销行业渠道选择策略
- 二、直销行业营销策略

第四节 中国直销行业价格策略

第五节 观研天下行业分析师投资建议

一、中国直销行业重点投资区域分析

二、中国直销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/baihuo/406189406189.html>