

2021-2027年中国保健品电 商产业发展现状与市场全景评估报告

报告目录及图表目录

北京迪索共研咨询有限公司

www.cction.com

一、报告报价

《2021-2027年中国保健品电商产业发展现状与市场全景评估报告》信息及时，资料详实，指导性强，具有独家，独到，独特的优势。旨在帮助客户掌握区域经济趋势，获得优质客户信息，准确、全面、迅速了解目前行业发展动向，从而提升工作效率和效果，是把握企业战略发展定位不可或缺的重要决策依据。

官方网站浏览地址：<http://www.cction.com/report/202101/200982.html>

报告价格：纸介版8000元 电子版8000元 纸介+电子8500元

北京迪索共研咨询有限公司

订购电话: 400-700-9228(免长话费) 010-69365838

海外报告销售: 010-69365838

Email: kefu@gonyn.com

联系人：李经理

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、说明、目录、图表目录

中企顾问网发布的《2021-2027年中国保健品电商产业发展现状与市场全景评估报告》共十章。首先介绍了保健品电商行业市场发展环境、保健品电商整体运行态势等，接着分析了保健品电商行业市场运行的现状，然后介绍了保健品电商市场竞争格局。随后，报告对保健品电商做了重点企业经营状况分析，最后分析了保健品电商行业发展趋势与投资预测。您若想对保健品电商产业有个系统的了解或者想投资保健品电商行业，本报告是您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。

报告目录：

第一部分 保健品电商产业环境透视

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

六、电子商务行业服务特点

1、网络（交易载体）视角的电子商务特点

2、市场（商务环境）视角的电子商务特点

3、卖方（服务主体）视角的电子商务特点

4、买方（消费主体）视角的电子商务特点

5、政府（监督管理）视角的电子商务特点

6、整体（系统工程）视角的电子商务特点

七、电子商务行业经营特点

- 1、我国电子商务不完全市场经济大部分属于计划经济
- 2、电子商务的运营能力要大于渠道能力
- 3、电子商务呈现出多平台局面
- 4、电子商务相比较传统线下销售的交易链条大大缩短
- 5、电子商务以流量为王
- 6、理性看待电子商务，始终坚持成本导向
- 7、电子商务的营销成本与线下逐渐趋同
- 8、电子商务呈现出全面的竞争态势

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

- 1、B2B市场规模分析
- 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

第二章 互联网环境下保健品行业的机会与挑战

第一节 2019年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、农村网民规模分析
- 5、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

三、移动互联网市场需求特点

四、我国移动互联网行业商业模式分析

第二节 互联网环境下保健品行业的机会与挑战

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

四、电商成为传统企业突破口

第三节 互联网保健品行业的改造与重构

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、互联网改变行业未来竞争格局

第四节 保健品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、互联网技术对行业支撑作用

四、电商黄金发展期机遇分析

五、大数据创新保健品行业需求开发

第二部分 保健品电商行业市场分析

第三章 保健品行业市场规模与电商未来空间预测

第一节 保健品行业发展现状分析

一、保健品行业产业政策分析

二、保健品行业发展现状分析

三、保健品行业市场规模分析

四、保健品行业经营效益分析

五、保健品行业竞争格局分析

六、保健品行业发展前景预测

第二节 保健品电商市场规模与渗透率

一、保健品电商总体开展情况

二、保健品电商交易规模分析

三、保健品电商渠道渗透率分析

第三节 保健品电商行业盈利能力分析

一、保健品电子商务发展有利因素

二、保健品电子商务发展制约因素

三、保健品电商行业经营成本分析

四、保健品电商行业盈利模式分析

五、保健品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、保健品电商行业市场空间测算

二、保健品电商市场规模预测分析

三、保健品电商发展趋势预测分析

第三部分 保健品电商策略分析

第四章 保健品企业转型电子商务战略分析

第一节 保健品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 保健品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

七、订单配送流程管理

第三节 保健品强企业电子商务成本分析

一、保健品电商成本构成分析

二、保健品电商采购成本分析

三、保健品电商运营成本分析

四、保健品电商履约成本分析

五、保健品电商客户成本分析

第五章 保健品企业转型电商体系构建及平台选择

第一节 保健品企业转型电商构建分析

一、食品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

5、网站增值服务

二、食品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 保健品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 保健品企业转型电商平台选择分析

一、自建商城网店平台

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、保健品企业电商平台选择策略

第四部分 保健品行业电子商务运营模式分析

第六章 保健品行业电子商务运营模式分析

第一节 保健品电子商务B2B模式分析

一、保健品电子商务B2B市场概况

二、保健品电子商务B2B市场规模

三、保健品电子商务B2B盈利模式

四、保健品电子商务B2B运营模式

五、保健品电子商务B2B的供应链

第二节 保健品电子商务B2C模式分析

一、保健品电子商务B2C市场概况

二、保健品电子商务B2C市场规模

三、保健品电子商务B2C盈利模式

四、保健品电子商务B2C物流模式

五、保健品电商B2C物流模式选择

第三节 保健品电子商务C2C模式分析

一、保健品电子商务C2C市场概况

二、保健品电子商务C2C盈利模式

三、保健品电子商务C2C信用体系

四、保健品电子商务C2C物流特征

第四节 保健品电子商务O2O模式分析

一、保健品电子商务O2O市场概况

二、保健品电子商务O2O优势分析

三、保健品电子商务O2O营销模式

四、保健品电子商务O2O潜在风险

第七章 保健品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、搜索引擎营销收益分析

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

第五部分 保健品行业电子商务行业案例分析

第八章 保健品行业电商运营优秀案例研究

第一节 东阿阿胶

- 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、企业电商经营成效
- 五、企业电商战略分析

第二节 汤臣倍健

- 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、企业电商经营成效
- 五、企业电商战略分析

第三节 康恩贝

- 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

第四节 碧生源

- 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

第五节 哈药

- 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

第九章 保健品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、天猫商城平均消费额分析
- 六、天猫商城企业入驻情况
- 七、天猫商城商家经营策略

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、京东商城平均消费额分析
- 六、京东商城企业入驻情况
- 七、京东商城商家经营策略

第三节 苏宁易购

- 一、苏宁易购发展基本概述

- 二、苏宁易购用户特征分析
- 三、苏宁易购网购优势分析
- 四、苏宁易购交易规模分析
- 五、苏宁易购商家经营策略

第四节 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

第五节 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

第六节 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、当当网平均交易金额
- 六、当当网商家经营策略

第六部分 保健品电商行业投资战略分析

第十章 保健品企业进入电子商务领域投资策略分析（ ）

第一节 保健品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 保健品企业转型电商物流投资分析

一、保健品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、保健品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、保健品电商物流构建策略分析

1、找准定位

2、着力解决线上、线下的渠道和价格竞争

3、加大电商团队的培养力度

4、加强企业内部信息化建设，加大技术改造

第三节 保健品企业电商市场策略分析

图表目录：

图表：2016-2019年电子商务交易规模

图表：2019年电子商务市场细分行业构成

图表：2019年电子商务市场细分行业构成

图表：2016-2019年电子商务服务企业直接从业人员规模

图表：2016-2019年电子商务服务企业带动从业人员规模

图表：2019年中国电子商务服务企业分布图

图表：2016-2019年B2B市场交易规模

图表：2016-2019年B2B企业规模

图表：2016-2019年中国B2B电子商务服务商的营收规模

图表：2019年B2B服务商市场份额占比

图表：2016-2019年第三方电子商务平台的中小企业用户规模

图表：2016-2019年网络零售交易规模

图表：2016-2019年网购规模占社会消费品零售总额比例

图表：2016-2019年B2C网络购物交易市场份额占比

图表：2016-2019年中国网购用户规模

图表：2016-2019年网络零售网点规模

图表：2016-2019年中国移动网购交易规模

图表：2016-2019年移动电商用户规模

图表：2016-2019年海外代购市场规模

图表：2016-2019年中国网民规模和互联网普及率

图表：2021-2027年保健品电商市场规模预测

详细请访问：<http://www.cction.com/report/202101/200982.html>