

2026-2031年互联网对芦荟行业机遇及应对策略调研报告

报告简介

芦荟(学名：Aloe

vera)芦荟属，为百合科多年生常绿草本植物，叶簇生、大而肥厚，呈座状或生于茎顶，叶常披针形或叶短宽，边缘有尖齿状刺。花序为伞形、总状、穗状、圆锥形等，色呈红、黄或具赤色斑点，花瓣六片、雌蕊六枚。花被基部多连合成筒状。

芦荟原产于地中海、非洲，因其易于栽种，为花叶兼备的观赏植物，颇受大众喜爱。据考证野生芦荟品种300多种，而可食用的品种只有六种，有药用价值的芦荟品种主要有：洋芦荟，库拉索芦荟，好望角芦荟，元江芦荟等。

芦荟是集食用、药用、美容、观赏于一身植物新星。其泌出物(主要有效成分是芦荟素等葱醌类物质)已广泛应用到医药和日化中。芦荟在中国民间就被作为美容、护发和治疗皮肤疾病的天然药物。芦荟胶对蚊叮有一定的止痒作用。

本研究咨询报告由北京中道泰和信息咨询有限公司领衔撰写，在大量周密的市场调研基础上，主要依据了国家统计局、国家工信部、国家商务部、国家发改委、国务院发展研究中心、51行业报告网、全国及海外多种相关报刊杂志以及专业研究机构公布和提供的大量资料，对我国行业及各子行业的发展状况、上下游行业发展状况、市场供需形势、新产品与技术等进行了分析，并重点分析了我国行业发展状况和特点，以及中国行业将面临的挑战、企业的发展策略等。报告还对全球行业发展态势作了详细分析，并对行业进行了趋向研判，是生产、经营企业，科研、投资机构等单位准确了解目前行业发展动态，把握企业定位和发展方向不可多得的精品。

报告目录

第一部分 行业环境透视

第一章 互联网环境下芦荟行业的机会与挑战

第一节 2021-2026年互联网发展概况

- 一、互联网普及应用增长分析
- 二、网络购物市场发展情况分析
- 三、移动互联网发展情况分析

第二节 互联网环境下芦荟行业的机会与挑战

- 一、互联网时代芦荟行业大环境如何变化
- 二、互联网给芦荟行业带来的突破机遇分析
 - 1、互联网如何直击传统芦荟消费痛点
 - 2、互联网如何助力芦荟企业开拓市场
 - 3、电商如何成为传统芦荟企业的突破口
- 三、芦荟电商需要解决的难题和挑战分析
 - 1、线上与线下博弈问题分析
 - 2、物流与客户体验问题分析
 - 3、引流与流量转化率问题分析
 - 4、芦荟企业生产方式变革问题分析

第三节 互联网对芦荟行业的改造与重构

- 一、互联网如何重构芦荟行业供应链格局
- 二、互联网改变芦荟生产厂商的营销模式分析
- 三、互联网导致芦荟领域利益重新分配分析
- 四、互联网如何改变芦荟行业未来竞争格局

第四节 芦荟与互联网融合创新机会孕育

- 一、芦荟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分析
- 四、芦荟电商黄金发展期机遇分析

第二章 芦荟电商行业未来前景与市场空间预测

第一节 芦荟电商发展现状分析

- 一、芦荟电商总体开展情况
- 二、芦荟电商交易规模分析
- 三、与国外芦荟电商渗透率比较
- 四、芦荟电商占网络零售比重
- 五、芦荟电商交易品类格局
- 六、2021-2026年双11芦荟电商业绩

第二节 芦荟电商行业市场格局分析

- 一、电商行业参与者结构
- 二、电商行业竞争者类型
- 三、电商行业市场占有率

第三节 芦荟电商行业盈利能力分析

- 一、电商企业总体营收情况
- 二、电商行业经营成本分析
- 三、电商行业盈利模式分析
- 四、电商行业盈利水平分析
- 五、电子商务盈利制约因素

第四节 芦荟电商行业未来前景及趋势预测

第二部分 行业深度分析

第三章 芦荟企业切入电商战略规划及模式选择

第一节 芦荟企业电商发展战略规划

- 一、电商如何正确定位
- 二、电商核心业务确定策略
- 三、电商化组织变革策略

第二节 垂直平台类芦荟电商运营模式解析

- 一、垂直平台类电商业务系统结构分析
- 二、盈利模式分析
- 三、运营成本分析
- 四、盈利空间分析
- 五、经营风险分析
- 六、优劣势分析
- 七、关键资源能力分析

第三节 垂直自营类芦荟电商运营模式解析

- 一、垂直自营类电商业务系统结构分析
- 二、盈利模式分析
- 三、运营成本分析
- 四、盈利空间分析
- 五、经营风险分析
- 六、优劣势分析分析

七、关键资源能力分析

第四节 平台+自营类芦荟电商运营模式解析

一、平台+自营类芦荟电商优势分析

二、垂直自营电商平台化可行性分析

三、垂直自营电商平台化成功案例解析

四、垂直自营电商平台化经营风险预估

五、垂直自营电商平台化的关键资源能力分析

六、垂直自营电商平台化的切入策略

第五节 芦荟企业利用第三方平台模式解析

一、利用第三方平台的优劣势分析

二、利用第三方平台运营成本分析

三、利用第三方平台盈利空间分析

四、利用第三方平台经营风险分析

五、第三方电商平台选择依据分析

六、利用第三方平台运营策略

第四章 芦荟电商O2O战略布局及实施与运营

第一节 芦荟O2O面临的机遇与挑战

一、O2O为什么是芦荟电商最佳模式

二、O2O主流思路及实施关键如何

三、电商O2O面临的机遇分析

四、电商O2O面临的挑战分析

第二节 芦荟电商O2O典型模式剖析

一、电商O2O典型模式(一)

二、电商O2O典型模式(二)

三、电商O2O典型模式(三)

四、电商O2O典型模式(四)

第三节 芦荟企业O2O设计与运营分析

一、企业O2O的产品设计分析

二、企业O2O的运营支撑体系分析

三、企业O2O的社会化营销策略

四、企业O2O的消费体验分析

五、企业O2O的数据化运营情况分析

第四节 芦荟企业O2O布局战略规划

一、企业构建O2O闭环的核心分析

二、企业布局O2O需如何变革

三、企业O2O战略规划及实施要点

四、企业O2O执行中需注意的问题

五、企业O2O的准入门槛及挑战分析

第三部分 行业竞争格局

第五章 芦荟电商核心竞争力体系构建策略

第一节 芦荟电商营销推广及引流策略

一、电商引流成本分析

二、电商流量转化率水平

三、电商引流渠道及策略

1、搜索引擎引流成效及策略

2、社交平台引流成效及策略

3、论坛推广引流成效及策略

4、电子邮件引流成效及策略

5、团购网站引流成效及策略

6、广告联盟引流成效及策略

四、电商提高转化率的策略

五、电商引流优秀案例借鉴

第二节 芦荟电商物流配送模式选择

一、电商物流配送成本分析

二、电商物流配送能力要求如何

三、电商物流配送模式如何选择

四、电商物流配送优秀案例

五、电商物流如何管理改善空间

第三节 芦荟电商如何打造极致客户体验

一、电商客户体验存在的问题

二、电商如何打造极致客户策略

第六章 芦荟行业电商运营优秀案例深度研究

第一节 案例企业(一)

一、企业发展简介

二、企业业务板块与模式

三、企业O2O战略模式解析

四、企业营销推广策略

五、企业供应链管理分析

六、企业客户体验策略

七、企业物流配送模式

八、企业电商经营成效分析

九、企业电商战略点评

第二节 案例企业(二)

一、企业发展简介

二、企业业务板块与模式

三、企业O2O战略模式解析

四、企业营销推广策略

五、企业供应链管理分析

六、企业客户体验策略

七、企业物流配送模式

八、企业电商经营成效分析

九、企业电商战略点评

第七章 芦荟企业移动互联网切入点及突围策略

第一节 移动互联网商业价值及企业切入点

第二节 芦荟企业移动电商切入与运营策略

一、移动互联时代电子商务新趋势

二、主流电商移动端业务现状分析

三、移动电子商务用户行为分析

四、企业移动电商的机会与威胁

五、企业移动电商切入模式建议

六、企业移动电商切入之——微商城开发运营策略

1、微商城商户接入流程/要求

2、微商城商户接入资费标准

3、企业如何运营微商城

4、企业微商城运营风险及优化

5、企业微商城营销推广策略

6、行业微商城运营优秀案例

七、芦荟企业移动电商切入之——电商类APP开发运营策略

1、企业电商类APP开发成本

2、企业电商类APP功能模块

3、企业电商类APP设计要点

4、企业电商类APP运营策略

5、行业电商类APP优秀案例

第三节 芦荟企业如何制胜移动互联网营销新平台

一、移动互联时代市场营销新趋势

1、移动互联网营销的特点

2、移动互联网营销的应用形式

3、移动互联网营销产业链结构

4、移动互联网营销发展趋势前瞻

二、芦荟企业移动互联网营销之——微信营销战略

- 1、微信功能概述及营销价值
- 2、微信用户行为及营销现状
- 3、微信的主要营销模式分析
- 4、微信营销的步骤、方法与技巧
- 5、微信运营与营销优秀案例详解
- 6、微信营销效果的评估标准分析
- 7、微信下企业的CRM策略分析

三、芦荟企业移动互联网营销之——APP营销战略

- 1、APP营销的特点与价值
- 2、企业APP营销背景分析
- 3、APP体系与功能策略方向
- 4、APP营销的创意路径
- 5、APP用户体验设计技巧
- 6、如何找准APP目标客户
- 7、APP推广的技巧与方法
- 8、APP如何提升运营效果
- 9、APP营销优秀实战案例

四、芦荟企业移动互联网营销之——微博营销战略

- 1、微博营销的特点与价值
- 2、微博用户行为及营销现状
- 3、微博营销的策略与技巧
- 4、微博营销优秀案例详解

5、中小企业微博营销实战对策

6、微博营销风险及应对策略

第八章 芦荟主流电商平台比较及企业入驻选择

第一节 天猫

一、天猫平台品类规划

二、天猫平台芦荟经营情况

三、天猫平台芦荟企业入驻条件及费用

1、企业入驻门槛

2、企业入驻相关费用

3、企业营销推广渠道

4、企业仓储物流合作模式

四、芦荟企业入驻天猫优劣势剖析

第二节 京东

一、京东平台品类规划

二、京东平台芦荟经营情况

三、京东平台芦荟企业入驻条件及费用

1、企业入驻门槛分析

2、企业入驻相关费用

3、企业营销推广渠道

4、企业仓储物流合作模式

四、芦荟企业入驻京东优劣势剖析

第三节 亚马逊

一、亚马逊平台品类规划

二、亚马逊平台芦荟经营情况

三、亚马逊平台芦荟企业入驻条件及费用

1、企业入驻门槛分析

2、企业入驻相关费用

3、企业营销推广渠道

4、企业仓储物流合作模式

四、芦荟企业入驻亚马逊优劣势剖析

第四节 苏宁

一、苏宁平台品类规划

二、苏宁平台芦荟经营情况

三、苏宁平台芦荟企业入驻条件及费用

1、企业入驻门槛分析

2、企业入驻相关费用

3、企业营销推广渠道

4、企业仓储物流合作模式

四、芦荟企业入驻苏宁优劣势剖析

第五节 号商城

一、1号商城平台品类规划

二、1号商城平台芦荟经营情况

三、1号商城平台芦荟企业入驻条件及费用

1、企业入驻门槛分析

2、企业入驻相关费用

3、企业营销推广渠道

4、企业仓储物流合作模式

四、芦荟企业入驻1号商城优劣势剖析

第六节 当当网

一、当当网平台品类规划

二、当当网平台芦荟经营情况

三、当当网平台芦荟企业入驻条件及费用

1、企业入驻门槛分析

2、企业入驻相关费用

3、企业营销推广渠道

4、企业仓储物流合作模式

四、芦荟企业入驻当当网优劣势剖析

第四部分 行业发展模式

第九章 国外芦荟电商典型模式及在我国适应性分析

第一节 国外芦荟电商发展状况介绍

一、国外电商发展背景

二、国外电商发展现状

三、国外电商发展模式

四、国外电商格局分析

第二节 中外芦荟电商发展对比分析

一、中外电商规模及现状比较

二、中外电商商业环境比较

三、中外电商消费需求比较

四、中外电商用户体验比较

五、中外电商发展模式比较

第三节 国外芦荟电商典型企业商业模式及适应性

一、典型企业(一)

1、企业发展简介

2、企业电商经营情况

3、企业电商模式解构

4、企业电商运营策略

5、企业电商模式在我国适应性分析

二、典型企业(二)

1、企业发展简介

2、企业电商经营情况

3、企业电商模式解构

4、企业电商运营策略

5、企业电商模式在我国适应性分析

三、典型企业(三)

1、企业发展简介

2、企业电商经营情况

3、企业电商模式解构

4、企业电商运营策略

5、企业电商模式在我国适应性分析

第十章 2021-2026年芦荟行业经营数据及网购调查

第一节 2021-2026年芦荟行业经营数据分析

一、政策动向及影响

二、市场规模分析

三、经营效益分析

四、竞争格局分析

五、细分市场分析

六、发展前景预测

第二节 2021-2026年芦荟网购及电商服务调查

一、2021-2026年芦荟网购情况调查

1、芦荟网购渠道分析

2、芦荟网购产品结构

二、2021-2026年芦荟电商服务调查

1、网购芦荟时碰到的问题

2、取消订单的主要原因

3、维修或退换货时的态度

三、2021-2026年消费者芦荟网购态度分析

1、芦荟网购总体满意度分析

2、网购芦荟产品的态度分析

四、2021-2026年芦荟电商售后服务政策分析

图表目录

图表：芦荟产业链分析

图表：芦荟行业生命周期

图表：2021-2026年中国芦荟行业市场规模

图表：2021-2026年全球芦荟产业市场规模

图表：2021-2026年芦荟重要数据指标比较

图表：2021-2026年中国芦荟行业利润情况分析

图表：2021-2026年中国芦荟行业资产情况分析

图表：2021-2026年中国芦荟竞争力分析

图表：2026-2031年中国芦荟市场前景预测

图表：2026-2031年中国芦荟市场价格走势预测

图表：2026-2031年中国芦荟发展前景预测

图表：2021-2026年芦荟行业行业集中度分析

图表：2021-2026年芦荟行业区域集中度分析

图表：2021-2026年芦荟行业企业集中度分析

图表：2021-2026年我国GDP分析

图表：2021-2026年我国固定资产投资分析

图表：2021-2026年芦荟行业资产分析

图表：2021-2026年芦荟行业负债分析

图表：2021-2026年芦荟行业偿债能力分析

图表：2021-2026年国内生产总值及其增长速度

图表：2021-2026年居民消费价格涨跌幅度

图表：2021-2026年居民消费价格比上年涨跌幅度

图表：2026-2031年行业发展规模分析

把握投资 决策经营！

咨询订购 请拨打 400-886-7071 (免长途费) Email : kf@51baogao.cn

报告编号：26336

本文地址：<https://www.51baogao.cn/bg/20170210/26336.shtml>

在线订购：[点击这里](#)