

## 2024-2029年中国电热水器电商行业投资潜力及发展前景分析报告

## 报告简介

在现代市场经济活动中，信息已经是一种重要的经济资源，信息资源的优先占有者胜，反之则处于劣势。中国每年有近百万家企业倒闭，对于企业经营而言，因为失误而出局，极有可能意味着从此退出历史舞台。他们的失败、他们的经验教训，可能再也没有机会转化为他们下一次的成功了！企业成功的关键就在于，是否能够在需求尚未形成之时就牢牢地锁定并捕捉到它。那些成功的公司往往都会倾尽毕生的精力及资源搜寻产业的当前需求及前景。

随着电热水器电商行业竞争的不断加剧，大型企业间并购整合与资本运作日趋频繁，国内外优秀的电热水器电商企业愈来愈重视对行业市场的分析研究，特别是对当前市场环境和客户需求趋势变化的深入研究，以期提前占领市场，取得先发优势。正因为如此，一大批优秀品牌迅速崛起，逐渐成为行业中的翘楚。中道泰和利用多种独创的信息处理技术，对电热水器电商行业市场海量的数据进行采集、整理、加工、分析、传递，为客户提供一揽子信息解决方案和咨询服务，最大限度地降低客户投资风险与经营成本，把握投资机遇，提高企业竞争力。

本报告由中道泰和的资深专家和研究人员通过长期周密的市场调研，参考国家统计局、国家商务部、国家发改委、国务院发展研究中心、行业协会、51行业报告网、全国及海外专业研究机构提供的大量权威资料，并对多位业内资深专家进行深入访谈的基础上，通过与国际同步的市场研究工具、理论和模型撰写而成。全面而准确地为您从行业的整体高度来架构分析体系。让您全面、准确地把握整个电热水器电商行业的市场走向和发展趋势。

本报告专业！权威！报告根据电热水器电商行业的发展轨迹及多年的实践经验，对中国电热水器电商行业的内外部环境、行业发展现状、产业链发展状况、市场供需、竞争格局、标杆企业、发展趋势、机会风险、发展策略与投资建议等进行了分析，并重点分析了我国电热水器电商行业将面临的机遇与挑战，对电热水器电商行业未来的发展趋势及前景作出审慎分析与预测。是电热水器电商企业、学术科研单位、投资企业准确了解行业最新发展动态，把握市场机会，正确制定企业发展战略的必备参考工具，极具参考价值！

## 报告目录

## 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

### (一)电子商务分类

### (二)电子商务功能

### (三)电子商务运营模式

## 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

#### (一)电子商务市场结构

#### (二)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

#### (一)B2B市场规模分析

#### (二)B2B企业规模分析

#### (三)B2B市场营收分析

#### (四)B2B市场份额分析

#### (五)B2B用户规模分析

#### (六)B2B发展趋势分析

### 二、网络零售市场发展分析

#### (一)网络零售交易规模

#### (二)网络零售市场占比

#### (三)网络零售企业规模

#### (四)网络零售市场份额

(五)网络零售用户规模

(六)网络零售网店规模

(七)移动电商市场规模

(八)移动电商用户规模

(九)海外代购市场规模

## 第二章 互联网环境下电热水器行业的机会与挑战

### 第一节 2019-2023年中国互联网环境分析

#### 一、网民基本情况分析

(一)总体网民规模分析

(二)分省网民规模分析

(三)手机网民规模分析

(四)网民属性结构分析

#### 二、网民互联网应用状况

(一)信息获取情况分析

(二)商务交易发展情况

(三)交流沟通现状分析

(四)网络娱乐应用分析

### 第二节 互联网环境下电热水器行业的机会与挑战

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 互联网电热水器行业的改造与重构

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 电热水器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

### 第三章 电热水器行业市场规模与电商未来空间预测

#### 第一节 电热水器行业发展现状分析

一、电热水器行业产业政策分析

二、电热水器行业发展现状分析

三、电热水器行业市场规模分析

四、电热水器行业经营效益分析

五、电热水器行业竞争格局分析

六、电热水器行业发展前景预测

#### 第二节 电热水器电商市场规模与渗透率

一、电热水器电商总体开展情况

二、电热水器电商交易规模分析

三、电热水器电商渠道渗透率分析

#### 第三节 电热水器电商行业盈利能力分析

一、电热水器电子商务发展有利因素

二、电热水器电子商务发展制约因素

三、电热水器电商行业经营成本分析

四、电热水器电商行业盈利模式分析

五、电热水器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、电热水器电商行业市场空间测算

二、电热水器电商市场规模预测分析

三、电热水器电商发展趋势预测分析

第四章 电热水器企业转型电子商务战略分析

第一节 电热水器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 电热水器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 电热水器强企业电子商务成本分析

一、电热水器电商成本构成分析

二、电热水器电商采购成本分析

三、电热水器电商运营成本分析

#### 四、电热水器电商履约成本分析

#### 五、电热水器电商交易成本分析

### 第五章 电热水器企业转型电商体系构建及平台选择

#### 第一节 电热水器企业转型电商构建分析

##### 一、电子商务关键环节分析

###### (一)产品采购与组织

###### (二)电商网站建设

###### (三)网站品牌建设及营销

###### (四)服务及物流配送体系

###### (五)网站增值服务

##### 二、企业电子商务网站构建

###### (一)网站域名申请

###### (二)网站运行模式

###### (三)网站开发规划

###### (四)网站需求规划

#### 第二节 电热水器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 电热水器企业转型电商平台选择分析

##### 一、企业电商建设模式

##### 二、自建商城网店平台

###### (一)自建商城概况分析

(二)自建商城优势分析

三、借助第三方网购平台

(一)电商平台的优劣势

(二)电商平台盈利模式

四、电商服务外包模式分析

(一)电商服务外包的优势

(二)电商服务外包可行性

(三)电商服务外包前景

五、电热水器企业电商平台选择策略

第六章 电热水器行业电子商务运营模式分析

第一节 电热水器电子商务B2B模式分析

一、电热水器电子商务B2B市场概况

二、电热水器电子商务B2B盈利模式

三、电热水器电子商务B2B运营模式

四、电热水器电子商务B2B的供应链

第二节 电热水器电子商务B2C模式分析

一、电热水器电子商务B2C市场概况

二、电热水器电子商务B2C市场规模

三、电热水器电子商务B2C盈利模式

四、电热水器电子商务B2C物流模式

五、电热水器电商B2C物流模式选择

第三节 电热水器电子商务C2C模式分析

一、电热水器电子商务C2C市场概况

二、电热水器电子商务C2C盈利模式

三、电热水器电子商务C2C信用体系

四、电热水器电子商务C2C物流特征

五、重点C2C电商企业发展分析

第四节 电热水器电子商务O2O模式分析

一、电热水器电子商务O2O市场概况

二、电热水器电子商务O2O优势分析

三、电热水器电子商务O2O营销模式

四、电热水器电子商务O2O潜在风险

第七章 电热水器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

四、搜索引擎营销竞争分析

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

四、微博营销竞争分析

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

四、微信营销竞争分析

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

四、视频营销竞争分析

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、问答营销竞争分析

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

四、新闻营销竞争分析

第八章 电热水器行业电商运营优秀案例研究

第一节 案例企业(A)

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

## 第二节 案例企业(B)

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

## 第三节 案例企业(C)

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 案例企业(D)

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 案例企业(E)

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 电热水器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、天猫商城交易品类结构

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、京东商城交易品类结构

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、苏宁易购交易品类结构

六、苏宁易购企业入驻情况

七、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号店交易品类结构

六、1号店企业入驻情况

七、1号店商家经营策略

### 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、亚马逊交易品类结构

六、亚马逊企业入驻情况

七、亚马逊商家经营策略

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、当当网交易品类结构

六、当当网企业入驻情况

七、当当网商家经营策略

第十章 电热水器企业进入电子商务领域投资策略分析

第一节 电热水器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 电热水器企业转型电商物流投资分析

一、电热水器企业电商自建物流分析

(一)电商自建物流的优势分析

(二)电商自建物流的负面影响

二、电热水器企业电商外包物流分析

(一)快递业务量完成情况

(二)快递业务的收入情况

(三)快递业竞争格局分析

三、电热水器电商物流构建策略分析

(一)入库质量检查

(二)在库存储管理

(三)出库配货管理

(四)发货和派送

(五)退货处理

第三节 电热水器企业电商市场策略分析

图表目录

图表：2019-2023年我国网民规模及互联网普及率

图表：2019-2023年中国网民各类网络应用的使用率

图表：2019-2023年中国网民各类手机网络应用的使用率

图表：2019-2023年我国网络零售市场交易规模

图表：2024-2029年我国移动网民规模及增长速度

图表：移动端网购增长仍处爆发阶段

图表：移动端网购占比大幅提升

图表：传统电热水器消费存在的“痛点”

图表：电热水器电子商务重构供应链流程

图表：中国电商相关政策汇总

图表：中国电热水器B2C市场AMC模型

图表：2019-2023年中国电热水器电商交易规模趋势图

图表：2019-2023年中国电热水器电商市场渗透率趋势图

图表：2024-2029年中国电热水器电商交易规模预测趋势图

图表：2024-2029年中国电热水器电商市场渗透率预测趋势图

把握投资 决策经营！

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

本文地址 : <https://www.51baogao.cn/bg/20170210/35707.shtml>

在线订购 : [点击这里](#)