

2018-2024年中国体温计电 商市场深度调查与产业竞争格局报告

报告目录及图表目录

中国产业研究报告网 编制
www.chinairr.org

一、报告报价

《2018-2024年中国体温计电商市场深度调查与产业竞争格局报告》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.chinairr.org/report/R10/R1001/201804/28-259799.html>

产品价格：纸介版9800元 电子版9800元 纸介+电子10000元

订购电话: 400-600-8596 010-80993936

传真: 010-60343813

网址: <http://www.chinairr.org>

Email: sales@chyxx.com

联系人：刘老师 陈老师 谭老师

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

体温计是一种最高温度计，广东及港台地区称为探热针。它可以记录这温度计所曾测定的最高温度。用后的体温计应“回表”，即拿着体温计的上部用力往下猛甩，可使已升入管内的水银，重新回到玻璃泡里。其它温度计绝对不能甩动，这是体温计与其他液体温度计的一个主要区别。

体温计又称“医用温度计”。体温计的工作物质是水银。它的玻璃泡容积比上面细管的容积大的多。泡里水银，由于受到体温的影响，产生微小的变化，水银体积的膨胀，使管内水银柱的长度发生明显的变化。人体温度的变化一般在35 到42 之间，所以体温计的刻度通常是35 到42 ，而且每度的范围又分成为10份，因此体温计可精确到1/10度。体温计的下部靠近液泡处的管颈是一个很狭窄的曲颈，在测体温时，液泡内的水银，受热体积膨胀，水银可由颈部分上升到管内某位置，当与体温达到热平衡时，水银柱恒定。当体温计离开人体后，外界气温较低，水银遇冷体积收缩，就在狭窄的曲颈部分断开，使已升入管内的部分水银退不回来，仍保持水银柱在与人体接触时所达到的高度。

由于水银体温计汞为有毒元素，目前正在逐渐被电子体温计所替代,电子体温计有测温速度快、数字化、不易破碎、自动储存记录等优点，正在逐步走入大众百姓家中。2009-2017年中国可直接读数的液体温度计进出口数据统计表

年份		出口（个、千美元）		进口（个、千美元）		数量	
金额	数量	金额	数量	金额	数量	2009年	
128795674		40704		678539		2846	
	2010年		171943921		55,594		
613553	3,808			2011年		149670905	
54,197		281052		4,421			2012年
	130810255		53,683		789949		
3,554		2013年		138850613		62,459	
471812		3,624					
138462446		59,993		623259		3,928	
	2015年	**		**		**	**
	2016年	**		**		**	**
**							
		2017年		**		**	**
**	**						

数据来源：中国海关、中国产业研究报告网整理

中国产业研究报告网发布的《2018-2024年中国体温计电商市场深度调查与产业竞争格局报

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研究分析。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，具有重要的参考价值！

中国产业研究报告网是国内权威的市场调查、行业分析专家，主要服务有市场调查报告，行业分析报告，投资发展报告，市场研究报告,市场分析报告,行业研究报告,行业调查报告,投资咨询报告,投资情报，免费报告,行业咨询,数据等，是中国知名的研究报告提供商。

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体温计行业的机会与挑战

第一节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

截至2017年6月，我国网民规模达到7.51亿，半年共计新增网民1992万人。互联网普及率为54.3%，较2016年底提升1.1个百分点。

2016年6月-2017年6月我国网民规模及互联网普及率统计

年份

网民数（万人）		互联网普及率（%）		2012年6月	
53760		39.9		2012年12月	
56400	42.1	2013年6月		59056	
44.1		2013年12月		61758	45.8
2014年6月		63200	46.9		
2014年12月		64875	47.9	2015年6月	
月	66769	48.8	2015年12月		
68826		50.3	2016年6月		70958
51.7		2016年12月		73125	
53.2	2017年6月		75116	54.3	

我国网民规模及互联网普及率走势图

2017年上半年，我国网民规模增长趋于稳定，互联网行业持续稳健发展，互联网已成为推动我国经济社会发展的重要力量。以互联网为代表的数字技术正在加速与经济社会各领域深度融合，成为促进我国消费升级、经济社会转型、构建国家竞争新优势的重要推动力。同时，在线政务、共享出行、移动支付等领域的快速发展，成为改善民生、增进社会福祉的强力助推器。

伴随着我国互联网的高速发展，相关行业监管体系也逐步完善。2017年上半年，国家互联网信息办公室出台《互联网新闻信息服务许可管理实施细则》，对互联网站、应用程序、即时通信工具、微博、直播等服务提出规范化管理要求，进一步提高互联网服务管理规范化、科学化水平，促进互联网服务行业健康有序发展。

（二）分省网民规模分析

（三）手机网民规模分析

截至2017年6月，我国手机网民规模达7.24亿，较2016年底增加2830万人。网民使用手机上网的比例由2016年底的95.1%提升至96.3%。2012-2017年中国手机网民规模及其占网民比例

随着我国移动互联网进入稳健发展期，行业整体向内容品质化、平台一体化和模式创新化方向发展。首先，各移动应用平台进一步深化内容品质提升，专注细分寻求差异化竞争优势；其次，各类综合应用不断融合社交、信息服务、交通出行及民生服务等功能，打造一体化服务平台，扩大服务范围和影响力；最后，移动互联网行业从业务改造转向模式创新，引领智能社会发展，从智能制造到共享经济，移动互联网的海量数据及大数据技术的应用，为社会生产优化提供更多可能。

（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体温计行业的机会与挑战

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

第三节互联网体温计行业的改造与重构

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

第四节体温计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

第三章体温计行业市场规模与电商未来空间预测

第一节体温计行业发展现状分析

一、体温计行业产业政策分析

二、体温计行业发展现状分析2009-2017年中国可直接读数的液体温度计进出口平均单价分析

年份		进口平均价格（美元/个）		出口平均价
格（美元/个）		2009年	4.19	0.32
2010年		6.21	0.32	
2011年	15.73	0.36		2012年
4.50	0.41		2013年	7.68
0.45		2014年	6.30	0.43
2015年	**	**		2016年
**	**		2017年	**

** 数据来源：中国海关、中国产业研究报告网整理

三、体温计行业市场规模分析

四、体温计行业经营效益分析

五、体温计行业竞争格局分析

六、体温计行业发展前景预测

第二节体温计电商市场规模与渗透率

一、体温计电商总体开展情况

二、体温计电商交易规模分析

三、体温计电商渠道渗透率分析

第三节体温计电商行业盈利能力分析

一、体温计电子商务发展有利因素

二、体温计电子商务发展制约因素

三、体温计电商行业经营成本分析

四、体温计电商行业盈利模式分析

五、体温计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、体温计电商行业市场空间测算

二、体温计电商市场规模预测分析

三、体温计电商发展趋势预测分析

第四章体温计企业转型电子商务战略分析

第一节体温计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

第二节体温计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

第三节体温计企业电子商务成本分析

一、体温计电商成本构成分析

二、体温计电商采购成本分析

三、体温计电商运营成本分析

四、体温计电商履约成本分析

五、体温计电商交易成本分析

第五章体温计企业转型电商体系构建及平台选择

第一节体温计企业转型电商构建分析

一、体温计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、体温计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

第二节体温计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

第三节体温计企业转型电商平台选择分析

一、体温计企业电商建设模式

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、体温计企业电商平台选择策略

第六章体温计行业电子商务运营模式分析

第一节体温计电子商务B2B模式分析

一、体温计电子商务B2B市场概况

二、体温计电子商务B2B盈利模式

三、体温计电子商务B2B运营模式

四、体温计电子商务B2B的供应链

第二节体温计电子商务B2C模式分析

一、体温计电子商务B2C市场概况

二、体温计电子商务B2C市场规模

三、体温计电子商务B2C盈利模式

四、体温计电子商务B2C物流模式

五、体温计电商B2C物流模式选择

第三节体温计电子商务C2C模式分析

一、体温计电子商务C2C市场概况

二、体温计电子商务C2C盈利模式

三、体温计电子商务C2C信用体系

四、体温计电子商务C2C物流特征

五、重点C2C电商企业发展分析

第四节体温计电子商务O2O模式分析

一、体温计电子商务O2O市场概况

二、体温计电子商务O2O优势分析

三、体温计电子商务O2O营销模式

四、体温计电子商务O2O潜在风险

第七章体温计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 体温计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

第九章体温计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 体温计企业进入电子商务领域投资策略分析

第一节 体温计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 体温计企业转型电商物流投资分析

一、体温计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、体温计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、体温计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 体温计企业电商市场策略分析

图表目录：

图表：2010-2017年我国网民规模及互联网普及率

图表：2013-2017年中国网民各类网络应用的使用率

图表：2013-2017年中国网民各类手机网络应用的使用率

图表：2012-2017年我国网络零售市场交易规模

图表：2010-2017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：传统体温计消费存在的“痛点”

图表：体温计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：中国体温计B2C市场AMC模型

图表：2012-2017年中国体温计电商交易规模趋势图

图表：2012-2017年中国体温计电商市场渗透率趋势图

图表：2018-2024年中国体温计电商交易规模预测趋势图

图表：2018-2024年中国体温计电商市场渗透率预测趋势图

略……

详细请访问：<http://www.chinairr.org/report/R10/R1001/201804/28-259799.html>