

2020-2026年中国家居建材 电商市场深度研究与行业前景预测报告

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

《2020-2026年中国家居建材电商市场深度研究与行业前景预测报告》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/R04/R0403/201910/23-317821.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

随着我国工业化和城市化的不断发展推进，对于建材的需求日益剧增。再加上近年来，房地产行业的高速发展，更是进一步拉动了建筑材料的需求增长。正是在国内经济环境高速发展的刺激下，建材行业顺势而起，并经过近些年来的不断创新和发展，以及国家政策的扶持，建材行业逐渐朝着稳步的方向迈进。

当今的时代，是互联网高速的发展时代，随着我国互联网的不断普及和网民的人数日益剧增，为互联网与产业经济高度融合提供了强有力的市场动力，再加上近年来国家对于“互联网+”的不断重视和扶持。互联网产业经济不断取得了新的突破，在这种举国发展的前提下。显然，“互联网+”产业经济的发展模式已成为了我国经济发展的主流。同样，对于建材行业来说，“互联网+”与建材行业的结合必将是行业的主要趋势。

中国产业研究报告网发布的《2020-2026年中国家居建材电商市场深度研究与行业前景预测报告》共七章。首先介绍了中国家居建材电商行业市场发展环境、家居建材电商整体运行态势等，接着分析了中国家居建材电商行业市场运行的现状，然后介绍了家居建材电商市场竞争格局。随后，报告对家居建材电商做了重点企业经营状况分析，最后分析了中国家居建材电商行业发展趋势与投资预测。您若想对家居建材电商产业有个系统的了解或者想投资中国家居建材电商行业，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：

第一章 互联网下家居建材行业的机会与挑战

1.1 互联网发展势不可挡

1.1.1 互联网普及应用增长迅猛

（1）中国网民数量及互联网普及率

（2）互联网资源规模

（3）中国网民各类网络应用的使用率

1.1.2 网络购物市场蓬勃发展

（1）电子商务规模

（2）网络零售市场交易规模

1.1.3 移动互联网呈爆发式增长

（1）移动互联网网民规模

（2）移动网购市场

1.2 互联网下家居建材行业的机会与挑战

1.2.1 互联网时代家居建材行业大环境变化

1.2.2 互联网给家居建材行业带来突破机遇

（1）互联网直击传统家居建材消费“痛点”

（2）互联网助力家居建材企业开拓三四线市场

（3）电商成传统家居建材企业的突破口

1.2.3 家居建材电商需要解决的难题和挑战

（1）线上与线下博弈的问题

（2）物流与客户体验的问题

（3）精准流量入口与转化率的问题

（4）家居建材企业生产方式变革的问题

1.3 互联网对家居建材行业的改造与重构

1.3.1 重构家居建材行业供应链格局

1.3.2 改变家居建材生产厂商的营销模式

1.3.3 导致家居建材领域利益重新分配

1.3.4 改变家居建材行业未来竞争格局

1.4 家居建材与互联网融合创新机会孕育

1.4.1 家居建材电商政策正逐步完善

1.4.2 电子商务消费环境已趋成熟

（1）社会信用体系建设不断加强

（2）物流体系基本建立完成

（3）支付体系基本建立完成

1.4.3 互联网技术为行业提供支撑

1.4.4 家居建材电商正迎来黄金发展期

（1）网上零售市场发展

（2）家居建材电商发展

第二章 家居建材电商行业未来前景与市场空间预测

- 2.1 家居建材电商发展现状分析
 - 2.1.1 家居建材电商总体开展情况
 - 2.1.2 家居建材电商交易规模分析
 - 2.1.3 与国外家居建材电商渗透率比较
 - 2.1.4 家居建材电商占网络零售比重
 - 2.1.5 家居建材电商交易品类格局
 - 2.1.6 2017年双11家居建材电商业绩
 - (1) 近年天猫双十一交易量
 - (2) 2017年双十一各大商场流量分布
 - (3) 2017年双十一热门商品分类
 - (4) 2017年双十一家居建材交易情况分析
- 2.2 家居建材电商行业市场格局分析
 - 2.2.1 家居建材电商行业参与者和竞争格局
 - (1) 传统家居行业
 - (2) 平台类服务商
 - (3) 垂直类家居电商
 - (4) 门户自建家居电商平台
 - 2.2.2 家居建材电商行业市场占有率
 - 2.2.3 家居建材电商行业总体盈利情况
- 2.3 家居建材电商行业未来前景预测
 - 2.3.1 家居装修行业市场潜力分析
 - 2.3.2 家居建材行业市场空间测算
 - 2.3.3 2020-2026年家居建材电商规模预测
- 2.4 家居建材电商行业未来发展趋势分析
 - 2.4.1 传统企业电商化经营进程加速
 - 2.4.2 家居线上线下融合是必然趋势
 - 2.4.3 泛家装电商崛起颠覆行业模式
 - 2.4.4 家居建材电商未来市场格局预判

第三章 家居建材企业切入电商战略规划及模式选择

- 3.1 家居建材企业电商发展战略规划
 - 3.1.1 家居建材企业电商正确定位

- 3.1.2 家居建材电商核心业务的确定
- 3.1.3 家居建材企业电商化的组织变革
 - (1) 家居建材电商组织结构变革
 - (2) 家居建材电商业务流程重构
- 3.2 垂直平台类家居建材电商模式
 - 3.2.1 垂直平台类电商业务系统结构
 - 3.2.2 垂直平台类家居建材电商盈利模式
 - 3.2.3 垂直平台类家居建材电商运营成本
 - 3.2.4 垂直平台类家居建材电商盈利空间
 - 3.2.5 垂直平台类家居建材电商经营风险
 - 3.2.6 垂直平台类家居建材电商优劣势分析
 - 3.2.7 垂直平台类家居建材电商关键资源能力
- 3.3 垂直自营类家居建材电商模式
 - 3.3.1 垂直自营类电商业务系统结构
 - 3.3.2 垂直自营类家居建材电商盈利模式
 - 3.3.3 垂直自营类家居建材电商运营成本
 - 3.3.4 垂直自营类家居建材电商盈利空间
 - 3.3.5 垂直自营类家居建材电商经营风险
 - 3.3.6 垂直自营类家居建材电商优劣势分析
 - 3.3.7 垂直自营类家居建材电商关键资源能力
- 3.4 平台+自营类家居建材电商模式
 - 3.4.1 平台+自营类家居电商优势分析
 - 3.4.2 垂直自营电商平台化可行性分析
 - 3.4.3 垂直自营电商平台化的成功案例
 - 3.4.4 垂直自营电商平台化的经营风险
 - 3.4.5 垂直自营电商平台化的关键资源能力
 - 3.4.6 垂直自营电商平台化的切入策略
- 3.5 家居建材企业利用第三方平台模式
 - 3.5.1 家居建材企业利用第三方平台的优劣势
 - 3.5.2 家居企业利用第三方平台运营成本
 - 3.5.3 家居企业利用第三方平台盈利空间
 - 3.5.4 家居企业利用第三方平台经营风险

3.5.5 家居企业第三方电商平台选择依据

3.5.6 家居企业利用第三方平台运营策略

第四章 家居建材电商O2O机遇及破局策略

4.1 O2O将是未来家居建材电商主流

4.1.1 O2O是家居建材电商最佳模式

4.1.2 家居建材O2O主流模式及实施关键

(1) 家居建材O2O模式主流思路

(2) 家居建材O2O模式实施关键

4.1.3 家居建材电商O2O面临的机遇

4.1.4 家居建材电商O2O面临的困境

(1) 线上低价打乱价格体系

(2) 与经销商的利益冲突

(3) 线上得不到线下的支持

4.2 家居建材O2O--突破“双轨制”

4.2.1 家居建材电商“双轨制”的困境

(1) 家居建材电商渠道体制的冲突

(2) 家居建材电商线上线下双轨制

(3) 家居建材电商双轨制下的博弈

(4) 家居建材电商双轨制的困扰

4.2.2 家居建材O2O如何打造一体化经销体制

(1) 家居企业线上线下连接的条件

(2) 家居O2O下经销商的重新定位

(3) 线上线下一体化O2O业务流程

(4) 线上线下一体化下的利益分配

4.3 家居建材O2O--获取精准流量入口

4.3.1 家居建材电商引流成本分析

4.3.2 家居建材电商流量转化率水平

4.3.3 家居建材电商引流渠道及策略

(1) 导购类网站引流成效及策略

(2) 社交平台引流成效及策略

(3) 返利网站引流成效及策略

(4) 团购网站引流成效及策略

(5) 广告联盟引流成效及策略

4.3.4 家居建材电商精准流量入口战略布局

(1) 家居电商：改变传统消费者的习惯

(2) 精准定位：家居电商自然流量的钥匙

4.3.5 家居电商引流优秀案例借鉴

4.4 家居建材O2O--打造极致客户体验

4.4.1 家居天然属性决定服务的高要求

4.4.2 家居建材O2O体验环境建设及营造

4.4.3 家居建材电商物流售后服务发展对策

(1) 家居电商的“最后一公里”

(2) 家居电商物流售后模式选择

(3) 美乐乐的物流体系建设经验借鉴

4.4.4 家居建材O2O如何打造极致消费体验

(1) 好评系统--互动支撑点

(2) 积分体系--模式关键点

(3) 智能场景--吸引创新点

4.5 家居建材个性化定制--C2B+O2O

4.5.1 个性化定制契合未来需求趋势

4.5.2 家居建材C2B电商模式业务流程

4.5.3 家居建材C2B大规模定制支撑体系

4.5.4 家居建材C2B电商模式的难点

4.5.5 家居建材C2B电商成功案例解析

(1) 尚品宅配：家居C2B样本

(2) 海尔商城：携手天猫试水C2B

4.5.6 家居建材C2B电商成功关键因素

第五章 家居建材电子商务领先案例深度研究

5.1 独立B2C/O2O平台领先案例研究

5.1.1 美乐乐：O2O模式的样板

(1) 美乐乐发展简介

(2) 美乐乐业务结构

- (3) 美乐乐电商转型
- (4) O2O战略模式解析
- (5) 美乐乐品牌结构

5.1.2 齐家网：三种O2O齐头并进

- (1) 齐家网发展简介
- (2) 齐家网业务板块与模式
- (3) 齐家网盈利模式分析
- (4) 齐家网创新O2O模式
- (5) 齐家网客户体验策略

5.2 家居建材卖场电商化领先案例研究

5.2.1 居然在线：线上线下一体化

- (1) 居然在线发展简介
- (2) 居然在线的线下支撑
- (3) O2O战略模式解析
- (4) 居然在线客户体验策略
- (5) 居然在线物流配送模式

5.2.2 红星美凯龙：“星易家+家品会”并行

- (1) 红星美凯龙发展简介
- (2) 红星美凯龙的线下支撑
- (3) 红星美凯龙电商发展模式
- (4) 红星美凯龙O2O战略布局
- (5) 红星美凯龙客户体验策略

5.2.3 宜家：独特的O2O模式

- (1) 宜家发展简介
- (2) 宜家的线下支撑
- (3) O2O战略模式解析
- (4) 宜家电商模式点评

5.3 家居建材生产企业电商化领先案例研究

5.3.1 全友家居：入驻第三方+O2O

- (1) 全友家居发展简介
- (2) 全友家居O2O战略模式解析
- (3) 全友家居售后与物流策略

(4) 全友家居电商经营成效

5.3.2 尚品宅配新居网：C2B+O2O

(1) 尚品宅配发展简介

(2) 尚品宅配电商转型路径

(3) O2O战略模式解析

(4) 商品宅配的客户体验策略

(5) 尚品宅配售后与物流策略

5.3.3 顾家家居：线上线下一体化的经销体系

(1) 顾家家居发展简介

(2) 顾家家居电商转型路径

(3) O2O战略模式解析

(4) 顾家家居电商经营成效

(5) 顾家家居电商模式点评

5.3.4 曲美家具：第三方+自建+O2O

(1) 曲美家具发展简介

(2) 曲美家具电商转型路径

(3) O2O战略模式解析

(4) 曲美家具O2O策略

(5) 曲美家具售后与物流策略

5.4 家居建材互联网品牌领先案例研究

5.4.1 林氏木业：“淘品牌”布局O2O

(1) 林氏木业发展简介

(2) 林氏木业经营定位

(3) 林氏木业经营业绩

(4) 林氏木业发展战略

(5) 林氏木业供应链管理

5.4.2 丽维家：C2B+O2O的“高配中价”模式

(1) 丽维家发展简介

(2) 丽维家业务板块

(3) 丽维家运营模式解析

(4) 丽维家客户体验策略

(5) 丽维家经营成效分析

第六章 主流家居建材电商平台比较及企业入驻选择

6.1 天猫家居馆

6.1.1 天猫家居馆品类规划

6.1.2 天猫家居馆经营情况

(1) 天猫家居馆入驻企业

(2) 天猫家居馆交易规模

(3) 天猫家居馆交易品类结构

(4) 天猫家居馆商家经营情况

6.1.3 天猫家居馆仓储物流合作模式

6.1.4 入驻天猫家居馆优势剖析

6.2 京东家居馆

6.2.1 京东家居馆品类规划

6.2.2 京东家居馆经营情况

(1) 京东家居馆入驻企业

(2) 京东家居馆交易规模

(3) 京东家居馆交易品类结构

6.2.3 京东家居馆入驻相关条件及费用

(1) 京东家居馆企业入驻门槛

(2) 京东家居馆入驻相关费用

(3) 京东家居馆营销推广渠道

(4) 京东家居馆仓储物流合作模式

(5) 企业入驻流程

6.2.4 入驻京东家居馆优势剖析

6.3 齐家网

6.3.1 齐家网家居品类规划

6.3.2 齐家网企业入驻情况

6.3.3 齐家网交易情况

6.3.4 齐家网体验店布局及特色

6.3.5 齐家网入驻条件及费用

(1) 企业入驻门槛

(2) 入驻相关费用

(3) 仓储物流合作模式

(4) 企业入驻流程

6.3.6 入驻齐家网优势剖析

第七章 家居建材行业经营数据及网购调查

7.1 2019年家居网购及电商服务调查

7.1.1 2019年家居网购情况调查

(1) 家居网购渠道分析

(2) 家居网购产品结构

7.1.2 2019年家居电商服务调查

(1) 网购家居时碰到的问题

(2) 取消订单的主要原因

(3) 维修或退换货时的态度

7.1.3 2019年消费者家居网购态度

(1) 家居网购总体满意度

(2) 网购家居产品的态度

7.1.4 2019年家居电商售后服务政策

7.2 2019年家居建材行业经营数据分析

7.2.1 家居建材行业政策动向

7.2.2 家居建材行业发展情况分析

7.2.3 家居建材行业竞争格局分析

7.2.4 家居建材行业细分市场分析

7.2.5 家居建材行业发展前景预测

7.3 2019年家居建材流通行业经营数据分析

7.3.1 家居建材流通行业市场规模

7.3.2 家居建材流通行业区域性特征

7.3.3 家居建材流通行业竞争格局

7.3.4 家居建材流通行业市场前景

(1) 家居建材流通行业成长性

(2) 家居建材流通行业发展趋势

(3) 家居建材流通行业市场前景

7.3.5 家居建材流通各业态发展分析

- (1) 家居建材超市业态
- (2) 家居建材专业市场业态
- (3) 家居建材品牌专卖店业态

详细请访问：<http://www.chinairr.org/report/R04/R0403/201910/23-317821.html>