

2020-2026年中国汽车配件 B2B行业深度研究与未来前景预测报告

报告目录及图表目录

一、报告报价

《2020-2026年中国汽车配件B2B行业深度研究与未来前景预测报告》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/R05/R0505/202006/08-350872.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

B2B（也有写成 BTB，是Business-to-Business的缩写）是指企业与企业之间通过专用网络或Internet，进行数据信息的交换、传递，开展交易活动的商业模式。它将企业内部网和企业的产品及服务，通过 B2B 网站或移动客户端与客户紧密结合起来，通过网络的快速反应，为客户提供更好的服务，从而促进企业的业务发展。

中国产业研究报告网发布的《2020-2026年中国汽车配件B2B行业深度研究与未来前景预测报告》共八章。首先介绍了汽车配件B2B行业市场发展环境、汽车配件B2B整体运行态势等，接着分析了汽车配件B2B行业市场运行的现状，然后介绍了汽车配件B2B市场竞争格局。随后，报告对汽车配件B2B做了重点企业经营状况分析，最后分析了汽车配件B2B行业发展趋势与投资预测。您若想对汽车配件B2B产业有个系统的了解或者想投资汽车配件B2B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 b2b电子商务概述第一节 b2b电子商务的概念第二节 b2b电子商务的特点第三节 b2b网站的交易流程第四节 b2b电子商务系统分析

第二章 汽车配件行业b2b电子商务运作环境分析第一节 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二节 电子商务运作环境分析一、b2b电子商务运作微观环境二、b2b电子商务运作宏观环境三、b2b电子商务运作企业环境第三节 中国企业电子商务应用环境一、中小企业数量及发展规模二、电子商务企业应用情况分析三、企业电子商务交易规模分析四、企业b2b电商交易规模分析第四节 汽车配件企业b2b电子商务网络环境一、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

第三章 汽车配件行业市场规模与电商空间预测第一节 汽车配件市场发展现状分析一、汽车配件行业产业政策分析二、汽车配件行业发展现状分析三、汽车配件行业市场规模分析四、汽车配件行业重点企业分析五、汽车配件行业市场竞争格局第二节 汽车配件行业发展前景预测

分析一、影响行业发展有利因素二、影响行业发展不利因素三、汽车配件市场前景预测分析
第三节 汽车配件电商市场规模与渗透率一、汽车配件电商总体开展情况二、汽车配件电商渠道渗透率分析第四节 电商行业未来前景及趋势预测一、汽车配件电商行业市场空间测算二、汽车配件电商市场规模预测分析三、汽车配件电商发展趋势预测分析

第四章 汽车配件行业电子商务b2b模式分析第一节汽车配件电子商务b2b市场概况第二节 汽车配件电子商务b2b盈利模式第三节 汽车配件电子商务b2b运营模式第四节 汽车配件电子商务b2b的供应链

第五章 汽车配件企业b2b电子商务开展条件及障碍第一节汽车配件企业的b2b电子商务开展条件分析一、企业发展b2b电商的外部环境二、企业发展b2b电商的内部条件三、企业发展b2b电商的机遇分析四、企业发展b2b电商的挑战分析第二节 汽车配件企业开展b2b电子商务业务流程环节一、企业内转型二、供应链集成三、增值网集成四、战略性转变第三节 汽车配件企业开展b2b电子商务遇到的障碍一、接受障碍二、业务流程各环节障碍三、制度环境障碍

第六章 汽车配件企业b2b电商战略体系构建及平台选择第一节汽车配件企业转型电商构建分析一、汽车配件企业b2b电商关键环节 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、汽车配件企业b2b电商网站构建（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 汽车配件企业b2b电子商务运行模式选择一、模式一：企业b2b网站二、模式二：综合型b2b市场三、模式三：垂直型b2b市场四、模式四：交易型b2b市场第三节 汽车配件企业转型电商平台选择分析一、汽车配件企业b2b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）电商服务外包前景第四节 汽车配件企业电商平台选择策略

第七章 汽车配件行业b2b网站平台及企业入驻选择第一节巴图鲁一、企业发展简况分析二、企业经营情况分析三、企业经营优劣势分析第二节 诸葛修车网一、企业发展简况分析二、企业经营情况分析三、企业经营优劣势分析第三节 中驰车福网一、企业发展简况分析二、企业经营情况分析三、企业经营优劣势分析第四节 正时汽车一、企业发展简况分析二、企业经营情况分析三、企业经营优劣势分析第五节 66公里一、企业发展简况分析二、企业经营情况分析三、企业经营优劣势分析

第八章 汽车配件企业进入b2b领域市场策略分析第一节汽车配件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 汽车配件企业转型b2b电商物流策略分析一、汽车配件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、汽车配件企业电商外包物流分析第三节 汽车配件企业b2b电商市场前景及策略分析一、汽车配件企业b2b电商前景分析二、汽车配件企业b2b电商策略分析

部分图表目录：图表：中国网民规模和互联网普及率图表：2019年中国内地分省网民规模及互联网普及率图表：中国手机网民规模及其占网民比例图表：中国网民性别结构图表：中国网民年龄结构图表：中国网民学历结构图表：2011-2019年我国汽车配件b2b行业销售收入及增长情况图表：2011-2019年我国汽车配件b2b行业销售收入及增长对比图表：2020-2026年中国汽车配件b2b行业销售收入预测图图表：汽车配件电子商务b2b流向图表：配件经销商流通关系图表：市场现有问题图表：b2b电商未来方向

更多图表见正文……

详细请访问：<http://www.chinairr.org/report/R05/R0505/202006/08-350872.html>