2022-2028年中国家纺电子 商务行业前景研究与市场运营趋势报告

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

《2022-2028年中国家纺电子商务行业前景研究与市场运营趋势报告》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/R12/R1202/202110/27-433189.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

家用纺织品又叫装饰用纺织品,与服装用纺织品、产业用纺织品共同构成纺织业的三分天下。作为纺织品中重要的一个类别,家用纺织产品在居室装饰配套中被称为"软装饰",它在营造环境中有着决定性的作用。

它就从传统的满足铺铺盖盖、遮遮掩掩、洗洗涮涮的日常生活需求一路走过来,如今的家纺行业已经具备了时尚、个性、保健等多功能的消费风格,家用纺织品这个纺织行业在家居装饰和空间装饰正逐渐成为市场新宠。

中国产业研究报告网发布的《2022-2028年中国家纺电子商务行业前景研究与市场运营趋势报告》共七章。首先介绍了家纺电子商务行业市场发展环境、家纺电子商务整体运行态势等,接着分析了家纺电子商务行业市场运行的现状,然后介绍了家纺电子商务市场竞争格局。随后,报告对家纺电子商务做了重点企业经营状况分析,最后分析了家纺电子商务行业发展趋势与投资预测。您若想对家纺电子商务产业有个系统的了解或者想投资家纺电子商务行业,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 中国电子商务行业发展分析

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 中国电子商务发展规模分析
- 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
- (二)B2B企业规模
- (三)B2B市场营收
- (四)B2B市场份额
- (五)B2B用户规模
- (六)B2B发展趋势
- 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
- 三、网络团购市场发展分析
- (一)网络团购交易规模
- (二)网络团购网站规模
- (三)网络团购市场份额

第二章 家纺行业电子商务发展环境分析

第一节 家纺行业电子商务政策环境分析

- 一、家纺电子商务相关政策分析
- 二、《家纺十三五发展规划》

- 三、《电子商务十三五发展规划》
- 第二节 家纺行业电子商务社会环境分析
- 一、人均床上用品消费情况
- 二、全社会消费品零售总额
- 三、中国人口环境分析
- 四、房地产市场发展分析
- 第三节 中国网民规模和结构特征
- 一、网民规模
- (一)总体网民规模
- (二) 手机网民规模
- (三)农村网民规模
- (四)分省网民规模
- 二、网民结构特征
- (一)性别结构
- (二)年龄结构
- (三)学历结构
- (四)职业结构
- (五)收入结构
- 第三章 中国家纺行业营销渠道发展分析
- 第一节 家纺行业销售渠道特点分析
- 一、家纺行业直营店特点
- 二、家纺行业加盟店特点
- 三、家纺一体两翼渠道模式
- 四、家纺电子商务营销模式
- 第二节 家纺行业销售渠道对比分析
- 一、家纺行业直营店渠道
- 二、家纺行业加盟店渠道
- 三、家纺行业网络销售渠道
- 第三节 家纺行业实体店营销分析
- 一、家纺行业营销特征
- (一) "慢速"供应链

- (二)零售平效很低
- (三)销售渠道突围
- 二、家纺重点企业门店数
- (一)罗莱家纺
- (二) 梦洁家纺
- (三)富安娜
- (四)多喜爱家纺

第四节 家纺行业营销策略分析

- 一、目标市场差异化
- 二、产品差异化
- 三、营销手段差异化

第四章 中国家纺行业电子商务营销状况分析

第一节 纺织服装电子商务发展分析

- 一、纺织服装电商交易规模
- 二、纺织服装专业市场规模
- 三、服装家纺网络零售规模
- 四、纺织服装电商从业人员

第二节 家纺行业电子商务发展分析

- 一、家纺行业电子商务概况
- 二、家纺电子商务交易规模
- 三、家纺电商销售需求分析
- 四、家纺电商"双十一"战绩
- (一)淘宝天猫"双十一"销售
- (二)家纺品牌"双十一"销售
- 五、中国家纺电商服务中心

第三节 家纺电子商务营销市场竞争

- 一、家纺电子商务竞争分析
- 二、家纺电子商务竞争策略

第四节 家纺电子商务营销存在问题

- 一、家纺巨头"微信门"分析
- 二、家纺电子商务O2O模式问题

三、家纺电商或不利行业良性发展

第五章 中国家纺电子商务营销平台建立分析

- 第一节 家纺电子商务营销平台建立环境
- 一、家纺电子商务营销优势分析
- 二、家纺电子商务营销存在问题
- (一)渠道冲突问题
- (二)专业化人才缺乏
- (三)中小型家纺企业电商诉求难满足
- 第二节 家纺电子商务营销平台建立定位
- 一、家纺电商严控产品质量
- 二、服务中小型家纺企业
- 三、综合信息化网站发展

第三节 家纺电子商务营销平台可行性分析

第四节 家纺企业电商网站建设分析

- 一、家纺电商网站建设流程
- (一)域名的申请
- (二)网站运行模式选择
- (三)网站开发规划
- (四)网站需求规划
- 二、网站系统功能说明
- 三、网站建设工具及技术
- 四、网站安全措施维护
- 五、网站后台管理系统

第五节 家纺电子商务营销渠道建立策略

- 一、设立产品展示
- 二、选择合理的销售代理和结算方式
- 三、建立高效的送货渠道

第六章 中国重点家纺企业电子商务营销分析

第一节 罗莱生活科技股份有限公司

一、企业基本情况分析

- 二、企业系列产品分析
- 三、企业经营情况分析
- 四、企业电商销售分析
- 第二节 湖南梦洁家纺股份有限公司
- 一、企业基本情况分析
- 二、企业系列产品分析
- 三、企业经营情况分析
- 四、企业电商销售分析

第三节 富安娜家居用品股份有限公司

- 一、企业基本情况分析
- 二、企业系列产品分析
- 三、企业经营情况分析
- 四、企业电商销售分析

第四节多喜爱集团股份有限公司

- 一、企业基本情况分析
- 二、企业系列产品分析
- 三、企业经营情况分析
- 四、企业电商销售分析

第五节 宁波博洋控股集团有限公司

- 一、企业基本情况分析
- 二、企业系列产品分析
- 三、企业经营情况分析
- 四、企业电商销售分析

第六节 上海水星家用纺织品股份有限公司

- 一、企业基本情况分析
- 二、企业系列产品分析
- 三、企业经营情况分析
- 四、企业电商销售分析

第七节 紫罗兰家纺科技股份有限公司

- 一、企业基本情况分析
- 二、企业系列产品分析
- 三、企业经营情况分析

四、企业电商销售分析

第七章 2022-2028年中国重点家纺企业电子商务营销分析

第一节 2022-2028年家纺电子商务投资环境分析

- 一、整体家居概念流行趋势分析
- 二、家纺企业仍热衷拓展线下门店
- 三、电子商务行业十三五发展规划
- 四、电商促进纺织服装行业转型升级

第二节 2022-2028年家纺电子商务发展趋势及前景分析

- 一、家纺电商商务营销趋势分析
- 二、家纺电商商务营销前景分析

第三节 2022-2028年家纺电子商务营销投资风险分析

- 一、市场竞争风险
- 二、技术风险分析
- 三、电子支付风险

第四节 2022-2028年中国家纺电商行业融资策略分析

- 一、家纺电子商务行业融资情况
- 二、家纺电商企业资金供求态势
- 三、家纺电商企业融资渠道分析
- (一)银行贷款
- (二)母公司注资
- (三)风险投资
- (四)上市融资
- (五)债券融资
- 四、家纺电商企业融资障碍分析
- 五、家纺电商企业融资策略分析

第五节 2022-2028年家纺电子商务影响投资建议分析

详细请访问: http://www.chinairr.org/report/R12/R1202/202110/27-433189.html