

2019-2025年中国宠物O2 O产业深度调研与发展现状分析报告

报告目录及图表目录

智研数据研究中心 编制

www.abaogao.com

一、报告报价

《2019-2025年中国宠物O2O产业深度调研与发展现状分析报告》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.abaogao.com/b/qita/N03827PSC4.html>

报告价格：印刷版：RMB 9800 电子版：RMB 9800 印刷版+电子版：RMB 10000

智研数据研究中心

订购电话：400-600-8596(免长话费) 010-80993963

海外报告销售：010-80993963

传真：010-60343813

Email：sales@abaogao.com

联系人：刘老师 谭老师 陈老师

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

报告目录：

第一部分 产业环境透视

第一章 中国宠物行业发展概况

第一节 中国宠物行业综述

一、定义

二、特征

三、市场规模

第二节 传统宠物行业的现状

一、我国宠物行业发展分析

二、2017年我国宠物行业规模分析

三、传统宠物面临的挑战

四、传统宠物的发展趋势

第三节 电子商务的发展

一、我国互联网电子商务的发展起源

二、我国互联网电子商务的发展现状

三、我国互联网电子商务的规模分析

第二章 O2O市场发展综述

第一节 O2O基本概念

一、O2O定义

二、O2O模式简介

三、O2O发展阶段分析

第二节 O2O市场发展概况

一、O2O产业结构图

二、O2O市场规模分析

三、O2O应用情况分析

四、O2O市场细分领域

五、O2O市场前景分析

第三节 O2O市场发展水平评估

一、各线城市发展水平评估

- 二、各经济带发展水平评估
- 三、重点城市发展水平评估
- 四、用户群体应用水平研究

第三章 中国传统宠物行业概况

第一节 2015-2017年传统宠物业态发展现状

- 一、发展概况
- 二、发展规模

第二节 2017年传统宠物行业经营情况分析

- 一、市场规模
- 二、营业利润
- 三、利率水平

第三节 当前宠物行业遭遇的发展困境

- 一、发展客户局限
- 二、经营成本高涨
- 三、新业态兴起竞争升级

第四章 O2O市场发展环境概况

第一节 O2O市场宏观环境分析

- 一、O2O发展政策环境分析
- 二、O2O发展经济环境分析
- 三、O2O发展社会环境分析

第二节 O2O市场互联网环境分析

- 一、互联网发展现状
- 二、互联网发展规模
- 三、互联网发展趋势

第三节 电子商务的崛起

- 一、电子商务发展阶段
- 二、电子商务基本特征
- 三、电子商务支撑环境
- 四、电子商务基本模式
- 五、电子商务规模分析

第五章 O2O市场发展状况分析

第一节 O2O市场规模分析

- 一、O2O市场用户规模
- 二、O2O市场规模预测
- 三、O2O市场细分领域市场份额

第二节 O2O市场竞争分析

一、O2O核心竞争力分析

- 1、运营商户的能力
- 2、运营用户的能力
- 3、可持续的商业模式
- 4、足够资金实力支撑
- 5、团队综合实力的比拼

二、O2O垂直领域平台分析

三、O2O平台未来的竞争方向

第三节 O2O发展趋势分析

- 一、从轻领域到重领域
- 二、从提升流量到提升管理
- 三、从平台化到交易化
- 四、从PC端到移动端

第二部分 行业深度分析

第六章 互联网形式下的宠物行业发展

第一节 互联网给宠物带来了什么

- 一、摆托了时间空间的挑战
- 二、改变了消费者的行为习惯
- 三、打破了信息的不对称格局
- 四、更有效的大数据分析方法

第二节 我国互联网宠物市场的高速增长

- 一、2015-2017年网络宠物市场的交易规模
- 二、2015-2017年网络宠物市场的发展现状
- 三、2015-2017年网络宠物市场的发展潜力

第三节 互联网对传统宠物的影响

- 一、互联网补充传统宠物的经营模式
- 二、传统宠物面临的转型
- 三、传统宠物如何适应互联网的发展
- 四、传统宠物抓住互联网的发展机遇

第七章 宠物O2O市场概况

第一节 宠物O2O发展分析

- 一、O2O模式分析
- 二、O2O的发展现状
- 三、O2O模式应用成功案例
- 四、O2O发展前景

第二节 O2O助力传统宠物

- 一、O2O解决传统宠物的瓶颈
- 二、如何正确运用O2O
- 三、O2O未来发展前景

第三节 O2O对电子商务的影响

- 一、O2O结合电子商务与传统宠物
- 二、电子商务如何正确运用O2O

第三部分 竞争格局分析

第八章 宠物O2O行业竞争分析

第一节 宠物O2O竞争平台分析

- 一、领先平台发展分析
- 二、领先平台市场规模分析
- 三、宠物O2O平台前景分析

第二节 宠物企业O2O发展分析

- 一、宠物企业O2O应用发展分析
- 二、宠物企业O2O市场规模分析
- 三、宠物企业O2O发展规划分析

第九章 国内宠物O2O平台发展分析

第一节 狗民网

一、企业发展基本情况

二、运用O2O发展情况

三、O2O发展模式分析

四、O2O发展规模分析

五、未来发展战略分析

第二节 乐宠网

一、企业发展基本情况

二、运用O2O发展情况

三、O2O发展模式分析

四、O2O发展规模分析

五、未来发展战略分析

第三节 波奇网

一、企业发展基本情况

二、运用O2O发展情况

三、O2O发展模式分析

四、O2O发展规模分析

五、未来发展战略分析

第四节 好狗狗身边

一、企业发展基本情况

二、运用O2O发展情况

三、O2O发展模式分析

四、O2O发展规模分析

五、未来发展战略分析

第五节 闻闻窝

一、企业发展基本情况

二、运用O2O发展情况

三、O2O发展模式分析

四、O2O发展规模分析

五、未来发展战略分析

第六节 爬行天下

一、企业发展基本情况

二、运用O2O发展情况

三、O2O发展模式分析

四、O2O发展规模分析

五、未来发展战略分析

第七节 八公美宠

一、企业发展基本情况

二、运用O2O发展情况

三、O2O发展模式分析

四、O2O发展规模分析

五、未来发展战略分析

第八节 美宠

一、企业发展基本情况

二、运用O2O发展情况

三、O2O发展模式分析

四、O2O发展规模分析

五、未来发展战略分析

第九节 暖窝

一、企业发展基本情况

二、运用O2O发展情况

三、O2O发展模式分析

四、O2O发展规模分析

五、未来发展战略分析

第十节 摸摸哒

一、企业发展基本情况

二、运用O2O发展情况

三、O2O发展模式分析

四、O2O发展规模分析

五、未来发展战略分析

第四部分 行业前景展望

第十章 2019-2025年宠物O2O发展趋势与前景预测

第一节 宠物行业发展环境分析

一、国内经济发展环境分析

二、消费环境分析

三、机会与挑战总结

第二节 2019-2025年O2O宠物行业前景分析

一、2019-2025年传统宠物行业规模预测

二、2019-2025年O2O宠物行业规模预测

第三节 宠物O2O发展趋势分析

一、2015-2017年宠物O2O行业发展趋势

二、2017年宠物O2O进展

三、2019-2025年宠物O2O行业发展前景

第十一章 互联网环境下宠物行业的整合与变革

第一节 宠物行业的“用户思维”；

一、如何与用户连接

二、提升用户参与感

第二节 宠物行业如何运用好粉丝经济

一、让用户成为粉丝

二、增强互动

三、提高重复购买力

第三节 宠物行业如何实现数据化运营和管理

一、大数据的商业价值

二、全渠道大数据分析

三、与大数据对接的方式

四、大数据应用及效果

五、如何建立大数据运营体系

第五部分 发展战略研究

第十二章 宠物O2O发展战略分析

第一节 宠物行业市场消费分析

一、消费者收入分析

二、消费者可支配收入分析

三、消费者购物习惯分析

四、消费需求分析

第二节 宠物O2O营销战略分析

一、市场细分策略

二、市场创新策略

三、品牌定位与品类规划

四、新产品差异化策略

五、4P/4C营销组合策略

第三节 行业发展战略研究

一、战略综合规划

二、技术开发战略

三、业务组合战略

四、区域战略规划

五、产业战略规划

六、营销品牌战略

七、竞争战略规化

第十三章 行业发展建议对策（ZY CW）

第一节 把握国家投资契机

第二节 竞争性联盟的战略实施

第三节 企业自身应对策略

部分图表目录：

图表 2015-2017年宠物规模分析

图表 2015-2017年电子商务规模分析

图表 2015-2017年传统宠物规模分析

图表 2015-2017年传统宠物需求分析

图表 2015-2017年传统宠物供给分析

图表 2015-2017年传统宠物净利润分析

图表 2015-2017年宠物销售收入分析

图表 2015-2017年我国网民数量及同比增速

图表 2015-2017年我国互联网企业数量及同比增速

图表 2017年宠物O2O规模分析

图表 2015-2017年PC网民规模分析

图表 2015-2017年手机用户规模分析

更多图表见正文……

详细请访问：<http://www.abaogao.com/b/qita/N03827PSC4.html>