

# 2018-2024年中国水溶性肥料 料电商行业深度研究与市场供需预测报告

## 报告目录及图表目录

智研数据研究中心 编制

[www.abaogao.com](http://www.abaogao.com)

# 一、报告报价

《2018-2024年中国水溶性肥料电商行业深度研究与市场供需预测报告》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.abaogao.com/b/huagong/R438025VK0.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

随着互联网技术已渗透到人们生活的方方面面，改变了人们的消费习惯和行为方式。互联网也在深刻地影响并改变着各行各业。在互联网的大浪潮下，如何快速抓住时机，利用互联网思维来重塑行业，实现转型升级，是水溶性肥料企业必须深入思考的一个问题。

智研数据研究中心发布的《2018-2024年中国水溶性肥料电商行业深度研究与市场供需预测报告》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！

智研数据研究中心是中国权威的产业研究机构之一，提供各个行业分析，市场分析，市场预测，行业发展趋势，行业发展现状，及各行业产量、进出口，经营状况等统计数据，中国产业研究、中国研究报告，具体产品有行业分析报告，市场分析报告，年鉴，名录等。

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 互联网环境下水溶性肥料行业的机会与挑战 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2016年12月，我国网民规模达7.31亿，全年共计新增网民4299万人。互联网普及率为53.2%，较2015年底提升2.9个百分点。中国网民规模已经相当于欧洲人口总量。（二）分省网民规模分析

截至2016年12月，中国大陆31个省、自治区、直辖市中网民数量超过千万规模的为26个，与2015年持平。其中，网民规模增速排名靠前的省份为江西省和安徽省，增长率分别为15.7%和13.6%。（三）手机网民规模分析截至2016年12月，我国手机网民规模达6.95亿，较2015年底增加7550万人。网民中使用手机上网人群的占比由2015年的90.1%提升至95.1%，提升5个百分点，网民手机上网比例在高基数基础上进一步攀升。（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 互联网环境下水溶性肥料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 互联网水溶性肥料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 水溶性肥料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 水溶性肥料行业市场规模与电商未来空间预测第一节 水溶性肥料行业发展现状分析一、水溶性肥料行业产业政策分析二、水溶性肥料行业发展现状分析三、水溶性肥料行业市场规模分析四、水溶性肥料行业经营效益分析五、水溶性肥料行业竞争格局分析六、水溶性肥料行业发展前景预测第二节 水溶性肥料电商市场规模与渗透率一、水溶性肥料电商总体开展情况二、水溶性肥料电商交易规模分析三、水溶性肥料电商渠道渗透率分析第三节 水溶性肥料电商行业盈利能力分析一、水溶性肥料电子商务发展有利因素二、水溶性肥料电子商务发展制约因素三、水溶性肥料电商行业经营成本分析四、水溶性肥料电商行业盈利模式分析五、水溶性肥料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、水溶性肥料电商行业市场空间测算二、水溶性肥料电商市场规模预测分析三、水溶性肥料电商发展趋势预测分析

第四章 水溶性肥料企业转型电子商务战略分析第一节 水溶性肥料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 水溶性肥料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 水溶性肥料企业电子商务成本分析一、水溶性肥料电商成本构成分析二、水溶性肥料电商采购成本分析三、水溶性肥料电商运营成本分析四、水溶性肥料电商履约成本分析五、水溶性肥料电商交易成本分析

第五章 水溶性肥料企业转型电商体系构建及平台选择第一节 水溶性肥料企业转型电商构建分

析一、水溶性肥料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、水溶性肥料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 水溶性肥料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 水溶性肥料企业转型电商平台选择分析一、水溶性肥料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、水溶性肥料企业电商平台选择策略

第六章 水溶性肥料行业电子商务运营模式分析第一节 水溶性肥料电子商务B2B模式分析一、水溶性肥料电子商务B2B市场概况二、水溶性肥料电子商务B2B盈利模式三、水溶性肥料电子商务B2B运营模式四、水溶性肥料电子商务B2B的供应链第二节 水溶性肥料电子商务B2C模式分析一、水溶性肥料电子商务B2C市场概况二、水溶性肥料电子商务B2C市场规模三、水溶性肥料电子商务B2C盈利模式四、水溶性肥料电子商务B2C物流模式五、水溶性肥料电商B2C物流模式选择第三节 水溶性肥料电子商务C2C模式分析一、水溶性肥料电子商务C2C市场概况二、水溶性肥料电子商务C2C盈利模式三、水溶性肥料电子商务C2C信用体系四、水溶性肥料电子商务C2C物流特征五、重点C2C电商企业发展分析第四节 水溶性肥料电子商务O2O模式分析一、水溶性肥料电子商务O2O市场概况二、水溶性肥料电子商务O2O优势分析三、水溶性肥料电子商务O2O营销模式四、水溶性肥料电子商务O2O潜在风险

第七章 水溶性肥料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 水溶性肥料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 水溶性肥料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 水溶性肥料企业进入电子商务领域投资策略分析第一节 水溶性肥料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 水溶性肥料企业转型电商物流投资分析一、水溶性肥料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、水溶性肥料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、水溶性肥料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 水溶性肥料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：传统水溶性肥料消费存在的“痛点”

图表：水溶性肥料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：中国水溶性肥料B2C市场AMC模型

图表：2012-2017年中国水溶性肥料电商交易规模趋势图

图表：2012-2017年中国水溶性肥料电商市场渗透率趋势图

图表：2018-2024年中国水溶性肥料电商交易规模预测趋势图

图表：2018-2024年中国水溶性肥料电商市场渗透率预测趋势图

略……

详细请访问：<http://www.abaogao.com/b/huagong/R438025VK0.html>