



艾凯咨询  
ICAN Consulting

# 2014-2018年中国网络购物平台 行业市场深度分析与投资前景预 测报告

# 一、调研说明

《2014-2018年中国网络购物平台行业市场深度分析与投资前景预测报告》是艾凯咨询集团经过数月的周密调研，结合国家统计局，行业协会，工商，税务海关等相关数据，由行业内知名专家撰写而成。报告意于成为从事本行业人士经营及投资提供参考的重要依据。

报告主要可分为四大部分，首先，报告对本行业的特征及国内外市场环境进行描述；其次，是本行业的上下游产业链，市场供需状况及竞争格局从宏观到细致的详尽剖析，接着报告中列出数家该行业的重点企业，分析相关经营数据；最后，对该行业未来的发展前景，投资风险给出指导建议。相信该份报告对您把握市场脉搏，知悉竞争对手，进行战略投资具有重要帮助。

官方网址：<https://www.icandata.com/view/236893.html>

报告价格：纸介版9000元 电子版9000元 纸介版+电子版9200元

订购电话：400-700-0142 010-80392465

电子邮箱：sales@icandata.com

联系人：刘老师

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、摘要、目录、图表

网上购物，就是通过互联网检索商品信息，并通过电子订购单发出购物请求，然后填上私人支票帐号或信用卡的号码，厂商通过邮购的方式发货，或是通过快递公司送货上门。国内的网上购物，一般付款方式是款到发货（直接银行转帐，在线汇款）。担保交易（淘宝支付宝，百度百付宝，腾讯财付通等的担保交易），货到付款等。

截至2012年12月底，我国网络购物用户规模为2.42亿，网民使用网络购物的比例提升至42.9%。2012年，我国网络购物市场交易金额达到12594亿元，较2011年增长66.5%。2012年网络零售市场交易总额占社会消费品零售总额的6.1%。

艾凯咨询集团发布的《2014-2018年中国网络购物平台行业市场深度分析与投资前景预测报告》共十章。首先介绍了中国网络购物平台行业发展环境，接着分析了中国网络购物平台行业规模及消费需求，然后对中国网络购物平台行业市场运行态势进行了重点分析，最后分析了中国网络购物平台行业面临的机遇及发展前景。您若想对中国网络购物平台行业有个系统的了解或者想投资该行业，本报告将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：

### 第一章网络购物行业相关概述

#### 第一节电子商务产业基础概述

- 一、电子商务产业范围界定
- 二、电子商务的分类
- 三、B2B、B2C、C2C是网络购物最常见交易方式

#### 第二节网络购物阐述

- 一、网络购物流程
- 二、网络购物安全
- 三、网络购物支付

#### 第三节网络购物的优势及缺点

- 一、网络购物为消费者带来方便和便宜
- 二、网络购物对商家及整个市场的经济利益

### 三、网络购物仍然存在诸多顾虑

#### 第四节网络购物市场规模统计范畴

## 第二章2013年中国网络购物行业运行环境解析

### 第一节国内宏观经济环境分析

- 一、GDP历史变动轨迹分析
- 二、固定资产投资历史变动轨迹分析
- 三、2014年中国宏观经济发展预测分析

### 第二节2013年中国网络购物行业社会环境分析

- 一、中国网络购物迅速向大众普及
- 二、金融危机下中国网民热捧网络购物
- 三、网络购物跻身十大网络应用之列
- 四、地方规范开启网络购物有章可循大门
- 五、缓解就业压力中国应大力扶持网络购物产业的发展
- 六、网民数量是网络购物高速发展的土壤
- 七、网络购物消费水平和消费意愿

### 第三节2013年中国网络购物市场宏观状况分析

- 一、网络购物渗透率
- 二、购物金额
- 三、各购物网站网络购物渗透率
- 四、购物网站用户市场份额
- 五、购物网站用户重合度

## 第三章2013年中国网络购物行业运行新态势分析

### 第一节2013年中国网络购物发展总况

- 一、网络购物在发展回顾
- 二、中国网络购物市场规模迅速增长
- 三、中国网络购物发展挑战传统零售业
- 四、中国网络购物推动就业潜力巨大

### 第二节2013年中国网络购物市场发展规模

- 一、中国网络购物用户规模
- 二、中国网络购物交易规模

三、C2C仍是中国用户首选网购站点

四、B2C成为电子商务最主要投资行业

第三节2013年中国网络购物市场分布

一、地域分布

二、年龄分布

第四节2013年中国网络购物市场存在的问题

一、中国网络购物消费者权益问题

二、中国网络购物安全问题

三、中国网络购物的支付结算问题

四、中国网络购物商家信誉的问题

五、中国网络购物立法问题

第四章2013年中国C2C类购物网站运行透析

第一节淘宝

一、网站介绍

二、淘宝商城介绍

三、经营情况分析

四、优劣势分析

五、淘宝战略

第二节易趣

一、网站介绍

二、易趣免费牌奏效关键指标月内涨三成

三、竞争优势分析

第三节拍拍网

一、网站介绍

二、经营情况

三、网站竞争优劣势分析

第四节百度"有啊"

一、网站介绍

二、网站竞争优劣势分析

第五章2013年中国综合类B2C购物网站运行分析

## 第一节 当当网

- 一、网站介绍
- 二、经营情况
- 三、竞争力分析

## 第二节 卓越亚马逊

- 一、网站介绍
- 二、经营情况
- 三、发展战略

## 第三节 红孩子

- 一、网站介绍
- 二、经营情况
- 三、竞争力分析

## 第六章 2013年中国服装纺织类B2C购物网站运行分析

### 第一节 2013年中国服装类B2C网购市场概况

- 一、经济低迷难改服装电子商务强劲势头
- 二、影响网络购物用户购买服装商品的首要因素
- 三、中国服装网络购物增长速度
- 四、中国服装网络购物市场交易规模

### 第二节 VANCL(凡客诚品)

- 一、网站介绍
- 二、物流情况
- 三、经营情况
- 四、发展战略

### 第三节 麦网

- 一、网站介绍
- 二、经营情况
- 三、发展战略

### 第四节 梦露时尚网

- 一、网站介绍
- 二、网站运营模式
- 三、网站经营特色

## 第五节MASAMASO(玛萨玛索)

- 一、网站介绍
- 二、经营情况
- 三、竞争力分析

## 第六节时尚起义

- 一、网站介绍
- 二、竞争力分析

## 第七章2013年中国数码家电类B2C购物网站运营状况分析

### 第一节2013年中国数码家电类B2C网购市场概况

- 一、家电网购成数码新品首发渠道
- 二、八成网民认可网购家电
- 三、用户网购过数码家电类产品占比

### 第二节京东商城

- 一、网站介绍
- 二、经营情况
- 三、竞争力分析
- 四、发展战略

### 第三节新蛋网

- 一、网站介绍
- 二、竞争力分析
- 三、发展战略

### 第四节世纪电器网

- 一、网站介绍
- 二、经营情况
- 三、竞争力分析

### 第五节易讯网

- 一、网站介绍
- 二、经营情况
- 三、最新动向

### 第六节北斗手机网

- 一、网站介绍

## 二、经营情况

### 第八章2013年中国其它类型B2C购物网站运行分析

#### 第一节99网上书城

- 一、网站介绍
- 二、经营情况
- 三、发展战略
- 四、竞争力分析

#### 第二节钻石小鸟

- 一、网站介绍
- 二、经营情况
- 三、竞争力分析

### 第九章 2014-2018年中国网络购物市场的前景趋势分析

#### 第一节2014-2018年中国网络购物的前景展望

- 一、中国网络购物市场的前景无限美好
- 二、中国未来网络购物市场仍保持高速发展
- 三、2014-2018年中国网络购物市场规模预测
- 四、2016年左右中国网络购物将到达成熟期

#### 第二节2014-2018年中国网络购物市场的趋势分析

- 一、中国网络购物的发展趋势
- 二、中国网络购物模式发展的融合趋势
- 三、中国网络购物行为未来发展七大趋势
- 四、B2C将成为未来网络购物市场的主趋势
- 五、网上百货商城还有很大的发展空间
- 六、B2C电子商务市场竞争将更加分散
- 七、购物搜索将成为网络购物的重要角色
- 八、B2C企业的物流渠道建设将逐步好转

### 第十章2014-2018年中国网购市场投资机会分析

#### 第一节2014-2018年中国网络购物市场投资机会分析

- 一、母婴市场自成为掘金的富矿



二、保健品成网购新宠儿

三、网购建材成为现代人购物新潮流

第二节2014-2018年中国网购市场投资风险预警

一、政策风险

二、经营风险

三、技术风险

四、进入退出风险

第三节专家投资建议

图表目录：（部分）

图表：2007-2013年国内生产总值

图表：2007-2013年居民消费价格涨跌幅度

图表：2013年居民消费价格比上年涨跌幅度（%）

图表：2007-2013年年末国家外汇储备

图表：2007-2013年财政收入

图表：2007-2013年全社会固定资产投资

图表：2013年分行业城镇固定资产投资及其增长速度（亿元）

图表：2013年固定资产投资新增主要生产能力

图表：2013年房地产开发和销售主要指标完成情况

图表：2000-2010年中国网民规模增长趋势图

图表：中国网络购物用户职业分布状况

图表：中国网络购物用户样本属性

图表：中国网络购物用户购物次数

图表：中国网民未进行网络购物原因

图表：中国网络购物用户获知购物网站渠道

图表：中国网络购物用户网络购物沟通方式

图表：中国网络购物用户网络购物支付方式

图表：中国网络购物用户交易网站类型

图表：中国网络购物用户网购网站类型

图表：中国网络购物买家交易考虑因素

图表：2010年度购物用户在各购物网站上的分布（占各城市买家受访者比例）

图表：中国主要购物网站买家用户满意度

图表：网上购物消费者数量与渗透率比较

图表：中国网络购物网站买家用户忠诚度

图表：中国网络购物买家在两类购物网站购买商品种类

图表：中国网络购物卖家交易主要考虑因素

图表：中国网络购物卖家网上售物方式

图表：中国主要购物网站网上售物买主

图表：中国网络购物网站网上售物网下成交情况

图表：中国网络购物卖家出售商品种类

图表：网民对购物网站核心功能的评价

图表：评价购物网站竞争力的相关指标

图表：C2C市场竞争状况

图表：中国C2C电子商务运营商交易额比重变化情况

图表：2010年中国两类网络购物平台用户访问频率分布图

图表：2010年中国两类网络购物平台用户月度总有效浏览时间单位：万小时

图表：卓越竞争实力指标一览表

图表：当当网竞争实力指标一览表

图表：中国网络购物产业链分析

图表：中国网络购物买家再两类购物网站购买商品种类

图表：网络购物分类

图表：淘宝网热销品牌排行榜（根据销量排行）

图表：网上购物支付方式比例情况

图表：主要"专业B2C模式"企业对比表

图表："专业B2C模式"保健品企业情况对比表

图表：略&hellip;&hellip;

更多图表见报告正文

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/236893.html>

## 三、研究方法

### 1、系统分析方法

- 2、比较分析方法
- 3、具体与抽象方法
- 4、分析与综合方法
- 5、归纳与演绎方法
- 6、定性分析与定量分析方法
- 7、预测研究方法

## 四、数据来源

对行业内相关的专家、厂商、渠道商、业务（销售）人员及客户进行访谈，获取最新的一手市场资料；

艾凯咨询集团长期监测采集的数据资料；

行业协会、国家统计局、海关总署、国家发改委、工商总局等政府部门和官方机构的数据与资料；

行业公开信息；

行业企业及上、下游企业的季报、年报和其它公开信息；

各类中英文期刊数据库、图书馆、科研院所、高等院校的文献资料；

行业资深专家公开发表的观点；

对行业的重要数据指标进行连续性对比，反映行业发展趋势；

中华人民共和国国家统计局 <http://www.stats.gov.cn>

中华人民共和国国家工商行政管理总局 <http://www.saic.gov.cn>

中华人民共和国海关总署 <http://www.customs.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

中国证券监督管理委员会 <http://www.csrc.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

世界贸易组织 <https://www.wto.org>

联合国统计司 <http://unstats.un.org>

联合国商品贸易统计数据库 <http://comtrade.un.org>

## 五、关于艾凯咨询网

艾凯咨询网（[www.icandata.com](http://www.icandata.com)）隶属艾凯咨询集团（北京华经艾凯企业咨询有限公司），艾凯咨询集团专注提供大中华区产业经济情报，为企业商业决策赋能，是领先的市场研究报告和竞争情报提供商

艾凯咨询集团为企业专业提供投资咨询报告、深度研究报告、市场调查、统计数据等。艾凯咨询网每天更新大量行业分析报告、图表资料、竞争情报、投资情报等，为用户及时了解迅速变化中的世界和中国市场提供便利，为企业商业决策赋能。

### 研究力量

高素质的专业的研究分析团队，密切关注市场最新动向。在多个行业，拥有数名经验丰富的专业分析师。对于特定及专属领域，我们有国内外众多合作研究机构，同时我们聘请数名行业资深专家顾问，帮助客户分清市场现状和趋势，找准市场定位和切入机会，提出合适中肯的建议，帮助客户实现价值，与客户一同成长。

### 我们的优势

权威机构 艾凯咨询集团二十年深厚行业背景;  
数量领先 囊括主流研究报告和权威合作伙伴;  
服务齐全 促销、推荐指数、积分、网上支付等;  
良好声誉 广泛知名度、满意度，众多新老客户。