



艾凯咨询  
ICAN Consulting

# 2015-2020年中国黑蒜市场分析 预测及投资策略报告

## 一、调研说明

《2015-2020年中国黑蒜市场分析预测及投资策略报告》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/265110.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

黑蒜又名发酵黑蒜，是用新鲜生蒜，带皮在发酵箱里发酵60~90天后制成的食品，黑蒜中的微量元素含量较高，味道酸甜，无蒜味。具有抗氧化、抗酸化的功效。

黑蒜超高的营养价值以及"甜、软、糯"的口感正逐渐被人们认识和认可，正逐步走向百姓生活。食后无蒜臭，是普通大蒜所不具备的。

黑蒜又名黑大蒜、发酵黑蒜、黑蒜头，是用新鲜的生蒜，带皮放在高温高湿的发酵箱里发酵60~90天，让其自然发酵制成的食品，它在保留生大蒜原有成份，对增强人体免疫力、恢复人体疲劳，保持人体健康起到巨大积极作用，而且味道酸甜，食后无蒜味，不上火，是速效性的保健食品。

黑蒜具有极高的营养价值，检验机构检测报告显示：鲜大蒜每100g含水分63.8g、糖7.2g、蛋白质5.2g、脂肪10.2g、钙10mg、磷12.5mg、铁1.3mg、维生素B10.29mg、维生素B20，尼克酸0.8mg、维生素C 7mg，此外还含有镁及其他微量元素等，这些都是人体不可缺少的营养成分。而黑蒜每100g含水分43.6g、钙13mg、镁52mg、铁2.1mg、钠36mg、钾930mg、锌1.4mg维生素B610.726mg、维生素B20.126mg、烟酸10.048mg等，由此可以看出，黑蒜比大蒜的水分、脂肪等有显著的降低，微量元素有显著提高，而蛋白质、糖分、维生素等则至少为大蒜的2倍以上，因此，黑蒜具有丰富的人体必需同时可以提高机能的营养成分。

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家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 互联网环境下黑蒜行业的机会与挑战

### 第一节 2014年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

#### （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

### 第二节 互联网环境下黑蒜行业的机会与挑战

#### 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 互联网黑蒜行业的改造与重构

#### 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 黑蒜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 黑蒜行业市场规模与电商未来空间预测

### 第一节 黑蒜行业发展现状分析

#### 一、黑蒜行业产业政策分析

#### 二、黑蒜行业发展现状分析

#### 三、黑蒜行业市场规模分析

#### 四、黑蒜行业经营效益分析

#### 五、黑蒜行业竞争格局分析

#### 六、黑蒜行业发展前景预测

### 第二节 黑蒜电商市场规模与渗透率

#### 一、黑蒜电商总体开展情况

## 二、黑蒜电商交易规模分析

## 三、黑蒜电商渠道渗透率分析

### 第三节 黑蒜电商行业盈利能力分析

#### 一、黑蒜电子商务发展有利因素

#### 二、黑蒜电子商务发展制约因素

#### 三、黑蒜电商行业经营成本分析

#### 四、黑蒜电商行业盈利模式分析

#### 五、黑蒜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、黑蒜电商行业市场空间测算

#### 二、黑蒜电商市场规模预测分析

#### 三、黑蒜电商发展趋势预测分析

## 第四章 黑蒜企业转型电子商务战略分析

### 第一节 黑蒜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 黑蒜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 黑蒜企业电子商务成本分析

#### 一、黑蒜电商成本构成分析

#### 二、黑蒜电商采购成本分析

#### 三、黑蒜电商运营成本分析

#### 四、黑蒜电商履约成本分析

## 五、黑蒜电商交易成本分析

### 第五章 黑蒜企业转型电商体系构建及平台选择

#### 第一节 黑蒜企业转型电商构建分析

##### 一、黑蒜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、黑蒜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 黑蒜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 黑蒜企业转型电商平台选择分析

##### 一、黑蒜企业电商建设模式

##### 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、黑蒜企业电商平台选择策略

## 第六章 黑蒜行业电子商务运营模式分析

### 第一节 黑蒜电子商务B2B模式分析

#### 一、黑蒜电子商务B2B市场概况

#### 二、黑蒜电子商务B2B盈利模式

#### 三、黑蒜电子商务B2B运营模式

#### 四、黑蒜电子商务B2B的供应链

### 第二节 黑蒜电子商务B2C模式分析

#### 一、黑蒜电子商务B2C市场概况

#### 二、黑蒜电子商务B2C市场规模

#### 三、黑蒜电子商务B2C盈利模式

#### 四、黑蒜电子商务B2C物流模式

#### 五、黑蒜电商B2C物流模式选择

### 第三节 黑蒜电子商务C2C模式分析

#### 一、黑蒜电子商务C2C市场概况

#### 二、黑蒜电子商务C2C盈利模式

#### 三、黑蒜电子商务C2C信用体系

#### 四、黑蒜电子商务C2C物流特征

#### 五、重点C2C电商企业发展分析

### 第四节 黑蒜电子商务O2O模式分析

#### 一、黑蒜电子商务O2O市场概况

#### 二、黑蒜电子商务O2O优势分析

#### 三、黑蒜电子商务O2O营销模式

#### 四、黑蒜电子商务O2O潜在风险

## 第七章 黑蒜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 黑蒜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 黑蒜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 黑蒜企业进入电子商务领域投资策略分析

### 第一节 黑蒜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 黑蒜企业转型电商物流投资分析

#### 一、黑蒜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、黑蒜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、黑蒜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 黑蒜企业电商市场策略分析

图表目录：

图表：2010-2014年我国网民规模及互联网普及率

图表：2013-2014年中国网民各类网络应用的使用率

图表：2013-2014年中国网民各类手机网络应用的使用率

图表：2012-2014年我国网络零售市场交易规模

图表：2010-2020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：传统黑蒜消费存在的"痛点"

图表：黑蒜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：中国黑蒜B2C市场AMC模型

图表：2012-2014年中国黑蒜电商交易规模趋势图

图表：2012-2014年中国黑蒜电商市场渗透率趋势图

图表：2015-2020年中国黑蒜电商交易规模预测趋势图

图表：2015-2020年中国黑蒜电商市场渗透率预测趋势图

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/265110.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。