

2023-2029年中国白酒产业 发展现状与未来前景预测报告

报告目录及图表目录

北京迪索共研咨询有限公司

www.cction.com

一、报告报价

《2023-2029年中国白酒产业发展现状与未来前景预测报告》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.cction.com/report/202307/381121.html>

报告价格：纸介版8000元 电子版8000元 纸介+电子8500元

北京迪索共研咨询有限公司

订购电话: 400-700-9228(免长话费) 010-69365838

海外报告销售: 010-69365838

Email: kefu@gonyn.com

联系人：李经理

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

中企顾问网发布的《2023-2029年中国白酒产业发展现状与未来前景预测报告》报告中的资料和数据来源于对行业公开信息的分析、对业内资深人士和相关企业高管的深度访谈，以及共研分析师综合以上内容作出的专业性判断和评价。分析内容中运用共研自主建立的产业分析模型，并结合市场分析、行业分析和厂商分析，能够反映当前市场现状，趋势和规律，是企业布局市场服务行业的重要决策参考依据。

信息化时代，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习惯。互联网也在深刻地影响并改变着各行各业。继服饰、3C数码之后，白酒电子商务将成为下一个开发的市场。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，是所有白酒企业必须深入思考的一个问题。

本报告聚焦互联时代白酒市场的大变革，探讨国内传统白酒企业在新形势下面临的新挑战以及迫切需要解决的新问题，探讨白酒消费新趋势与营销市场新规则，带来互联网思维融合白酒产业的新思考。报告主要分析内容包括：互联网下白酒行业的机会与挑战；白酒电商未来前景与市场空间预测；传统白酒企业切入电商战略规划及模式选择；白酒电商O2O战略布局及实施运营；白酒电商核心竞争力体系构建策略；白酒电子商务领先案例深度研究；白酒企业移动互联网切入点及突围策略；主流白酒电商平台比较及企业入驻选择；国外白酒电商典型模式及在我国的适应性。

报告目录：

第1章：互联网环境下白酒行业的机会与挑战

1.1 2013-2018年互联网发展概况

1.1.1 2013-2018年互联网普及应用增长分析

1.1.2 2013-2018年网络购物市场发展情况分析

1.1.3 2013-2018年移动互联网发展情况分析

1.2 互联网环境下白酒行业的机会与挑战

1.2.1 互联网时代白酒行业大环境如何变化

1.2.2 互联网给白酒行业带来的突破机遇分析

（1）互联网如何直击传统白酒消费痛点

（2）互联网如何助力白酒企业开拓市场

（3）电商如何成为传统白酒企业的突破口

1.2.3 白酒电商需要解决的难题和挑战分析

(1) 线上与线下博弈问题分析

(2) 物流与客户体验问题分析

(3) 引流与流量转化率问题分析

(4) 白酒企业生产方式变革问题分析

1.3 互联网对白酒行业的改造与重构

1.3.1 互联网如何重构白酒行业供应链格局

1.3.2 互联网改变白酒生产厂商的营销模式分析

1.3.3 互联网导致白酒领域利益重新分配分析

1.3.4 互联网如何改变白酒行业未来竞争格局

1.4 白酒与互联网融合创新机会孕育

1.4.1 白酒电商政策变化趋势分析

1.4.2 电子商务消费环境趋势分析

1.4.3 互联网技术对行业支撑作用分析

1.4.4 白酒电商黄金发展期机遇分析

第2章：白酒电商行业未来前景与市场空间预测

2.1 白酒电商发展现状分析

2.1.1 白酒电商总体开展情况

2.1.2 白酒电商交易规模分析

2.1.3 与国外白酒电商渗透率比较

2.1.4 白酒电商占网络零售比重

2.1.5 白酒电商交易品类格局

2.1.6 2014年双11白酒电商业绩

2.2 白酒电商行业市场格局分析

2.2.1 白酒电商行业参与者结构

2.2.2 白酒电商行业竞争者类型

2.2.3 白酒电商行业市场占有率

2.3 白酒电商行业盈利能力分析

2.3.1 白酒电商企业总体营收情况

2.3.2 白酒电商行业经营成本分析

2.3.3 白酒电商行业盈利模式分析

2.3.4 白酒电商行业盈利水平分析

2.3.5 白酒电子商务盈利制约因素

2.4 白酒电商行业未来前景及趋势

2.4.1 白酒电商行业市场空间测算

2.4.2 2019-2024年白酒电商规模预测

2.4.3 2019-2024年白酒电商趋势

第3章：白酒企业切入电商战略规划及模式选择

3.1 白酒企业电商发展战略规划

3.1.1 白酒企业电商如何正确定位

3.1.2 白酒电商核心业务确定策略

3.1.3 白酒企业电商化组织变革策略

（1）白酒电商组织结构变革策略分析

（2）白酒电商业务流程重构策略分析

3.2 垂直平台类白酒电商运营模式解析

3.2.1 垂直平台类电商业务系统结构分析

3.2.2 垂直平台类白酒电商盈利模式分析

3.2.3 垂直平台类白酒电商运营成本分析

3.2.4 垂直平台类白酒电商盈利空间分析

3.2.5 垂直平台类白酒电商经营风险分析

3.2.6 垂直平台类白酒电商优劣势分析

3.2.7 垂直平台类白酒电商关键资源能力分析

3.3 垂直自营类白酒电商运营模式解析

3.3.1 垂直自营类电商业务系统结构分析

3.3.2 垂直自营类白酒电商盈利模式分析

3.3.3 垂直自营类白酒电商运营成本分析

3.3.4 垂直自营类白酒电商盈利空间分析

3.3.5 垂直自营类白酒电商经营风险分析

3.3.6 垂直自营类白酒电商优劣势分析分析

3.3.7 垂直自营类白酒电商关键资源能力分析

3.4 平台+自营类白酒电商运营模式解析

3.4.1 平台+自营类白酒电商优势分析

- 3.4.2 垂直自营电商平台化可行性分析
- 3.4.3 垂直自营电商平台化成功案例解析
- 3.4.4 垂直自营电商平台化经营风险预估
- 3.4.5 垂直自营电商平台化的关键资源能力分析
- 3.4.6 垂直自营电商平台化的切入策略
- 3.5 白酒企业利用第三方平台模式解析
 - 3.5.1 白酒企业利用第三方平台的优劣势分析
 - 3.5.2 白酒企业利用第三方平台运营成本分析
 - 3.5.3 白酒企业利用第三方平台盈利空间分析
 - 3.5.4 白酒企业利用第三方平台经营风险分析
 - 3.5.5 白酒企业第三方电商平台选择依据分析
 - 3.5.6 白酒企业利用第三方平台运营策略

第4章：白酒电商O2O战略布局及实施与运营

- 4.1 白酒O2O面临的机遇与挑战
 - 4.1.1 O2O为什么是白酒电商最佳模式
 - 4.1.2 O2O主流思路及实施关键如何
 - (1) O2O模式主流思路解析
 - (2) O2O模式实施关键分析
 - 4.1.3 白酒电商O2O面临的机遇分析
 - 4.1.4 白酒电商O2O面临的挑战分析
- 4.2 白酒电商O2O典型模式剖析
 - 4.2.1 白酒电商O2O典型模式（一）
 - (1) 企业O2O模式逻辑
 - (2) 企业O2O实施与运营
 - (3) 企业O2O运营效果
 - 4.2.2 白酒电商O2O典型模式（二）
 - (1) 企业O2O模式逻辑
 - (2) 企业O2O实施与运营
 - (3) 企业O2O运营效果
 - 4.2.3 白酒电商O2O典型模式（三）
 - (1) 企业O2O模式逻辑

(2) 企业O2O实施与运营

(3) 企业O2O运营效果

4.2.4 白酒电商O2O典型模式(四)

(1) 企业O2O模式逻辑

(2) 企业O2O实施与运营

(3) 企业O2O运营效果

4.3 白酒企业O2O设计与运营分析

4.3.1 白酒企业O2O的产品设计分析

4.3.2 白酒企业O2O的运营支撑体系分析

4.3.3 白酒企业O2O的社会化营销策略

4.3.4 白酒企业O2O的消费体验分析

4.3.5 白酒企业O2O的数据化运营情况分析

4.4 白酒企业O2O布局战略规划

4.4.1 白酒企业构建O2O闭环的核心分析

4.4.2 白酒企业布局O2O需如何变革

4.4.3 白酒企业O2O战略规划及实施要点

4.4.4 白酒企业O2O执行中需注意的问题

4.4.5 白酒企业O2O的准入门槛及挑战分析

第5章：白酒电商核心竞争力体系构建策略

5.1 白酒电商营销推广及引流策略

5.1.1 白酒电商引流成本分析

5.1.2 白酒电商流量转化率水平

5.1.3 白酒电商引流渠道及策略

(1) 搜索引擎引流成效及策略

(2) 社交平台引流成效及策略

(3) 论坛推广引流成效及策略

(4) 电子邮件引流成效及策略

(5) 团购网站引流成效及策略

(6) 广告联盟引流成效及策略

5.1.4 白酒电商提高转化率的策略

5.1.5 白酒电商引流优秀案例借鉴

5.2 白酒电商物流配送模式选择

5.2.1 白酒电商物流配送成本分析

5.2.2 白酒电商物流配送能力要求如何

5.2.3 白酒电商物流配送模式如何选择

(1) 白酒电商物流模式类型及比较

(2) 白酒电商如何选择物流模式

(3) 白酒电商自建仓储物流成本分析

(4) 如何实现门店送货与第三方物流结合

5.2.4 白酒电商物流配送优秀案例

5.2.5 白酒电商物流如何管理改善空间

5.3 白酒电商如何打造极致客户体验

5.3.1 白酒电商客户体验存在的问题

5.3.2 白酒电商如何打造极致客户策略

第6章：白酒行业电商运营优秀案例深度研究

6.1 案例企业（一）

6.1.1 企业发展简介

6.1.2 企业业务板块与模式

6.1.3 企业O2O战略模式解析

6.1.4 企业营销推广策略

6.1.5 企业供应链管理分析

6.1.6 企业客户体验策略

6.1.7 企业物流配送模式

6.1.8 企业电商经营成效分析

6.1.9 企业电商战略点评

6.2 案例企业（二）

6.2.1 企业发展简介

6.2.2 企业业务板块与模式

6.2.3 企业O2O战略模式解析

6.2.4 企业营销推广策略

6.2.5 企业供应链管理分析

6.2.6 企业客户体验策略

- 6.2.7 企业物流配送模式
- 6.2.8 企业电商经营成效分析
- 6.2.9 企业电商战略点评
- 6.3 案例企业（三）
 - 6.3.1 企业发展简介
 - 6.3.2 企业业务板块与模式
 - 6.3.3 企业O2O战略模式解析
 - 6.3.4 企业营销推广策略
 - 6.3.5 企业供应链管理分析
 - 6.3.6 企业客户体验策略
 - 6.3.7 企业物流配送模式
 - 6.3.8 企业电商经营成效分析
 - 6.3.9 企业电商战略点评
- 6.4 案例企业（四）
 - 6.4.1 企业发展简介
 - 6.4.2 企业业务板块与模式
 - 6.4.3 企业O2O战略模式解析
 - 6.4.4 企业营销推广策略
 - 6.4.5 企业供应链管理分析
 - 6.4.6 企业客户体验策略
 - 6.4.7 企业物流配送模式
 - 6.4.8 企业电商经营成效分析
 - 6.4.9 企业电商战略点评
- 6.5 案例企业（五）
 - 6.5.1 企业发展简介
 - 6.5.2 企业业务板块与模式
 - 6.5.3 企业O2O战略模式解析
 - 6.5.4 企业营销推广策略
 - 6.5.5 企业供应链管理分析
 - 6.5.6 企业客户体验策略
 - 6.5.7 企业物流配送模式
 - 6.5.8 企业电商经营成效分析

6.5.9 企业电商战略点评

6.6 案例企业（六）

6.6.1 企业发展简介

6.6.2 企业业务板块与模式

6.6.3 企业O2O战略模式解析

6.6.4 企业营销推广策略

6.6.5 企业供应链管理分析

6.6.6 企业客户体验策略

6.6.7 企业物流配送模式

6.6.8 企业电商经营成效分析

6.6.9 企业电商战略点评

6.7 案例企业（七）

6.7.1 企业发展简介

6.7.2 企业业务板块与模式

6.7.3 企业O2O战略模式解析

6.7.4 企业营销推广策略

6.7.5 企业供应链管理分析

6.7.6 企业客户体验策略

6.7.7 企业物流配送模式

6.7.8 企业电商经营成效分析

6.7.9 企业电商战略点评

6.8 案例企业（八）

6.8.1 企业发展简介

6.8.2 企业业务板块与模式

6.8.3 企业O2O战略模式解析

6.8.4 企业营销推广策略

6.8.5 企业供应链管理分析

6.8.6 企业客户体验策略

6.8.7 企业物流配送模式

6.8.8 企业电商经营成效分析

6.8.9 企业电商战略点评

6.9 案例企业（九）

- 6.9.1 企业发展简介
- 6.9.2 企业业务板块与模式
- 6.9.3 企业O2O战略模式解析
- 6.9.4 企业营销推广策略
- 6.9.5 企业供应链管理分析
- 6.9.6 企业客户体验策略
- 6.9.7 企业物流配送模式
- 6.9.8 企业电商经营成效分析
- 6.9.9 企业电商战略点评
- 6.10 案例企业（十）
- 6.10.1 企业发展简介
- 6.10.2 企业业务板块与模式
- 6.10.3 企业O2O战略模式解析
- 6.10.4 企业营销推广策略
- 6.10.5 企业供应链管理分析
- 6.10.6 企业客户体验策略
- 6.10.7 企业物流

详细请访问：<http://www.cction.com/report/202307/381121.html>