

2022-2028年中国化妆品电 子商务市场深度分析与市场运营趋势报告

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

《2022-2028年中国化妆品电子商务市场深度分析与市场运营趋势报告》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/202201/266026.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《2022-2028年中国化妆品电子商务市场深度分析与市场运营趋势报告》共八章。首先介绍了化妆品电子商务行业市场发展环境、化妆品电子商务整体运行态势等，接着分析了化妆品电子商务行业市场运行的现状，然后介绍了化妆品电子商务市场竞争格局。随后，报告对化妆品电子商务做了重点企业经营状况分析，最后分析了化妆品电子商务行业发展趋势与投资预测。您若想对化妆品电子商务产业有个系统的了解或者想投资化妆品电子商务行业，本报告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1章:化妆品电子商务行业商业环境分析1.1 网络购物市场发展分析1.1.1中国网络购物市场规模分析(1)网络购物交易金额分析(2)网络购物商品类别分析(3)网络购物消费频次分析(4)网络购物地区差异分析1.1.2中国网络购物需求状况分析(1)网络购物用户规模分析(2)网络购物消费动机分析(3)网络购物消费水平分析(4)网络购物消费预期分析1.1.3网络购物市场供给状况分析(1)网络购物网站数量分析(2)网络购物主要配套服务1.1.4中国网络购物市场竞争分析(1)网络购物竞争业态分析(2)购物网站市场份额分析(3)购物网站用户渗透率分析(4)购物网站品牌转化率分析1.1.5主要购物网站用户流动分析(1)主要购物网站用户单一度(2)购物网站用户新增状况分析(3)购物网站用户流失状况分析(4)购物网站用户流失原因分析(5)网络购物用户特征及行为分析(6)网络购物用户主要特点(7)网购购物商品浏览方式(8)网购购物主要支付方式1.1.6网络购物用户满意度分析(1)网络购物整体满意度分析(2)购物网站满意度具体分析(3)用户不满意主要原因分析1.2 化妆品网购市场现状分析1.2.1化妆品网购市场规模分析1.2.2化妆品类目关注人数分析1.2.3化妆品成交笔数及增长率1.2.4化妆品的网购转化率分析1.3 化妆品行业发展规模分析1.3.1化妆品行业市场规模分析(1)全国化妆品企业零售总额分析(2)限额以上化妆品企业零售总额(3)限额以上化妆品企业销售规模1.3.2化妆品行业供需平衡分析(1)化妆品行业供给规模分析(2)化妆品行业需求规模分析(3)化妆品行业供需平衡分析1.3.3化妆品行业进出口分析(1)化妆品进口规模及前景分析(2)化妆品出口规模及前景分析1.4 化妆品行业竞争现状分析1.4.1化妆品行业竞争现状分析1.4.2化妆品行业竞争热点分析1.4.3化妆品行业竞争趋势分析1.5 化妆品行业竞争格局分析1.5.1不同区域竞争格局分析(1)一二线城市市场格局分析(2)三四线城市市场格局分析1.5.2不同品牌定位竞争格局分析(1)高端品牌市场竞争格局分析(2)大众品牌市场竞争格局分析(3)国货品牌市场竞争格局分析 第2章:化妆品电子商务行业投资前景分析2.1 化妆品行业发展困境分析2.1.1化妆品行业存在问题分析2.1.2化妆品行业渠道困境分析2.1.3化妆品行业的转型必要性2.2 化妆品行业发展新机遇分析2.2.1化妆品行业新盈利增长点

分析2.2.2化妆品电商行业蓝海市场分析2.2.3化妆品电商带来的冲击与影响2.2.4化妆品电商发展的SWOT分析(1)化妆品电商发展的机遇分析(2)化妆品电商发展的威胁分析(3)化妆品电商发展的优势分析(4)化妆品电商发展的劣势分析2.2.5化妆品电子商务行业投资前景(1)化妆品电商行业投资壁垒分析(2)化妆品电商行业投资特点分析(3)化妆品电商行业投资前景分析2.3 化妆品电商行业细分产品投资机会2.3.1护肤类产品投资机会分析(1)护肤类产品市场需求规模(2)护肤类产品热销品牌分析(3)护肤类产品投资热点分析2.3.2彩妆类产品投资机会分析(1)彩妆类产品市场需求规模(2)彩妆类产品热销品牌分析(3)彩妆类产品投资热点分析2.3.3香水类产品投资机会分析(1)香水类产品市场需求规模(2)香水类产品热销品牌分析(3)香水类产品投资热点分析2.3.4全身护理类产品投资机会分析(1)全身护理类产品市场需求规模(2)全身护理类产品热销品牌分析(3)全身护理类产品投资热点分析 第3章:化妆品电子商务行业运行规律分析3.1 化妆品电子商务行业运营经营分析3.1.1供应链系统建设与管理分析(1)化妆品电商供应链管理特点(2)化妆品电商柔性化生产分析(3)化妆品电商敏捷供应链分析(4)化妆品电商专业仓储物流分析3.1.2信息化系统建设与管理分析(1)信息系统对供应链的价值分析(2)信息系统对营销的价值分析(3)化妆品电商信息系统建设要点(4)化妆品电商信息系统管理核心3.1.3核心团队建设与管理分析(1)化妆品电商高层经营理念(2)化妆品电商业务驱动模式-木桶原理(3)化妆品电商业务驱动模式-阿米巴模式(4)化妆品电商团队组建激励-组织架构(5)化妆品电商团队组建激励-人才培养(6)化妆品电商团队组建激励-人才成长(7)化妆品电商优势资源整合3.2 化妆品电子商务行业品牌经营分析3.2.1品牌经营三个层面分析(1)品牌经营之差异创造分析(2)品牌经营之精准定位分析(3)品牌经营之赋予故事性(4)整合传播打造品牌价值3.2.2品牌产品价值塑造分析(1)洞察先机抢占蓝海(2)自主创新自建品牌(3)模仿创新代理品牌(4)生产供应坚持品质3.2.3品牌服务价值塑造分析(1)提升用户忠诚度分析(2)创造品牌的溢价分析3.3 化妆品电子商务行业渠道经营分析3.3.1化妆品电商渠道部署策略3.3.2线上线下的发展策略分析3.4 化妆品电子商务行业营销推广分析3.4.1化妆品电商的营销关键点3.4.2化妆品电商营销策略分析3.4.3不同形式的广告特性分析3.4.4化妆品电商创新营销分析3.4.5化妆品电商营销推广趋势 第4章:化妆品电子商务行业市场开拓策略4.1 化妆品电商用户获取策略分析4.1.1化妆品电商市场定位分析4.1.2化妆电商的选品策略分析4.1.3不同化妆品消费者特点分析4.1.4化妆品电商新用户获取策略4.1.5提升用户信任度的策略分析4.2 化妆品电商采购途径分析4.2.1化妆品电商采购渠道分析4.2.2化妆品新品引进流程分析4.3 化妆品电商价格体系分析4.3.1化妆品电商定价模式分析4.3.2化妆品电商价格优势分析4.3.3化妆品电商经营成本分析(1)采购成本分析(2)运营成本分析(3)履约成本分析(4)市场推广成本分析4.3.4正品低价的有限性分析4.4 化妆品电商物流管理分析4.4.1入库质量检查分析4.4.2在库存储管理分析4.4.3出库配货管理分析4.4.4发货和配送分析4.4.5退货处理分析4.5 化妆品电商销售模式分析4.5.1团购模式分析4.5.2整体解决方案销售模式分析4.5.3积分商城模式分

析4.5.4买赠销售模式分析4.5.5返券类促销销售模式分析4.5.6满额减促销销售模式分析4.5.7
“0元抢”或秒杀模式分析4.5.8策略性亏损销售分析4.5.9礼包或套组优惠销售分析 第5
章:化妆品品牌网络社交媒体营销分析5.1 化妆品品牌社交影响力分析5.1.1媒体研究范围界
定5.1.2主要评估指标确定(1)粉丝规模类指标(2)内容规模类指标(3)评论互动类指标(4)浏览关
注类指标5.1.3品牌社交影响力评估5.1.4品牌社交媒体影响力排名5.1.5品牌社会化媒体表现监
测(1)各规模总量分析(2)各规模指标对比(3)平台使用趋势5.2 化妆品品牌营销趋势与案例分
析5.2.1不同属性品牌指标表现倾向5.2.2奢侈品牌营销趋势与案例分析(1)奢侈品牌各规模指标
增长趋势(2)案例-雅诗兰黛营销策略分析5.2.3大众品牌营销趋势与案例分析(1)大众品牌各规
模指标增长趋势(2)案例-欧莱雅营销策略分析5.2.4高档品牌营销趋势与案例分析(1)高档品牌
各规模指标增长趋势(2)案例-兰蔻营销策略分析5.2.5彩妆品牌营销趋势与案例分析(1)彩妆品
牌各规模指标增长趋势(2)案例-高档彩妆贝玲妃营销策略分析(3)案例-大众彩妆美宝莲营销策
略分析5.2.6草本品牌营销趋势与案例分析(1)草本品牌各规模指标增长趋势(2)案例-科颜氏营
销策略分析5.2.7药妆品牌营销趋势与案例分析(1)草本品牌各规模指标增长趋势(2)案例-雅漾
营销策略分析5.2.8网络品牌营销趋势与案例分析(1)网络品牌各规模指标增长趋势(2)案例-玛
丽黛佳营销策略分析 第6章:化妆品电子商务企业商业模式分析6.1 聚美优品商业模式分析6.1.1
网站发展历程分析6.1.2网站市场定位分析6.1.3网站经营数据分析(1)网站销售额分析(2)网站访
客数分析(3)网站转化率分析(4)网站客单价分析(5)网站复购率分析6.1.4网站关键业务分析6.1.5
网站核心竞争力分析6.1.6网站经营产品分析6.1.7网站营销模式分析6.1.8网站用户体验分析6.1.9
网站合作伙伴分析6.1.10网站发展战略分析6.2 乐峰网商业模式分析6.2.1网站发展历程分析6.2.2
网站市场定位分析6.2.3网站经营数据分析(1)网站销售额分析(2)网站访客数分析(3)网站转化率
分析(4)网站客单价分析(5)网站复购率分析6.2.4网站关键业务分析6.2.5网站核心竞争力分
析6.2.6网站经营产品分析6.2.7网站营销模式分析6.2.8网站用户体验分析6.2.9网站合作伙伴分
析6.2.10网站发展战略分析6.3 知我药妆商业模式分析6.3.1网站发展历程分析6.3.2网站市场定位
分析6.3.3网站经营数据分析(1)网站销售额分析(2)网站访客数分析(3)网站转化率分析(4)网站
客单价分析(5)网站复购率分析6.3.4网站关键业务分析6.3.5网站核心竞争力分析6.3.6网站经营
产品分析6.3.7网站营销模式分析6.3.8网站用户体验分析6.3.9网站合作伙伴分析6.3.10网站发展
战略分析6.4 天天网商业模式分析6.4.1网站发展历程分析6.4.2网站市场定位分析6.4.3网站经营
数据分析(1)网站销售额分析(2)网站访客数分析(3)网站转化率分析(4)网站客单价分析(5)网站
复购率分析6.4.4网站关键业务分析6.4.5网站核心竞争力分析6.4.6网站经营产品分析6.4.7网站营
销模式分析6.4.8网站用户体验分析6.4.9网站合作伙伴分析6.4.10网站发展战略分析6.5 NO.5时
尚工场商业模式分析6.5.1网站发展历程分析6.5.2网站市场定位分析6.5.3网站经营数据分析(1)
网站销售额分析(2)网站访客数分析(3)网站转化率分析(4)网站客单价分析(5)网站复购率分

析6.5.4网站关键业务分析6.5.5网站核心竞争力分析6.5.6网站经营产品分析6.5.7网站营销模式分析6.5.8网站用户体验分析6.5.9网站合作伙伴分析6.5.10网站发展战略分析6.6 NALA商城商业模式分析6.6.1网店发展历程分析6.6.2网店市场定位分析6.6.3网店经营数据分析(1)网店销售额分析(2)网店访客数分析(3)网店转化率分析(4)网店客单价分析(5)网店复购率分析6.6.4网店关键业务分析6.6.5网店核心竞争力分析6.6.6网店经营产品分析6.6.7网店营销模式分析6.6.8网店用户体验分析6.6.9网店合作伙伴分析6.6.10网店发展战略分析6.7 草莓网商业模式分析6.7.1网站发展历程分析6.7.2网站市场定位分析6.7.3网站经营数据分析(1)网站销售额分析(2)网站访客数分析(3)网站转化率分析(4)网站客单价分析(5)网站复购率分析6.7.4网站关键业务分析6.7.5网站核心竞争力分析6.7.6网站经营产品分析6.7.7网站营销模式分析6.7.8网站用户体验分析6.7.9网站合作伙伴分析6.7.10网站发展战略分析6.8 校妆网商业模式分析6.8.1网站发展历程分析6.8.2网站市场定位分析6.8.3网站经营数据分析(1)网站销售额分析(2)网站访客数分析(3)网站转化率分析(4)网站客单价分析(5)网站复购率分析6.8.4网站关键业务分析6.8.5网站核心竞争力分析6.8.6网站经营产品分析6.8.7网站营销模式分析6.8.8网站用户体验分析6.8.9网站合作伙伴分析6.8.10网站发展战略分析6.9 唯伊网商业模式分析6.9.1网站发展历程分析6.9.2网站市场定位分析6.9.3网站经营数据分析(1)网站销售额分析(2)网站访客数分析(3)网站转化率分析(4)网站客单价分析(5)网站复购率分析6.9.4网站关键业务分析6.9.5网站核心竞争力分析6.9.6网站经营产品分析6.9.7网站营销模式分析6.9.8网站用户体验分析6.9.9网站合作伙伴分析6.9.10网站发展战略分析6.10 优歌网商业模式分析6.10.1网站发展历程分析6.10.2网站市场定位分析6.10.3网站经营数据分析(1)网站销售额分析(2)网站访客数分析(3)网站转化率分析(4)网站客单价分析(5)网站复购率分析6.10.4网站关键业务分析6.10.5网站核心竞争力分析6.10.6网站经营产品分析6.10.7网站营销模式分析6.10.8网站用户体验分析6.10.9网站合作伙伴分析6.10.10网站发展战略分析6.11 漂亮100商业模式分析6.11.1网站发展历程分析6.11.2网站市场定位分析6.11.3网站经营数据分析(1)网站销售额分析(2)网站访客数分析(3)网站转化率分析(4)网站客单价分析(5)网站复购率分析6.11.4网站关键业务分析6.11.5网站核心竞争力分析6.11.6网站经营产品分析6.11.7网站营销模式分析6.11.8网站用户体验分析6.11.9网站合作伙伴分析6.11.10网站发展战略分析6.12 致美网商业模式分析6.12.1网站发展历程分析6.12.2网站市场定位分析6.12.3网站经营数据分析(1)网站销售额分析(2)网站访客数分析(3)网站转化率分析(4)网站客单价分析(5)网站复购率分析6.12.4网站关键业务分析6.12.5网站核心竞争力分析6.12.6网站经营产品分析6.12.7网站营销模式分析6.12.8网站用户体验分析6.12.9网站合作伙伴分析6.12.10网站发展战略分析6.13 奢妍王商业模式分析6.13.1网站发展历程分析6.13.2网站市场定位分析6.13.3网站经营数据分析(1)网站销售额分析(2)网站访客数分析(3)网站转化率分析(4)网站客单价分析(5)网站复购率分析6.13.4网站关键业务分析6.13.5网站核心竞争力分析6.13.6网站经营产品分析6.13.7网站营销模式分析6.13.8网

站用户体验分析6.13.9网站合作伙伴分析6.13.10网站发展战略分析6.14 丝芙兰商业模式分析6.14.1网站发展历程分析6.14.2网站市场定位分析6.14.3网站经营数据分析(1)网站销售额分析(2)网站访客数分析(3)网站转化率分析(4)网站客单价分析(5)网站复购率分析6.14.4网站关键业务分析6.14.5网站核心竞争力分析6.14.6网站经营产品分析6.14.7网站营销模式分析6.14.8网站用户体验分析6.14.9网站合作伙伴分析6.14.10网站发展战略分析6.15 草莓网商业模式分析6.15.1网站发展历程分析6.15.2网站市场定位分析6.15.3网站经营数据分析(1)网站销售额分析(2)网站访客数分析(3)网站转化率分析(4)网站客单价分析(5)网站复购率分析6.15.4网站关键业务分析6.15.5网站核心竞争力分析6.15.6网站经营产品分析6.15.7网站营销模式分析6.15.8网站用户体验分析6.15.9网站合作伙伴分析6.15.10网站发展战略分析6.16 莎莎网商业模式分析6.16.1网站发展历程分析6.16.2网站市场定位分析6.16.3网站经营数据分析(1)网站销售额分析(2)网站访客数分析(3)网站转化率分析(4)网站客单价分析(5)网站复购率分析6.16.4网站关键业务分析6.16.5网站核心竞争力分析6.16.6网站经营产品分析6.16.7网站营销模式分析6.16.8网站用户体验分析6.16.9网站合作伙伴分析6.16.10网站发展战略分析6.17 玫丽网商业模式分析6.17.1网站发展历程分析6.17.2网站市场定位分析6.17.3网站经营数据分析(1)网站销售额分析(2)网站访客数分析(3)网站转化率分析(4)网站客单价分析(5)网站复购率分析6.17.4网站关键业务分析6.17.5网站核心竞争力分析6.17.6网站经营产品分析6.17.7网站营销模式分析6.17.8网站用户体验分析6.17.9网站合作伙伴分析6.17.10网站发展战略分析6.18 米粒儿网商业模式分析6.18.1网站发展历程分析6.18.2网站市场定位分析6.18.3网站经营数据分析(1)网站销售额分析(2)网站访客数分析(3)网站转化率分析(4)网站客单价分析(5)网站复购率分析6.18.4网站关键业务分析6.18.5网站核心竞争力分析6.18.6网站经营产品分析6.18.7网站营销模式分析6.18.8网站用户体验分析6.18.9网站合作伙伴分析6.18.10网站发展战略分析 第7章:化妆品电子商务行业发展趋势分析7.1 化妆品电商发展前景预测7.1.1化妆品电商发展红利分析7.1.2化妆品电商市场规模预测7.1.3化妆品电商发展速度预测7.1.4化妆品电商发展前景预测7.2 化妆品电商发展趋势预测7.2.1化妆品电商产品趋势预测7.2.2化妆品电商营销趋势预测7.2.3化妆品电商推广新趋势预测 第8章:传统化妆品企业转型电商路径分析8.1 化妆品企业借助第三方平台模式分析 () 8.1.1第三方平台模式介绍8.1.2第三方平台模式运营操作8.1.3第三方平台模式经营优势8.1.4第三方平台模式经营缺陷8.1.5第三方平台模式代表案例8.2 化妆品企业垂直电子商务模式分析8.2.1垂直电子商务模式介绍8.2.2垂直电子商务模式运营操作8.2.3垂直电子商务模式经营优势8.2.4垂直电子商务模式经营缺陷8.2.5垂直电子商务模式代表案例8.3 化妆品企业自建网站直营模式分析8.3.1自建网站直营模式介绍8.3.2自建网站直营模式运营操作8.3.3自建网站直营模式经营优势8.3.4自建网站直营模式经营缺陷8.3.5自建网站直营模式代表案例8.4 种电子商务模式优劣比较8.4.1化妆品品牌企业电商化难点8.4.2种电商模式转型优劣势比较8.4.3不同化妆品品牌企业适用模式 图表目录图表1:中国

网民规模与普及率图表2:2015-2019年中国网购交易金额及增长率图表3:网购各类商品的网民比例(单位:%)图表4:网购交易额中各类商品所占比例(单位:%)图表5:2015-2019年网民半年网购次数图表6:2015-2019年网购用户数量及渗透率图表7:用户网购的原因图表8:网购用户每月平均网购消费金额图表9:网购用户未来网购意向图表10:非网购网民未来网购意向图表11:主要购物网站分类图表12:B2C网购市场份额(单位:%)图表13:C2C网购市场份额(单位:%)图表14:主要购物网站用户渗透率(单位:%)图表15:主要购物网站品牌转化率(单位:%)图表16:购物网站单一用户占比(单位:%)图表17:购物网站新增用户中使用各网站的比例(单位:%)图表18:购物网站用户新增率(单位:%)图表19:主要购物网站流失用户占总流失用户的比例(单位:%)图表20:主要购物网站用户流失率(单位:%)图表21:用户放弃使用某购物网站的原因(单位:%)图表22:网购用户性别结构图表23:2015-2019年网购用户年龄结构图表24:2015-2019年网购用户学历结构图表25:2015-2019年网购用户职业结构图表26:2015-2019年网购用户收入结构图表27:2015-2019年网购用户城乡分布(单位:%)图表28:2015-2019年用户网购时商品查找方式(单位:%)图表29:不同网购年限的用户网购商品查找方式(单位:%)图表30:2015-2019年用户网购使用的支付类型(单位:%)更多图表见正文……

详细请访问：<http://www.cction.com/report/202201/266026.html>