

2022-2028年中国互联网+ 男装市场发展现状与投资前景报告

报告目录及图表目录

智研数据研究中心 编制

www.abaogao.com

一、报告报价

《2022-2028年中国互联网+男装市场发展现状与投资前景报告》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/fuzhuang/Q36189IM3G.html>

报告价格：印刷版：RMB 8000 电子版：RMB 8000 印刷版+电子版：RMB 8200

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

20Q1男装板块实现营收、归母净利润64.8亿元、4.6亿元，同比-33.3%、-75.3%。受疫情影响20Q1男装板块收入端下滑幅度与服装行业零售表现基本相当，利润端受毛利率和费用刚性影响降幅更大。 利润端男装板块各公司表现分化。海澜之家受促销及刚性费用压力，2019年归母净利润同比-7.1%至32.1亿；比音勒芬受益于毛利率改善，2019年归母净利润同比+39.1%至4.07亿。值得一提的是，比音勒芬借助强VIP运营及费用管控能力，20Q1经营表现明显优于同业：营收同比-22.3%至3.66亿，归母净利润同比-25.3%至0.97亿。

19A男装板块营收/归母净利同比+10.8%/-31.0% 20Q1男装板块营收/归母净利同比-33.3%/-75.3% 智研数据研究中心发布的《2022-2028年中国互联网+男装市场发展现状与投资前景报告》共十一章。首先介绍了中国互联网+男装行业市场发展环境、互联网+男装整体运行态势等，接着分析了中国互联网+男装行业市场运行的现状，然后介绍了互联网+男装市场竞争格局。随后，报告对互联网+男装做了重点企业经营状况分析，最后分析了中国互联网+男装行业发展趋势与投资预测。您若想对互联网+男装产业有个系统的了解或者想投资中国互联网+男装行业，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：

第一章中国互联网+男装行业发展综述

第一节“互联网+男装”概念界定

一、“互联网+”的提出

二、“互联网+”的内涵

第二节“互联网+男装”行业的内涵

第三节本报告的研究范围

第二章男装行业发展现状与前景分析

第一节男装行业概况

一、男装行业概念及分类

二、全球男装行业概况

三、中国男装行业概况19年男装板块运营质量改善，20Q1受疫情影响运营质量阶段性承压。19年男装板块存货周转率、应收账款周转率分别为1.47次、15.65次，同比+0.07次、+0.26次；其中，19Q4存货周转率、应收账款周转率分别为0.49次、4.81次，同比+0.05次、+0.70次。受益于收入端稳增长及相对谨慎的备货策略，19年男装板块存货周转率小幅改善；同时销售回款表现较优，应收账款周转率同比提升。20Q1存货周转率、应收账款周转率分别为0.29次、2.67次，同比-0.09次、-1.46次。20Q1受疫情影响，男装板块运营质量阶段性承压。19A/20Q1男装板块存货周转率为1.47次/0.29次19A/20Q1男装板块应收账款周转率为15.65次/2.67次

四、中国男装行业所处周期

第二节全球及我国男装行业发展前景展望

一、全球男装行业发展趋势展望

二、我国男装行业发展趋势展望

三、我国男装行业发展前景展望

第三节中国男装行业产业链发展趋势

一、中国男装行业产业链

二、男装产业链利润分布

三、男装上游产业链分析

四、下游产业——男装机构分析

第三章互联网+的作用——重构行业生态、促进产业链升级

第一节传统男装行业的痛点与缺陷

一、男装行业痛点及根源

二、男装营销受极大约束

三、缺少精准营销的平台

第二节移动互联网有望重构男装行业生态

一、移动男装助力解决行业痛点

二、互联网催生渠道价值

三、男装服务商的发展趋势

第三节产业链升级：互联网男装推动行业科学化、市场化

一、精准营销改善行业痛点

二、互联网男装推动产业链升级

三、互联网男装模式的核心思路

四、互联网男装未来趋势

第四章中国互联网+男装行业发展背景

第一节中国互联网+男装行业政策背景分析

- 一、行业管理体制分析
- 二、行业发展规划分析
- 三、行业政策动向分析
- 四、政策环境对行业的影响

第二节中国互联网+男装行业经济背景分析

- 一、宏观经济环境分析
- 二、国际宏观经济运行分析
- 三、国内宏观经济运行分析
- 四、宏观经济发展对行业的影响

第三节关联产业发展背景

- 一、中国电子商务发展状况分析
- 二、中国大数据产业发展状况分析
- 三、中国互联网产业发展状况分析
- 四、关联产业发展对行业的影响

第四节中国互联网+男装行业技术背景分析

- 一、云计算技术发展现状及投资前景调研分析
- 二、物联网技术发展现状及投资前景调研分析
- 三、通信技术的发展现状及投资前景调研分析
- 四、互联网相关技术对行业的影响总结

第五章中国互联网+男装行业发展现状分析

第一节中国互联网+男装行业市场发展阶段分析

- 一、对互联网+男装行业发展阶段的研究
- 二、中国互联网+男装行业细分阶段发展特点

第二节互联网给男装行业带来的冲击和变革分析

- 一、互联网时代男装行业大环境变化分析
- 二、互联网给男装行业带来的突破机遇分析
- 三、互联网给男装行业带来的挑战分析

四、互联网+男装行业融合创新机会分析

第三节中国互联网+男装行业市场发展现状分析

一、中国互联网+男装行业投资布局分析

- (1) 中国互联网+男装行业投资切入方式
- (2) 中国互联网+男装行业投资规模分析
- (3) 中国互联网+男装行业投资业务布局

二、男装行业目标客户互联网渗透率分析

三、中国互联网+男装行业市场规模分析

四、中国互联网+男装行业竞争格局分析

- (1) 中国互联网+男装行业参与者结构
- (2) 中国互联网+男装行业竞争者类型
- (3) 中国互联网+男装行业市场占有率

第六章中国互联网+男装行业商业模式创新策略

第一节关于商业模式研究的基本思想介绍

- 一、商业模式的定义及与其他模式的比较
- 二、商业模式的核心构成要素及构建流程

第二节中国互联网+男装行业市场定位创新分析

- 一、中国男装行业消费者特征分析
- 二、中国男装行业企业主流的市场定位分析
- 三、互联网对男装行业市场定位的变革分析
- 四、互联网下男装行业市场定位优秀案例分析

第三节中国互联网+男装行业价值主张创新分析

- 一、中国男装行业主要的客户价值主张要素分析
- 二、互联网+男装行业价值主张创新策略分析
 - (1) 男装行业企业如何利用互联网升级产品使用体验
 - (2) 男装行业企业如何利用互联网改善个性化服务体验
 - (3) 男装行业企业如何利用互联网节约客户成本
- 三、互联网+男装行业价值主张创新优秀案例

第四节中国互联网+男装行业渠道通路创新分析

- 一、中国男装行业渠道通路的主要类别及特点分析
 - (1) 价值传递通路的定义及特点

(2) 产品销售渠道的定义及特点

(3) 现有渠道通路特点的优势及不足

(4) 互联网对渠道通路的改造分析

二、互联网对男装行业渠道通路的颠覆性变革分析

三、互联网+男装行业网络媒体男装宣传策略分析

四、互联网+男装行业电商渠道构建策略分析

五、互联网+男装行业渠道通路创新优秀案例

第五节中国互联网+男装行业客户关系创新分析

一、中国男装行业客户关系的类别及关系成本分析

(1) 男装行业客户关系的类别分析

(2) 男装行业客户关系成本分析

二、中国互联网+男装行业客户关系创新路径分析

三、中国互联网+男装行业客户关系创新优秀案例

第六节中国互联网+男装行业收入来源创新分析

一、中国男装行业收入的主要来源渠道及特点

二、中国互联网+男装行业收入来源的创新分析

三、中国互联网+男装行业收入来源创新优秀案例

第七节中国互联网+男装行业合作伙伴创新分析

一、中国男装行业主要的合作伙伴及其特点分析

二、互联网如何改变男装行业合作伙伴结构

三、互联网下男装行业新增合作伙伴的特点

四、互联网下男装行业新增合作伙伴优秀案例

第八节中国互联网+男装行业成本机构优化分析

一、中国男装行业主要成本结构及特点分析

二、互联网如何改变男装行业成本结构

三、互联网下男装行业成本结构的优化路径

四、互联网下男装行业成本结构优化优秀案例

第九节国外互联网+男装行业商业模式创新经验

一、国外互联网+男装行业商业模式优秀案例剖析

(1) 案例一

1) 案例一基本信息分析

2) 案例一经营情况分析

3) 案例一盈利模式分析

4) 案例一商业模式评价

(2) 案例二

1) 案例二基本信息分析

2) 案例二经营情况分析

3) 案例二盈利模式分析

4) 案例二商业模式评价

(3) 案例三

1) 案例三基本信息分析

2) 案例三经营情况分析

3) 案例三盈利模式分析

4) 案例三商业模式评价

二、国外互联网+男装行业商业模式创新经验借鉴

第七章中国男装行业企业电商战略规划及模式选择

第一节中国男装行业企业电商战略规划分析

一、男装企业电商如何正确定位

二、男装电商核心业务确定策略

三、男装企业电商化组织变革策略

第二节中国男装行业典型电商发展模式总体分析

一、中国电子商务主流模式分析

二、B2B电商模式及其优劣势分析

(1) B2B电商模式的特点

(2) B2B电商模式的适用范围

(3) B2B电商模式的优秀案例

(4) B2B电商模式的优劣势

三、B2C电商模式及其优劣势分析

(1) B2C电商模式的特点

(2) B2C电商模式的适用范围

(3) B2C电商模式的优秀案例

(4) B2C电商模式的优劣势

四、C2C电商模式及其优劣势分析

- (1) C2C电商模式的特点
- (2) C2C电商模式的适用范围
- (3) C2C电商模式的优秀案例
- (4) C2C电商模式的优劣势

五、O2O电商模式及其优劣势分析

- (1) O2O电商模式的特点
- (2) O2O电商模式的适用范围
- (3) O2O电商模式的优秀案例
- (4) O2O电商模式的优劣势

六、中国男装行业最优电商模式的选择

第三节中国男装行业企业电商切入模式及发展路径

一、模式一

- (1) 模式一的特点及优劣势
- (2) 模式一的业务布局分析
- (3) 模式一的渠道通路分析
- (4) 模式一的收入来源分析
- (5) 模式一的关键资源能力分析
- (6) 模式一的经营风险分析
- (7) 模式一的优秀案例分析

二、模式二

- (1) 模式二的特点及优劣势
- (2) 模式二的业务布局分析
- (3) 模式二的渠道通路分析
- (4) 模式二的收入来源分析
- (5) 模式二的关键资源能力分析
- (6) 模式二的经营风险分析
- (7) 模式二的优秀案例分析

三、模式三

- (1) 模式三的特点及优劣势
- (2) 模式三的业务布局分析
- (3) 模式三的渠道通路分析
- (4) 模式三的收入来源分析

(5) 模式三的关键资源能力分析

(6) 模式三的经营风险分析

(7) 模式三的优秀案例分析

第四节中国男装行业移动电商切入路径及典型产品

一、中国男装行业移动电商的商业价值分析

(1) 移动电商的商业价值分析

(2) 中国移动互联网发展现状

(3) 中国移动互联网趋势分析

二、中国男装行业移动电商市场发展现状

三、中国男装行业移动电商市场切入路径

四、中国男装行业移动电商典型产品形式

五、中国男装行业移动电商发展趋势及前景

第八章中国互联网+男装商业模式创新优秀案例剖析

第一节案例一

一、案例一基本信息分析

二、案例一经营情况分析

三、案例一产品服务分析

四、案例一盈利模式分析

五、案例一渠道通路分析

六、案例一合作伙伴分析

七、案例一融资情况分析

八、案例一商业模式评价

第二节案例二

一、案例二基本信息分析

二、案例二经营情况分析

三、案例二产品服务分析

四、案例二盈利模式分析

五、案例二渠道通路分析

六、案例二合作伙伴分析

七、案例二融资情况分析

八、案例二商业模式评价

第三节案例三

- 一、案例三基本信息分析
- 二、案例三经营情况分析
- 三、案例三产品服务分析
- 四、案例三盈利模式分析
- 五、案例三渠道通路分析
- 六、案例三合作伙伴分析
- 七、案例三融资情况分析
- 八、案例四商业模式评价

第四节案例四

- 一、案例四基本信息分析
- 二、案例四经营情况分析
- 三、案例四产品服务分析
- 四、案例四盈利模式分析
- 五、案例四渠道通路分析
- 六、案例四合作伙伴分析
- 七、案例四融资情况分析
- 八、案例四商业模式评价

第五节案例五

- 一、案例五基本信息分析
- 二、案例五经营情况分析
- 三、案例五产品服务分析
- 四、案例五盈利模式分析
- 五、案例五渠道通路分析
- 六、案例五合作伙伴分析
- 七、案例五融资情况分析
- 八、案例五商业模式评价

第九章中国重点企业互联网+男装投资布局分析

第一节企业一

- 一、企业基本信息分析
- 二、企业经营情况分析

三、企业互联网+男装投资布局

四、企业互联网+男装产品服务分析

五、企业最新发展动向

第二节企业二

一、企业基本信息分析

二、企业经营情况分析

三、企业互联网+男装投资布局

四、企业互联网+男装产品服务分析

五、企业最新发展动向

第三节企业三

一、企业基本信息分析

二、企业经营情况分析

三、企业互联网+男装投资布局

四、企业互联网+男装产品服务分析

五、企业最新发展动向

第四节企业四

一、企业基本信息分析

二、企业经营情况分析

三、企业互联网+男装投资布局

四、企业互联网+男装产品服务分析

五、企业最新发展动向

第五节企业五

一、企业基本信息分析

二、企业经营情况分析

三、企业互联网+男装投资布局

四、企业互联网+男装产品服务分析

五、企业最新发展动向

第十章2022-2028年中国互联网+男装行业市场发展趋势预测

第一节2022-2028年中国互联网+男装行业市场趋势预测分析

一、中国互联网+男装行业市场增长动力分析

二、中国互联网+男装行业市场发展瓶颈剖析

三、中国互联网+男装行业市场发展趋势分析

第二节2022-2028年中国男装行业电商发展现状及趋势分析

- 一、中国男装行业电商总体开展情况
- 二、中国男装行业电商交易规模分析
- 三、中国男装行业电商产品服务品类
- 四、中国男装行业电商盈利情况分析
- 五、中国男装行业电商市场现存问题
- 六、中国男装行业电商市场趋势分析
- 七、中国男装行业电商市场规模预测

第十一章2022-2028年中国互联网+男装行业市场投资机会及建议

第一节2022-2028年中国互联网+男装行业投资特性及风险（ ）

一、互联网+男装行业投资壁垒分析

- (1) 政策壁垒
- (2) 技术壁垒
- (3) 市场壁垒

二、互联网+男装行业投资特性分析

三、互联网+男装行业投资前景分析

第二节2022-2028年中国互联网+男装行业投融资现状及趋势

一、中国互联网+男装行业投资现状及趋势

- (1) 中国互联网+男装行业投资主体结构
- (2) 各投资主体核心资源分析
- (3) 各投资主体投资方式分析
- (4) 各投资主体投资规模分析
- (5) 2019年主要投资事件分析
- (6) 各投资主体投资前景分析

二、中国互联网+男装行业融资现状及趋势

- (1) 中国互联网+男装行业融资主体构成
- (2) 各融资主体核心资源分析
- (3) 各融资主体融资方式分析
- (4) 各融资主体融资规模分析
- (5) 2019年主要融资事件及用途

(6) 各融资主体融资趋势分析

第三节2022-2028年中国互联网+男装行业投资机会及建议

一、中国互联网+男装行业投资机会分析()

二、关于互联网+男装行业的投资建议

图表目录

图表：男装分类

图表：大男装市场分类

图表：中国男装市场消费者的性别分布

图表：中国男装市场消费者的年龄分布

图表：中国男装市场消费者的职业分布

图表：中国男装市场消费者的学历分布

图表：中国男装市场消费者收入分布

图表：中国男装市场消费者的地域分布

图表：中国男装行业前景

图表：男装客户生命周期

图表：主要整型消费人群

图表：男装行业产业链

图表：男装产业是一个交叉产业

图表：我国男装市场地域分布特点

图表：男装行业痛点溯源

图表：男装行业获客渠道

图表：移动男装助力解决行业痛点

图表：新兴男装平台一览

图表：男装价值链——移动男装的作用

图表：互联网男装平台信息

图表：男装行业产业链目前呈现的“再分工”趋势

图表：男装行业产业链结构出现变化：传统模式与互联网模式交织的状态

图表：理想状态下互联网男装产业链格局

图表：男装宣传方式在进化

图表：互联网男装平台商业模式比较

图表：国内互联网男装平台比较

图表：整形男装医院招揽顾客的主要方式

图表：“互联网+男装”项目的类型分布

图表：“互联网+男装”项目的地域分布

图表：“互联网+男装”项目的融资方式分布

图表：“互联网+男装”项目的阶段分布

图表：互联网+男装行业发展规划汇总表

图表：互联网+男装行业主要政策汇总表

图表：政策环境对行业的影响分析表

图表：2015-2019年全球主要经济体经济增速预测

图表：2015-2019年中国GDP增长率变化趋势图

图表：2015-2019年中国工业增加值及增长率走势图

图表：2015-2019年中国服务业增加值及增长率走势图

图表：2015-2019年中国电商交易规模发展趋势

图表：2022-2028年中国电商交易规模预测

图表：2015-2019年我国网民规模及互联网普及率

图表：2015-2019年中国网民各类网络应用的使用率

图表：2015-2019年我国移动网民规模及增长速度

图表：关联产业发展对行业的影响总结表

图表：互联网相关技术对行业的影响总结表

图表：中国互联网+男装行业发展阶段

图表：主要企业互联网+男装行业投资切入角度

图表：2015-2019年中国互联网+男装行业主要投资事件

图表：中国互联网+男装行业投资业务布局

图表：2015-2019年中国互联网+男装行业市场规模发展趋势

更多图表请见正文……

详细请访问：<http://www.abaogao.com/b/fuzhuang/Q36189IM3G.html>