

2017-2022年中国互联网+ 化妆品市场深度调查与投资可行性报告

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

《2017-2022年中国互联网+化妆品市场深度调查与投资可行性报告》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/hzhp/Q36189PXOG.html>

报告价格：印刷版：RMB 9800 电子版：RMB 9800 印刷版+电子版：RMB 10000

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

化妆品已经成为电商渠道重要品类，仅次于服饰和数码产品。在化妆品电商渠道快速增长的过程中，一些从渠道切入、打造品牌的互联网化妆品牌应运而生，包括阿芙、御泥坊、膜法世家。线上品牌初期投入少，收益快，根据相关产业数据显示，线下化妆品品牌起步成本约3000万（包括生产/渠道/营销），后续广告投放根据效果在3000-8000万元不等；相比之下，线上品牌起步投入仅400-500万。另一方面，国际品牌在线上的份额仍有提升空间，2015Q1天猫化妆品品牌排名前十中仅一个海外品牌。

综合类电商平台使用率最高（化妆品）

2015Q1天猫化妆品品牌排行 排名 品牌 1 韩束 2 百雀羚 3 温碧泉 4 美肤宝
5 丸美 6 自然堂 7 韩后 8 欧莱雅 9 水密码 10 瓷肌

智研数据研究中心发布的《2017-2022年中国互联网+化妆品市场深度调查与投资可行性报告》共十四章。首先介绍了互联网+化妆品行业市场发展环境、互联网+化妆品整体运行态势等，接着分析了互联网+化妆品行业市场运行的现状，然后介绍了互联网+化妆品市场竞争格局。随后，报告对互联网+化妆品做了重点企业经营状况分析，最后分析了互联网+化妆品行业发展趋势与投资预测。您若想对互联网+化妆品产业有个系统的了解或者想投资互联网+化妆品行业，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1章：互联网化妆品行业发展前景分析

1.1互联网化妆品行业发展现状分析

1.1.1互联网化妆品总体开展情况

1.1.2互联网化妆品交易规模分析

1.1.3化妆品互联网渗透率分析

1.1.4化妆品互联网发展广度分析

1.1.5互联网化妆品产品交易结构

1.1.62015年双11化妆品零售电商业绩

- (1) 近年天猫“双十一”交易量
- (2) 2015年“双十一”各大商城流量分布
- (3) 2015年“双十一”热门商品分类
- (4) 2015年“双十一”化妆品市场规模及品牌竞争情况

1.2互联网化妆品行业市场竞争格局

1.2.1互联网化妆品行业市场参与者

1.2.2互联网化妆品行业竞争者类型

1.2.3互联网化妆品行业市场占有率

1.3互联网化妆品行业盈利能力分析

1.3.1化妆品行业整体经营情况分析

1.3.2互联网化妆品行业经营成本分析

1.3.3互联网化妆品行业盈利模式分析

1.3.4互联网化妆品行业盈利水平分析

1.3.5互联网化妆品行业盈利制约因素

1.4化妆品零售电商行业未来前景及趋势

1.4.1互联网化妆品行业市场空间测算

1.4.2互联网化妆品行业市场规模预测

1.4.3互联网化妆品行业市场趋势

第2章：互联网化妆品行业用户群体分析

2.1互联网化妆品用户群体特征

2.1.1互联网化妆品用户群体规模

2.1.2互联网化妆品用户年龄分布

2.1.3互联网化妆品用户学历分布

2.1.4互联网化妆品用户收入分布

2.1.5互联网化妆品用户城市分布

2.2互联网化妆品用户消费特点

2.2.1互联网化妆品用户购物频次

2.2.2互联网化妆品用户信息渠道

2.2.3互联网化妆品用户购物渠道

2.2.4互联网化妆品用户支付习惯

2.3互联网化妆品用户消费偏好

- 2.3.1互联网化妆品用户的关注点
- 2.3.2互联网化妆品用户产品偏好
- 2.3.3互联网化妆品用户品牌偏好
- 2.3.4互联网化妆品用户价位偏好
- 2.3.5互联网化妆品用户优惠活动偏好
- 2.4互联网化妆品用户消费满意度
 - 2.4.1互联网化妆品用户满意度影响因素
 - 2.4.2互联网化妆品用户对产品质量满意度
 - 2.4.3互联网化妆品用户对商家服务满意度
 - 2.4.4互联网化妆品用户对价格满意度
- 2.5互联网化妆品用户特征总结
 - 2.5.1互联网化妆品用户群体特征总结
 - 2.5.2互联网化妆品用户消费特点总结
 - 2.5.3互联网化妆品用户消费偏好总结
 - 2.5.4互联网化妆品用户消费满意度总结

第3章：化妆品企业互移动互联网切入点及突围策略

- 3.1化妆品行业互联网思维分析
 - 3.1.1痛点思维
 - 3.1.2爆点思维
 - 3.1.3粉丝思维
- 3.2移动互联网商业价值及企业切入点
 - 3.2.1移动互联网商业价值及切入点分析
 - (1) 移动互联网的商业价值
 - (2) 移动互联网的切入点分析
 - 3.2.22017-2022年移动互联网发展预测
 - (1) 移动互联网前景预测
 - (2) 移动电子商务市场预测
 - 我国电子商务市场规模
 - (3) 移动营销市场前景预测
 - 3.2.32017-2022年移动互联网发展趋势预测

3.3化妆品零售企业移动电商切入与运营策略

3.3.1移动互联时代电子商务新趋势

- (1) 向便捷化趋势发展，同时保障移动电子商务安全也成重要趋势
- (2) 向企业应用化与产业配套化趋势发展

3.3.2主流电商移动端业务现状分析

- (1) 网购交易额PC端和移动端占比
- (2) 主流电商移动端竞争格局
- (3) 主流电商移动端业务简况

3.3.3移动电子商务用户行为分析

- (1) 用户性别结构
- (2) 用户地域分布
- (3) 用户使用操作系统分布
- (4) 购物高峰期
- (5) 用户产品购买倾向
- (6) 用户支付方式
- (7) 用户月均消费额度
- (8) 用户对物流方式的选择
- (9) 影响用户选择移动电商服务的因素

3.3.4化妆品零售企业移动电商的机会与威胁

- (1) 化妆品零售企业移动电商的机会———拓宽产品的覆盖面，挖掘更多的潜在购买者
- (2) 化妆品零售企业移动电商的威胁———主要是面临着更多的安全威胁

3.3.5化妆品零售企业移动电商切入模式建议

- (1) 模式一：借力第三方平台，入驻开店（适合企业：实力相对较弱）
- (2) 模式二：自建网上商城系统（适合企业：企业规模大，实力雄厚）
- (3) 模式三：与优秀网上商城系统开发商合作（适合企业：实力相对较强）

3.3.6化妆品零售企业移动电商切入之——微商城开发运营策略

- (1) 微商城商户接入流程/要求
- (2) 微商城商户接入资费标准
- (3) 化妆品零售企业如何运营微商城
- (4) 化妆品零售企业微商城运营风险及优化
- (5) 化妆品零售企业微商城营销推广策略

(6) 化妆品零售行业微商城运营优秀案例

3.3.7 化妆品零售企业移动电商切入之——电商类APP开发运营策略

(1) 化妆品零售企业电商类APP开发成本

(2) 化妆品零售企业电商类APP功能模块

(3) 化妆品零售企业电商类APP设计要点

(4) 化妆品零售企业电商类APP运营策略

(5) 化妆品零售行业电商类APP优秀案例

3.4 化妆品零售企业如何制胜移动互联网营销新平台

3.4.1 移动互联时代市场营销新趋势

(1) 移动互联网营销的特点

(2) 移动互联网营销的应用形式

(3) 移动互联网营销产业链结构

(4) 移动互联网营销发展趋势预测

3.4.2 化妆品零售企业移动互联网营销之——微信营销战略

(1) 微信功能概述及营销价值

(2) 微信用户行为及营销现状

(3) 微信的主要营销模式分析

(4) 微信营销的步骤、方法与技巧

(5) 微信运营与营销优秀案例详解

(6) 微信营销效果的评估标准分析

(7) 微信下企业的CRM策略分析

3.4.3 化妆品零售企业移动互联网营销之——APP营销战略

(1) APP营销的特点与价值

(2) 企业APP营销背景分析

(3) APP体系与功能策略方向

(4) APP营销的创意路径

(5) APP用户体验设计技巧

(6) 如何找准APP目标客户

(7) APP推广的技巧与方法

(8) APP如何提升运营效果

(9) APP营销优秀实战案例

3.4.4 化妆品零售企业移动互联网营销之——微博营销战略

- (1) 微博营销的特点与价值
- (2) 微博用户行为及营销现状
- (3) 微博营销的策略与技巧
- (4) 微信营销优秀案例详解
- (5) 中小企业微博营销实战对策
- (6) 微博营销风险及应对策略

第4章：化妆品企业切入互联网运营模式选择

4.1 化妆品零售企业电商发展战略规划

4.1.1 化妆品零售企业电商如何正确定位

- (1) 电商定位简介
- (2) 企业电商定位步骤
- (3) 电商模式定位方式

4.1.2 化妆品零售电商核心业务确定策略

4.1.3 化妆品零售企业电商化组织变革策略

- (1) 化妆品零售电商组织结构变革策略分析
- (2) 化妆品零售电商业务流程重构策略分析

4.2 平台类化妆品零售电商运营模式解析

4.2.1 平台类电商业务系统结构分析

4.2.2 平台类化妆品零售电商盈利模式分析

4.2.3 平台类化妆品零售电商运营成本分析

4.2.4 平台类化妆品零售电商盈利空间分析

4.2.5 平台类化妆品零售电商经营风险分析

4.2.6 平台类化妆品零售电商优劣势分析

4.2.7 平台类化妆品零售电商关键资源能力分析

4.3 自营类化妆品零售电商运营模式解析

4.3.1 自营类电商业务系统结构分析

4.3.2 自营类化妆品零售电商盈利模式分析

4.3.3 自营类化妆品零售电商运营成本分析

4.3.4 自营类化妆品零售电商盈利空间分析

4.3.5 自营类化妆品零售电商经营风险分析

4.3.6 自营类化妆品零售电商优劣势分析分析

4.3.7 自营类化妆品零售电商关键资源能力分析

4.4 平台+自营类化妆品零售电商运营模式解析

4.4.1 平台+自营类化妆品零售电商优势分析

4.4.2 垂直自营电商平台化可行性分析

4.4.3 垂直自营电商运营模式分析

(1) 聚美优品销售模式分析

(2) 聚美优品营销模式分析

(3) 聚美优品配送模式分析

4.4.4 垂直自营电商平台盈利空间分析

4.4.5 垂直自营电商平台化经营风险预估

4.4.6 垂直自营电商平台化的关键资源能力分析

4.4.7 垂直自营电商平台化的切入策略

4.5 化妆品零售企业利用第三方平台模式解析

4.5.1 化妆品零售企业利用第三方平台的优劣势分析

4.5.2 化妆品零售企业利用第三方平台运营成本分析

4.5.3 化妆品零售企业利用第三方平台盈利空间分析

4.5.4 化妆品零售企业利用第三方平台经营风险分析

4.5.5 国内大型第三方电商平台选择依据分析

(1) 国内四大B2C电商开放平台准入门槛对比

(2) 国内四大B2C电商开放平台规模对比

(3) 国内四大B2C电商开放平台账期对比

(4) 国内四大B2C电商开放平台资费对比

(5) 国内四大B2C电商开放平台扣点率对比

4.5.6 化妆品零售企业利用第三方平台运营策略

(1) 利用平台做好企业产品和服务的宣传与推广

(2) 利用平台提供的网上洽谈、在线订单、在线支付、售后服务等功能

(3) 利用平台提高企业信誉度

第5章：互联网化妆品行业典型案例分析

5.1 国际化妆品在中国的电商格局

5.2 国际化妆品互联网发展分析

5.2.1 化妆品电商平台案例分析

(1) SkinStore

- 1) 企业发展简介
- 2) 企业进驻化妆品品牌
- 3) 企业电商模式解构
- 4) 企业电商运营策略
- 5) 企业电商模式在我国适应性

(2) Feelunique

- 1) 企业发展简介
- 2) 企业进驻化妆品品牌
- 3) 企业电商模式解构
- 4) 企业电商运营策略
- 5) 企业电商模式在我国适应性

(3) DermStore

- 1) 企业发展简介
- 2) 企业进驻化妆品品牌
- 3) 企业电商模式解构
- 4) 企业电商运营策略
- 5) 企业电商模式在我国适应性

5.2.2 化妆品零售企业电商发展分析

(1) Sephora (丝芙兰)

- 1) 企业发展简介
- 2) 企业进驻化妆品品牌
- 3) 企业电商模式解构
- 4) 企业电商运营策略
- 5) 企业电商模式在我国适应性

(2) SaSa (莎莎)

- 1) 企业发展简介
- 2) 企业进驻化妆品品牌
- 3) 企业电商模式解构
- 4) 企业电商运营策略
- 5) 企业电商模式在我国适应性

(3) Cocokara-fine (可开嘉来)

- 1) 企业发展简介
- 2) 企业进驻化妆品品牌
- 3) 企业电商模式解构
- 4) 企业电商运营策略
- 5) 企业电商模式在我国适应性

5.2.3化妆品企业自建平台案例分析

(1) 雅诗兰黛

- 1) 企业发展简介
- 2) 企业自建平台分析
- 3) 企业互联网运营策略
- 4) 企业运营模式在我国适应性

(2) 科颜氏

- 1) 企业发展简介
- 2) 企业自建平台分析
- 3) 企业互联网运营策略
- 4) 企业运营模式在我国适应性

(3) 贝玲妃

- 1) 企业发展简介
- 2) 企业自建平台分析
- 3) 企业互联网运营策略
- 4) 企业运营模式在我国适应性

(4) 兰蔻

- 1) 企业发展简介
- 2) 企业自建平台分析
- 3) 企业互联网运营策略
- 4) 企业运营模式在我国适应性

5.3国内化妆品电商平台发展分析

5.3.1天猫

- (1) 天猫平台品类规划
- (2) 天猫平台化妆品经营情况
- (3) 化妆品企业入驻天猫条件及费用
- (4) 化妆品企业入驻天猫优劣势分析

5.3.2 京东

- (1) 京东平台品类规划
- (2) 京东平台化妆品经营情况
- (3) 化妆品企业入驻京东条件及费用
- (4) 化妆品企业入驻京东优劣势分析

5.3.3 亚马逊

- (1) 亚马逊平台品类规划
- (2) 亚马逊平台化妆品经营情况
- (3) 化妆品企业入驻亚马逊条件及费用
- (4) 化妆品企业入驻亚马逊优劣势分析

5.3.4 聚美优品

- (1) 企业发展简介
- (2) 企业业务板块与模式
- (3) 企业O2O战略模式解析
- (4) 企业营销推广策略
- (5) 企业供应链管理分析
- (6) 企业客户体验策略
- (7) 企业物流配送模式
- (8) 企业电商经营成效分析
- (9) 企业电商战略点评

5.3.5 乐蜂网

- (1) 企业发展简介
- (2) 企业业务板块与模式
- (3) 企业O2O战略模式解析
- (4) 企业营销推广策略
- (5) 企业供应链管理分析
- (6) 企业客户体验策略
- (7) 企业物流配送模式
- (8) 企业电商经营成效分析
- (9) 企业电商战略点评

第6章：互联网化妆品行业投资机会分析（ZY GXH）

- 6.1互联网化妆品行业投资现状
 - 6.1.1互联网化妆品行业投资方式
 - 6.1.2互联网化妆品不同模式投资案例
- 6.2互联网化妆品行业投资前景
 - 6.2.1互联网化妆品行业投资壁垒分析
 - (1) 资金壁垒
 - (2) 政策壁垒
 - 6.2.2互联网化妆品行业投资风险分析
 - (1) 市场竞争风险
 - (2) 政策变动风险
 - (3) 营销失败的风险
 - 6.2.3互联网化妆品行业投资前景分析
- 6.3互联网化妆品行业投资机会
 - 6.3.1化妆品网购需求增长带来的投资机会
 - 6.3.2国际品牌线上渠道拓展投资机会 (ZY GXH)

图表目录：

- 图表1：中国化妆品零售电商行业分类情况
- 图表2：2009-2016年中国化妆品网购市场交易规模（单位：亿元，%）
- 图表3：中国网络购物与国外渗透率对比（单位：%）
- 图表4：我国网购交易品类占比（单位：%）
- 图表5：化妆品零售电商交易金额与交易数量占比（单位：%）
- 图表6：2009-2015年天猫“双十一”交易额（单位：亿元）
- 图表7：2015-2016年“双十一”各大商城流量分布（单位：%）
- 图表8：2015年“双十一”各大电商热门品类分布（单位：%）
- 图表9：2015年“双十一”化妆品销量前十名品牌（单位：%）
- 图表10：化妆品电商行业参与者结构
- 图表11：化妆品电商行业竞争者类型分析
- 图表12：化妆品电商行业交易结构
- 图表13：化妆品电商行业各平台交易占比情况
- 图表14：化妆品制造行业盈利能力（单位：%）
- 图表15：化妆品行业零售总额（单位：亿元）

图表16：化妆品零售电商行业经营成本分析

图表17：化妆品电商行业盈利模式分析

图表18：2012-2016年聚美优品和京东商城毛利率对比

图表19：化妆品企业无法离开线下业务的原因

图表20：化妆品企业线上线下的主要矛盾

图表21：2009-2016年化妆品行业网络零售额及其占比（单位：亿元，%）

图表22：2017-2022年化妆品行业网络交易额和占行业比重预测（单位：亿元，%）

图表23：2005-2020年中国化妆品消费主力人数（单位：万人，%）

图表24：互联网化妆品用户年龄分布（单位：%）

图表25：互联网化妆品用户学历分布（单位：%）

图表26：互联网化妆品用户收入分布（单位：%）

图表27：互联网化妆品用户城市分布

图表28：根据不同年龄的互联网化妆品用户购物频次分布

图表29：根据不同学历的互联网化妆品用户购物频次分布

图表30：根据不同收入的互联网化妆品用户购物频次分布

详细请访问：<http://www.abaogao.com/b/hzhp/Q36189PXOG.html>