

2015-2020年中国速溶茶市场分析及市场分析预测报告

报告大纲

一、报告简介

华经情报网发布的《2015-2020年中国速溶茶市场分析及市场分析预测报告》涵盖行业最新数据，市场热点，政策规划，竞争情报，市场前景预测，投资策略等内容。更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展态势、市场商机动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。

官网地址：<https://www.huaon.com/detail/173295.html>

报告价格：电子版: 9000元 纸介版：9000元 电子和纸介版: 9200元

订购电话: 400-700-0142 010-80392465

电子邮箱: kf@huaon.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、报告目录及图表目录

是一种能迅速溶解于水的固体饮料茶。以成品茶、半成品茶、茶叶副产品或鲜叶为原料，通过提取、过滤、浓缩、干燥等工艺过程，加工成一种易溶入水而无茶渣的颗粒状、粉状或小片状的新型饮料，具有冲饮携带方便，不含农药残留等优点。分为纯茶与调料调配茶两类，纯茶常见的有速溶红茶、速溶绿茶、速溶铁观音、速溶乌龙茶、速溶茉莉花茶、速溶普洱茶等。添料调配茶有含糖的红茶、绿茶、乌龙茶以及柠檬红茶、奶茶、各种果味速溶茶。目前，大红袍、凤凰单枞、金骏眉等几大名茶也推出即溶茶产品。

各种速溶茶就其溶解性而言，有冷溶和热溶两种类型。国际市场上速溶茶的价格约为干茶的10倍。并且越是发达国家，消费量越大，如美国速溶茶消费量约占茶叶消费量的1/3，每年大约3万吨。我国速溶茶的研制工作是从20世纪70年代开始在上海、长沙、杭州等地进行，至今已初具规模。

速溶茶之所以能够得到很快发展，这与它本身固有的特点是分不开的。速溶茶是茶叶深加工产物，原料来源广泛，不受产地限制，既可直接取材于中低档成品红、绿茶，亦可用鲜叶或半成品为原料，有利于产茶国或非产茶国生产；速溶茶成品既可直接饮用，又可与水果汁、糖等辅料调配饮用，从而能满足不同消费者的需要；速溶茶符合食品卫生安全要求，原料中所带的重金属、砂石和农药残留物等在速溶茶加工过程中均随叶渣一起除去。可以说速溶茶几乎没有污染成分，是一种比较纯净的饮品；速溶茶生产容易实现机械化、自动化和连续化；速溶茶体积较小，包装牢固，分量轻，运费少，饮用方便，既可冷饮又可热饮，又无去渣烦恼，符合现代生活快节奏的需要。

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。

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 互联网环境下速溶茶行业的机会与挑战

第一节 2014-2015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 互联网环境下速溶茶行业的机会与挑战

- 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 互联网速溶茶行业的改造与重构

- 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 速溶茶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 速溶茶行业市场规模与电商未来空间预测

第一节 速溶茶行业发展现状分析

- 一、产业政策分析
- 二、发展现状分析
- 三、市场规模分析
- 四、经营效益分析
- 五、竞争格局分析
- 六、发展前景预测

第二节 速溶茶电商市场规模与渗透率

- 一、电商总体开展情况
- 二、电商交易规模分析
- 三、电商渠道渗透率分析

第三节 速溶茶电商行业盈利能力分析

- 一、电子商务发展有利因素
- 二、电子商务发展制约因素
- 三、电商行业经营成本分析
- 四、电商行业盈利模式分析
- 五、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、电商行业市场空间测算

二、电商市场规模预测分析

三、电商发展趋势预测分析

第四章 速溶茶企业转型电子商务战略分析

第一节 速溶茶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 速溶茶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 速溶茶强企业电子商务成本分析

一、电商成本构成分析

二、电商采购成本分析

三、电商运营成本分析

四、电商履约成本分析

五、电商交易成本分析

第五章 速溶茶企业转型电商体系构建及平台选择

第一节 速溶茶企业转型电商构建分析

一、速溶茶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、速溶茶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 速溶茶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 速溶茶企业转型电商平台选择分析

一、速溶茶企业电商建设模式

二、速溶茶自建商城网店平台

（一）自建商城概况分析

（二）自建商城优势分析

三、速溶茶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、速溶茶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、速溶茶企业电商平台选择策略

第六章 速溶茶行业电子商务运营模式分析

第一节 速溶茶电子商务B2B模式分析

一、电子商务B2B市场概况

二、电子商务B2B盈利模式

三、电子商务B2B运营模式

四、电子商务B2B的供应链

第二节 速溶茶电子商务B2C模式分析

一、电子商务B2C市场概况

二、电子商务B2C市场规模

三、电子商务B2C盈利模式

四、电子商务B2C物流模式

五、电商B2C物流模式选择

第三节 速溶茶电子商务C2C模式分析

一、电子商务C2C市场概况

二、电子商务C2C盈利模式

三、电子商务C2C信用体系

四、电子商务C2C物流特征

五、重点C2C电商企业发展分析

第四节 速溶茶电子商务O2O模式分析

一、电子商务O2O市场概况

二、电子商务O2O优势分析

三、电子商务O2O营销模式

四、电子商务O2O潜在风险

第七章 速溶茶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 速溶茶行业电商运营优秀案例研究

第一节 案例企业一

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 案例企业二

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 案例企业三

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

第四节 案例企业四

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

第五节 案例企业五

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 速溶茶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 速溶茶企业进入电子商务领域投资策略分析

第一节 速溶茶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 速溶茶企业转型电商物流投资分析

- 一、速溶茶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、速溶茶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、速溶茶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 速溶茶企业电商市场策略分析

图表目录：

图表 2010-2015年我国网民规模及互联网普及率

图表 2013-2015年中国网民各类网络应用的使用率

图表 2013-2015年中国网民各类手机网络应用的使用率

图表 2012-2015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 传统速溶茶消费存在的“痛点”

图表 速溶茶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 中国速溶茶B2C市场AMC模型

图表 2012-2015年中国速溶茶电商交易规模趋势图

图表 2012-2015年中国速溶茶电商市场渗透率趋势图

图表 2015-2020年中国速溶茶电商交易规模预测趋势图

图表 2015-2020年中国速溶茶电商市场渗透率预测趋势图

详细请访问：<https://www.huaon.com/detail/173295.html>