

# 2018-2024年中国酒业O2O行业市场全景调查及发展趋势研究报告

报告大纲

智研咨询

[www.chyxx.com](http://www.chyxx.com)

## 一、报告简介

智研咨询发布的《2018-2024年中国酒业O2O行业市场全景调查及发展趋势研究报告》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.chyxx.com/research/201807/660461.html>

报告价格：电子版: 9800元 纸介版：9800元 电子和纸介版: 10000元

订购电话: 010-60343812、010-60343813、400-600-8596、400-700-9383

电子邮箱: sales@chyxx.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

智研咨询发布的《2018-2024年中国酒业O2O行业市场全景调查及发展趋势研究报告》共十四章。首先介绍了酒业O2O行业市场发展环境、酒业O2O整体运行态势等，接着分析了酒业O2O行业市场运行的现状，然后介绍了酒业O2O市场竞争格局。随后，报告对酒业O2O做了重点企业经营状况分析，最后分析了酒业O2O行业发展趋势与投资预测。您若想对酒业O2O产业有个系统的了解或者想投资酒业O2O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O2O市场发展综述

#### 1.1 O2O基本概念

##### 1.1.1 O2O的定义

##### 1.1.2 O2O模式简介

##### 1.1.3 O2O发展阶段分析

###### (1) 信息搬运阶段

###### (2) 线上和线下的联动阶段

###### (3) 服务标准化的时代

#### 1.2 O2O市场发展概况

##### 1.2.1 O2O产业结构图

##### 1.2.2 O2O市场规模分析

##### 1.2.3 O2O应用分布情况

##### 1.2.4 O2O市场细分领域

##### 1.2.5 O2O市场前景预测

#### 1.3 O2O市场发展水平评估

##### 1.3.1 各线城市发展水平评估

##### 1.3.2 各经济带发展水平评估

##### 1.3.3 重点城市发展水平评估

##### 1.3.4 用户群体应用水平研究

### 第二章 酒业O2O市场发展状况分析

#### 2.1 酒业O2O市场规模分析

##### 2.1.1 酒业O2O市场用户规模

##### 2.1.2 酒业O2O市场规模预测

### 2.1.3 酒业O2O市场细分领域市场份额

## 2.2 酒业O2O市场环境分析

### 2.2.1 酒业O2O发展政策环境分析

### 2.2.2 酒业O2O发展经济环境分析

### 2.2.3 酒业O2O发展技术环境分析

## 2.3 酒业O2O市场竞争分析

### 2.3.1 酒业O2O核心竞争力分析

- (1) 运营商户的能力
- (2) 运营用户的能力
- (3) 可持续的商业模式
- (4) 足够资金实力支撑
- (5) 团队综合实力的比拼

### 2.3.2 酒业O2O垂直领域平台分析

### 2.3.3 酒业O2O重点企业竞争格局

### 2.3.4 酒业O2O平台未来的竞争方向

## 2.4 酒业O2O发展趋势分析

### 2.4.1 从轻领域到重领域

### 2.4.2 从提升流量到提升管理

### 2.4.3 从平台化到交易化

### 2.4.4 从PC端到移动端

## 第三章 酒业O2O商业模式与生态体系搭建

### 3.1 酒业O2O的不同商业组合模式

#### 3.1.1 线上社区+线下消费/社区

#### 3.1.2 线上消费/社区+线下社区

#### 3.1.3 线上消费/社区+线下消费/社区

#### 3.1.4 线上社区+线下社区

### 3.2 酒业O2O商业模式及发展前景

#### 3.2.1 酒业O2O商业模式的背景与目标

#### 3.2.2 酒业O2O商业模式的发展现状

#### 3.2.3 酒业O2O模式的优势劣势分析

- (1) 从商家的角度分析
- (2) 从消费者的角度分析
- (3) 从O2O 平台的角度分析

#### 3.2.4 酒业O2O商业模式的发展前景

- (1) 建立诚信体系

- (2) 进一步细分市场
- (3) 更多传统行业的参与
- (4) 抓住移动商务的发展机遇
- (5) 探索更好的盈利模式

### 3.3 酒业O2O生态体系的搭建

#### 3.3.1 酒业O2O生态体系搭建的基础

- (1) 酒业行业线下竞争格局分析
- (2) 酒业行业线上线下融合趋势
- (3) 移动互联网的快速发展

- 1) 用户注意力向移动端迁徙
- 2) 用户多屏交互的情况分析
- 3) 用户的消费行为模式变化

#### 3.3.2 酒业O2O生态体系搭建的重点

- (1) 整合的O2O内循环
- (2) 建立跨平台的互动生态圈
- (3) 大数据运营与营销

## 第四章 酒业O2O产品设计与运营分析

### 4.1 酒业O2O产品设计分析

- 4.1.1 酒业O2O产品设计的基本内容
- 4.1.2 酒业O2O产品设计的基本要求
- 4.1.3 酒业O2O产品设计的成功案例

### 4.2 酒业O2O数据运营分析

- 4.2.1 酒业O2O消费者数据分析
- 4.2.2 酒业O2O供应方数据分析
- 4.2.3 酒业O2O使用场景分析
- 4.2.4 酒业O2O运营效果分析

### 4.3 酒业O2O闭环打造与一体化整合

- 4.3.1 酒业O2O会员数据的统一
- 4.3.2 酒业O2O全触点的采集数据
- 4.3.3 酒业O2O大数据中心的构建

### 4.4 酒业O2O运营支撑体系设计

- 4.4.1 酒业O2OSOP质量体系
- 4.4.2 酒业O2O实施/监控
- 4.4.3 酒业O2O客服/运维
- 4.4.4 酒业O2O现场服务

#### 4.4.5 酒业O2O数据化运营支撑

### 第五章 酒业O2O模式网站综合分析

#### 5.1 酒业O2O模式网站概述

##### 5.1.1 酒业O2O模式网站介绍

##### 5.1.2 酒业O2O模式网站核心功能

##### 5.1.3 酒业O2O模式网站的特点

##### 5.1.4 酒业O2O模式网站的优势

- (1) 本地化优势
- (2) 真实的消费体验、专业化的服务
- (3) 真实的互动、与地方商家深度融合

#### 5.2 酒业O2O模式网站类型

##### 5.2.1 企业建设酒业O2O模式网站形式

- (1) 自建“官方商城+连锁店铺”
- (2) 借助第三方平台
- (3) 搭建网上商城

##### 5.2.2 酒业O2O模式网站运用形式

- (1) 交易型O2O销售模式
- (2) 顾问型O2O销售模式

#### 5.3 酒业O2O模式网站的发展

##### 5.3.1 酒业O2O模式网站的发展缺陷

##### 5.3.2 酒业O2O模式网站的发展应对措施

##### 5.3.3 未来酒业O2O模式网站的发展趋势

#### 5.4 酒业O2O模式网站的应用分析

##### 5.4.1 酒业O2O模式网站的实施效益

##### 5.4.2 酒业O2O模式网站的行业应用

##### 5.4.3 酒业O2O模式网站的售后服务

### 第六章 酒业O2O移动应用市场分析

#### 6.1 酒业O2O移动应用基本情况

##### 6.1.1 酒业O2O移动应用用户规模

##### 6.1.2 酒业O2O移动应用应用款数

##### 6.1.3 酒业O2O移动应用用户需求

##### 6.1.4 酒业O2O移动应用市场格局

##### 6.1.5 酒业O2O移动应用融资情况

#### 6.2 酒业O2O移动应用细分领域

##### 6.2.1 酒业O2O移动应用主要分类

## 6.2.2 酒业O2O移动应用覆盖情况

## 6.2.3 酒业O2O移动应用典型案例

## 6.3 酒业O2O移动应用使用行为

### 6.3.1 酒业O2O移动应用活跃时段

### 6.3.2 酒业O2O移动应用使用频率

### 6.3.3 酒业O2O移动应用关联应用

## 6.4 酒业O2O移动应用人群分析

### 6.4.1 酒业O2O移动应用重点软件省份分布

### 6.4.2 酒业O2O移动应用用户城市分布对比

## 第七章 酒业行业主要O2O应用模式与案例分析

### 7.1 酒业O2O模式一深度分析

#### 7.1.1 酒业O2O模式一的定义

#### 7.1.2 酒业O2O模式一应用现状

#### 7.1.3 酒业O2O模式一的优劣势

### 7.2 酒业O2O模式二深度分析

#### 7.2.1 酒业O2O模式二的定义

#### 7.2.2 酒业O2O模式二应用现状

#### 7.2.3 酒业O2O模式二的优劣势

### 7.3 酒业O2O模式三深度分析

#### 7.3.1 酒业O2O模式三的定义

#### 7.3.2 酒业O2O模式三应用现状

#### 7.3.3 酒业O2O模式三的优劣势

### 7.4 酒业O2O模式应用标杆企业案例分析

#### 7.4.1 企业一分析

(1) 企业发展历程与现状介绍

(2) 企业O2O模式的价值主张

(3) 企业O2O模式的客户细分

(4) 企业O2O模式的核心资源

(5) 企业O2O模式的关键业务

#### 7.4.2 企业二分析

(1) 企业发展历程与现状介绍

(2) 企业O2O模式的价值主张

(3) 企业O2O模式的客户细分

(4) 企业O2O模式的核心资源

(5) 企业O2O模式的关键业务

### 7.4.3 企业三分析

- (1) 企业发展历程与现状介绍
- (2) 企业O2O模式的价值主张
- (3) 企业O2O模式的客户细分
- (4) 企业O2O模式的核心资源
- (5) 企业O2O模式的关键业务

### 7.4.4 企业四分析

- (1) 企业发展历程与现状介绍
- (2) 企业O2O模式的价值主张
- (3) 企业O2O模式的客户细分
- (4) 企业O2O模式的核心资源
- (5) 企业O2O模式的关键业务

### 7.4.5 企业五分析

- (1) 企业发展历程与现状介绍
- (2) 企业O2O模式的价值主张
- (3) 企业O2O模式的客户细分
- (4) 企业O2O模式的核心资源
- (5) 企业O2O模式的关键业务

## 第八章 酒业O2O面临的机遇与挑战 (ZYPX)

### 8.1 酒业O2O细分领域投资机会分析

#### 8.1.1 细分领域一的投资机会

#### 8.1.2 细分领域二的投资机会

#### 8.1.3 细分领域三的投资机会

### 8.2 酒业O2O细分领域潜力指标分析

#### 8.2.1 恰当的使用频率

#### 8.2.2 运营推广的能力

#### 8.2.3 线下商务谈判能力

#### 8.2.4 服务能力的匹配

#### 8.2.5 商业化的设计

### 8.3 酒业O2O面临的挑战分析

#### 8.3.1 酒业O2O切入点的寻找

- (1) 客户基数大的领域
- (2) 客单价高的领域
- (3) 高频高单价领域
- (4) 低频高单价领域



(5) 其它的相关领域

### 8.3.2 酒业O2O团队的组成

- (1) 产品和技术人才的招聘
- (2) 线下团队营销推广业务实施
- (3) 特殊专业技能人才的配置

### 8.3.3 酒业O2O商业模式的选择

- (1) 商家到平台到消费者
- (2) 服务提供者通过平台直接对接消费者
- (3) 商家直接服务消费者

### 8.3.4 酒业O2O盈利模式的选择

## 8.4 酒业O2O项目主要风险

### 8.4.1 流量成本分析

### 8.4.2 物流成本分析

### 8.4.3 与传统企业的竞争

图表目录：

图表：O2O的定义

图表：O2O模式简介

图表：O2O发展阶段分析

图表：O2O产业结构图

图表：2018年以来O2O市场规模分析

图表：O2O应用分布情况

图表：O2O市场细分领域

图表：2018年O2O市场规模预测

图表：各线城市发展水平评估

图表：各经济带发展水平评估

图表：重点城市发展水平评估

图表：用户群体应用水平研究

图表：酒业O2O市场用户规模

图表：2018年酒业O2O市场规模预测

图表：酒业O2O市场细分领域市场份额

详细请访问：<https://www.chyxx.com/research/201807/660461.html>