

2026-2032年中国团购行业市场运行格局及产业趋势研判报告

报告大纲

一、报告简介

智研咨询发布的《2026-2032年中国团购行业市场运行格局及产业趋势研判报告》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/1252881.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: 400-600-8596、010-60343812、010-60343813

电子邮箱: kefu@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《2026-2032年中国团购行业市场运行格局及产业趋势研判报告》共九章。首先介绍了团购行业市场发展环境、团购整体运行态势等，接着分析了团购行业市场运行的现状，然后介绍了团购市场竞争格局。随后，报告对团购做了重点企业经营状况分析，最后分析了团购行业发展趋势与投资预测。您若想对团购产业有个系统的了解或者想投资团购行业，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：

第一章 团购相关概述

第一节 团购的定义及特征

- 一、团购的定义
- 二、团购的形式
- 三、团购的特征与本质
- 四、团购的好处与优势

第二节 团购的其他介绍

- 一、团购流程简介
- 二、网络团购产业链构成
- 三、社区团购的概念及意义
- 四、分级团购的概念与形式

第二章 2021-2025年团购行业分析

第一节 2021-2025年国际团购行业发展概述

- 一、国际团购行业的兴起背景
- 二、国际主流团购网站的基本介绍
- 三、美国团购行业竞争形势日趋激烈
- 四、美国团购行业发力高端市场

第二节 中国团购行业发展综述

- 一、中国专业团购网兴起的背景剖析
- 二、中国网络团购业发展现况

三、各方资本蜂拥中国团购行业

四、中国团购业大规模洗牌时机来临

五、中国团购行业步入全面升级阶段

第三节 2021-2025年中国团购市场发展分析

一、团购业规模分析

二、团购业运行特征

三、团购市场发展热点

四、团购市场运行现状

第四节 2021-2025年部分城市团购市场的发展

一、北京市

二、上海市

三、天津市

四、深圳市

五、武汉市

第五节 团购行业存在的问题及对策分析

一、中国团购行业存在诸多不规范现象

二、中国网络团购行业的漏洞及应对建议

三、促进中国团购业健康发展的对策措施

四、中国网络团购企业的市场突围策略

五、我国团购网站的本土化发展道路思考

第三章 2021-2025年团购行业细分市场分析

第一节 旅游团购

一、中国旅游团购市场发展综述

二、旅游团购成市场发展热点

三、旅游团购正式迈入市场化阶段

四、中国旅游团购面临的困境及发展出路

第二节 酒店团购

一、团购模式革新酒店业营销思维

二、中国酒店团购市场发展如火如荼

三、2021-2025年我国酒店团购市场分析

四、高铁时代酒店团购将加速增长

第三节 餐饮团购

一、团购模式给我国餐饮业带来巨大变化

二、我国餐饮团购业探索引入CRM提升竞争力

三、我国餐饮团购鱼龙混杂亟待整顿

第四节 礼品团购

- 一、团购模式进入我国高端礼品市场
- 二、礼品团购的消费者购买行为探究
- 三、从客户角度探讨礼品公司的团购方案
- 四、终端团购企业的综合营销方案探索

第五节 汽车团购

- 一、团购成我国汽车消费新模式
- 二、网络团购全面入侵汽车用品市场
- 三、汽车电子团购市场前景可期

第六节 其他

- 一、动漫团购
- 二、家居建材团购
- 三、日用五金团购
- 四、化妆品团购
- 五、皮革皮草团购
- 六、电影票团购

第四章 2021-2025年团购市场消费者调研分析

第一节 团购业网民关注度分析

- 一、团购网站关注度
- 二、团购产品关注趋势
- 三、团购行业关注热点
- 四、团购区域关注度

第二节 团购网站顾客满意度调研分析

- 一、调研背景简述
- 二、消费者构成状况
- 三、消费行为状况
- 四、顾客满意度评价

第三节 消费者团购调查剖析

- 一、区域差异明显
- 二、团购动机
- 三、团购产品的受欢迎程度

第五章 2021-2025年团购行业的运营管理分析

第一节 团购网站的基本运营模式

- 一、生活服务商品类
- 二、团购网站导航类
- 三、团购平台类

第二节 网络团购的盈利模式分析

- 一、商品代售
- 二、交易佣金
- 三、会员制度
- 四、商户服务费
- 五、广告费
- 六、加盟授权

第三节 团购行业的商业运营模式探讨

- 一、从商业运营角度透视团购网的优劣势
- 二、我国团购业的商业模式亟需转型
- 三、我国团购业第一梯队发展模式出现差异
- 四、国内新兴团购网尝试平台化发展模式

第四节 网络团购运营模式的创新研究

- 一、专业团购网的运作模式解析
- 二、网络团购商业运营模式亟需创新
- 三、网络团购新商业模式带来的好处探析

第五节 团购网站的运营策略分析

- 一、团购网站面临的风险隐患及应对策略
- 二、团购网站进军县级市注意事项
- 三、生活服务类团购网未来发展建议

第六章 2021-2025年团购市场的竞争分析

第一节 团购行业竞争现状

- 一、国际团购网站的竞争力评价
- 二、中国团购行业初步形成三大阵营
- 三、中国互联网巨头激战团购市场
- 四、社交媒体成为境内外团购网站新竞争焦点

第二节 2021-2025年团购市场竞争形势分析

- 一、中国团购网站广告大战持续加码
- 二、国内团购市场初现寡头竞争格局
- 三、我国团购市场迎来第二波竞争高潮

第三节 中国主流团购网站比较分析

- 一、糯米网 (www.nuomi.com)
- 二、58同城团购 (58.com)
- 三、大众点评 (www.dianping.com)
- 四、搜狐爱家团 (ihome.sohu.com)
- 五、拉手网 (www.lashou.com)
- 六、饿了么 (www.ele.me.com)
- 七、美团网 (www.meituan.com)

第七章 2021-2025年团购市场的营销分析

第一节 团购网站的营销要点

- 一、用户体验细节
- 二、市场推广力度
- 三、“硬”服务需求
- 四、服务与售后保障

第二节 团购网站的市场营销现状及策略

- 一、团购网的主要推广渠道介绍
- 二、团购网站积极开展创意营销成效显著
- 三、我国主流团购网站的广告投放特点透析
- 四、中国团购网站的市场营销策略探索

第三节 分销商网络团购营销的全方位透视

- 一、网络团购给分销商带来严峻挑战
- 二、分销商网络团购营销的优点及好处透析
- 三、CRM与网络团购营销的整合流程简析
- 四、CRM与网络团购营销的整合优势剖析

第八章 国内外重点团购网分析

第一节 Groupon

- 一、企业简介
- 二、企业经营状况及竞争力分析

第二节 LivingSocial

- 一、企业简介
- 二、企业经营状况及竞争力分析

第三节 拉手网

- 一、企业简介

二、企业经营状况及竞争力分析

第四节 糯米网

一、企业简介

二、企业经营状况及竞争力分析

第五节 美团网

一、企业简介

二、企业经营状况及竞争力分析

第六节 满座网

一、企业简介

二、企业经营状况及竞争力分析

第七节 团宝网

一、企业简介

二、企业经营状况及竞争力分析

第八节 大众点评网

一、企业简介

二、企业经营状况及竞争力分析

第九节 饿了么网

一、企业简介

二、企业经营状况及竞争力分析

第九章 2026-2032年团购行业发展前景及趋势分析

第一节 团购行业发展前景展望

一、美国团购行业发展前景预测

二、中国团购行业发展形势透析

三、2026-2032年中国团购行业市场交易规模预测

四、2026-2032年中国团购行业用户总人数预测

第二节 团购行业未来发展趋势预测

一、网络团购行业发展趋势分析

二、团购与B2C的融合发展趋势透析

三、手机团购将成团购行业发展新趋势

图表目录：

图表：网络团购产业链示意图

图表：各团购网站北京地区团购活动分类比重

图表：国内各城市团购网站数量占比

图表：网络团购消费者所在城市分布图

图表：网络团购消费者年龄分布图

图表：网络团购消费者受教育程度分布图

图表：网络团购消费者职业分布图

图表：网络团购消费者月收入分布图

图表：参加团购次数与人数比例

图表：各地区团购市场份额

图表：消费者各类团购动机占比情况

图表：消费者对各类团购产品的欢迎程度

图表：国外团购网巨头竞争力比较

更多图表见正文.....

详细请访问：<https://www.chyxx.com/research/1252881.html>