中国互联网+白酒行业商业模式创新与投资机会深度研究报告

目 录

CONTENTS

第1章：中国白酒行业转型升级必然性分析
1.1 传统白酒行业陷入低迷期分析
1.1.1 全球经济增速放缓
1.1.2 国内产业结构调整
1.1.3 传统渠道效率低下
（1）白酒行业产业链简析
（2）白酒行业流通链分析
（3）白酒行业流通渠道问题
（4）白酒行业“互联网+”渠道优势
1.2 白酒行业发展趋势倒逼行业转型
1.2.1 强势龙头品牌击垮非龙头品牌
1.2.2 未来5年白酒电商消费渠道将快速发展
1.2.3 预调酒行业年复合增长率或达到50-60%
1.3 互联网思维对白酒行业重构
1.3.1 组织重构
1.3.2 消费者重构
1.3.3 产品重构
1.3.4 品牌重构
1.3.5 传播重构
第2章：“互联网+”时代中国白酒行业发展空间
2.1 白酒行业发展现状分析
2.1.1 白酒行业发展特点分析
2.1.2 白酒行业市场规模分析
（1）白酒行业产量规模分析
（2）白酒行业收入规模分析
2.1.3 白酒行业经营效益分析
（1）白酒行业盈利能力分析
（2）白酒行业运营能力分析
（3）白酒行业偿债能力分析
（4）白酒行业发展能力分析
2.1.4 白酒行业供需平衡分析
（1）白酒行业供给分析
（2）白酒行业需求分析
2.2 白酒行业互联网发展情况
2.2.1 白酒行业互联网发展规模
2.2.2 白酒行业互联网渗透率分析
2.2.3 白酒行业互联网发展特点
2.3 互联网白酒行业发展前景
2.3.1 传统白酒行业发展前景预测
2.3.2 互联网白酒行业发展前景预测
2.3.3 互联网白酒行业发展趋势分析
第3章：“互联网+”时代白酒行业运营模式分析
3.1 互联网白酒行业B2B运营模式
3.1.1 互联网白酒行业B2B市场概况
3.1.2 互联网白酒行业B2B市场规模
3.1.3 互联网白酒行业B2B盈利模式
3.1.4 互联网白酒行业B2B物流模式
3.1.5 互联网白酒行业B2B运营模式方向
3.2 互联网白酒行业B2C运营模式
3.2.1 互联网白酒行业B2C市场概况
3.2.2 互联网白酒行业B2C市场规模

3.2.3 互联网白酒行业B2C盈利模式
3.2.4 互联网白酒行业B2C物流模式
3.2.5 互联网白酒行业B2C运营模式方向
3.3 互联网白酒行业C2C运营模式
3.3.1 互联网白酒行业C2C市场概况
3.3.2 互联网白酒行业C2C市场规模
3.3.3 互联网白酒行业C2C盈利模式
3.3.4 互联网白酒行业C2C物流模式
3.3.5 互联网白酒行业C2C运营模式方向
3.4 互联网白酒行业O2O运营模式
3.4.1 互联网白酒行业O2O市场概况
3.4.2 互联网白酒行业O2O市场规模
3.4.3 互联网白酒行业O2O盈利模式
3.4.4 互联网白酒行业O2O物流模式
3.4.5 互联网白酒行业O2O运营模式方向
第4章：白酒企业切入互联网路径与模式选择
4.1 白酒企业切入互联网路径
4.1.1 垂直平台类白酒电商
（1）垂直平台类电商业务系统结构
（2）垂直平台类白酒电商盈利模式
（3）垂直平台类白酒电商运营成本
（4）垂直平台类白酒电商经营风险
（5）垂直平台类白酒电商优劣势分析
4.1.2 垂直自营类白酒电商
（1）垂直自营类电商业务系统结构
（2）垂直自营类白酒电商盈利模式
（3）垂直自营类白酒电商运营成本
（4）垂直自营类白酒电商经营风险
（5）垂直自营类白酒电商优劣势分析
4.1.3 白酒企业利用第三方平台
（1）白酒企业利用第三方平台的优势
（2）白酒企业利用第三方平台运营成本
（3）白酒企业利用第三方平台运营策略
4.2 白酒企业切入互联网模式选择
4.2.1 白酒企业市场定位分析
4.2.2 白酒企业产品及业务
4.2.3 白酒企业切入互联网战略
第5章：“互联网+”时代白酒企业突围策略分析
5.1 重视目标消费群体
5.1.1 企业目标群体确立
5.1.2 企业消费群体分析
5.1.3 打造高契合度产品
5.2 重视渠道与营销
5.2.1 白酒企业进行微信营销
（1）微信用户行为及营销现状
（2）微信主要营销模式分析
（3）白酒企业微信营销案例
5.2.2 白酒企业进行APP营销
（1）APP用户体验分析
（2）APP营销模式分析
（3）白酒企业APP营销案例
5.2.3 白酒企业进行微博营销
（1）微博用户行为及营销现状
（2）微博主要营销模式分析
（3）白酒企业微博营销案例
第6章：白酒企业融入互联网优秀案例分析
6.1 白酒企业融入互联网类型分析
6.2 白酒企业融入互联网典型案例
6.2.1 五粮液

（1）企业发展基本情况
（2）企业主营产品分析
（3）企业经营效益分析
（4）企业品牌格局分析
（5）企业互联网转型分析
1）企业自营网站
2）企业合作平台
（6）企业线上线下融合
6.2.2 青青稞酒
（1）企业发展基本情况
（2）企业主营产品分析
（3）企业经营效益分析
（4）企业品牌格局分析
（5）企业互联网转型分析
1）企业管理基础
2）企业平台基础
3）企业数据驱动
4）企业未来方向
5）企业自营网站
（6）企业线上线下融合
6.2.3 山西汾酒
（1）企业发展基本情况
（2）企业主营产品分析
（3）企业经营效益分析
（4）企业品牌格局分析
（5）企业互联网转型分析
1）企业自营网站
2）企业合作平台
（6）企业线上线下融合
6.2.4 古井贡酒
（1）企业发展基本情况
（2）企业主营产品分析
（3）企业经营效益分析
（4）企业品牌格局分析
（5）企业互联网转型分析
1）企业自营网站
2）企业合作平台
（6）企业线上线下融合
6.2.5 洋河
（1）企业发展基本情况
（2）企业主营产品分析
（3）企业经营效益分析
（4）企业品牌格局分析
（5）企业互联网转型分析
1）企业自营网站
2）企业合作平台
（6）企业线上线下融合
6.2.6 茅台集团
（1）企业发展基本情况
（2）企业主营产品分析
（3）企业品牌格局分析
（4）企业首次触“电”分析
（5）企业互联网发展战略
（6）企业互联网发展效益
6.2.7 泸州老窖三人炫
（1）企业发展基本情况
（2）企业主营产品分析
（3）企业品牌格局分析
（4）企业互联网发展战略

（5）企业互联网发展效益
6.2.8 一九一九
（1）企业发展基本情况
（2）企业运营业态分析
1）1919酒类连锁超市
2）1919进口酒商店
3）1919商场店中店
4）1919酒类网上商场
5）1919战略合作配送商
（3）企业经营效益分析
（4）企业营销网络分析
（5）企业销售品牌分析
（6）企业电子商务分析
6.2.9 燃点酒业
（1）企业发展基本情况
（2）企业主营业务分析
（3）企业品牌定位分析
（4）企业互联网思维分析
（5）企业互联网发展战略
（6）企业互联网发展效益
6.2.10 酒便利
（1）企业发展基本情况
（2）企业主营业务分析
（3）企业合作品牌分析
（4）企业服务特色分析
（5）企业互联网发展战略
（6）企业互联网发展效益

图表目录

图表1：白酒行业产业链图表
图表2：白酒行业传统渠道与“互联网+”渠道之比较
图表3：2015-2023年中国白酒行业产量及增长情况（单位：万千升，%）
图表4：2015-2023年中国白酒行业销售收入（单位：万元，%）
图表5：2018-2023年中国白酒行业盈利能力
图表6：2018-2023年中国白酒行业盈利能力
图表7：2018-2023年中国白酒行业盈利能力
图表8：2018-2023年中国白酒行业盈利能力
图表9：2018-2023年中国白酒行业工业总产值变化
图表10：2018-2023年中国白酒行业销售产值变化
图表11：2018-2023年中国白酒行业销售收入预测（单位：万元）
图表12：2018-2023年中国互联网白酒行业销售收入预测（单位：万元）
图表13：白酒企业微信营销模式
图表14：白酒企业APP营销模式
图表15：白酒企业微博营销模式
图表16：五粮液公司基本发展情况
图表17：五粮液公司产品结构分类
图表18：2016-2023年五粮液公司营业收入变化（单位：万元）
图表19：2016-2023年五粮液公司利润总额变化（单位：万元）
图表20：青青稞酒基本情况介绍
图表21：青青稞酒切入互联网O2O工具打造
图表22：中酒时代结构布局
图表23：山西汾酒基本发展情况
图表24：山西汾酒产品结构分类
图表25：2016-2023年山西汾酒公司营业收入变化（单位：万元）
图表26：2016-2023年山西汾酒公司利润总额变化（单位：万元）

图表27：古井贡酒公司基本发展情况
图表28：古井贡酒公司产品结构分类
图表29：2016-2023年古井贡酒公司营业收入变化（单位：万元）
图表30：2016-2023年古井贡酒公司利润总额变化（单位：万元）
图表31：江苏洋河酒厂股份有限公司基本发展情况
图表32：江苏洋河酒厂股份有限公司产品结构分类
图表33：2016-2023年江苏洋河酒厂股份有限公司营业收入变化（单位：万元）
图表34：2016-2023年江苏洋河酒厂股份有限公司利润总额变化（单位：万元）
图表35：茅台集团基本情况介绍
图表36：泸州老窖基本情况简介
图表37：泸州老窖三人炫互联网销量变化
图表38：1919酒类直供基本情况简介
图表39：燃点酒业基本情况简介
图表40：酒便利基本情况简介

如需了解报告详细内容，请直接致电前瞻客服中心。

全国免费服务热线：400-068-7188 0755-82925195 82925295 83586158

或发电子邮件：service@qianzhan.com

或登录网站：https://bg.qianzhan.com/

我们会竭诚为您服务！