

2013-2017年中国线上奥特莱斯发展分析报告

目 录

CONTENTS

- 第1章：奥特莱斯发展综述分析
 - 1.1 奥特莱斯的定义与起源
 - 1.1.1 奥特莱斯的概念
 - 1.1.2 历史起源与发展阶段
 - 1.1.3 奥特莱斯的特点分析
 - 1.2 奥特莱斯的发展意义
 - 1.2.1 奥特莱斯的社会价值
 - 1.2.2 奥特莱斯的投资者价值
 - 1.2.3 奥特莱斯的品牌商价值
 - 1.2.4 奥特莱斯的消费者价值
 - 1.3 奥特莱斯与其他业态相比
 - 1.3.1 奥特莱斯与购物中心
 - 1.3.2 奥特莱斯与城市综合体
- 第2章：奥特莱斯开发与运营环境分析
 - 2.1 经济环境分析
 - 2.1.1 GDP增长轨迹分析
 - 2.1.2 金融机构贷款投向
 - 2.1.3 贸易发展规模分析
 - 2.1.4 外资利用现状分析
 - 2.2 消费环境分析
 - 2.2.1 居民消费结构分析
 - 2.2.2 居民消费能力分析
 - (1) 人均GDP增长分析
 - (2) 城乡居民收入分析
 - (3) 城乡居民储蓄率分析
 - 2.2.3 居民消费倾向分析
 - 2.2.4 居民消费信心分析
 - 2.3 商业环境分析
 - 2.3.1 零售行业发展规模
 - 2.3.2 零售行业盈利分析
 - 2.3.3 零售行业运营分析
 - 2.3.4 零售行业偿债分析
 - 2.4 奢侈品市场消费趋势
 - 2.4.1 我国奢侈品市场现状
 - (1) 我国奢侈品消费规模
 - (2) 中国奢侈品消费新增市场
 - 2.4.2 奢侈品消费趋势分析
 - (1) 境内消费持续增加趋势
 - (2) 二、三线城市作为新消费市场趋势
 - (3) 消费者全面的差异化服务体验趋势
 - (4) 网络消费升温趋势
 - (5) 品牌建设增加和本地元素趋势
 - (6) 奢侈品礼品消费增加和多元化趋势
 - 2.4.3 奢侈品消费带来的投资机会
- 第3章：线上(Online)奥特莱斯分析
 - 3.1 线上(Online)奥特莱斯发展概况
 - 3.2 现有线上(Online)奥特莱斯模式
 - 3.2.1 “第五大道网站”经营分析
 - 3.2.2 “奥特莱斯在线”经营分析
 - 3.2.3 淘宝网的奥特莱斯模式经营分析
 - 3.3 线上(Online)奥特莱斯模式攻略

- 3.3.1 外部用户资源的挖掘与分析
- 3.3.2 用户需求的快速、精准匹配
- 3.3.3 支付方式的随心所欲与便捷
- 3.3.4 物流配送速度的提升与高效
- 3.3.5 仓储管理的流程与优化分析

图表目录

- 图表1: 中国主要零售业态分类规范及其特点
- 图表2: 1978-2012年中国GDP总量及其同比增速 (单位: 亿元, %)
- 图表3: 2011-2012年住户贷款和企业贷款及其占比 (单位: 亿元, %)
- 图表4: 2009年中国进出口总值 (单位: 亿美元, %)
- 图表5: 2012年农村居民消费结构 (单位: %)
- 图表6: 2012年城镇居民消费结构 (单位: %)
- 图表7: 1978-2012年中国人均GDP及其增长情况 (单位: 元, %)
- 图表8: 2006-2012年城镇居民人均可支配收入及其增速 (单位: 元, %)
- 图表9: 2006-2012年农村居民人均纯收入及其增速 (单位: 元, %)
- 图表10: 2006-2012年城乡居民人民币储蓄存款余额及其变化 (单位: 亿元, %)
- 图表11: 2011-2012年消费者指数分析 (单位: %)
- 图表12: 2008-2012年重点零售企业销售增速 (单位: %)
- 图表13: 2010-2012年重点零售企业分商品类别销售增速 (单位: %)
- 图表14: 2009-2012年零售行业上市企业营业收入同比增速 (单位: %)
- 图表15: 2009-2012年零售行业上市企业净利润同比增速 (单位: %)
- 图表16: 2009-2012年零售行业上市企业毛利率 (单位: %)
- 图表17: 2009-2012年零售行业上市企业净利率 (单位: %)
- 图表18: 2009-2012年零售行业上市企业三项费用变化情况 (单位: %)
- 图表19: 2009-2012年零售行业上市企业资产负债率 (单位: %)
- 图表20: 2009-2012年零售行业上市企业资产负债率 (单位: %)

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!