

2024-2030年中国互联网+ 电源行业分析与投资战略研究报告

报告目录及图表目录

北京迪索共研咨询有限公司

www.cction.com

一、报告报价

《2024-2030年中国互联网+电源行业分析与投资战略研究报告》信息及时，资料详实，指导性强，具有独家，独到，独特的优势。旨在帮助客户掌握区域经济趋势，获得优质客户信息，准确、全面、迅速了解目前行业发展动向，从而提升工作效率和效果，是把握企业战略发展定位不可或缺的重要决策依据。

官方网站浏览地址：<http://www.cction.com/report/202406/461927.html>

报告价格：纸介版8000元 电子版8000元 纸介+电子8500元

北京迪索共研咨询有限公司

订购电话: 400-700-9228(免长话费) 010-69365838

海外报告销售: 010-69365838

Email: kefu@gonyn.com

联系人：李经理

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、说明、目录、图表目录

中企顾问网发布的《2024-2030年中国互联网+电源行业分析与投资战略研究报告》报告中的资料和数据来源于对行业公开信息的分析、对业内资深人士和相关企业高管的深度访谈，以及共研分析师综合以上内容作出的专业性判断和评价。分析内容中运用共研自主建立的产业分析模型，并结合市场分析、行业分析和厂商分析，能够反映当前市场现状，趋势和规律，是企业布局煤炭综采设备后市场服务行业的重要决策参考依据。

报告目录：

第1章：互联网环境下电源行业的机会与挑战

1.1 互联网发展概况

1.1.1 互联网普及应用增长分析

- (1) 中国网民数量及互联网普及率
- (2) 中国网民各类网络应用的使用率

1) 网络应用使用率

2) 手机网络使用率

1.1.2 网络购物市场发展情况分析

- (1) 电子商务规模
- (2) 网络零售市场交易规模

1.1.3 移动互联网发展情况分析

- (1) 移动互联网网民规模
- (2) 移动网购市场

1.2 互联网环境下电源行业的机会与挑战

1.2.1 互联网时代电源行业大环境如何变化

1.2.2 互联网给电源行业带来的突破机遇分析

- (1) 互联网如何直击传统电源消费痛点
- (2) 互联网如何助力电源企业开拓市场
- (3) 电商如何成为传统电源企业的突破口

1.2.3 电源电商需要解决的难题和挑战分析

- (1) 线上与线下博弈问题分析
- (2) 物流与客户体验问题分析
- (3) 引流与流量转化率问题分析

(4) 电源企业生产方式变革问题分析

1.3 互联网对电源行业的改造与重构

1.3.1 互联网如何重构电源行业供应链格局

1.3.2 互联网改变电源生产厂商的营销模式分析

1.3.3 互联网导致电源领域利益重新分配分析

1.3.4 互联网如何改变电源行业未来竞争格局

1.4 电源与互联网融合创新机会孕育

1.4.1 电源电商政策变化趋势分析

1.4.2 电子商务消费环境趋势分析

(1) 社会信用体系建设不断加强

(2) 物流体系基本建立完成

(3) 支付体系基本建立完成

1.4.3 互联网技术对行业支撑作用分析

(1) 基础资源总体情况

(2) IP地址

(3) 域名

(4) 网站

(5) 网络国际出口带宽

1.4.4 电源电商黄金发展期机遇分析

第2章：电源电商行业未来前景与市场空间预测

2.1 电源电商发展现状分析

2.1.1 电源电商总体开展情况

2.1.2 电源电商交易规模分析

2.1.3 与国外电源电商渗透率比较

2.1.4 电源电商占网络零售比重

2.1.5 电源电商交易品类格局

2.1.6 双11电源电商业绩

2.2 电源电商行业市场格局分析

2.2.1 电源电商行业参与者结构

2.2.2 电源电商行业竞争者类型

2.2.3 电源电商行业市场占有率

2.3 电源电商行业盈利能力分析

2.3.1 电源电商企业总体营收情况

2.3.2 电源电商行业经营成本分析

2.3.3 电源电商行业盈利模式分析

2.3.4 电源电商行业盈利水平分析

(1) 行业利润总额分析

(2) 行业产品获利能力分析

(3) 行业资产获利能力分析

2.3.5 电源电子商务盈利制约因素

2.4 电源电商行业未来前景及趋势

2.4.1 电源电商行业市场空间测算

2.4.2 2019-2024年电源电商规模预测

2.4.3 电源电商趋势

第3章：电源企业切入电商战略规划及模式选择

3.1 电源企业电商发展战略规划

3.1.1 电源企业电商如何正确定位

3.1.2 电源电商核心业务确定策略

3.1.3 电源企业电商化组织变革策略

3.2 垂直平台类电源电商运营模式解析

3.2.1 垂直平台类电商业务系统结构分析

3.2.2 垂直平台类电源电商盈利模式分析

3.2.3 垂直平台类电源电商运营成本分析

3.2.4 垂直平台类电源电商盈利空间分析

3.2.5 垂直平台类电源电商经营风险分析

3.2.6 垂直平台类电源电商优劣势分析

3.2.7 垂直平台类电源电商关键资源能力分析

3.3 垂直自营类电源电商运营模式解析

3.3.1 垂直自营类电商业务系统结构分析

3.3.2 垂直自营类电源电商盈利模式分析

3.3.3 垂直自营类电源电商运营成本分析

3.3.4 垂直自营类电源电商盈利空间分析

- 3.3.5 垂直自营类电源电商经营风险分析
- 3.3.6 垂直自营类电源电商优劣势分析分析
- 3.3.7 垂直自营类电源电商关键资源能力分析
- 3.4 平台+自营类电源电商运营模式解析
 - 3.4.1 平台+自营类电源电商优势分析
 - 3.4.2 垂直自营电商平台化可行性分析
 - 3.4.3 垂直自营电商平台化成功案例解析
 - 3.4.4 垂直自营电商平台化经营风险预估
 - 3.4.5 垂直自营电商平台化的关键资源能力分析
 - 3.4.6 垂直自营电商平台化的切入策略
- 3.5 电源企业利用第三方平台模式解析
 - 3.5.1 电源企业利用第三方平台的优劣势分析
 - 3.5.2 电源企业利用第三方平台运营成本分析
 - 3.5.3 电源企业利用第三方平台盈利空间分析
 - 3.5.4 电源企业利用第三方平台经营风险分析
 - 3.5.5 电源企业第三方电商平台选择依据分析
 - 3.5.6 电源企业利用第三方平台运营策略

第4章：电源电商O2O战略布局及实施与运营

- 4.1 电源O2O面临的机遇与挑战
 - 4.1.1 O2O为什么是电源电商最佳模式
 - 4.1.2 O2O主流思路及实施关键如何
 - (1) O2O模式主流思路解析
 - (2) O2O模式实施关键分析
 - 4.1.3 电源电商O2O面临的机遇分析
 - 4.1.4 电源电商O2O面临的挑战分析
- 4.2 电源电商O2O典型模式剖析
 - 4.2.1 电源电商O2O典型模式——品胜全线电商化
 - (1) 企业O2O模式逻辑
 - (2) 企业O2O实施与运营
 - (3) 企业O2O运营效果
 - 4.2.2 电源电商O2O典型模式——小米生活服务链

(1) 企业O2O模式逻辑

(2) 企业O2O实施与运营

(3) 企业O2O运营效果

4.3 电源企业O2O设计与运营分析

4.3.1 电源企业O2O的产品设计分析

4.3.2 电源企业O2O的运营支撑体系分析

4.3.3 电源企业O2O的社会化营销策略

4.3.4 电源企业O2O的消费体验分析

4.3.5 电源企业O2O的数据化运营情况分析

4.4 电源企业O2O布局战略规划

4.4.1 电源企业构建O2O闭环的核心分析

4.4.2 电源企业布局O2O需如何变革

4.4.3 电源企业O2O战略规划及实施要点

4.4.4 电源企业O2O执行中需注意的问题

第5章：电源电商核心竞争力体系构建策略

5.1 电源电商营销推广及引流策略

5.1.1 电源电商引流成本分析

5.1.2 电源电商流量转化率水平

5.1.3 电源电商引流渠道及策略

(1) 搜索引擎引流成效及策略

(2) 社交平台引流成效及策略

(3) 论坛推广引流成效及策略

(4) 电子邮件引流成效及策略

(5) 团购网站引流成效及策略

(6) 广告联盟引流成效及策略

5.1.4 电源电商提高转化率的策略

5.1.5 电源电商引流优秀案例借鉴

5.2 电源电商物流配送模式选择

5.2.1 电源电商物流配送成本分析

5.2.2 电源电商物流配送能力要求如何

5.2.3 电源电商物流配送模式如何选择

- (1) 电源电商物流模式类型及比较
 - (2) 电源电商如何选择物流模式
 - (3) 电源电商自建仓储物流成本分析
 - (4) 如何实现门店送货与第三方物流结合
- 5.2.4 电源电商物流配送优秀案例
 - 5.2.5 电源电商物流如何管理改善空间
 - 5.3 电源电商如何打造极致客户体验
 - 5.3.1 电源电商客户体验存在的问题
 - 5.3.2 电源电商如何打造极致客户策略

第6章：电源行业电商运营优秀案例深度研究

6.1 羽博

- 6.1.1 企业发展简介
- 6.1.2 企业业务板块与模式
- 6.1.3 企业O2O战略模式解析
- 6.1.4 企业营销推广策略
- 6.1.5 企业供应链管理分析
- 6.1.6 企业客户体验策略
- 6.1.7 企业物流配送模式
- 6.1.8 企业电商经营成效分析
- 6.1.9 企业电商战略点评

6.2 品胜

- 6.2.1 企业发展简介
- 6.2.2 企业业务板块与模式
- 6.2.3 企业O2O战略模式解析
- 6.2.4 企业营销推广策略
- 6.2.5 企业供应链管理分析
- 6.2.6 企业客户体验策略
- 6.2.7 企业物流配送模式
- 6.2.8 企业电商经营成效分析
- 6.2.9 企业电商战略点评

6.3 电小二

- 6.3.1 企业发展简介
- 6.3.2 企业业务板块与模式
- 6.3.3 企业O2O战略模式解析
- 6.3.4 企业营销推广策略
- 6.3.5 企业供应链管理分析
- 6.3.6 企业客户体验策略
- 6.3.7 企业物流配送模式
- 6.3.8 企业电商经营成效分析
- 6.3.9 企业电商战略点评
- 6.4 西诺
 - 6.4.1 企业发展简介
 - 6.4.2 企业业务板块与模式
 - 6.4.3 企业O2O战略模式解析
 - 6.4.4 企业营销推广策略
 - 6.4.5 企业供应链管理分析
 - 6.4.6 企业客户体验策略
 - 6.4.7 企业物流配送模式
 - 6.4.8 企业电商经营成效分析
 - 6.4.9 企业电商战略点评
- 6.5 力众
 - 6.5.1 企业发展简介
 - 6.5.2 企业业务板块与模式
 - 6.5.3 企业O2O战略模式解析
 - 6.5.4 企业营销推广策略
 - 6.5.5 企业供应链管理分析
 - 6.5.6 企业客户体验策略
 - 6.5.7 企业物流配送模式
 - 6.5.8 企业电商经营成效分析
 - 6.5.9 企业电商战略点评
- 6.6 SSK
 - 6.6.1 企业发展简介
 - 6.6.2 企业业务板块与模式

- 6.6.3 企业O2O战略模式解析
- 6.6.4 企业营销推广策略
- 6.6.5 企业供应链管理分析
- 6.6.6 企业客户体验策略
- 6.6.7 企业物流配送模式
- 6.6.8 企业电商经营成效分析
- 6.6.9 企业电商战略点评
- 6.7 海陆通
 - 6.7.1 企业发展简介
 - 6.7.2 企业业务板块与模式
 - 6.7.3 企业O2O战略模式解析
 - 6.7.4 企业营销推广策略
 - 6.7.5 企业供应链管理分析
 - 6.7.6 企业客户体验策略
 - 6.7.7 企业物流配送模式
 - 6.7.8 企业电商经营成效分析
 - 6.7.9 企业电商战略点评
- 6.8 飞毛腿
 - 6.8.1 企业发展简介
 - 6.8.2 企业业务板块与模式
 - 6.8.3 企业O2O战略模式解析
 - 6.8.4 企业营销推广策略
 - 6.8.5 企业供应链管理分析
 - 6.8.6 企业客户体验策略
 - 6.8.7 企业物流配送模式
 - 6.8.8 企业电商经营成效分析
 - 6.8.9 企业电商战略点评
- 6.9 罗马仕
 - 6.9.1 企业发展简介
 - 6.9.2 企业业务板块与模式
 - 6.9.3 企业O2O战略模式解析
 - 6.9.4 企业营销推广策略

- 6.9.5 企业供应链管理分析
- 6.9.6 企业客户体验策略
- 6.9.7 企业物流配送模式
- 6.9.8 企业电商经营成效分析
- 6.9.9 企业电商战略点评
- 6.10 小米
 - 6.10.1 企业发展简介
 - 6.10.2 企业业务板块与模式
 - 6.10.3 企业O2O战略模式解析
 - 6.10.4 企业营销推广策略
 - 6.10.5 企业供应链管理分析
 - 6.10.6 企业客户体验策略
 - 6.10.7 企业物流配送模式
 - 6.10.8 企业电商经营成效分析
 - 6.10.9 企业电商战略点评

第7章：电源企业移动互联网切入点及突围策略

- 7.1 移动互联网商业价值及企业切入点
 - 7.1.1 移动互联网商业价值及切入点分析
 - 7.1.2 2019-2024年移动互联网发展预测
 - 7.1.3 移动互联网发展趋势
- 7.2 电源企业移动电商切入与运营策略
 - 7.2.1 移动互联时代电子商务新趋势
 - 7.2.2 主流电商移动端业务现状分析
 - 7.2.3 移动电子商务用户行为分析
 - 7.2.4 电源企业移动电商的机会与威胁
 - 7.2.5 电源企业移动电商切入模式建议
 - 7.2.6 电源企业移动电商切入之——微商城开发运营策略
 - 7.2.7 电源企业移动电商切入之——电商类APP开发运营策略
- 7.3 电源企业如何制胜移动互联网营销新平台
 - 7.3.1 移动互联时代市场营销新趋势
 - 7.3.2 电源企业移动互联网营销之——微信营销战略

7.3.3 电源企业移动互联网营销之——APP营销战略

7.3.4 电源企业移动互联网营销之——微博营销战略

第8章：电源主流电商平台比较及企业入驻选择

8.1 天猫

8.1.1 天猫平台品类规划

8.1.2 天猫平台电源经营情况

(1) 天猫电源企业入驻情况

(2) 天猫电源交易规模分析

(3) 天猫电源交易品类结构

(4) 天猫电源商家经营情况

8.1.3 天猫平台电源企业入驻条件及费用

(1) 天猫电源企业入驻门槛

(2) 天猫电源企业入驻相关费用

(3) 天猫电源企业营销推广渠道

(4) 天猫电源企业仓储物流合作模式

8.1.4 电源企业入驻天猫优劣势剖析

8.2 京东

8.2.1 京东平台品类规划

8.2.2 京东平台电源经营情况

8.2.3 京东平台电源企业入驻条件及费用

(1) 京东电源企业仓储物流合作模式

8.2.4 电源企业入驻京东优劣势剖析

8.3 亚马逊

8.3.1 亚马逊平台品类规划

8.3.2 亚马逊平台电源经营情况

(1) 亚马逊电源企业入驻情况

(2) 亚马逊电源交易规模分析

(3) 亚马逊电源交易品类结构

(4) 亚马逊电源商家经营情况

8.3.3 亚马逊平台电源企业入驻条件及费用

(1) 亚马逊电源企业入驻门槛分析

- (2) 亚马逊电源企业入驻相关费用
- (3) 亚马逊电源企业营销推广渠道
- (4) 亚马逊电源企业仓储物流合作模式

8.3.4 电源企业入驻亚马逊优劣势剖析

8.4 苏宁

8.4.1 苏宁平台品类规划

8.4.2 苏宁平台电源经营情况

8.4.3 苏宁平台电源企业入驻条件及费用

8.4.4 电源企业入驻苏宁优劣势剖析

8.5 1号商城

8.5.1 1号商城平台品类规划

8.5.2 1号商城平台电源经营情况

8.5.3 1号商城平台电源企业入驻条件及费用

8.5.4 电源企业入驻1号商城优劣势剖析

8.6 当当网

8.6.1 当当网平台品类规划

8.6.2 当当网平台电源经营情况

8.6.3 当当网平台电源企业入驻条件及费用

8.6.4 电源企业入驻当当网优劣势剖析

8.7 国美在线

8.7.1 国美在线家电城平台品类规划

8.7.2 国美在线平台电源经营情况

(1) 国美在线电源企业入驻情况

(2) 国美在线电源交易规模分析

(3) 国美在线电源交易品类结构

8.7.3 国美在线平台电源企业入驻条件及费用

(1) 国美在线电源企业入驻门槛分析

(2) 国美在线电源企业入驻相关费用

(3) 国美在线电源企业营销推广渠道

(4) 国美在线电源企业仓储物流合作模式

8.7.4 电源企业入驻国美在线优劣势剖析

第9章：国外电源电商典型模式及在我国适应性分析

9.1 国外电源电商发展状况介绍

9.1.1 国外电源电商发展背景

9.1.2 国外电源电商发展现状

9.1.3 国外电源电商发展模式

9.1.4 国外电源电商格局分析

9.2 中外电源电商发展对比分析

9.2.1 中外电源电商规模及现状比较

9.2.2 中外电源电商商业环境比较

9.2.3 中外电源电商消费需求比较

9.2.4 中外电源电商用户体验比较

9.2.5 中外电源电商发展模式比较

9.3 国外电源电商重点企业商业模式及适应性

9.3.1 施耐德

9.3.2 三星

9.3.3 安耐美

第10章：附录 电源行业经营数据及网购调查

10.1 电源行业经营数据分析

10.1.1 电源行业政策动向及影响

(1) 政策动向

(2) 政策影响

10.1.2 电源行业市场规模分析

(1) 产量规模分析

(2) 销量规模分析

10.1.3 电源行业经营效益分析

10.1.4 电源行业竞争格局分析

10.1.5 电源行业细分市场分析

(1) 电源行业细分产品结构

(2) 电源行业细分产品市场规模

10.1.6 电源行业发展前景预测

(1) 趋势预测

(2) 市场规模预测

10.2 电源网购及电商服务调查

10.2.1 年电源网购情况调查

10.2.2 电源电商服务调查

(1) 网购电源时碰到的问题

(2) 取消订单的主要原因

(3) 维修或退换货时的态度

10.2.3 消费者电源网购态度分析

(1) 电源网购总体满意度分析

(2) 网购电源产品的态度分析

10.2.4 电源电商售后服务政策分析

图表目录

图表1：2013-2018年中国网民规模与普及率（单位：万人，%）

图表2：2013-2018年中国网民各类网络应用的使用率（单位：万，%）

图表3：2013-2018年中国网民各类手机网络应用的使用率（单位：万，%）

图表4：2013-2018年我国电子商务市场交易规模（单位：万亿元，%）

图表5：2013-2018年我国网络零售市场交易规模（单位：亿元，%）

图表6：2013-2018年网络零售占社会消费品零售总额的比重（单位：%）

图表7：2013-2018年我国移动网民规模及占网民比例（单位：万人，%）

图表8：2013-2018年中国移动购物市场规模变动（单位：亿元）

图表9：我国网络购物市场用户购买商品品类分布（单位：%）

图表10：电源行业电子商务的优势

图表11：电源企业进驻天猫的利益相关者

图表12：纯电商品牌的难点

图表13：实体品牌商发展电商业务的优劣势

图表14：电源电商相关政策汇总

图表15：中国社会信用体系建设发展现状

图表16：中国电子商务领域信用建设规划

图表17：中国物流行业发展现状

图表18：中国物流行业发展目标

图表19：2014-2018年中国第三方支付市场交易规模（单位：万亿元）

图表20：2013-2018年中国互联网基础资源对比（单位：个，块/32，Mbps，%）

图表21：2013-2018年中国Ipv6地址数（单位：块/32）

图表22：2013-2018年中国Ipv4地址资源变化情况（单位：万个）

图表23：中国分类域名数（单位：个，%）

图表24：中国分类CN域名数（单位：个，%）

图表25：2013-2018年中国网站数量（单位：万个）

图表26：2013-2018年中国国际出口带宽变化情况（单位：Mbps，%）

图表27：国内主要骨干网络国际出口带宽数（单位：Mbps）

图表28：中国网上零售市场AMC模型

图表29：双十一移动电源网络销量（单位：个，万个）

图表30：中国网络购物与国外渗透率对比（单位：%）

图表31：我国网购交易品类占比（单位：%）

图表32：电源电商交易品类格局（单位：%）

图表33：2013-2018年天猫“双十一”交易额（单位：亿元）

图表34：“双十一”各大商场流量分布（单位：%）

图表35：“双十一”各大电商热门品类分布（单位：%）

图表36：电源电商行业参与者结构

图表37：电源电商行业竞争者类型分析

图表38：中国移动电源市场品牌关注比例分布（单位：%）

图表39：2013-2018年中国电源行业销售收入规模及增长情况（单位：亿元，%）

图表40：电源电商行业经营成本分析

图表41：电源电商行业盈利模式分析

图表42：2013-2018年中国电源行业营业利润走势图（单位：亿元，%）

图表43：2013-2018年中国电源行业销售毛利率和销售利润率走势图（单位：%）

图表44：2013-2018年中国电源行业总资产利润率与净资产利润率走势图（单位：%）

图表45：电源企业无法离开线下业务的原因

图表46：电源企业线上线下的主要矛盾

图表47：2013-2018年中国电源电商行业市场空间测算（单位：亿元）

图表48：2019-2024年中国电源电商规模预测（单位：亿元）

图表49：好的定位所需满足的条件

图表50：电源企业电商定位步骤

图表51：电商模式的定位方式简介

图表52：电源企业电商定位案例简析

图表53：电源电商组织结构变革策略简析

图表54：电源电商业务流程重构策略简析

图表55：电源行业的垂直电商平台业务系统结构

图表56：平台型电源电商收入来源

图表57：平台模式电商eBay的财务情况分析（单位：百万美元，%）

图表58：平台型电源电商优劣势分析

图表59：平台型电源电商关键资源能力

图表60：垂直自营型电源电商业务系统结构

图表61：自营型电商亚马逊的财务情况分析（单位：百万美元，%）

图表62：垂直自营类电源电商经营风险简析

图表63：垂直自营类电源电商优劣势分析

图表64：垂直自营类电源电商关键资源能力

图表65：不同商业模式电源电商的主要收入、成本和交易风险对比

图表66：电源企业利用第三方平台的优劣势分析

图表67：电源企业利用第三方平台经营风险简析

图表68：中国B2C购物网站交易规模市场份额结构图（单位：%）

图表69：国内四大B2C电商开放平台准入门槛对比

图表70：国内四大B2C电商开放平台规模对比

图表71：国内四大B2C电商开放平台账期对比

图表72：国内四大B2C电商开放平台资费对比

图表73：国内四大B2C电商开放平台扣点率对比

图表74：品胜定位用户

图表75：“当日达”O2O在线商城

图表76：品胜自建物流范围

图表77：品胜渠道管理

图表78：电源企业O2O的产品设计

图表79：电源企业O2O的运营支撑体系

图表80：O2O模式的消费体验

图表81：品胜电子线下销售统计（单位：元）

图表82：品胜电子线上销售统计

图表83：品胜电子销售结构占比（单位：%）

图表84：电源企业构建O2O闭环的核心

图表85：电源电商引流成本介绍

图表86：影响移动电源电商流量转化率提升的方面

图表87：搜索引擎提升移动电源产品引流的关键点

图表88：社交平台提升移动电源产品引流的关键点

图表89：论坛推广提升移动电源产品引流的关键点

图表90：电子邮件提升移动电源产品引流的关键点

图表91：团购网站提升移动电源产品引流的关键点

图表92：电源电商提高转化率的策略分析

图表93：小米移动电源的饥饿营销策略分析

图表94：电子商务配送模式比较

图表95：羽博发展历程

图表96：羽博电商电商平台介绍

图表97：羽博发展历程

图表98：品胜供应链渠道扁平化

图表99：电小二发展历程

图表100：电小二营销中心

图表101：浙江西诺电子有限公司企业简介

图表102：力众简介

图表103：力众招商优势

图表104：SSK发展历程

图表105：小米移动电源简介

图表106：2019-2024年中国移动互联网市场规模预测（单位：亿元，%）

图表107：2019-2024年中国移动电子商务市场规模预测（单位：亿元，%）

图表108：2019-2024年中国移动营销市场规模预测（单位：亿元）

图表109：移动互联网发展趋势简析

图表110：2013-2018年中国网购交易额PC端和移动端占比（单位：%）

图表111：中国移动电子商务购物平台分布（按交易规模）（单位：%）

图表112：中国移动电子商务用户性别结构（单位：%）

图表113：中国移动电子商务用户地域分布图

图表114：中国移动电子商务用户使用的操作系统分布（单位：%）

图表115：移动电子商务用户的购物高峰期分布

图表116：移动电子商务用户产品购买倾向（单位：%）

图表117：移动电子商务用户支付方式构成图（单位：%）

图表118：移动电子商务用户月均消费额度（单位：%）

图表119：移动电子商务用户对物流方式的选择（单位：%）

图表120：影响用户选择移动电商服务的因素（单位：%）

···略

详细请访问：<http://www.cction.com/report/202406/461927.html>