

2017-2022年中国个人网银 行业监测与发展趋势研究报告

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

《2017-2022年中国个人网银行业监测与发展趋势研究报告》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/201702/140046.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

报告目录：

第一章 2016年中国个人网银行业宏观环境分析

第一节 个人网银行业定义分析

一、行业定义

二、行业产品分类

第二节 2016年个人网银行业宏观环境分析

一、政策环境

二、经济环境

三、技术环境

四、社会环境

第二章 2011-2016年中国个人网银行业经济指标分析

第一节 2011-2016年个人网银行业发展概述

一、2012年个人网银行业发展概述

二、2013年个人网银行业发展概述

三、2016年个人网银行业发展概述

四、2016年个人网银行业发展概述

第二节 2011-2016年个人网银行业经济运行状况

一、个人网银行业企业数量分析

二、个人网银行业资产规模分析

三、个人网银行业销售收入分析

四、个人网银行业利润总额分析

第三节 2011-2016年个人网银行业成本费用分析

一、个人网银行业营销成本分析

二、个人网银行业销售费用分析

三、个人网银行业管理费用分析

四、个人网银行业财务费用分析

第四节 2011-2016年个人网银行业运营效益分析

一、个人网银行业盈利能力分析

二、个人网银行业运营能力分析

四、个人网银行业偿债能力分析

五、个人网银行业成长能力分析

第三章 2016年中国个人网银行业市场与竞争分析

第一节 个人网银行业上下游市场分析

一、个人网银行业产业链简介

二、上游供给市场分析

(一) 上游一

(二) 上游二

(三) 上游三

三、下游需求市场分析

(一) 下游一

(二) 下游二

(三) 下游三

第二节 2016年个人网银行业市场供需分析

一、个人网银行业供应总量

二、个人网银行业市场总量

(一) 市场需求总量

(二) 各产品市场容量及变化

三、个人网银行业产品价格分析

第三节 个人网银行业五力竞争分析

一、上游议价能力分析

二、下游议价能力分析

三、替代品威胁分析

四、新进入者威胁分析

五、行业竞争现状分析

第四节 个人网银行业市场集中度分析

一、行业市场集中度分析

二、行业主要竞争者分析

第四章 中国个人网银行业传统商业模式分析

第一节 个人网银行业原料采购模式

第二节 个人网银行业经营模式

第三节 个人网银行业盈利模式

第四节 OEM、ODM、OBM模式分析

第五章 中国个人网银行业商业模式构建与实施策略

第一节 个人网银行业商业模式要素与特征

一、商业模式的构成要素

二、商业模式的模式要素

(一) 产品价值模式

(二) 战略模式

(三) 市场模式

(四) 营销模式

(五) 管理模式

(六) 资源整合模式

(七) 资本运作模式

(八) 成本模式

(九) 营收模式

三、成功商业模式的特征

第二节 个人网银行业企业商业模式构建步骤

一、挖掘客户价值需求

(一) 转变商业思维

(二) 客户隐性需求

(三) 客户价值主张

二、产业价值链再定位

(一) 客户价值公式

(二) 产业价值定位

(三) 商业形态定位

三、寻找利益相关者

四、构建盈利模式

第三节 个人网银行业商业模式的实施策略

一、企业价值链管理的目标

(一) 高效率

(二) 高品质

(三) 持续创新

(四) 快速客户响应

二、企业价值链管理系统建设

(一) 组织结构系统

(二) 企业控制系统

三、企业文化建设

第五章 中国个人网银行业商业模式创新转型分析

第一节 互联网思维对行业的影响

一、互联网思维三大特征

二、基于互联网思维的行业发展

第二节 互联网时代七大商业模式

一、平台模式

(一) 构成平台模式的6个条件

(二) 平台模式的战略定位

(三) 平台模式成功的四大要素

(四) 平台模式案例

二、免费模式

(一) 免费商业模式解析

(二) 免费战略的实施条件

(三) 免费战略的类型

(1) 产品模式创新型

(2) 伙伴模式创新型

(3) 族群模式创新型

(4) 渠道模式创新型

(5) 沟通模式创新型

(6) 客户模式创新型

(7) 成本模式创新型

(8) 壁垒模式创新型

三、软硬一体化模式

(一) 软硬一体化商业模式案例

(二) 软硬一体化模式受到市场追捧

(三) 软硬一体化模式是一项系统工程

(四) 成功打造软硬一体化商业模式的关键举措

四、O2O模式

(一) O2O模式爆发巨大力量

(二) O2O模式分类

(三) O2O模式的盈利点分析

(四) O2O模式的思考

五、品牌模式

(一) 品牌模式的内涵及本质

(二) 成功的移动互联网品牌

(三) 如何推进品牌经营

六、双模模式

(一) 双模模式概述

(二) 移动互联网：用户规模是关键

(三) 双模模式案例

七、速度模式

(一) 什么是速度模式

(二) 速度模式的主要表现

(三) 速度模式应注意的几个问题

第三节 互联网背景下个人网银行业商业模式选择

一、个人网银行业与互联网思维的结合

二、互联网背景下个人网银行业商业模式选择

第六章 2016年个人网银行业企业经营情况与商业模式分析

第一节 企业一

一、企业发展基本情况

二、企业主营业务分析

三、企业经营情况分析

四、企业销售渠道网络

五、企业经营模式分析

六、企业发展战略规划

第二节 企业二

一、企业发展基本情况

二、企业主营业务分析

三、企业经营情况分析

四、企业销售渠道网络

五、企业经营模式分析

六、企业发展战略规划

第三节 企业三

一、企业发展基本情况

二、企业主营业务分析

三、企业经营情况分析

四、企业销售渠道网络

五、企业经营模式分析

六、企业发展战略规划

第四节 企业四

一、企业发展基本情况

二、企业主营业务分析

三、企业经营情况分析

四、企业销售渠道网络

五、企业经营模式分析

六、企业发展战略规划

第五节 企业五

一、企业发展基本情况

二、企业主营业务分析

三、企业经营情况分析

四、企业销售渠道网络

五、企业经营模式分析

六、企业发展战略规划

第六节 企业六

一、企业发展基本情况

二、企业主营业务分析

三、企业经营情况分析

四、企业销售渠道网络

五、企业经营模式分析

六、企业发展战略规划

第七节 企业七

一、企业发展基本情况

二、企业主营业务分析

三、企业经营情况分析

四、企业销售渠道网络

五、企业经营模式分析

六、企业发展战略规划

第八节 企业八

一、企业发展基本情况

二、企业主营业务分析

三、企业经营情况分析

四、企业销售渠道网络

五、企业经营模式分析

六、企业发展战略规划

第九节 企业九

一、企业发展基本情况

二、企业主营业务分析

三、企业经营情况分析

四、企业销售渠道网络

五、企业经营模式分析

六、企业发展战略规划

第十节 企业十

一、企业发展基本情况

二、企业主营业务分析

三、企业经营情况分析

四、企业销售渠道网络

五、企业经营模式分析

六、企业发展战略规划

第七章 2017-2022年中国个人网银行业发展前景预测分析

第一节 2017-2022年个人网银行业发展前景及趋势预测分析

第二节 2017-2022年个人网银行业发展前景预测

一、2017-2022年个人网银行业生产规模预测

二、2017-2022年个人网银行业市场规模预测

三、2017-2022年个人网银行业盈利前景预测

第八章 2017-2022年中国个人网银行业投融资战略规划分析

第一节 个人网银行业关键成功要素分析

第二节 个人网银行业投资壁垒分析

一、个人网银行业进入壁垒

二、个人网银行业退出壁垒

第三节 个人网银行业投资风险与规避

一、宏观经济风险与规避

二、行业政策风险与规避

三、原料市场风险与规避

四、市场竞争风险与规避

五、技术风险分析与规避

六、下游需求风险与规避

第四节 个人网银行业融资渠道与策略

一、个人网银行业融资渠道分析

二、个人网银行业融资策略分析

图表目录：

图表：2011-2016年个人网银行业企业数量分析

图表：2011-2016年个人网银行业资产规模分析

图表：2011-2016年个人网银行业销售收入分析

详细请访问：<http://www.cction.com/report/201702/140046.html>