

2023-2029年中国保健品行业 发展趋势与发展前景预测报告

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

《2023-2029年中国保健品行业发展趋势与发展前景预测报告》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/202305/358524.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《2023-2029年中国保健品行业发展趋势与发展前景预测报告》共七章。首先介绍了保健品行业市场发展环境、保健品整体运行态势等，接着分析了保健品行业市场运行的现状，然后介绍了保健品市场竞争格局。随后，报告对保健品做了重点企业经营状况分析，最后分析了保健品行业发展趋势与投资预测。您若想对保健品产业有个系统的了解或者想投资保健品行业，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1章：中国保健品行业发展市场综述

1.1 “保健品”行业概念界定

1.1.1 “”的提出及内涵

（1） “”的提出

（2） “”的内涵

1.1.2 “保健品”行业内涵

1.1.3 本报告的研究范围

1.2 “保健品”行业发展背景

1.2.1 中国保健品行业发展的政策背景分析

（1） 行业监管体制及监管机构介绍

（2） 行业政策动向分析

（3） 政策环境对行业发展的影响分析

1.2.2 中国保健品行业发展的经济背景分析

（1） 宏观经济运行现状分析

（2） 关联产业发展背景

（3） 宏观经济发展展望

（4） 宏观经济发展对行业发展的影响分析

1.2.3 中国保健品行业发展的社会背景分析

- (1) 中国人口环境分析
- (2) 中国城镇化水平分析
- (3) 中国居民消费支出结构分析
- (4) 中国居民医疗保障水平分析
- (5) 中国互联网普及情况分析
- (6) 移动互联网网民行为分析
- (7) 社会环境对行业发展的影响总结

1.2.4 中国保健品行业发展的技术背景分析

- (1) 云计算技术发展现状及未来趋势分析
- (2) 物联网技术发展现状及未来趋势分析
- (3) 通信技术的发展现状及未来趋势分析
- (4) 互联网相关技术对行业的影响总结

1.3 行业发展机遇与威胁分析

第2章：中国保健品行业发展现状及前景

2.1 中国保健品行业发展现状分析

2.1.1 保健品行业界定

- (1) 保健品的定义
- (2) 保健品的分类
- (3) 保健品行业参与主体分析

2.1.2 保健品行业发展阶段及特点分析

- (1) 发展历程
- (2) 发展特点

2.1.3 保健品行业发展规模分析

- (1) 保健品行业供给现状分析
- (2) 中国保健品市场需求研究

2.1.4 保健品行业竞争格局分析

- (1) 行业总体品牌竞争分析
- (2) 行业细分类别品牌竞争分析

2.1.5 保健品行业发展趋势与痛点分析

2.2 互联网给保健品行业带来的冲击和变革分析

2.2.1 互联网时代保健品行业大环境变化分析

(1) “优化了保健品行业产业链

(2) “打破了信息的不对称性格局，使得营销环境发生变化

2.2.2互联网给保健品行业带来的突破机遇分析

(1) 互联网成为传统保健品企业的突破口

(2) 电商拉近品牌商与消费者距离，提升销售量

(3) 保健品借道跨境电商加速入华

(4) 互联网助力保健品行业新品牌快速成长

2.2.3互联网给保健品行业带来的挑战分析

(1) 互联网下保健品行业营销环节面临的挑战

(2) 互联网下保健品行业组织管理面临的挑战

(3) 互联网下保健品行业客户关系管理的挑战

2.2.4保健品融合创新机会分析

(1) 提高互联网对保健品产业链的渗透度

(2) 推动保健品营销渠道多元化

(3) 电商环境优化催生终端市场空间

2.3中国保健品行业市场发展现状分析

2.3.1中国保健品行业发展阶段

2.3.2中国保健品行业产业链分析

(1) 产业链概况

(2) 上游现状

(3) 下游现状

2.3.3中国保健品行业市场规模分析

2.3.4中国保健品行业竞争格局分析

2.4中国保健品行业市场发展前景分析

2.4.1中国保健品行业市场驱动力分析

(1) 保健品消费市场空间巨大

(2) 保健品线上渗透率上升

2.4.2中国保健品行业市场发展瓶颈分析

2.4.3中国保健品行业市场发展趋势分析

(1) 渠道趋势：电商渗透率上升，线上线下资源加速整合

(2) 海外保健品品牌跨境火热

(3) 运动营养品将成为下一片蓝海

2.4.4中国保健品行业市场增长潜力分析

- (1) 消费者规模
- (2) 渠道多样化
- (3) 短期受疫情影响，长期保健意识的增强
- (4) 行业规范化发展
- (5) 保健品行业市场规模预测

第3章：全球保健品行业发展对中国发展的启示

3.1 全球主要国家保健品行业的发展现状

3.1.1美国

- (1) 保健品行业发展现状
- (2) 保健品行业的发展情况

3.1.2欧洲

- (1) 保健品行业发展现状
- (2) 保健品行业发展情况

3.1.3日本

- (1) 保健品行业发展现状
- (2) 保健品行业发展情况

3.1.4韩国

- (1) 保健品行业发展现状
- (2) 保健品行业发展情况

3.1.5国际代表品牌案例分析

- (1) 澳大利亚Blackmores
- (2) 新西兰Comvita
- (3) 澳大利亚Swisse品牌

3.2 对中国保健品行业发展的启示

第4章：中国保健品行业商业模式创新发展策略

4.1 保健品产业的商业模式研究综述

4.1.1商业模式的概念

4.1.2商业模式的核心构成要素及构建流程

- (1) 商业模式的核心构成要素

(2) 商业模式的构建流程

4.1.3 保健品行业的商业模式研究概述

4.1.4 “”对保健品企业商业模式的影响

4.1.5 保健品行业电子商务模式概况

4.2 保健品行业B2C模式分析

4.2.1 商业模式分析

4.2.2 盈利模式

4.2.3 物流模式

(1) 自建物流模式

(2) 连锁经营模式

(3) 第三方物流模式

4.2.4 模式成本

(1) 硬件设施成本

(2) 系统软件成本

(3) 企业战略层成本

(4) 企业经营管理层成本

(5) 服务支持层成本

(6) 应用服务层成本

4.2.5 商业模式点评

4.2.6 行业典型案例分析

4.3 保健品行业O2O模式分析

4.3.1 商业模式分析

(1) 保健品O2O机遇与挑战

(2) 保健品O2O实施思路

(3) 保健品O2O模式突破口

4.3.2 运作基础分析

(1) 产品属性

(2) 线上基础

(3) 线下基础

(4) 消费体验

(5) 经营理念

4.3.3 营销模式分析

- (1) 销售终端差异化
- (2) 销售终端标准化
- (3) 网络营销体系化
- (4) 线上内容生动化
- 4.3.4行业典型案例分析
- 4.3.5商业模式点评
- 4.4 保健品行业C2C模式分析
 - 4.4.1商业模式分析
 - 4.4.2盈利模式分析
 - 4.4.3物流模式分析
 - (1) C2C电子商务物流配送模式现状
 - (2) C2C电子商务物流经营模式选择
 - 4.4.4商业模式点评
- 4.5 保健品行业D2C模式分析
 - 4.5.1商业模式分析
 - 4.5.2营销模式分析
 - (1) 微信营销品牌活动式
 - (2) 微信营销O2O折扣式
 - (3) 微信营销广告式
 - (4) 微信互动营销式
 - 4.5.3商业模式点评
 - 4.5.4行业典型案例分析
- 4.6 “”环境下保健品企业的商业模式的创新发展策略建议
 - 4.6.1整合资源，线上线下协同发展
 - 4.6.2优化企业关系网络，构建“双向化”价值链体系
 - 4.6.3变革组织形态
 - 4.6.4创新多元盈利模式

第5章：中国传统保健品企业品牌营销的成功案例分析

- 5.1 保健品营销的三大优势
 - 5.1.1宣传优势
 - 5.1.2经营成本优势

(1) 生产成本优势

(2) 促销成本优势

(3) 销售成本优势

5.1.3 服务优势

5.2 保健品数据库营销的五大关键

5.2.1 数据库创新销售前期的准备工作

5.2.2 数据库创新销售的技术保障

5.2.3 数据库创新销售使用的技巧

5.2.4 数据库创新销售的合理轮转与分配

5.2.5 数据库创新的价值导向系统建设

5.3 互联网思维打造的保健品品牌案例解析

5.3.1 “亨博士”互联网保健品牌分析

(1) 品牌定位

(2) 生产模式

(3) 消费群体

(4) 营销模式

(5) 经营情况

(6) 人才培养

5.3.2 “绿瘦”互联网保健品牌分析

(1) 品牌定位

(2) 经营模式

(3) 消费群体

(4) 销售渠道

(5) 经营情况

(6) 研发实力与人才培养

5.3.3 “lumi”互联网保健品牌分析

(1) 品牌定位

(2) 生产研发

(3) 消费群体

(4) 营销模式

(5) 经营情况

5.3.4 “姿美堂”互联网保健品牌分析

- (1) 品牌定位
- (2) 生产研发
- (3) 消费群体
- (4) 营销模式
- (5) 经营情况
- (6) 人才培养

5.3.5 “禾健”互联网保健品品牌分析

- (1) 产品定位
- (2) 生产模式
- (3) 消费群体
- (4) 营销模式
- (5) 经营情况

第6章：传统保健品企业巨头的“转型”案例分析

6.1 安利的“转型”分析

6.1.1 安利的“转型”背景

6.1.2 安利的“转型”举措

6.1.3 安利的“转型”目标

6.2 一心堂的“转型”分析

6.2.1 一心堂的“转型”背景

6.2.2 一心堂的“转型”举措

- (1) 官网建设
- (2) 门店O2O实践与探索
- (3) 外部平台的电商业务实践与探索
- (4) 利用互联网技术对零售门店做进一步的经营升级
- (5) 公司关于线上线下一体化的全渠道营销网络建设
- (6) 免费wifi建设稳步推进传统药店的转型
- (7) 行业电商和区域多元化电商齐头并进，线上业务线下业务一体化运行

6.2.3 一心堂的“转型”目标

6.3 同仁堂的“转型”分析

6.3.1 同仁堂的“转型”背景

6.3.2 同仁堂的“转型”举措

- (1) 国际跨境电商平台
- (2) 医药电商
- 6.3.3 同仁堂的“”转型目标
- 6.4 汤臣倍健的“”转型分析
 - 6.4.1 汤臣倍健的“”转型背景
 - 6.4.2 汤臣倍健的“”转型举措
 - (1) 销售渠道扩充
 - (2) 电商品牌化2.0
 - (3) 海外并购完善产品线布局
 - 6.4.3 汤臣倍健的“”转型目标
- 6.5 阿里健康的“”转型分析
 - 6.5.1 阿里健康的“”转型背景
 - 6.5.2 阿里健康的“”转型举措
 - (1) 医药电商平台业务
 - (2) 新零售模式
 - 6.5.3 阿里健康的“”互联网”转型目标

第7章：中国保健品行业市场投资机会及建议

- 7.1 中国保健品行业投资特性及风险
 - 7.1.1 中国保健品行业投资壁垒分析
 - (1) 生产环节壁垒
 - (2) 渠道流通壁垒
 - (3) 品牌壁垒
 - 7.1.2 保健品行业投资特性分析
 - (1) 投资盈利模式
 - (2) 投资盈利因素
 - 7.1.3 保健品行业投资风险分析
 - (1) 政策风险
 - (2) 供求风险
 - (3) 关联产业风险
 - (4) 贸易环境风险
 - (5) 宏观经济波动风险

7.2 中国保健品行业投融资现状及趋势

7.2.1 中国保健品行业投融资现状

7.2.2 中国保健品行业融资趋势

7.3 中国保健品行业投资机会与建议

7.3.1 中国保健品行业投资机会分析

(1) 重点区域投资机会分析

(2) 细分市场投资机会分析

(3) 跨境电商投资机会分析

(4) 保健品垂直电商投资机会

7.3.2 前瞻关于保健品行业的投资建议

(1) 投资区域

(2) 投资品种

(3) 品牌和渠道建设投入

(4) 并购进入可选这路径之一

部分图表目录

图表1：“ ”的提出

图表2：“ ”的内涵

图表3：行业报告分析框架

图表4：国家食品药品监督管理局管理机制

图表5：国家食品安全监管部门

图表6：中国食品安全监管体系变化

图表7：现阶段我国食品监管体制

图表8：2023-2029年中国保健食品

详细请访问：<http://www.cction.com/report/202305/358524.html>