

2020-2025年中国金银珠宝首饰行业发展前景预测 及投资战略研究报告

报告大纲

一、报告简介

华经情报网发布的《2020-2025年中国金银珠宝首饰行业发展前景预测及投资战略研究报告》涵盖行业最新数据，市场热点，政策规划，竞争情报，市场前景预测，投资策略等内容。更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展态势、市场商机动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。

官网地址：<https://www.huaon.com/detail/513851.html>

报告价格：电子版: 9000元 纸介版：9000元 电子和纸介版: 9200元

订购电话: 400-700-0142 010-80392465

电子邮箱: kf@huaon.com

联系人: 刘老师

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、报告目录及图表目录

金银首饰主要指用金或银做的首饰。首饰通指男女头上的饰物，俗称“头面”。以后又成为全身饰品的总称，古代的首饰分为发饰、颈饰、耳饰、手饰和佩饰等等。古代先民对黄金白银的认识，开始于三千多年前的商代，当时人们把这些珍贵的金属制成饰品，提供给贵族享用。

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：

第一部分 产业环境分析

第一章 2019年中国金银珠宝首饰行业宏观环境分析

第一节 金银珠宝首饰行业定义分析

一、行业定义

二、行业分类

第二节 2019年金银珠宝首饰行业宏观环境分析

一、政策环境

1、管理体制逐步开放

2、税收政策不断调整

3、行业法规进一步完善

4、国家级的技术标准

5、产品质量检测

6、消费者权益保护

二、经济环境

1、中国GDP增长情况分析

2、工业经济发展形势分析

3、社会固定资产投资分析

4、对外贸易发展形势分析

5、中国未来宏观经济预测

6、经济环境对行业的影响

三、技术环境

1、技术水平

2、专利数量

四、社会环境

1、全社会消费品零售总额

2、城乡居民收入增长分析

3、居民消费价格变化分析

第二部分 行业现状透视

第二章 2015-2019年中国金银珠宝首饰所属行业经济指标分析

第一节 2015-2019年金银珠宝首饰所属行业发展概述

一、行业发展所处的阶段

二、珠宝首饰行业发展现状

二、珠宝首饰行业发展特点

三、珠宝首饰行业市场现状分析

第二节 2015-2019年金银珠宝首饰所属行业经济运行状况

一、金银珠宝首饰所属行业企业数量分析

二、金银珠宝首饰所属行业资产规模分析

三、金银珠宝首饰所属行业利润总额分析

第三节 2015-2019年金银珠宝首饰所属行业成本费用分析

一、金银珠宝首饰所属行业成本分析

二、金银珠宝首饰所属行业销售费用分析

三、金银珠宝首饰所属行业管理费用分析

四、金银珠宝首饰所属行业财务费用分析

第四节 2015-2019年金银珠宝首饰所属行业运营效益分析

一、金银珠宝首饰所属行业盈利能力分析

二、金银珠宝首饰所属行业偿债能力分析

三、金银珠宝首饰所属行业营运能力分析

四、金银珠宝首饰所属行业发展能力分析

第三部分 行业竞争格局

第三章 2019年中国金银珠宝首饰行业市场与竞争分析

第一节 金银珠宝首饰行业上下游市场分析

一、金银珠宝首饰行业产业链简介

二、上游供给市场分析

1、黄金

2、铂金

3、钻石

4、玉石

5、白银

6、珍珠

三、下游需求市场分析

1、零售业发展现状与趋势分析

2、珠宝首饰零售行业发展现状与趋势分析

第二节 2019年金银珠宝首饰行业市场供需分析

一、金银珠宝首饰行业供应总量

1、供给总量

2、供给区域分布

二、金银珠宝首饰行业市场总量

1、全国珠宝首饰行业市场需求总量分析

2、各地区珠宝首饰行业需求情况分析

三、金银珠宝首饰行业价格分析

第三节 金银珠宝首饰行业五力竞争分析

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 金银珠宝首饰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

1、周大福

2、老凤祥

3、潮宏基

4、豫园商城

5、明牌珠宝

第四部分 商业模式透视

第四章 中国金银珠宝首饰行业传统商业模式分析

第一节 金银珠宝首饰行业原料采购模式

一、原材料的采购

1、原材料的类型

2、原材料采购的含义

3、原材料采购的模式

二、原材料采购流程

三、原材料采购物流作业

1、制定原材料采购计划

2、实施原材料采购

3、发出原材料采购订单

4、监督原材料采购合同履行

5、原材料验收与入库管理

6、结算

第二节 金银珠宝首饰行业经营模式

一、采购模式分析

二、生产模式分析

三、销售模式分析

四、行业典型运营模式比较分析

1、推动钻石业发展的DTC品牌营销

2、周大福珠宝的精益化营销模式

3、托管机制创新渠道模式

5、TESIRO通灵的体验式营销手段

6、周大生连锁经营模式分析

第三节 金银珠宝首饰行业渠道模式

一、品牌自营店渠道分析

二、品牌代理店渠道分析

三、品牌加盟店渠道分析

四、非品牌批发渠道分析

五、电视购物渠道分析

六、电子商务渠道分析

第四节 OEM、ODM、OBM模式分析

一、OEM模式

1、OEM模式盛行的原因

2、OEM生产模式的弊端

3、我国代工产业升级的策略选择

二、ODM模式

三、OBM模式

1、模式含义

- 2、重要作用
- 3、实施条件
- 4、实施步骤

第五章 中国金银珠宝首饰行业商业模式构建与实施策略

第一节 金银珠宝首饰行业商业模式要素与特征

一、商业模式的构成要素

- 1、定位
- 2、业务系统
- 3、关键资源能力
- 4、盈利模式
- 5、自由现金流结构
- 6、企业价值

二、商业模式的模式要素

三、成功商业模式的特征

- 1、十大成功案例
- 2、成功商业模式的要素

第二节 金银珠宝首饰行业企业商业模式构建步骤

一、挖掘客户价值需求

- 1、消费需求的三个层次
- 2、如何超越现有需求
- 3、超越现有需求的构想

二、产业价值链再定位

- 1、客户价值公式
- 2、产业价值定位
- 3、商业形态定位

三、寻找利益相关者

- 1、利益相关者企业价值
- 2、产业利益主体诉求

四、构建盈利模式

第三节 金银珠宝首饰行业商业模式的实施策略

- 一、企业价值链管理的目标
- 二、企业价值链管理系统建设
- 三、企业文化建设

第六章 中国金银珠宝首饰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、互联网思维四大特征

- 1、用户至上
- 2、体验为王
- 3、免费的商业模式
- 4、颠覆式创新

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

- 1、构成平台模式的6个条件
- 2、平台模式的战略定位
- 3、平台模式成功的四大要素
- 4、平台模式案例

二、免费模式

- 1、免费商业模式解析
- 2、免费战略的实施条件
- 3、免费战略的类型

三、软硬一体化模式

- 1、软硬一体化商业模式案例
- 2、软硬一体化模式受到市场追捧
- 3、软硬一体化模式是一项系统工程
- 4、成功打造软硬一体化商业模式的关键举措

四、O2O模式

- 1、O2O模式爆发巨大力量
- 2、O2O模式分类
- 3、O2O模式的盈利点分析
- 4、O2O模式的思考

五、品牌模式

- 1、品牌模式的内涵及本质
- 2、成功的移动互联网品牌
- 3、如何推进品牌经营

六、双模模式

- 1、双模模式概述
- 2、移动互联网：用户规模是关键

3、双模模式案例

七、速度模式

1、什么是速度模式

2、速度模式的主要表现

3、速度模式应注意的几个问题

第三节 互联网背景下金银珠宝首饰行业商业模式选择

一、金银珠宝首饰行业与互联网思维的结合

二、互联网背景下金银珠宝首饰行业商业模式选择

1、"互联网+珠宝首饰"行业主要模式

2、"互联网+"珠宝首饰业的启示

三、国内珠宝O2O平台

1、普林尼：从M2C升级为O2O

2、佐卡伊：用互联网思维运营店面

3、珂兰钻石：在整合中变成上市公司

4、爱度：打造珠宝一站式加盟服务

5、每克拉美："电子商务+直营体验店"的O2O营销模式

6、东方美宝：B2C+O2O模式

7、此时此刻：珠宝外卖的房车体验

第七章 金银珠宝首饰行业企业经营情况与商业模式分析

第一节 老凤祥股份有限公司

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、企业竞争优势分析

六、企业发展战略规划

第二节 浙江明牌珠宝股份有限公司

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、企业竞争优势分析

六、企业发展战略规划

第三节 周大福珠宝金行有限公司

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、企业竞争优势分析

六、企业发展战略规划

第四节 广东潮宏基实业股份有限公司

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、企业竞争优势分析

六、企业发展战略规划

第五节 深圳市粤豪珠宝有限公司

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、企业竞争优势分析

六、企业发展战略规划

第六节 深圳市福麒珠宝首饰有限公司

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、企业竞争优势分析

六、企业发展战略规划

第七节 深圳市百泰珠宝首饰有限公司

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、企业竞争优势分析

六、企业发展战略规划

第八节 深圳市宝怡珠宝首饰有限公司

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、企业竞争优势分析

六、企业发展战略规划

第九节 周生生集团国际有限公司

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、企业竞争优势分析

六、企业发展战略规划

第十节 金叶珠宝股份有限公司

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、企业竞争优势分析

六、企业发展战略规划

第五部分 投资发展策略

第八章 2020-2025年中国金银珠宝首饰行业发展前景预测分析

第一节 2020-2025年金银珠宝首饰行业发展前景及趋势预测分析

一、2020-2025年珠宝首饰市场发展潜力

二、2020-2025年珠宝首饰市场发展前景展望

三、2020-2025年珠宝首饰细分行业发展前景分析

1、黄金市场

2、铂金饰品消费市场

3、钻石首饰市场

第二节 2020-2025年金银珠宝首饰行业发展前景预测

一、2020-2025年金银珠宝首饰行业市场规模预测

二、2020-2025年金银珠宝首饰行业盈利前景预测

第九章 2020-2025年中国金银珠宝首饰行业投融资战略规划分析

第一节 金银珠宝首饰行业关键成功要素分析

- 一、2019年珠宝首饰行业投资战略
- 二、2020-2025年珠宝首饰行业投资战略
- 三、2020-2025年细分行业投资战略

第二节 金银珠宝首饰行业投资壁垒分析

一、金银珠宝首饰行业进入壁垒

- 1、品牌壁垒
- 2、人才壁垒
- 3、设计壁垒
- 4、资金壁垒
- 5、采购壁垒
- 6、渠道壁垒

二、金银珠宝首饰行业退出壁垒

第三节 金银珠宝首饰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、原材料供给风险分析与规避
- 六、价格风险与规避

第四节 金银珠宝首饰行业融资渠道与策略

一、金银珠宝首饰行业融资渠道分析

- 1、行业资金渠道分析
- 2、固定资产投资分析
- 3、兼并重组情况分析

二、金银珠宝首饰行业融资策略分析

第五节 珠宝首饰经营策略分析

一、珠宝首饰市场细分策略

- 1、按照产品的档次
- 2、按照产品的用材
- 3、按照特定的人群
- 4、按照地域的分布
- 5、按照渠道的模式

二、金银珠宝行业企业发展模式建议

- 1、经营困境倒逼珠宝企业转型

- 2、珠宝电子商务是大势所趋
- 3、产业链整合提升企业竞争实力
- 三、珠宝首饰市场创新策略
 - 1、观念创新
 - 2、产品创新
 - 3、技术创新
 - 4、管理创新
 - 5、组织创新是动力
 - 6、人才创新
 - 7、方法创新
- 四、品牌定位与品类规划
- 五、珠宝首饰新产品差异化战略

图表目录：

- 图表：珠宝首饰行业主要法律法规
 - 图表：金银珠宝首饰行业主要行业标注
 - 图表：2019年GDP初步核算数据
 - 图表：2019年GDP环比和同比增长速度
 - 图表：2015-2019年规模以上工业增加值增速
 - 图表：2015-2019年固定资产投资及房地产开发投资增速（累计同比）
 - 图表：2015-2019年中国珠宝首饰行业相关专利数量走势分析
 - 图表：2015-2019年中国珠宝首饰行业申请人排行分析
 - 图表：2015-2019年全社会消费品零售总额名义增速（月度同比）
 - 图表：2019年按收入来源分全国居民人均可支配收入占比
 - 图表：2019年中国25省份居民收入
 - 图表：2015-2019年居民消费价格上涨（月度同比）
 - 图表：2015-2019年工业产品出厂者价格情况（月度同比）
 - 图表：珠宝首饰行业不同发展阶段及其典型特征
- 更多图表见正文.....

详细请访问：<https://www.huaon.com/detail/513851.html>