

2022-2028年中国互联网+天然气行业市场调查研究及发展前景规划报告

报告大纲

一、报告简介

智研咨询发布的《2022-2028年中国互联网+天然气行业市场调查研究及发展前景规划报告》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.chyxx.com/research/202109/974746.html>

报告价格：电子版: 9800元 纸介版：9800元 电子和纸介版: 10000元

订购电话: 010-60343812、010-60343813、400-600-8596、400-700-9383

电子邮箱: sales@chyxx.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

智研咨询发布的《2022-2028年中国互联网+天然气行业市场调查研究及发展前景规划报告》共九章。首先介绍了互联网+天然气行业市场发展环境、互联网+天然气整体运行态势等，接着分析了互联网+天然气行业市场运行的现状，然后介绍了互联网+天然气市场竞争格局。随后，报告对互联网+天然气做了重点企业经营状况分析，最后分析了互联网+天然气行业发展趋势与投资预测。您若想对互联网+天然气产业有个系统的了解或者想投资互联网+天然气行业，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：

第一章 电子商务与“互联网+”

第一节 电子商务发展分析

- 一、电子商务基本定义
 - 二、电子商务发展阶段
 - 三、电子商务基本特征
 - 四、电子商务支撑环境
 - 五、电子商务基本模式
 - (一) 电子商务分类
 - (二) 电子商务功能
 - (三) 电子商务运营模式
 - 六、电子商务规模分析
- #### 第二节 “互联网+”的相关概述
- 一、“互联网+”的提出
 - 二、“互联网+”的内涵
 - 三、“互联网+”的发展
 - 四、“互联网+”的评价
 - 五、“互联网+”的趋势

第二章 互联网环境下天然气行业的机会与挑战

第一节 2021年中国互联网环境分析

一、网民基本情况分析

- (一) 总体网民规模分析
- (二) 手机网民规模分析
- (三) 农村网民规模分析
- (四) 网民属性结构分析

二、网民互联网应用状况

- (一) 信息获取情况分析
- (二) 商务交易发展情况
- (三) 交流沟通现状分析
- (四) 网络娱乐应用分析

三、移动互联网发展状况

- (一) 移动互联网市场规模
- (二) 移动互联网流量情况
- (三) 移动互联网产业结构
- (四) 移动互联网主要特点

第二节 互联网环境下天然气行业的机会与挑战

- 一、互联网时代行业大环境的变化
- 二、互联网直击传统行业消费痛点
- 三、互联网助力企业开拓电商市场
- 四、电商成为传统企业突破口

第三节 互联网天然气行业的改造与重构

- 一、互联网重构行业的供应链格局
- 二、互联网导致行业利益重新分配

第三章 中国能源互联网发展分析

第一节 能源互联网发展概述

- 一、能源互联网的起源
- 二、能源互联网的本质
- 三、能源互联网的架构
- 四、能源互联网政策预期

第二节 能源互联网商业模式

- 一、售电公司
- 二、虚拟电厂
- 三、具有互联网卡位功能的类售电公司
- 四、能源交易平台

第三节 能源互联网三大模式案例

一、德国E-ENERGY

二、美国FREEDM

三、日本电力路由器

第四节 能源互联网布局分析

一、基础设施类

（一）分布式新能源电站及微电网建设

（二）特高压+能源路由器

（三）储能设施

（四）新能源汽车充电桩

二、电子信息类

（一）大数据分析+云计算

（二）配电网自动化

三、能源服务类

（一）电力交易平台

（二）电力服务

第五节 能源互联网市场预测

第六节 能源互联网企业布局

一、输配侧分布式能源建设

二、中介传输环节

三、用户侧储能设备建设

第四章 中国天然气行业发展现状分析

第一节 中国天然气行业改革政策分析

第二节 中国天然气行业供应分析

一、天然气基础储量分析

二、天然气产量分析

第三节 中国天然气需求分析

第四节 中国LNG市场发展现状

一、中国LNG供应情况分析

二、中国LNG进出口分析

三、中国天然气液化工厂建设分析

四、LNG市场尚处于初级阶段

第五节 中国天然气产业存在的问题

一、天然气产业规制中存在的问题

- 二、天然气价格管制必然恶化供需矛盾
- 三、制约中国天然气产业发展的主要问题
- 四、中国天然气目前亟须解决的问题
- 第六节 加快中国天然气产业发展战略思考

第五章 2017-2021年天然气所属行业经济运行效益分析

- 第一节 2017-2021年中国天然气所属行业发展分析
- 第二节 2017-2021年中国天然气所属行业规模分析
 - 一、天然气行业企业数量统计
 - 二、天然气所属行业资产总额分析
 - 三、天然气所属行业销售收入分析
 - 四、天然气所属行业利润总额分析
- 第三节 2017-2021年天然气所属行业经营效益分析
 - 一、天然气所属行业偿债能力分析
 - 二、天然气所属行业盈利能力分析
 - 三、天然气所属行业的毛利率分析
 - 四、天然气所属行业营运能力分析
- 第四节 2017-2021年天然气所属行业成本费用分析
 - 一、天然气所属行业销售成本分析
 - 二、天然气所属行业销售费用分析
 - 三、天然气所属行业管理费用分析
 - 四、天然气所属行业财务费用分析

第六章 天然气行业市场规模与电商未来空间预测

- 第一节 天然气电商市场规模与渗透率
 - 一、互联网+天然气开展情况
 - 二、天然气电商总体开展情况
 - 三、天然气电商渠道渗透率分析
- 第二节 天然气行业电商化优劣势分析
 - 一、天然气电子商务发展有利因素
 - 二、天然气电子商务发展制约因素
- 第三节 电商行业未来前景及趋势预测
 - 一、天然气电商行业市场空间测算
 - 二、天然气电商发展趋势预测分析

第七章 天然气企业互联网战略体系构建及平台选择

第一节 天然气企业转型电商构建分析

一、天然气电子商务关键环节分析

- (一) 电商网站建设
- (二) 网站品牌建设及营销
- (三) 服务及物流配送体系
- (四) 网站增值服务

二、天然气企业电子商务网站构建

- (一) 网站域名申请
- (二) 网站运行模式
- (三) 网站开发规划
- (四) 网站需求规划

第二节 天然气企业转型电商发展途径

第三节 天然气企业转型电商平台选择分析

一、天然气企业电商建设模式

二、自建商城网店平台

- (一) 自建商城概况分析
- (二) 自建商城优势分析

三、借助第三方平台

四、电商服务外包模式分析

- (一) 电商服务外包的优势
- (二) 电商服务外包可行性
- (三) 电商服务外包前景

第四节 天然气企业电商B2B模式分析

一、天然气电商B2B盈利模式

二、天然气电商B2B客户分析

三、天然气电商B2B采购分析

第八章 天然气主流网站平台及企业开展互联网+天然气分析

第一节 麦安集网

- 一、网站发展基本概述
- 二、网站主要经营业务
- 三、网站交易流程分析
- 四、网站收费情况分析
- 五、网站支付方式分析

第二节 气头网

- 一、网站发展基本概述
- 二、网站主营业务分析
- 三、网站购物流程分析
- 四、网站物流配送分析
- 五、网站支付方式分析
- 六、网站售后服务分析

第三节 商起网

- 一、网站发展基本概述
- 二、网站主要业务分析
- 三、网站天然气企业情况
- 四、网站货物-仓储分析

第四节 上海石油天然气交易中心

- 一、中心发展基本概述
- 二、中心交易方式分析
- 三、中心交易种类分析
- 四、中心进展及影响

第五节 云顶科技有限公司

- 一、企业基本情况分析
- 二、企业主要产品分析
- 三、企业互联网+天然气进展

第六节 南通中能智为信息科技有限公司

- 一、企业基本情况分析
- 二、企业主要产品分析
- 三、企业互联网+天然气进展

第九章 天然气企业进入互联网领域投资策略分析

第一节 天然气企业电子商务市场投资要素

- 一、企业自身发展阶段的认知分析
- 二、企业开展电子商务目标的确定
- 三、企业电子商务发展的认知确定
- 四、企业转型电子商务的困境分析

第二节 天然气企业转型电商物流投资分析

- 一、天然气企业电商自建物流分析
 - (一) 电商自建物流的优势分析

(二) 电商自建物流的负面影响

二、天然气电商物流构建策略分析

(一) 入库质量检查

(二) 在库存储管理

(三) 出库配货管理

(四) 退货处理

第三节 天然气企业电商市场策略分析 (ZY ZS)

详细请访问：<https://www.chyxx.com/research/202109/974746.html>