

2023 年中国 B2B 行业研究报告

B2B | 研究报告

核心摘要：

行业发展环境：

政策支持、技术进步、数字经济增长与资本助力为 B2B 行业提供了良好的发展土壤：

- 数字经济与产业数字化政策利好：顶层引导性与地方落地政策相结合，加速推动数字技术与实体经济的深度融合。
- 技术应用进步：以 AIGC 为代表的数字技术加速向 B2B 全链路渗透，促进行业降本增效。
- 数字化渗透率提升：产业数字化规模与数字经济渗透率逐年攀升，为 B2B 行业数字化进程提供优质发展基础。

行业布局方向：

B2B 行业规模持续攀升，平台运用综合服务能力为产业链上下游提供全流程&全场景赋能：

- 产业链上游：B2B 平台进行全链路布局，建立覆盖用户全生命流程的营销体系，帮助商家提升获客能力与运营效率，并运用数据、技术与产业布局优势为用户提供全流程运营决策支持。
- 产业链下游：B2B 平台通过拓宽产品信息维度、整合采购供应链体系、提升一站式服务与增值服务能力等方式保障下游采购体验。
- 行业规模：2018-2022 年 B2B 行业以 4.7% 的年均复合增速持续扩容，2022 年行业规模已达 15.5 万亿元。未来三年，行业将迎来较为良好的复苏窗口，行业规模将以高于历史平均 2+% 的平均增速，于 2025 年达到 19.5 万亿元的水平。

未来发展趋势：

- AIGC 带领行业数智化升级：以 AIGC 为代表的新技术应用将会从组货策略、产品设计、内容营销等多维度提升平台增值服务能力和营销效率，推动行业数智化渗透率持续提升。

- 公私域联动提升商家获客运营能力：平台方与品牌方可以实现优势互补，基于平台方的流量优势与品牌方高效的私域运营解决方案，打造公私域联动的精细化客户运营体系。

01

中国B2B行业发展环境

政策驱动

国家政策红利释放，数字经济与产业数字化政策导向明确

近年来，国务院、发改委等机构陆续出台了一系列鼓励数字经济与产业数字化发展的规划指南，内容主要涵盖鼓励平台经济建设、促进供应链数字化转型与提升中小企业数字化渗透等方面，顶层政策引导并促进 B2B 行业向高质量发展阶段迈进。

中国数字经济&产业数字化代表引导型政策梳理

颁布时间	发布机构	政策名称	核心内容摘要
2023年2月	中华人民共和国国务院	《数字中国建设整体布局规划》	推动数字技术和实体经济深度融合，推动平台企业规范健康发展。
2022年11月	中华人民共和国工信部	《中小企业数字化转型指南》	聚焦中小企业数字化共性需求，推动中小企业协同开展数字化转型。
2022年3月	中华人民共和国国务院	《加快建设全国统一大市场的意见》	加快数字化建设，培育一批有全球影响力的数字化平台和供应链企业，打造综合性商品交易平台。
2021年12月	中华人民共和国国家发改委等部门	《关于推动平台经济规范健康持续发展的若干意见》	<ul style="list-style-type: none">-降低平台经济参与者经营成本，扶持优质小微商户。-建立有序开放的平台生态，激发平台企业活力。-支持平台加强技术创新，加快人工智能、云计算等领域的研发技术突破。-推进供应链数字化、智能化升级，带动传统行业整体数字化转型。
2021年12月	中华人民共和国国务院	《“十四五”数字经济发展规划》	<ul style="list-style-type: none">-加快企业数字化转型升级，提升产业链上下游协同效率。-实施中小企业数字化赋能专项行动，由点及面向全业务全流程数字化延伸。-鼓励和支持互联网平台、行业龙头企业等立足自身优势，开放数字化资源和能力，帮助传统企业和中小企业实现数字化转型。-推动企业上云、上平台，降低技术和资金壁垒，加快企业数字化转型。

来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2023.6 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

引导政策传导向基层，地方落地执行目标清晰

为了更好地促进引导政策的落实，各省市均陆续出台实施方案，根据各地资源与数字经济现状确定具体的发展目标，将数字经济体量与生产总值紧密挂钩，政策的具象化落地将夯实数字经济发展的土壤，有助于 B2B 行业借数字经济发展之势持续扩容。

中国部分省市数字经济落地政策梳理



技术驱动

AIGC 等技术应用“走深向实”，赋能 B2B 全链路高效运营

数字技术通过构筑智能选品等应用场景正加速向 B2B 全链路渗透，赋能商家提升全链路运营效率与降低交易成本。以 GPT 为代表的生成式 AI 技术，其热度正呈现螺旋式上升态势。国内以百度文心基础大模型为主的预训练大模型，正引领 AIGC 技术应用“走深向实”，通过紧密贴合 B2B 全链路，在经营开店、营销推广、询盘转化以及售后支持等环节持续创新并迭代赋能方式，以进一步助力商家数字化经营提效与下游企业采购体验升级。

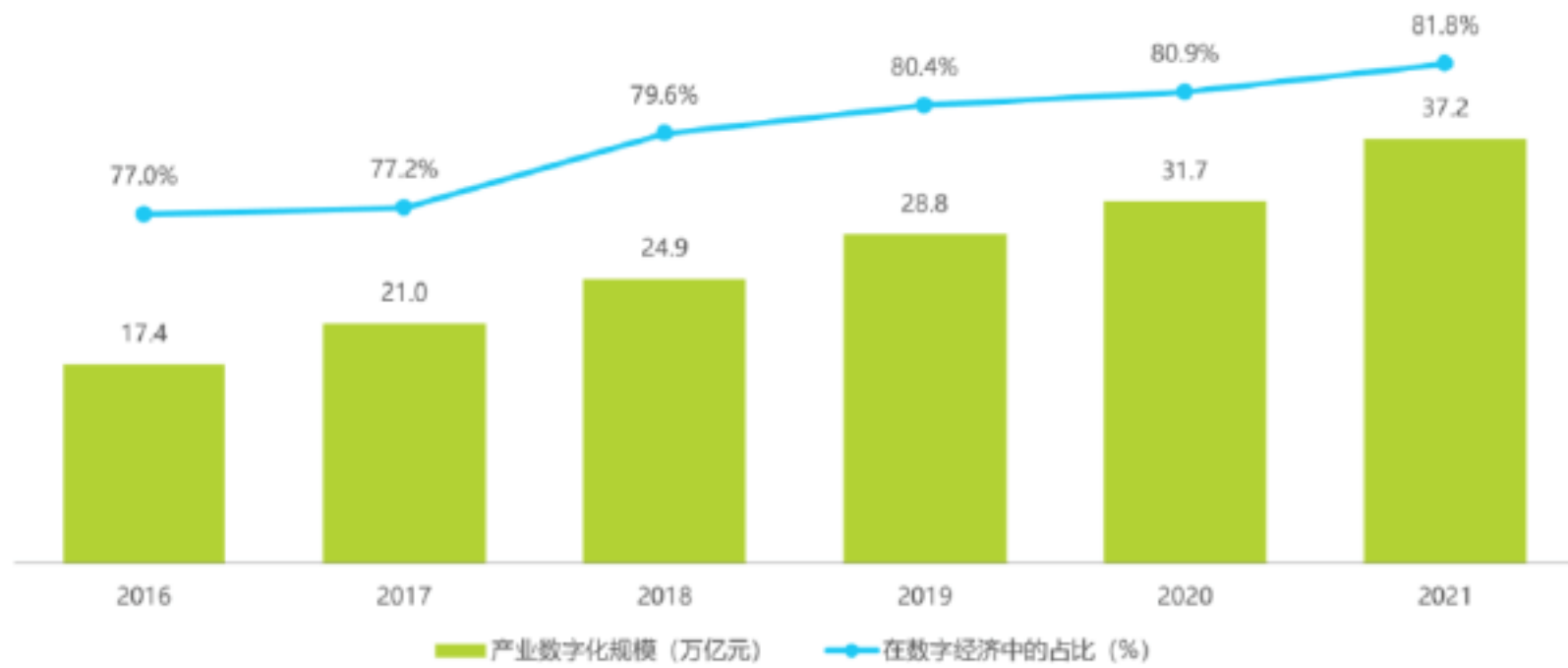


数字基础

数字化持续向产业端渗透，未来三次产业与数字技术仍有较大的融合空间

中国数字经济为国民经济发展的主引擎，数字化新业态新模式不断涌现，产业数字化的主导地位持续凸显，2021年产业数字化规模在数字经济中的占比达81.8%，其规模由2016年的17.4亿元增长至2021年的37.2亿元；2021年我国农业、工业及服务行业的数字经济渗透率分别为10%、22%及43%，伴随数字技术应用的广泛落地，未来三次产业的数字经济渗透率仍有较大增幅空间。

2016-2021年中国产业数字化规模及其在数字经济中的占比

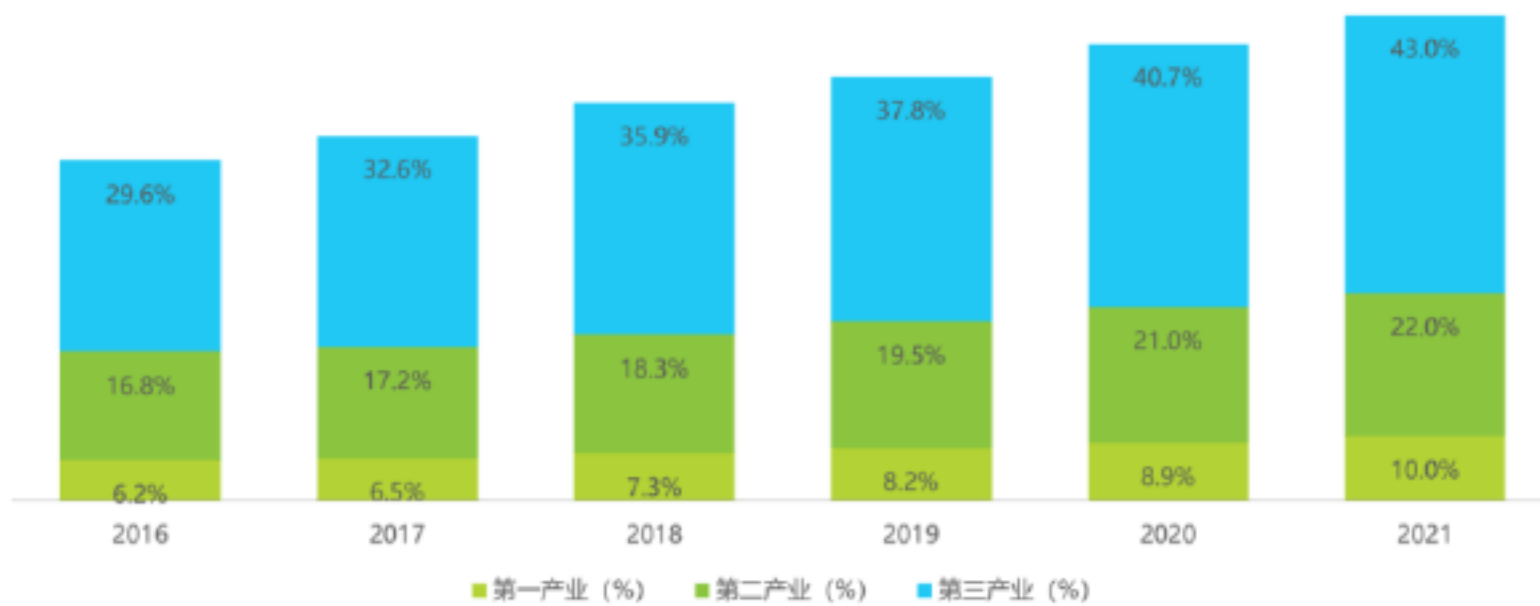


来源：中国信通院，艾瑞咨询研究院研究及绘制。

©2023.6 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

2016-2021年中国数字经济在各产业中的渗透率



来源：中国信通院，公开资料，艾瑞咨询研究院研究及绘制。

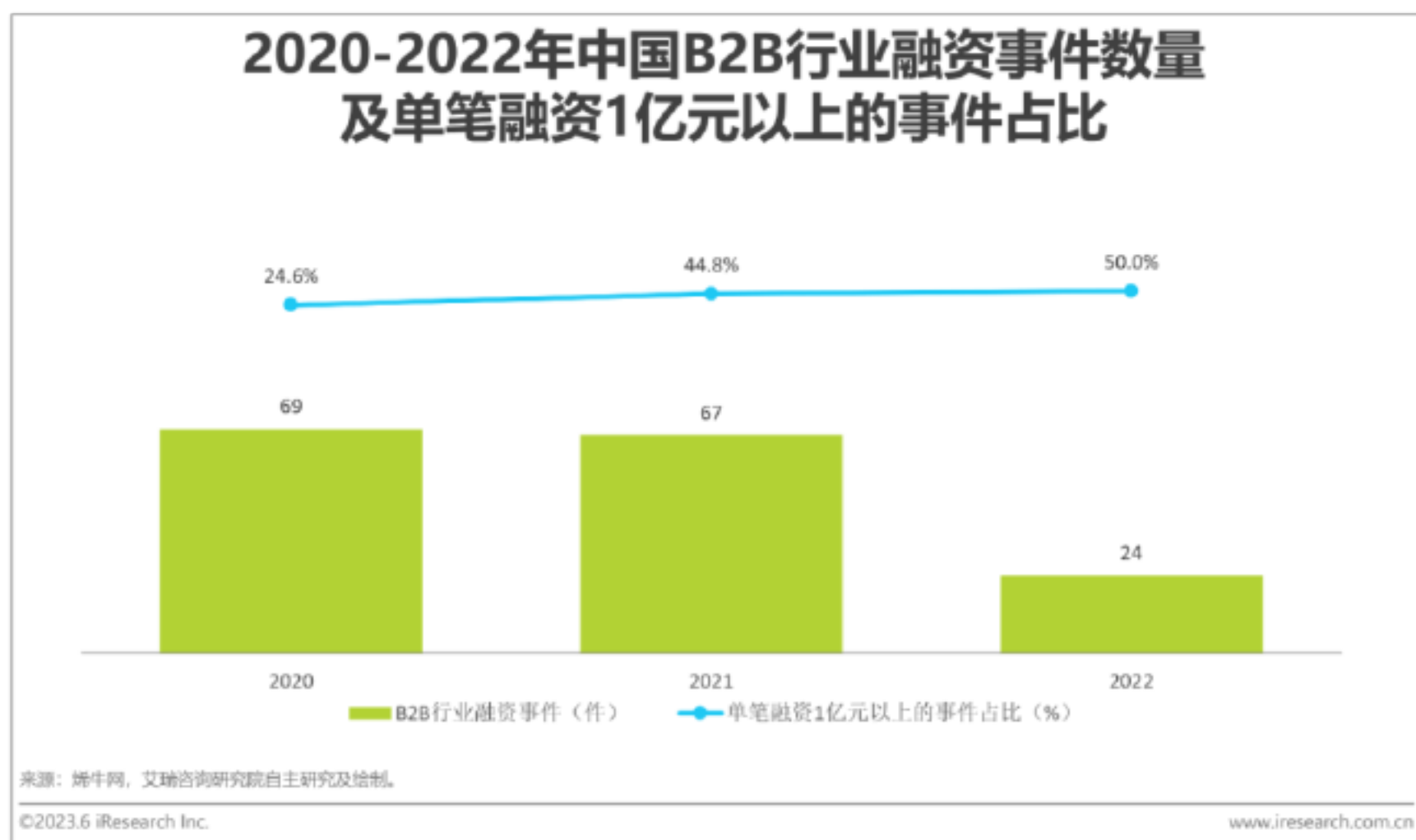
©2023.6 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

资本驱动

单笔融资呈上升态势，规模性企业更受资方青睐

2022 年受整体宏观经济增速放缓及疫情等因素的影响，行业融资事件数量有所下滑，但行业单笔融资 1 亿元以上的事件占比达到 50%，与 2020 年相比增加 25.4%；从 2020-2022 年中国 B2B 行业获投金额 TOP3 的企业情况来看，高融资额主要集中在头部及融资轮次相对靠后的企业，这说明具有一定资历与规模的企业更受资本青睐，投资方更看重该类企业基于自身规模效应持续开拓新市场新业务的潜能。



2020-2022年中国B2B行业获投金额TOP3企业

年份	获投企业	获投企业定位	获投轮次	获投金额
2020	京东工业	一站式工业品采购平台	A轮	2.3亿美元
	震坤行	一站式MRO工业用品采购服务平台	E轮	3.15亿美元
	国联股份	B2B产业互联网服务平台	主板定向增发	24.16亿人民币
2021	行云集团	全球商品B2B服务平台	C2轮	6亿美元
	小胖熊	家装建材B2B交易平台	C+轮	4亿美元
	药师帮	医药B2B平台	战略投资	2.7亿美元
2022	致景科技	纺织产业数字化服务商	E1轮	数亿美元
	震坤行	一站式MRO工业用品采购服务平台	F轮	3亿美元
	嘉立创	一站式PCB及PCBA柔性智造服务商	B轮	9亿人民币

来源：烯牛网，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2023.4 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

02

中国B2B行业发展现状

B2B 行业发展历程

B2B 行业已迈入数字化发展新阶段

20世纪90年代B2B行业由信息黄页的展示形式逐步发展起来，2005-2020年B2B行业经历飞速发展的线上交易阶段后，目前已渗透进各个垂直领域，基于不断沉淀的行业数据积累与愈发成熟的数字技术应用，B2B平台以数字化形式满足企业多样化需求。

中国B2B行业发展历程

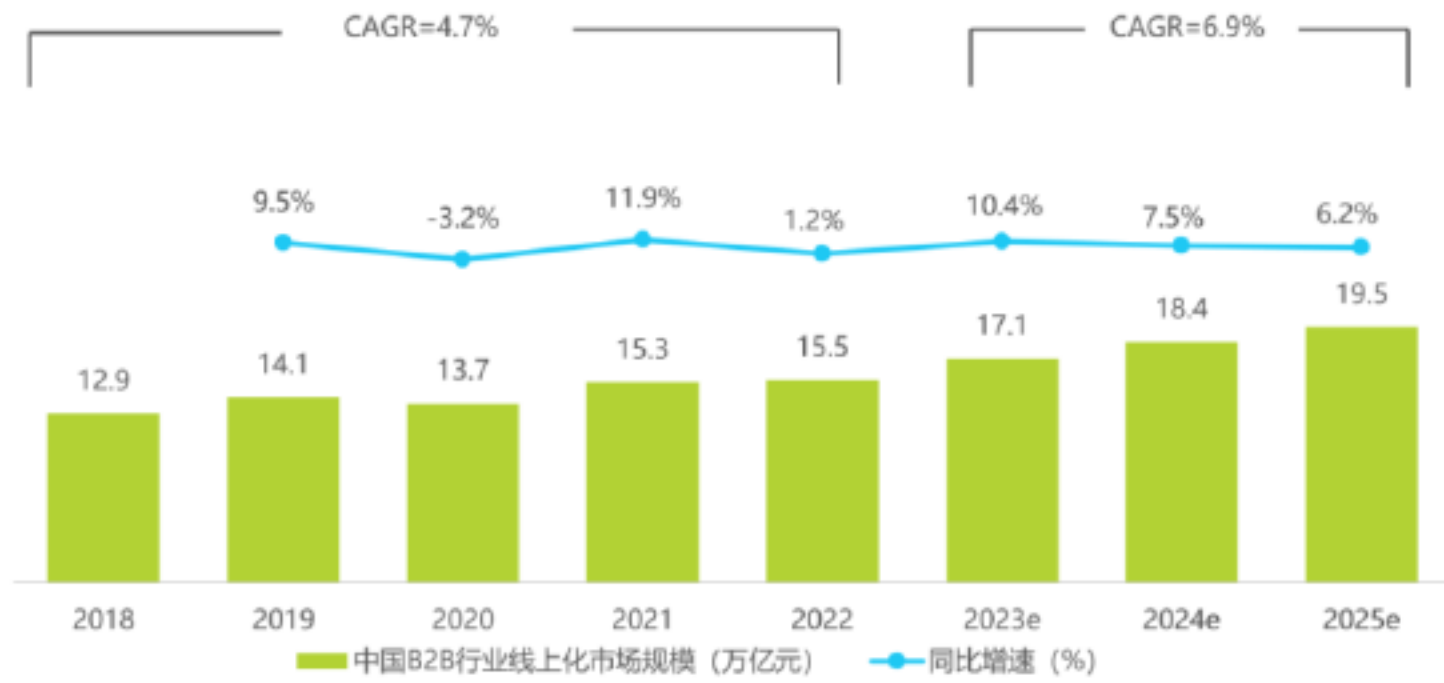


B2B 行业市场规模

线上采购渗透提升，加速行业弹性复苏

据艾瑞测算，2022年我国B2B行业规模达到15万亿元水平，同比略微增长1.2%，受供应链影响，行业虽在上半年受到一定冲击，但年末恢复态势良好，全年数据基本持平。预计随着生产生活进一步弹性复苏，2023年增速有望恢复疫情前水平，推动行业规模突破17万亿。未来随着线上交易习惯的不断巩固，B2B行业线上化渗透率将会进一步提升，并于2025年达到近20万亿元水平。

2018-2025年中国B2B行业 (1) 规模及增速



注释：本报告中国B2B行业规模为原材料、工业品和消费品国内贸易口径，不包含出口贸易；且仅测算B2B行业线上化规模。
来源：公开资料，专家访谈，由艾瑞自主核算。

©2023.4 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

B2B 行业产业链图谱

B2B 平台深度赋能产业链上下游参与者



B2B 产业链下游痛点

传统采购流程低效，亟待 B2B 平台入场进行交易迭代

传统采购流程效率较低。就交易前来看，企业从产生采购需求到确定供应商，就要经过多轮筛选与考察，当企业所需的 SKU 数量较多时会面临极高的采购成本。传统采购交易时多依赖人工，从看货到发货，沟通成本较高，决策周期较长，容易积压货款，对于大型企业发展易产生不利影响，中小型企业更可能会因此面临生存危机。传统采购交易后，进一步的售后服务与定制化服务有限，导致客户黏度较低，客户容易受渠道商与中间商支配，在后续采购时会面临重新选择供应商的局面。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/045312032204012002>