



艾凯咨询
ICAN Consulting

2011-2015年中国教辅类图书市 场需求检测与投资风险预测报告

一、调研说明

《2011-2015年中国教辅类图书市场需求检测与投资风险预测报告》是艾凯咨询集团经过数月的周密调研，结合国家统计局，行业协会，工商，税务海关等相关数据，由行业内知名专家撰写而成。报告意于成为从事本行业人士经营及投资提供参考的重要依据。

报告主要可分为四大部分，首先，报告对本行业的特征及国内外市场环境进行描述；其次，是本行业的上下游产业链，市场供需状况及竞争格局从宏观到细致的详尽剖析，接着报告中列出数家该行业的重点企业，分析相关经营数据；最后，对该行业未来的发展前景，投资风险给出指导建议。相信该份报告对您把握市场脉搏，知悉竞争对手，进行战略投资具有重要帮助。

官方网址：<https://www.icandata.com/view/163619.html>

报告价格：纸介版9000元 电子版9000元 纸介版+电子版9200元

订购电话：400-700-0142 010-80392465

电子邮箱：sales@icandata.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、摘要、目录、图表

教辅是一类图书的总称，也称精读（港），同步辅导，参考书等，是一种辅佐教材的参考性书籍，往往由知识讲解和练习题组成。其使用者包括学生、教师及教研员等。在亚洲如中国大陆、台湾、香港、日本、新加坡等地，初高中教辅具有广泛的市场。我国教辅市场有着良好的发展空间。

艾凯数据研究中心发布的《2011-2015年中国教辅类图书市场需求检测与投资风险预测报告》共十二章。首先介绍了中国教辅市场运行环境、世界图书出版业运营状况等，接着分析了中国教辅行业的现状，然后具体介绍了中国教辅市场竞争格局。随后，报告对中国教辅书籍做了重点企业经营状况分析，最后分析了中国教辅行业发展趋势与投资预测。您若想对教辅产业有个系统的了解或者想投资教辅行业，本报告是您不可或缺的重要工具。

本报告为艾凯数据研究中心所有,为确保您购买报告数据的准确、权威以及真实性，请直接与我单位联系购买即可。近期我公司发现一些不良公司及个人将本公司的报告目录或改头换面或原样挂在其网站及一些博客中进行宣传销售，对不明情况的客户进行欺诈。本中心郑重声明：本报告为艾凯数据研究中心原创，我单位没有开展其它代理销售渠道，敬请识别，谨防上当受骗！

该份报告为多用户报告，如果针对本报告有添加需求或特别需求的，您可以和我们联系，我们会根据您的相应修订报告研究框架，并给出合理的报价。

第一章 2010年中国教辅市场运行环境分析

第一节 2010年中国宏观经济环境分析

一、GDP历史变动轨迹分析

二、固定资产投资历史变动轨迹分析

三、2011年中国宏观经济发展预测分析

第二节 2010年中国教辅市场政策环境分析

一、《出版管理条例》

二、《图书、期刊、音像制品、电子出版物重大选题备案办法》

三、《外商投资图书、报纸、期刊分销企业管理办法》

四、《出版物市场管理规定》

第三节 2010年中国教辅市场社会环境分析

第二章 2010年世界图书出版业运营状况分析

第一节 美国图书出版业

- 一、美国的图书发行概述
- 二、美国按需出版图书种类超过传统出版
- 三、美国育儿图书出版细化
- 四、美国图书出口贸易分析
- 五、美国出版业热衷中国题材图书

第二节 日本图书出版业

- 一、日本市场的畅销图书出版物概述
- 二、日本图书的流通体制
- 三、日本绞尽脑汁欲盘活图书市场
- 四、日本图书出版业的新型出版形式

第三节 英国图书出版业

- 一、英国图书出版业发展的特点
- 二、英国图书发行业状况
- 三、英国超市的图书市场份额
- 四、英国图书出口形势透析

第四节 德国图书出版发行分析

- 一、德国图书出版业概况
- 二、德国图书贸易管理与发行

第三章 2010年中国图书出版行业整体运行状况分析

第一节 2010年中国图书出版发展状况

- 一、中国图书出版业步入新的增长阶段
- 二、图书出版业组织结构分析
- 三、图书出版产业利润状况
- 四、中国图书出版业资本状况分析
- 五、剖析中国图书出版业的滞胀现象
- 六、中国图书出版业品牌化运作的模式探讨

第二节 2010年中国图书出版市场分析

- 一、中国图书出版市场规模状况
- 二、农村图书出版市场分析
- 三、从出版社角度分析图书市场状况

第三节 2010年中国图书出版市场的成本分析

- 一、图书出版的资金及市场
- 二、图书出版成本预计
- 三、图书出版成本的计算

第四章 2010年中国教辅行业市场运行态势分析

第一节 2010年中国教辅市场动态分析

- 一、“超纲”教辅购买热引发思考
- 二、进校教辅材料优惠让利 为家长减负
- 三、一教一辅制遭热议，建议统一实行教辅招标

第二节 2010年中国教辅市场发展现状分析

- 一、非国有教辅书业酝酿变局
- 二、以科学发展观统领教辅出版业发展
- 三、教辅类报纸发展壮大的突破口
- 四、中国民办教育的未业新增亮点

第三节 2010年中国教辅市场面临的机遇与挑战

- 一、整体格局混乱
- 二、同质化严重

第五章 2010年中国教辅细分市场运行形势剖析

第一节 少儿教辅

第二节 基础教育教辅

第三节 高等教育教辅

第四节 成人教辅

第六章 2010年中国教辅行业市场销售渠道运行态势分析

第一节 2010年中国图书市场总体运行态势

- 一、全国图书零售市场走势基本平稳
- 二、生活类图书领衔零售市场
- 三、教辅教材类图书在零售市场当中呈现出明显的上升趋势
- 四、全国教辅书质检情况分析
- 五、中国出口美国图书总额首次下滑

第二节 2010年中国教辅类书籍市场销售情况分析

- 一、 高考服务类教辅书销售升温
- 二、 教辅类图书销量分析
- 三、 北京图书大厦教辅类图书销售额同比分析
- 四、 省城教辅类图书销量日增
- 五、 教辅书主打"服务牌"

第七章 2010年中国教辅图书市场营销透析

第一节 2010年中国图书出版业营销概况

- 一、 图书出版的扁平化营销解析
- 二、 图书出版营销中的整合营销
- 三、 图书出版目标市场定位要准确

第二节 2010年中国教辅类书籍营销模式探析

- 一、 传统的出版物营销模式存在的问题
- 二、 数字环境下出版物新营销模式探索

- 1. 利用出版社网站"拉"客户
- 2. 利用门户网站的人流量提高人气
- 3. 利用新技术维护老客户

三、 新营销模式下的显著变化

第三节 教辅图书发行渠道和市场局变

- 一、 关注网络与直销渠道
- 二、 教辅图书案例解析——四川新华文轩连锁股份有限公司

第四节 2010年中国教辅书市场营销策略分析

- 一、 教辅品牌的规划原则
- 二、 教辅品牌的营销策略
- 三、 教辅书营销创新思路

第八章 2010年中国教辅类书籍市场消费全面调研

第一节 受访者基本情况调查分析

- 一、 性别占比
- 二、 年龄分布
- 三、 所在区域分布
- 四、 消费者拥用教辅书比率

第二节 教辅书消费者消费行为调查分析

- 一、消费者购买教辅书的原因
- 二、消费者对教辅书的喜好调查分析
- 三、学生教辅书采购形式调查分析
- 四、教辅书能否提高学习成绩调查分析
- 五、消费者是何时使用教辅书的调查分析
- 六、影响消费者选购教辅书的原因调查分析

第九章 2010年中国教辅市场竞争格局分析

第一节 2010年中国图书出版类行业竞争总况

- 一、中国图书市场竞争的三个阶段
 - 1、品牌竞争
 - 2、市场竞争
 - 3、个性化竞争
- 二、中国图书出版业竞争结构解析
- 三、出版巨头贝塔斯曼看好中国出版物分销市场

第二节 2010年中国教辅市场竞争动态分析

- 一、3万多教辅"抢滩登陆"
- 二、民营书营抢食70亿教辅书市场

第三节 2010年中国教辅行业集中度分析

- 一、区域集中度分析
- 二、市场集中度分析

第四节 2011-2015年中国教辅行业竞争趋势分析

第十章 2010年世界品牌教辅企业营运状况浅析

第一节 培生集团

第二节 美国麦格劳 - 希尔公司

第三节 德国贝塔斯曼集团

第四节 爱尔兰霍顿米孚林

第五节 牛津大学出版社

第六节 剑桥大学出版社

第十一章 2010年中国教辅书籍典型出版企业竞争力分析

第一节 人民教育出版社

- 一、人民教育出版社简介
- 二、人教社实现社会与经济效益双赢
- 三、人教社出版《汉语2008》丛书
- 四、人教社推出学校体育运动书籍

第二节 高等教育出版社

- 一、高等教育出版社简介
- 二、高等教育出版社发力社会学习用书
- 三、高教社开通学术期刊在线出版平台
- 四、高教出版社携手SAP突破管理飞跃
- 五、高教版社"蓝色发行"的发行模式

第三节 新华出版社

- 一、新华出版社简介
- 二、新华出版社新书献读者
- 三、新华出版社品牌战略阶段分析

第四节 其他图书出版发行企业

- 一、外语与教学研究出版社
- 二、上海世纪出版集团
- 三、新华图书发行集团
- 四、湖北省图书发行集团
- 五、北京社科图书发行公司

第十二章 2011-2015年中国教辅行业发展趋势与投资预测分析

第一节 2011-2015年中国教辅行业发展前景分析

- 一、中国图书出版业前景展望
- 二、教辅类书籍市场前景透析
- 三、数码教辅助工具成学生新宠

第二节 2011-2015年中国教辅行业发展趋势分析

- 一、中国民营教辅业的发展趋势
- 二、高考教辅出版呈现新趋势
- 三、教辅书的流行新趋势

第三节 2011-2015年中国教辅行业市场预测分析

第四节 2011-2015年中国教辅产业投资机会分析

第五节 2011-2015年中国教辅市场投资风险分析

第六节 专家投资建议

图表目录：（部分）

图表：2005-2010年上半年国内生产总值

图表：2005-2010年上半年居民消费价格涨跌幅度

图表：2010年上半年居民消费价格比上年涨跌幅度（%）

图表：2005-2010年上半年国家外汇储备

图表：2005-2010年上半年财政收入

图表：2005-2010年上半年全社会固定资产投资

图表：2010年上半年分行业城镇固定资产投资及其增长速度（亿元）

图表：2010年上半年固定资产投资新增主要生产能力

图表：中国人口规模

图表：学历结构

图表：年龄结构

图表：受访者性别占比

图表：受访者年龄分布

图表：受访者所在区域分布

图表：消费者拥用教辅书比率

艾凯数据研究中心发布的《2011-2015年中国教辅类图书市场需求检测与投资风险预测报告》，内容严谨、数据翔实，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研究分析。它是业内企业、相关投资公司及政府部门准确把握行业发展趋势，洞悉行业竞争格局，规避经营和投资风险，制定正确竞争和投资战略决策的重要决策依据之一。本报告是全面了解行业以及对本行业进行投资不可或缺的重要工具。

图表：消费者购买教辅书的原因

图表：消费者对教辅书的喜好调查分析

图表：学生教辅书采购形式调查分析

图表：教辅书能否提高学习成绩调查分析

图表：消费者是何时使用教辅书的调查分析

图表：影响消费者选购教辅书的原因调查分析

图表：2011-2015年中国教辅市场预测分析

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/163619.html>

三、研究方法

- 1、系统分析方法
- 2、比较分析方法
- 3、具体与抽象方法
- 4、分析与综合方法
- 5、归纳与演绎方法
- 6、定性分析与定量分析方法
- 7、预测研究方法

四、数据来源

对行业内相关的专家、厂商、渠道商、业务（销售）人员及客户进行访谈，获取最新的一手市场资料；

艾凯咨询集团长期监测采集的数据资料；

行业协会、国家统计局、海关总署、国家发改委、工商总局等政府部门和官方机构的数据与资料；

行业公开信息；

行业企业及上、下游企业的季报、年报和其它公开信息；

各类中英文期刊数据库、图书馆、科研院所、高等院校的文献资料；

行业资深专家公开发表的观点；

对行业的重要数据指标进行连续性对比，反映行业发展趋势；

中华人民共和国国家统计局 <http://www.stats.gov.cn>

中华人民共和国国家工商行政管理总局 <http://www.saic.gov.cn>

中华人民共和国海关总署 <http://www.customs.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

中国证券监督管理委员会 <http://www.csrc.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

世界贸易组织 <https://www.wto.org>

联合国统计司 <http://unstats.un.org>

联合国商品贸易统计数据库 <http://comtrade.un.org>

五、关于艾凯咨询网

艾凯咨询网（www.icandata.com）隶属艾凯咨询集团（北京华经艾凯企业咨询有限公司），艾凯咨询集团专注提供大中华区产业经济情报，为企业商业决策赋能，是领先的市场研究报告和竞争情报提供商

艾凯咨询集团为企业专业投资咨询报告、深度研究报告、市场调查、统计数据等。艾凯咨询网每天更新大量行业分析报告、图表资料、竞争情报、投资情报等，为用户及时了解迅速变化中的世界和中国市场提供便利，为企业商业决策赋能。

研究力量

高素质的专业的研究分析团队，密切关注市场最新动向。在多个行业，拥有数名经验丰富的专业分析师。对于特定及专属领域，我们有国内外众多合作研究机构，同时我们聘请数名行业资深专家顾问，帮助客户分清市场现状和趋势，找准市场定位和切入机会，提出合适中肯的建议，帮助客户实现价值，与客户一同成长。

我们的优势

权威机构 艾凯咨询集团二十年深厚行业背景；

数量领先 囊括主流研究报告和权威合作伙伴；

服务齐全 促销、推荐指数、积分、网上支付等；

良好声誉 广泛知名度、满意度，众多新老客户。