



艾凯咨询
ICAN Consulting

2011-2015年中国高尔夫行业竞争格局与投资战略研究报告

一、调研说明

《2011-2015年中国高尔夫行业竞争格局与投资战略研究报告》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/185327.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

高尔夫，俗称小白球，是一种室外体育运动。个人或团体球员以不同的高尔夫球杆将一颗小球打进果岭的洞内。打高尔夫球是一项具有特殊魅力的运动。它是人们在天然优雅的自然绿色环境中，锻炼身体，陶冶情操，提高技巧的活动。

艾凯数据研究中心发布的《2011-2015年中国高尔夫行业竞争格局与投资战略研究报告》共十五章。首先介绍了高尔夫行业相关概述、中国高尔夫产业市场发展环境等，接着分析了中国高尔夫行业发展的现状，然后介绍了我国高尔夫行业市场竞争格局。随后，报告对中国高尔夫俱乐部做了重点企业经营状况分析，最后分析了中国高尔夫行业发展趋势与投资预测。您若想对高尔夫产业有个系统的了解或者想投资高尔夫行业，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。

第一章 高尔夫行业相关概述

第一节 高尔夫运动概况

一、高尔夫运动起源

二、高尔夫运动特点

三、高尔夫运动规则

四、高尔夫运动发展历程

第二节 高尔夫运动用品分析

一、高尔夫装备

二、高尔夫球杆

三、高尔夫球演变历程

第三节 高尔夫经济

一、高尔夫经济概述

二、高尔夫经济社会效益分析

三、高尔夫球运动经济理论分析

第四节 高尔夫场地

一、高尔夫场地概述

二、买卖高尔夫球场中的相关法律问题

第二章 2010-2011年全球高尔夫行业发展现状分析

第一节 2010-2011年全球高尔夫行业发展状况

- 一、全球高尔夫基本现状
- 二、世界高尔夫球具品牌分析
- 三、全球高尔夫发展史
- 四、高尔夫申奥情况分析

第二节 2010-2011年全球部分区域高尔夫行业发展状况分析

- 一、亚洲高尔夫发展状况
- 二、美国高尔夫产业发展状况
- 三、印度高尔夫产业发展状况

第三章 2010-2011年中国高尔夫产业市场发展环境分析

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 2010-2011年中国高尔夫产业政策环境分析

- 一、政策分析
- 二、高球对社会发展影响分析

第三节 2010-2011年中国高尔夫产业社会环境分析

第四章 2010-2011年中国高尔夫行业发展状况分析

第一节 2010-2011年我国高尔夫产业发展概况

- 一、中国高尔夫产业发展基本特征
- 二、中国高尔夫产业发展背景及现状
- 三、中国高尔夫产业化影响分析
- 四、中国高尔夫产业发展策略

第二节 2010-2011年中国高尔夫发展瓶颈及策略

- 一、制约我国高尔夫发展主要因素
- 二、中国高尔夫产业发展挑战分析

三、中国高尔夫产业人才问题

四、中国高尔夫产业发展瓶颈分析

五、中国高球解决发展瓶颈新思路

第三节 2010-2011年我国高尔夫发展应解决问题

一、高尔夫发展问题背景

二、高尔夫球场建设及其运动行政管理

三、高尔夫球运动发展整体战略

四、高尔夫球运动管理法规及行业标准

第五章 2010-2011年中国高尔夫行业发展运行态势分析

第一节 2010-2011年我国高尔夫行业分析

一、高尔夫体系观

二、高尔夫品牌观

三、高尔夫产业观

四、高尔夫经营观

五、高尔夫困局观

第二节 2010-2011年我国高尔夫行业发展现状

一、中国高尔夫相关产业发展现状

二、高尔夫经营策略

三、中国高尔夫球行业发展机遇

第三节 2010-2011年高尔夫球会顾客与质量观念

一、消费者分析

二、高尔夫市场供需与顾客需求分析

三、高尔夫球会质量观念分析

第四节 2010-2011年高尔夫二手市场发展状况

一、二手市场需求

二、二手市场供给

三、二手市场发展策略

第六章 2010-2011年高尔夫运动发展状况分析

第一节 2010-2011年国内外高尔夫运动发展状况

一、国外高尔夫球赛事分析

二、国内高尔夫球赛事分析

第二节 2010-2011年中国高尔夫运动发展状况

一、现代高尔夫运动发展状况

二、中国高尔夫运动发展情况

三、中国高尔夫运动发展挑战分析

第三节 2010-2011年中国高尔夫运动大众化发展分析

一、中国高尔夫大众化发展现状

二、制约中国高尔夫大众化因素

三、高尔夫球大众化发展策略

四、中国高尔夫大众化发展展望

第四节 2010-2011年中国高尔夫运动培训市场状况

一、中国高尔夫教练市场

二、高尔夫专业培训机构需求状况

三、高校牵手高球前景分析

第五节 2010-2011年中国高等高尔夫教育分析

一、问题的提出

二、研究对象与方法

三、结果与分析

四、结论与策略

第七章 2010-2011年我国高尔夫球场发展状况分析

第一节 2010-2011年中国高尔夫球场现状分析

一、我国高尔夫球场发展情况

二、中国高尔夫球场发展瓶颈

三、中国高尔夫球场产业发展分析

四、高尔夫球场价格变化分析

第二节 2010-2011年中国高尔夫球场经营分析

一、高球场与旅游业

二、高球场与展览会

三、高球场与房地产

四、高球场与会员制

第八章 2010-2011年我国高尔夫旅游市场发展状况分析

第一节 2010-2011年我国高尔夫旅游市场总体概况

- 一、我国高尔夫旅游条件分析
- 二、高尔夫旅游市场存在的问题
- 三、高球运动对旅游产业影响分析

第二节 2010-2011年我国高尔夫旅游市场发展现状分析

- 一、中国高尔夫旅游业现状分析
- 二、中国高尔夫旅游市场优势与潜力
- 三、高尔夫旅游市场发展分析
- 四、高尔夫旅游未来发展方向

第九章 2010-2011年我国其他高尔夫相关行业市场发展状况分析

第一节 2010-2011年我国高尔夫房地产行业

- 一、高尔夫与房地产关系分析
- 二、我国高尔夫房地产发展状况
- 三、高尔夫房地产发展问题分析
- 四、高尔夫别墅销售状况

第二节 2010-2011年我国高尔夫服装市场

- 一、高尔夫服装品牌和消费关系
- 二、高尔夫女士服装更新分析
- 三、高尔夫服装国内外差异
- 四、高尔夫服装产业发展现状
- 五、中国高尔夫服装未来发展方向

第十章 2010-2011年我国高尔夫行业市场竞争格局分析

第一节 2010-2011年我国高尔夫行业国际竞争状况

- 一、竞争者分类及竞争
- 二、竞争能力分析

第二节 2010-2011年我国高尔夫行业竞争状况

- 一、行业内部竞争分析
- 二、高尔夫市场竞争现状
- 三、高尔夫竞争马太效应分析

第三节 2010-2011年中国高尔夫行业竞争分析

- 一、高尔夫市场竞争情况分析
- 二、高尔夫市场集中度分析
- 三、高尔夫市场进入退出状况分析
- 四、高尔夫市场生命周期分析

第十一章 2010-2011年我国高尔夫行业竞争策略分析

第一节 2010-2011年高尔夫市场竞争策略分析

- 一、高尔夫市场增长潜力分析
- 二、高尔夫主要潜力品种分析
- 三、现有高尔夫竞争策略分析
- 四、高尔夫潜力品种竞争策略选择
- 五、典型企业品种竞争策略分析

第二节 2010-2011年高尔夫企业竞争策略分析

- 一、高尔夫行业高端竞争格局的影响变化因素
- 二、高尔夫行业竞争格局的变化

第十二章 2010-2011年我国高尔夫行业营销策略分析

第一节 2010-2011年中国特色高尔夫营销分析

- 一、中国高尔夫消费立体模式构建
- 二、中国高尔夫市场营销分析
- 三、高尔夫球会品牌营销挑战分析

第二节 2010-2011年中国特色高尔夫会籍营销模式

- 一、中国特色高尔夫会籍模式背景分析
- 二、中国高尔夫会籍模式分析
- 三、中国高尔夫会籍营销变革分析
- 四、中国高尔夫会籍营销效果

第三节 2010-2011年中国高尔夫球营销策略

- 一、本土化营销
- 二、高雅时尚化营销
- 三、集约化营销
- 四、战略联盟营销模式

五、大区域型营销

六、销售服务质量

七、适度促销策略

第四节 2010-2011年我国高尔夫经营策略

一、借机打好国际牌

二、巧妙打好搭车牌

三、大力打好历史牌

四、隆重打好文化牌

五、精心打好整合牌

第十三章 2010-2011年中国高尔夫重点俱乐部企业竞争力分析

第一节 中山温泉高尔夫球会

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

第二节 观澜湖高尔夫球会球场

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

第三节 海南三亚亚龙湾高尔夫球会球场

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

第四节 上海旭宝高尔夫俱乐部球场

- 一、企业概况
- 二、企业主要经济指标分析
- 三、企业盈利能力分析
- 四、企业偿债能力分析
- 五、企业运营能力分析
- 六、企业成长能力分析

第五节 昆明春城湖畔度假村

- 一、企业概况
- 二、企业主要经济指标分析
- 三、企业盈利能力分析
- 四、企业偿债能力分析
- 五、企业运营能力分析
- 六、企业成长能力分析

第六节 北京乡村高尔夫俱乐部

- 一、企业概况
- 二、企业主要经济指标分析
- 三、企业盈利能力分析
- 四、企业偿债能力分析
- 五、企业运营能力分析
- 六、企业成长能力分析

第七节 大连金石高尔夫俱乐部

- 一、企业概况
- 二、企业主要经济指标分析
- 三、企业盈利能力分析
- 四、企业偿债能力分析
- 五、企业运营能力分析
- 六、企业成长能力分析

第八节 长安高尔夫球乡村俱乐部

- 一、企业概况
- 二、企业主要经济指标分析
- 三、企业盈利能力分析

- 四、企业偿债能力分析
- 五、企业运营能力分析
- 六、企业成长能力分析

第十四章 2011-2015年中国高尔夫行业发展趋势预测分析

第一节 2011-2015年我国高尔夫行业发展前景分析

- 一、高尔夫市场潜力分析
- 二、中国高尔夫发展前景
- 三、高尔夫发展方向分析

第二节 2011-2015年我国高尔夫行业发展趋势分析

- 一、高尔夫产业在中国未来发展趋势
- 二、中国高尔夫产业化发展趋势
- 三、多元化是中国高尔夫发展趋势

第十五章 2011-2015年中国高尔夫行业投资机会与风险分析

第一节 2011-2015年我国高尔夫产业投资环境分析

- 一、我国高尔夫产业的优势分析
- 二、高尔夫产业发展的劣势分析
- 三、我国高尔夫产业发展建议
- 四、宏观经济预测分析

第二节 2011-2015年中国高尔夫产业投资机会分析

- 一、投资需求分析
- 二、总体经济效益判断
- 三、与产业政策调整相关的投资机会分析

第三节 2011-2015年中国高尔夫产业投资风险分析

- 一、市场竞争风险
- 二、政策风险
- 三、进入退出风险

第四节 2011-2015年中国高尔夫产业投资效益分析

- 一、高尔夫产业投资状况分析
- 二、高尔夫产业投资效益分析
- 三、高尔夫产业的投资方向分析

四、高尔夫产业投资的建议

第五节 专家投资建议

图表目录：（部分）

图表：2005-2010年国内生产总值

图表：2005-2010年居民消费价格涨跌幅度

图表：2010年居民消费价格比上年涨跌幅度（%）

图表：2005-2010年国家外汇储备

图表：2005-2010年财政收入

图表：2005-2010年全社会固定资产投资

图表：2010年分行业城镇固定资产投资及其增长速度（亿元）

图表：2010年固定资产投资新增主要生产能力

图表：中山温泉高尔夫球会主要经济指标走势图

图表：中山温泉高尔夫球会经营收入走势图

图表：中山温泉高尔夫球会盈利指标走势图

图表：中山温泉高尔夫球会负债情况图

图表：中山温泉高尔夫球会负债指标走势图

图表：中山温泉高尔夫球会运营能力指标走势图

图表：中山温泉高尔夫球会成长能力指标走势图

图表：观澜湖高尔夫球会球场主要经济指标走势图

图表：观澜湖高尔夫球会球场经营收入走势图

图表：观澜湖高尔夫球会球场盈利指标走势图

图表：观澜湖高尔夫球会球场负债情况图

图表：观澜湖高尔夫球会球场负债指标走势图

图表：观澜湖高尔夫球会球场运营能力指标走势图

图表：观澜湖高尔夫球会球场成长能力指标走势图

图表：海南三亚亚龙湾高尔夫球会球场主要经济指标走势图

图表：海南三亚亚龙湾高尔夫球会球场经营收入走势图

图表：海南三亚亚龙湾高尔夫球会球场盈利指标走势图

图表：海南三亚亚龙湾高尔夫球会球场负债情况图

图表：海南三亚亚龙湾高尔夫球会球场负债指标走势图

图表：海南三亚亚龙湾高尔夫球会球场运营能力指标走势图

图表：海南三亚亚龙湾高尔夫球会球场成长能力指标走势图

图表：上海旭宝高尔夫俱乐部球场主要经济指标走势图

图表：上海旭宝高尔夫俱乐部球场经营收入走势图

图表：上海旭宝高尔夫俱乐部球场盈利指标走势图

图表：上海旭宝高尔夫俱乐部球场负债情况图

图表：上海旭宝高尔夫俱乐部球场负债指标走势图

图表：上海旭宝高尔夫俱乐部球场运营能力指标走势图

图表：上海旭宝高尔夫俱乐部球场成长能力指标走势图

图表：昆明春城湖畔度假村主要经济指标走势图

图表：昆明春城湖畔度假村经营收入走势图

图表：昆明春城湖畔度假村盈利指标走势图

图表：昆明春城湖畔度假村负债情况图

图表：昆明春城湖畔度假村负债指标走势图

图表：昆明春城湖畔度假村运营能力指标走势图

图表：昆明春城湖畔度假村成长能力指标走势图

图表：北京乡村高尔夫俱乐部主要经济指标走势图

图表：北京乡村高尔夫俱乐部经营收入走势图

图表：北京乡村高尔夫俱乐部盈利指标走势图

图表：北京乡村高尔夫俱乐部负债情况图

图表：北京乡村高尔夫俱乐部负债指标走势图

图表：北京乡村高尔夫俱乐部运营能力指标走势图

图表：北京乡村高尔夫俱乐部成长能力指标走势图

图表：大连金石高尔夫俱乐部主要经济指标走势图

图表：大连金石高尔夫俱乐部经营收入走势图

图表：大连金石高尔夫俱乐部盈利指标走势图

图表：大连金石高尔夫俱乐部负债情况图

图表：大连金石高尔夫俱乐部负债指标走势图

图表：大连金石高尔夫俱乐部运营能力指标走势图

图表：大连金石高尔夫俱乐部成长能力指标走势图

图表：长安高尔夫球乡村俱乐部主要经济指标走势图

图表：长安高尔夫球乡村俱乐部经营收入走势图

图表：长安高尔夫球乡村俱乐部盈利指标走势图

图表：长安高尔夫球乡村俱乐部负债情况图

图表：长安高尔夫球乡村俱乐部负债指标走势图

图表：长安高尔夫球乡村俱乐部运营能力指标走势图

图表：长安高尔夫球乡村俱乐部成长能力指标走势图

通过《2011-2015年中国高尔夫行业竞争格局与投资战略研究报告》，生产企业及投资机构将充分了解产品市场、原材料供应、销售方式、市场供需、有效客户、潜在客户等详实信息，为研究竞争对手的市场定位，产品特征、产品定价、营销模式、销售网络和企业的发展提供了科学决策依据。

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/185327.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提供专业投资咨询报告、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。