



艾凯咨询  
ICAN Consulting

# 2013-2018年中国润肠茶市场深度分析与投资前景预测报告

## 一、调研说明

《2013-2018年中国润肠茶市场深度分析与投资前景预测报告》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/237312.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](mailto: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

润肠通便是指指引润肠的中药治疗阴虚肠燥所致便秘。润肠通便疗法分为水果类、冲泡类、药物类、物理疗法类四大类。随着人们健康意识增强，在茶饮料市场迅速扩大之后，以传统中草药为主要成分的保健茶已成为饮品市场的新亮点。中草药保健茶是中国传统的特色饮料，也是药茶疗法的主要剂型之一。

《2013-2018年中国润肠茶市场深度分析与投资前景预测报告》旨在为投资者或企业管理者提供一个关于润肠茶产品的投资及其市场前景的深度分析，为投资者和企业管理人传递正确的投资经营理念和选择，提供一个中立、全面的投资指南手册，为润肠茶产品市场投资提供一个可供参照的标准。从而可以科学的帮助企业取得较高的收益。报告在全面系统分析润肠茶产品市场的基础上，按照专业的投资评估方法，站在第三方角度客观公正地对润肠茶产品的投资进行评价。为企业的投资决策提供了重要的依据。

本报告详述了润肠茶产品的行业概况、市场发展现状及润肠茶产品市场发展预测（未来五年市场供需及市场发展趋势），并且在研究润肠茶市场竞争、原材料、客户分析的基础上，对润肠茶行业投资前景及投资价值进行了研究，并提出了我们对润肠茶产品投资的建议。

本报告以定量研究为主，定量与定性研究相结合的方法，深入挖掘数据蕴含的内在规律和潜在信息，采用统计图表等多种形式将研究结果清晰、直观的展现出来，多方位、多角度保证了报告内容的系统性和完整性，为企业的发展和润肠茶的投资提供了决策依据。

报告目录：

### 第一部分 润肠茶行业运行现状

#### 第一章 润肠通便茶行业相关概述

##### 第一节 润肠通便茶行业定义

##### 第二节 润肠通便茶的作用与用途

##### 第三节 润肠通便茶产业链分析

### 第二章 全球润肠通便茶行业发展分析

#### 第一节 2013年全球润肠通便茶市场分析

##### 一、全球润肠通便茶市场分析

##### 二、全球润肠通便茶市场需求分析

#### 第二节 2013年全球部分地区润肠通便茶市场发展分析

### 第三章 中国润肠通便茶行业运行环境分析

#### 第一节 2013年国内宏观经济环境分析（按月度更新）

- 一、国民经济增长
- 二、中国居民消费价格指数
- 三、工业生产运行情况
- 四、中国房地产业情况
- 五、中国制造业采购经理指数

#### 第二节 2013年中国润肠通便茶行业社会环境分析

#### 第三节 投融资发展环境

- 一、金融开放
- 二、金融财政政策
- 三、金融货币政策
- 四、外汇政策
- 五、银行信贷政策
- 六、股权债券融资政策

### 第四章 中国润肠通便茶行业发展现状分析

#### 第一节 2013年润肠通便茶行业发展现状

- 一、润肠通便茶行业发展概况
- 二、润肠通便茶行业生产状况分析

#### 第二节 2013年润肠通便茶企业发展分析

- 一、润肠通便茶企业发展动态分析
- 二、润肠通便茶企业发展存在的问题
- 三、润肠通便茶企业战略发展分析

#### 第三节 2013年润肠通便茶行业经济运行分析

- 一、润肠通便茶行业产值分析
- 二、润肠通便茶行业效益分析
- 三、润肠通便茶行业进口分析
- 四、润肠通便茶行业出口分析

#### 第四节 2013年润肠通便茶市场发展分析

- 一、2013年润肠通便茶市场分析
- 二、2013年润肠通便茶市场变化分析

### 三、2013-2018年润肠通便茶市场走势分析

#### 第五节 润肠通便茶行业面临的挑战及发展建议

##### 一、润肠通便茶行业发展面临的难题

##### 二、润肠通便茶行业发展建议

### 第五章 中国润肠通便茶消费市场分析

#### 第一节 2013年润肠通便茶消费者特征分析

##### 一、人口结构分析

##### 二、年龄结构分析

##### 三、学历结构分析

##### 四、职业结构分析

##### 五、收入结构分析

#### 第二节 2013年润肠通便茶消费者对润肠通便茶选择的调查

##### 一、消费者对润肠通便茶种类的选择率调查

##### 二、消费者对润肠通便茶品牌选择的调查

##### 三、消费者对润肠通便茶消费满意度调查

#### 第三节 2013年润肠通便茶行业影响消费者选购因素分析

##### 一、价格因素

##### 二、质量因素

##### 三、品牌的影响

##### 四、广告的影响程度

#### 第四节 2013年润肠通便茶市场消费者费渠道分析

##### 一、连锁药店、社区药店

##### 二、普通商场、超市

##### 三、批发市场

##### 四、其他渠道

### 第六章 中国润肠通便茶行业市场营销战略分析

#### 第一节 润肠通便茶企业营销分析

##### 一、润肠通便茶市场营销现状

##### 二、润肠通便茶品牌成功因素分析

##### 三、润肠通便茶企业营销战略研究

## 第二节 润肠通便茶营销渠道分析

### 一、润肠通便茶销售渠道构成

### 二、润肠通便茶营销渠道策略分析

## 第三节 润肠通便茶行业营销策略分析

## 第七章 中国润肠通便茶药品行业发展分析

### 第一节 2013年润肠通便茶行业发展现状

#### 一、润肠通便茶行业的发展史

#### 二、润肠通便茶市场变化分析

#### 三、润肠通便茶质量情况分析

#### 四、润肠通便茶市场现状分析

### 第二节 2013年润肠通便茶市场供需分析

#### 一、润肠通便茶产值分析

#### 二、润肠通便茶需求分析

#### 三、影响润肠通便茶市场需求的因素

### 第三节 润肠通便茶行业生产分析

#### 一、产品及原材料进口、自有比例

#### 二、国内产品及原材料生产基地分布

#### 三、产品及原材料产业集群发展分析

#### 四、2013年产品及原材料产能情况分析

## 第八章 中国润肠通便茶行业发展分析

### 第一节 2013年润肠通便茶市场发展分析

#### 一、润肠通便茶发展分析

#### 二、润肠通便茶市场发展有利因素分析

#### 三、润肠通便茶市场消费特点分析

### 第二节 2013年润肠通便茶出口状况分析

#### 一、润肠通便茶出口数量及金额分析

#### 二、润肠通便茶主要出口市场分析

### 第三节 2013年润肠通便茶行业存在的问题及对策

#### 一、润肠通便茶产品问题分析

#### 二、润肠通便茶行业存在的问题

- 三、针对润肠通便茶的解难
- 四、润肠通便茶行业品牌策略分析
- 五、提高润肠通便茶市场竞争力策略分析

## 第九章 中国润肠通便茶行业竞争格局分析

### 第一节 2013年润肠通便茶行业竞争结构分析

- 一、润肠通便茶种类品牌竞争
- 二、润肠通便茶技术工艺创新竞争
- 三、润肠通便茶销售渠道竞争

### 第二节 2013年润肠通便茶区域市场格局分析

## 第十章 中国润肠通便茶行业发展战略研究

### 第一节 市场策略分析

- 一、润肠通便茶价格策略分析
- 二、润肠通便茶渠道策略分析

### 第二节 销售策略分析

- 一、媒介选择策略分析
- 二、产品定位策略分析
- 三、企业宣传策略分析

### 第三节 对我国润肠通便茶品牌的战略思考

- 一、企业品牌的重要性分析
- 二、润肠通便茶实施品牌战略的意义
- 三、润肠通便茶企业品牌的现状分析
- 四、我国润肠通便茶企业的品牌战略
- 五、润肠通便茶品牌战略管理的策略

### 第四节 润肠通便茶企业经营管理策略

- 一、成本控制策略
- 二、定价策略
- 三、竞争策略
- 四、并购重组策略
- 五、营销策略
- 六、人力资源

## 七、财务管理

### 第十一章 中国润肠通便茶行业发展前景分析

#### 第一节 2013-2018年润肠通便茶市场发展前景分析

##### 一、2013-2018年润肠通便茶市场发展潜力分析

##### 二、2013-2018年润肠通便茶市场发展前景分析

#### 第二节 对润肠通便茶市场发展预测

##### 一、2013-2018年润肠通便茶市场供给预测

##### 二、2013-2018年润肠通便茶市场销量预测

##### 三、2013-2018年润肠通便茶市场规模预测

#### 第三节 2013-2018年润肠通便茶市场发展趋势

#### 图表目录：（部分）

图表：分地区投资相邻两月累计同比增速

图表：2012-2013年8月固定资产投资（不含农户）同比增速

图表：2012-2013年8月固定资产投资到位资金同比增速

图表：2013年1-8月份固定资产投资（不含农户）主要数据

图表：2012年8月-2013年8月全国居民消费价格涨跌幅

图表：2012年8月-2013年8月鲜菜与鲜果价格变动情况

图表：2013年8月份居民消费价格分类别同比涨跌幅

图表：2013年8月份居民消费价格分类别环比涨跌幅

图表：2013年8月居民消费价格主要数据

图表：2012年8月-2013年8月规模以上工业增加值同比增长速度

图表：2013年8月份规模以上工业生产主要数据

图表：2012年8月-2013年8月发电量日均产量及同比增速

图表：2012年8月-2013年8月钢材日均产量及同比增速

图表：2012年8月-2013年8月水泥日均产量及同比增速

图表：2012年8月-2013年8月原油加工量日均产量及同比增速

图表：2012年8月-2013年8月十种有色金属日均产量及同比增速

图表：2012年8月-2013年8月乙烯日均产量及同比增速

图表：2012年8月-2013年8月汽车日均产量及同比增速

图表：2012年8月-2013年8月轿车日均产量及同比增速



图表：2012-2013年8月全国房地产投资开发增速

图表：2012-2013年8月全国房地产开发企业土地购置面积增速

图表：2012-2013年8月全国商品房销售面积及销售额统计

图表：2012-2013年8月全国房地产开发企业本年到位资金增速

图表：2013年1-8月份全国房地产开发和销售情况

图表：2013年1-8月份东中西部地区房地产开发投资情况

图表：2013年1-8月份东中西部地区房地产销售情况

图表：中国制造业PMI指数走势图

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/237312.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](http://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提供投资咨询报告、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。