



艾凯咨询
ICAN Consulting

2015-2020年中国铷金属市场运行态势及投资策略报告

一、调研说明

《2015-2020年中国铷金属市场运行态势及投资策略报告》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/259690.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

第一部分 行业发展现状

第一章 铷金属市场发展概况 1

第一节 铷金属市场及产品介绍 1

第二节 2014年铷金属市场发展概况 1

第三节 铷金属市场相关政策法规 5

第四节 2014-2020年铷金属市场发展前景预测 7

第五节 行业技术水平 8

第六节 市场推广在铷金属行业的重要性 9

第七节 营销渠道建设是铷金属市场竞争的关键 10

第二章 铷金属市场容量/市场规模分析 11

第一节 2012-2014年铷金属市场容量/市场规模统计 11

第二节 铷金属下游应用市场结构 12

第三节 影响铷金属市场容量/市场规模增长的因素 13

第四节 2014-2020年我国铷金属市场容量/市场规模预测 13

第二部分 行业发展策略

第三章 铷金属市场推广策略研究 15

第一节 铷金属行业新品推广模式研究 15

第二节 铷金属市场终端产品发布特点 15

第三节 铷金属市场中间商、代理商参与机制 16

第四节 铷金属市场网络推广策略研究 18

第五节 铷金属市场广告宣传策略 21

第六节 铷金属市场推广与配套供货渠道建立 22

第七节 铷金属新产品推广常见问题 25

第九节 直销模式在铷金属推广过程中的应用 27

第十节 国外铷金属市场推广经验介绍（欧美、韩日市场） 28

第四章 铷金属盈利模式研究 33

第一节 铷金属市场盈利模式的分类 33

第二节 铷金属生产企业的盈利模式研究	33
第三节 铷金属经销代理商盈利模式研究	33
第四节 盈利模式对市场推广策略选择的影响	34
第五节 独立经销网络盈利模式改进研究	35
第六节 第三方经销网络优化管理研究	41
第五章 铷金属营销渠道建立策略	42
第一节 铷金属市场营销渠道结构	42
一、主力型渠道	42
二、紧凑型渠道	43
三、伙伴型渠道	44
四、松散型渠道	47
第二节 铷金属市场伙伴型渠道研究	48
第三节 铷金属市场直接分销渠道与间接分销渠道管理	51
一、直接分销渠道	51
二、间接分销渠道（长渠道、短渠道）	57
第四节 大客户直供销售渠道建立策略	58
第五节 网络经销渠道优化	60
第六节 渠道经销管理问题	62
一、现金流管理	62
二、货品进出物流管理	69
三、售后服务	70
第七节 铷行业发展战略研究	72
一、战略综合规划	72
二、业务组合战略	73
三、区域战略规划	73
四、产业战略规划	74
五、营销品牌战略	76
六、竞争战略规划	77
第八节 对我国铷品牌的战略思考	80
一、铷品牌的重要性	80
二、铷实施品牌战略的意义	81

三、铷企业品牌的现状分析 82

四、我国铷企业的品牌战略 83

五、铷品牌战略管理的策略 83

第九节 铷经营策略分析 85

一、铷市场细分策略 85

二、铷市场创新策略 87

三、品牌定位与品类规划 87

四、铷新产品差异化战略 88

第六章 铷金属市场客户群研究与渠道匹配分析 90

第一节 铷金属主要客户群消费特征分析 90

第二节 铷金属主要销售渠道客户群稳定性分析 91

第三节 大客户经销渠道构建问题研究 92

第四节 网络客户渠道化发展建议 97

第四节 渠道经销商维护策略研究 99

第五节 铷金属市场客户群消费趋势与营销渠道发展方向 101

第三部分 重点企业发展分析

第七章 重点企业市场推广策略与营销渠道规划案例 103

第一节 江西东鹏新材料有限公司 103

第二节 江西赣峰锂业有限公司 106

第三节 新疆威仕达股份有限公司 106

第四节 武汉百杰瑞新材料有限公司 107

第五节 上海实验试剂有限公司 108

图表目录：

图表：2012-2014年我国铷市场规模 11

图表：2012-2014年我国铷市场容量 11

图表：我国铷用途市场结构占比 12

图表：2014-2020年我国铷市场容量预测 13

图表：2014-2020年我国铷市场规模预测 14

图表：铷金属市场盈利模式简图 33

图表：江西东鹏新材料有限公司组织架构 103

图表：武汉百杰瑞新材料有限公司组织架构 108

图表：上海实验试剂有限公司主要情况 109

略.....

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/259690.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。