

2015-2020年中国座椅总成产业 发展现状及市场监测报告



一、调研说明

《2015-2020年中国座椅总成产业发展现状及市场监测报告》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/266844.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

报告目录:

- 第一章 座椅总成行业相关概述
- 第一节座椅总成行业相关概述
- 一、产品概述
- 二、产品性能
- 三、产品用途
- 第二节座椅总成行业经营模式分析
- 一、生产模式
- 二、采购模式
- 三、销售模式
- 第二章 2015年座椅总成行业发展环境分析
- 第一节2015年中国经济发展环境分析
- 一、中国GDP增长情况分析
- 二、工业经济发展形势分析
- 三、社会固定资产投资分析
- 四、全社会消费品零售总额
- 五、城乡居民收入增长分析
- 六、居民消费价格变化分析
- 第二节中国汽车零部件行业政策环境分析
- 一、汽车零部件行业监管管理体制
- 二、汽车零部件行业相关政策分析
- 三、汽车零部件政策影响影响分析
- 四、汽车零部件进出口政策分析
- 第三节汽车零部件供应市场分析
- 一、汽车零部件供应商状况分析
- 二、汽车零部件企业成本控制分析
- 三、汽车零部件采购供应链发展现状
- 四、汽车零部件采购供应链提升对策
- 第三章 2011-2015年中国汽车零部件行业经济运行分析
- 第一节2013-2015年中国汽车零部件行业发展分析

- 一、2013年汽车零部件行业发展概述
- 二、2014年汽车零部件行业发展现状
- 三、2015年汽车零部件行业发展分析

第二节2011-2015年汽车零部件行业规模分析

- 一、汽车零部件行业企业规模分析
- 二、汽车零部件行业资产增长分析
- 三、汽车零部件行业销售收入分析
- 四、汽车零部件行业利润总额分析

第三节2011-2015年汽车零部件行业经营效益

- 一、汽车零部件行业偿债能力分析
- 二、汽车零部件行业盈利能力分析
- 三、汽车零部件行业的毛利率分析
- 四、汽车零部件行业运营能力分析

第四节2011-2015年汽车零部件行业成本费用

- 一、汽车零部件行业销售成本分析
- 二、汽车零部件行业销售费用分析
- 三、汽车零部件行业管理费用分析
- 四、汽车零部件行业财务费用分析

第四章 2012-2020年中国座椅总成市场供需分析

- 第一节中国座椅总成市场供给状况
- 一、中国座椅总成市场主要供应商分析
- 二、2011-2014年中国座椅总成产量分析
- 三、2015-2020年中国座椅总成产量预测
- 第二节中国座椅总成市场需求状况
- 一、2011-2014年中国座椅总成需求分析
- 二、2015-2020年中国座椅总成需求预测

第三节2014-2015年中国座椅总成市场价格分析

第五章 中国座椅总成行业产业链分析

第一节座椅总成行业产业链概述

第二节座椅总成上游产业发展状况分析

- 一、上游原料市场发展现状
- 二、上游原料生产情况分析

- 三、上游原料价格走势分析
- 第三节座椅总成下游应用需求市场分析
- 一、中国汽车产销总体情况分析
- (一)汽车产销量情况分析
- (二)乘用车产销情况分析
- (三)商用车产销情况分析
- 二、中国汽车保有量情况分析
- (一)民用汽车保有量情况
- (二)民用汽车的注册数量
- (三)私人汽车保有量情况
- 三、汽车分车型产销情况分析
- (一)轿车市场产销情况分析
- (二)SUV市场产销情况分析
- (三) MPV市场产销情况分析
- (四)大中型客车产销分析
- (五)轻型客车产销情况分析
- (六)重卡市场产销情况分析
- (七)轻卡市场产销情况分析

第六章 2011-2015年座椅总成进出口数据分析

- 第一节2011-2015年座椅总成进口情况分析
- 一、进口数量情况分析
- 二、进口金额变化分析
- 三、进口来源地区分析
- 四、进口价格变动分析
- 第二节2011-2015年座椅总成出口情况分析
- 一、出口数量情况情况
- 二、出口金额变化分析
- 三、出口国家流向分析
- 四、出口价格变动分析
- 第七章 中国汽车零部件市场营销策略分析
- 第一节汽车零部件市场营销模式分析
- 一、汽车配件企业营销模式选择

- 二、汽车零配件销售渠道模式
- 三、汽配超市销售模式分析
- 四、汽车配件网络销售模式
- 第二节汽车零部件企业营销渠道构建
- 一、跨国汽车公司全球采购之路
- 二、跨国汽车零部件公司全球采购体系
- 三、国内汽车集团集中采购与配套体系
- 四、汽车售后维修服务体系建设
- 五、汽配市场(城)销售渠道
- 六、汽车零部件连锁销售体系
- 七、电子商务销售渠道模式
- 第三节汽车零部件营销服务体系重构
- 一、营销服务体系重购的因素
- 二、营销服务新体系构建原则
- 三、营销服务新体系职能结构
- 四、营销服务新体系优势分析
- 五、营销服务新体系实施策略
- 第四节汽车零部件市场营销策略分析
- 一、整体营销策略
- 二、市场拓展策略
- 三、品牌营销策略
- 四、市场推广策略
- 五、客户服务策略
- 六、产品价格策略
- 第八章 国内座椅总成生产厂商竞争力分析
- 第一节广州汽车集团零部件有限公司
- 一、企业发展基本情况
- 二、企业主要产品分析
- 三、企业经营状况分析
- 四、企业销售网络布局
- 五、企业发展战略分析
- 第二节西德科东昌汽车座椅技术有限公司

- 一、企业发展基本情况
- 二、企业主要产品分析
- 三、企业经营状况分析
- 四、企业销售网络布局
- 五、企业发展战略分析

第三节广州提爱思汽车内饰系统有限公司

- 一、企业发展基本情况
- 二、企业主要产品分析
- 三、企业经营状况分析
- 四、企业销售网络布局
- 五、企业发展战略分析

第四节江西江铃李尔内饰系统有限公司

- 一、企业发展基本情况
- 二、企业主要产品分析
- 三、企业经营状况分析
- 四、企业销售网络布局
- 五、企业发展战略分析

第五节沈阳金杯江森自控汽车内饰件有限公司

- 一、企业发展基本情况
- 二、企业主要产品分析
- 三、企业经营状况分析
- 四、企业销售网络布局
- 五、企业发展战略分析

第六节桂林奇昌车辆装饰有限责任公司

- 一、企业发展基本情况
- 二、企业主要产品分析
- 三、企业经营状况分析
- 四、企业销售网络布局
- 五、企业发展战略分析

第七节北京李尔岱摩斯汽车系统有限公司

- 一、企业发展基本情况
- 二、企业主要产品分析

- 三、企业经营状况分析
- 四、企业销售网络布局
- 五、企业发展战略分析
- 第八节北京江森汽车部件有限公司
- 一、企业发展基本情况
- 二、企业主要产品分析
- 三、企业经营状况分析
- 四、企业销售网络布局
- 五、企业发展战略分析
- 第九节北京光华荣昌汽车部件有限公司
- 一、企业发展基本情况
- 二、企业主要产品分析
- 三、企业经营状况分析
- 四、企业销售网络布局
- 五、企业发展战略分析
- 第十节东风鸿泰控股集团有限公司
- 一、企业发展基本情况
- 二、企业主要产品分析
- 三、企业经营状况分析
- 四、企业销售网络布局
- 五、企业发展战略分析
- 第十一节广州樱泰汽车饰件有限公司
- 一、企业发展基本情况
- 二、企业主要产品分析
- 三、企业经营状况分析
- 四、企业销售网络布局
- 五、企业发展战略分析
- 第十二节上海延锋江森安亭座椅总成有限公司
- 一、企业发展基本情况
- 二、企业主要产品分析
- 三、企业经营状况分析
- 四、企业销售网络布局

- 五、企业发展战略分析
- 第十三节青岛双英汽车内饰系统有限公司
- 一、企业发展基本情况
- 二、企业主要产品分析
- 三、企业经营状况分析
- 四、企业销售网络布局
- 五、企业发展战略分析
- 第十四节柳州五菱汽车有限责任公司
- 一、企业发展基本情况
- 二、企业主要产品分析
- 三、企业经营状况分析
- 四、企业销售网络布局
- 五、企业发展战略分析
- 第十五节柳州双英汽车配件制造有限公司
- 一、企业发展基本情况
- 二、企业主要产品分析
- 三、企业经营状况分析
- 四、企业销售网络布局
- 五、企业发展战略分析
- 第十六节诸城海韵汽车配套有限公司
- 一、企业发展基本情况
- 二、企业主要产品分析
- 三、企业经营状况分析
- 四、企业销售网络布局
- 五、企业发展战略分析
- 第十七节十堰吉通汽车部件有限公司
- 一、企业发展基本情况
- 二、企业主要产品分析
- 三、企业经营状况分析
- 四、企业销售网络布局
- 五、企业发展战略分析
- 第十八节北京北汽大世汽车系统有限公司

- 一、企业发展基本情况
- 二、企业主要产品分析
- 三、企业经营状况分析
- 四、企业销售网络布局
- 五、企业发展战略分析
- 第十九节玉林正菱汽车配件有限责任公司
- 一、企业发展基本情况
- 二、企业主要产品分析
- 三、企业经营状况分析
- 四、企业销售网络布局
- 五、企业发展战略分析
- 第二十节江铃汽车集团公司车厢内饰件厂
- 一、企业发展基本情况
- 二、企业主要产品分析
- 三、企业经营状况分析
- 四、企业销售网络布局
- 五、企业发展战略分析
- 第九章 2015-2020年中国座椅总成行业发展趋势与前景分析
- 第一节2015-2020年中国座椅总成行业投资前景分析
- 一、座椅总成行业发展前景
- 二、座椅总成发展趋势分析
- 三、座椅总成市场前景分析
- 第二节2015-2020年中国座椅总成行业投资风险分析
- 一、产业政策风险
- 二、原料市场风险
- 三、市场竞争风险
- 四、技术风险分析
- 第三节2015-2020年座椅总成行业投资策略及建议
- 第十章 座椅总成企业投资战略与客户策略分析
- 第一节座椅总成企业发展战略规划背景意义
- 一、企业转型升级的需要
- 二、企业强做大做的需要

- 三、企业可持续发展需要
- 第二节座椅总成企业战略规划制定依据
- 一、国家产业政策
- 二、行业发展规律
- 三、企业资源与能力
- 四、可预期的战略定位
- 第三节座椅总成企业战略规划策略分析
- 一、战略综合规划
- 二、技术开发战略
- 三、区域战略规划
- 四、产业战略规划
- 五、营销品牌战略
- 六、竞争战略规划

第四节座椅总成企业重点客户战略实施

- 一、重点客户战略的必要性
- 二、重点客户的鉴别与确定
- 三、重点客户的开发与培育
- 四、重点客户市场营销策略

图表目录:

图表2014年中国汽车零部件行业主要经济指标统计图表2015年中国汽车零部件行业主要经济指标统计图表2011-2014年中国座椅总成产量变化趋势图图表2011-2014年中国座椅总成需求量变化趋势图图表2015-2020年中国座椅总成产量预测趋势图图表2015-2020年中国座椅总成需求量预测趋势图

详细请访问: https://www.icandata.com/view/266844.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。