



艾凯咨询  
ICAN Consulting

# 2017-2022年中国跆拳道市场发展现状 及战略咨询报告

## 一、调研说明

《2017-2022年中国跆拳道市场发展现状及战略咨询报告》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/282819.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

随着现代社会的快速发展,体育已成为人们日常生活不可缺少的一部分,竞技体育也受到人们越来越多的关注。跆拳道最早是由韩国人推向世界的一项体育运动,作为一项以腿法为主要进攻手段的竞技运动项目,具有极高的技击实用性和观赏性,是一种精美的形体艺术和行之有效的强体健身方法。目前这一新型的运动项目与健身方式倍受广大青少年的喜爱。

目前,国际跆拳道协会拥有159个会员,名列世界体育单项组织前列,全世界练习跆拳道的人数达到7000万左右。随着跆拳道运动在国际体育界的蓬勃发展和奥运会正式项目的确定,我国体育界意识到开展跆拳道运动的重要性和必要性。目前跆拳道项目已列入国家体育总局《奥运争光计划》。全国各省、市、区、体育院校以及行业体协均成立了专业队,参赛队伍及运动员人数屡创国内单项锦标赛之最

随着中国运动员在竞技场上的出色表现,大众跆拳道也进入了快速发展阶段,全国各地纷纷成立了跆拳道协会,大大小小的跆拳道俱乐部和跆拳道场馆如雨后春笋般在各地出现。仅仅北京、西安和杭州注册的跆拳道馆就有500家,这还不包括业余体校的跆拳道班。

目前,跆拳道道馆和跆拳道俱乐部已经遍布我国32个省、直辖市和自治区。平均每个省份道馆的数量在300家左右。大众跆拳道已经形成了以大城市为中心,向中小城市及县城辐射发展的趋势。

2015年我国约有共有4020家跆拳道道馆和俱乐部。近几年我国跆拳道培训机构数量如下图所示: 2010-2015年我国跆拳道培训机构数量(道馆和俱乐部)

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。

报告目录:

### 第一章 跆拳道行业相关概述

#### 第一节 跆拳道行业相关概述

##### 一、产品概述

##### 二、产品性能

##### 三、产品用途

#### 第二节 跆拳道行业经营模式分析

##### 一、生产模式

二、采购模式

三、销售模式

## 第二章 2015年跆拳道行业发展环境分析

### 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 中国跆拳道行业政策环境分析

一、行业监管管理体制

二、行业相关政策分析

三、上下游产业政策影响

四、进出口政策影响分析

### 第三节 中国跆拳道行业技术环境分析

一、行业技术发展概况

二、行业技术发展现状

三、行业技术工艺流程

## 第三章 2012-2015年中国跆拳道市场供需分析

### 第一节 中国跆拳道市场供给状况

一、2010-2015年中国跆拳道产量分析

二、2017-2022年中国跆拳道产量预测

### 第二节 中国跆拳道市场需求状况

一、2010-2015年中国跆拳道需求分析

据不完全统计,国内大大小小的俱乐部、道馆已超过4000家,跆拳道爱好者数量达到850万人,跆拳道机构学员约102万人。其潜在的消费力巨大,因此,跆拳道教练的就业前景也是十分乐观的。 2010-2015年我国跆拳道爱好者数量及培训机构学员数量情况

2015年我国跆拳道学员数量102万人,市场规模约32.64亿元,近几年我国跆拳道行业市场规模情况如下图所示:

## 2010-2015年我国跆拳道行业市场规模

## 二、2017-2022年中国跆拳道需求预测

随着我国跆拳道体育运动的普及，中小学生对跆拳道选课的渗透的不断提高，未来我国跆拳道需求人数还将继续增长，如下图所示：2017-2022年我国跆拳道爱好者及培训机构学员数量预测

## 第三节 2015年中国跆拳道市场价格分析

### 一、主要供应商产品价格

### 二、价格影响因素分析

## 第四章 中国跆拳道行业产业链分析

### 第一节 跆拳道行业产业链概述

### 第二节 跆拳道上游产业发展状况分析

#### 一、上游原料市场现状

#### 二、上游原料生产情况

#### 三、上游原料价格走势

### 第三节 跆拳道下游应用需求市场分析

#### 一、行业发展现状分析

#### 二、行业生产情况分析

#### 三、行业需求状况分析

#### 四、行业需求前景分析

## 第五章 2014-2015年中国跆拳道相关行业主要数据监测分析

### 第一节 2014-2015年中国跆拳道相关行业总体数据分析

#### 一、2014年中国跆拳道相关行业全部企业数据分析

#### 二、2015年中国跆拳道相关行业全部企业数据分析

### 第二节 2014-2015年中国跆拳道相关行业不同规模企业数据分析

#### 一、2014年中国跆拳道相关行业不同规模企业数据分析

#### 二、2015年中国跆拳道相关行业不同规模企业数据分析

### 第三节 2014-2015年中国跆拳道相关行业不同所有制企业数据分析

#### 一、2014年中国跆拳道相关行业不同所有制企业数据分析

#### 二、2015年中国跆拳道相关行业不同所有制企业数据分析

## 第六章 2011-2015年11月跆拳道行业所属进出口数据分析

### 第一节 2011-2015年11月跆拳道进口行业所属情况分析

- 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11月跆拳道出口行业所属情况分析

- 一、出口数量情况
- 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 跆拳道行业市场营销战略分析

### 第一节 跆拳道行业营销渠道模式分析

- 一、俱乐部直销模式
- 二、代理营销模式
- 三、网络销售模式

### 第二节 跆拳道行业市场营销策略分析

- 一、产品策略分析
- 二、市场推广策略
- 三、品牌营销策略
- 四、人员推销策略
- 五、售后服务策略

### 第三节 跆拳道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

### 第四节 跆拳道企业营销创新策略分析

- 一、体验营销策略
- 二、关系营销策略
- 三、合作营销策略

#### 四、文化营销策略

#### 五、差异化营销策略

### 第八章 2015年中国跆拳道行业竞争情况

#### 第一节 跆拳道行业经济指标分析

##### 一、赢利性

##### 二、附加值的提升空间

##### 三、进入壁垒 / 退出机制

##### 四、行业周期

#### 第二节 跆拳道行业竞争结构分析

##### 一、现有企业间竞争

##### 二、潜在进入者分析

##### 三、替代品威胁分析

##### 四、供应商议价能力

##### 五、客户议价能力

#### 第三节 跆拳道行业国际竞争力比较

### 第九章 跆拳道行业重点企业财务数据分析

#### 第一节 上海黑带跆拳道俱乐部

##### 一、企业发展基本情况

##### 二、企业主要产品分析

##### 三、企业生产能力分析

##### 四、企业产品销售价格

##### 五、企业销售规模分析

#### 第二节 北京利龙跆拳道专业道馆

##### 一、企业发展基本情况

##### 二、企业主要产品分析

##### 三、企业生产能力分析

##### 四、企业产品销售价格

##### 五、企业销售规模分析

#### 第三节 重庆市贤明跆拳道培训中心

##### 一、企业发展基本情况

二、企业主要产品分析

三、企业生产能力分析

四、企业产品销售价格

五、企业销售规模分析

#### 第四节 南通武跆拳道场

一、企业发展基本情况

二、企业主要产品分析

三、企业生产能力分析

四、企业产品销售价格

五、企业销售规模分析

#### 第五节 新力量跆拳道教育馆

一、企业发展基本情况

二、企业主要产品分析

三、企业生产能力分析

四、企业产品销售价格

五、企业销售规模分析

### 第十章 2017-2022年跆拳道行业发展预测分析

#### 第一节 2017-2022年中国跆拳道行业未来发展预测分析

一、中国跆拳道行业发展方向及投资机会分析

二、2017-2022年中国跆拳道行业发展规模分析

三、2017-2022年中国跆拳道行业发展趋势分析

#### 第二节 2017-2022年中国跆拳道行业供需预测

一、2017-2022年中国跆拳道行业供给预测

二、2017-2022年中国跆拳道行业需求预测

#### 第三节 2017-2022年中国跆拳道行业价格走势分析

### 第十一章 2017-2022年中国跆拳道行业发展趋势与前景

#### 第一节 2017-2022年中国跆拳道行业投资前景分析

一、跆拳道发展趋势分析

二、跆拳道市场前景分析

三、跆拳道投资机会分析



## 第二节 2016-2022中国跆拳道行业投资风险分析

### 一、产业政策分析

### 二、原材料风险分析

### 三、市场竞争风险

### 四、技术风险分析

## 第三节 2016-2022跆拳道行业投资策略及建议

## 第十二章 跆拳道企业投融资战略分析

### 第一节 跆拳道企业发展战略规划背景意义

#### 一、企业转型升级的需要

#### 二、企业做大做强的需要

#### 三、企业可持续发展需要

### 第二节 跆拳道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 跆拳道企业战略规划策略分析

#### 一、坚持产品创新的领先战略

#### 二、坚持品牌建设的引导战略

#### 三、坚持工艺技术创新的支持战略

#### 四、坚持市场营销创新的决胜战略

#### 五、坚持企业管理创新的保证战略

### 第四节 专家观点及建议

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/282819.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。