



艾凯咨询
ICAN Consulting

2018-2024年中国绿豆行业市场 评估分析及发展前景调研战略研 究报告

一、调研说明

《2018-2024年中国绿豆行业市场评估分析及发展前景调研战略研究报告》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/292765.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 中国绿豆行业品牌发展环境分析

第一节 产品/行业特征

一、产品/行业定义

二、产品/行业消费特征

第二节 2015-2017年中国宏观经济发展环境分析

一、2015-2017年中国GDP增长情况分析

二、2015-2017年工业经济发展形势分析

三、2015-2017年全社会固定资产投资分析

四、2015-2017年社会消费品零售总额分析

五、2015-2017年城乡居民收入与消费分析

六、2015-2017年对外贸易的发展形势分析

第三节 政策环境特征

一、国家宏观调控政策分析

二、绿豆行业相关政策分析

第四节 绿豆行业竞争特征

一、国内外品牌竞争

二、行业进入壁垒分析

三、可替代品威胁分析

四、贴牌加工产品市场威胁分析

第五节 绿豆行业技术环境特征

第二章 中国绿豆行业市场供给分析调研

第一节 2015-2017年绿豆产量分析

第二节 2015-2017年中国绿豆区域结构分析

第三节 绿豆区域市场供给分析调研

一、东北地区市场供给分析调研

二、华北地区市场供给分析调研

三、华东地区市场供给分析调研

四、华中地区市场供给分析调研

五、华南地区市场供给分析调研

六、西部地区市场供给分析调研

第三章 中国绿豆行业品牌需求与消费者偏好调查

第一节 2015-2017年中国绿豆消费量分析

第二节 2015-2017年中国绿豆市场规模分析调研

第三节 2015-2017年中国绿豆平均价格走势分析

第四节 绿豆产品目标客户群体调查

一、不同收入水平消费者偏好调查

二、不同年龄的消费者偏好调查

三、不同地区的消费者偏好调查

第五节 绿豆产品的品牌市场调查

一、消费者对绿豆品牌认知度宏观调查

二、消费者对绿豆产品的品牌偏好调查

三、消费者对绿豆品牌的首要认知渠道

四、绿豆品牌市场占有率调查

五、消费者的消费理念调研

第六节 不同客户购买相关的态度及影响分析

一、价格敏感程度

二、品牌的影响

三、购买方便的影响

四、包装的影响程度

第四章 中国绿豆行业品牌产品市场供需渠道分析

第一节 销售渠道特征分析

一、供需渠道定义

二、供需渠道

三、供需渠道形式

四、供需渠道要素对比

第二节 销售渠道对绿豆行业品牌发展的重要性

第三节 绿豆行业销售渠道的重要环节 分析

一、批发商

二、零售商（无店铺零售、店铺零售）

三、代理商

第四节 2015-2017年中国绿豆行业市场需求分析

一、东北地区

二、华北地区

三、华东地区

四、华中地区

五、华南地区

六、西部地区

第五节 销售渠道发展趋势分析

一、渠道运作趋势发展

二、渠道支持趋势发展

三、渠道趋势发展

四、渠道结构扁平化趋势发展

第六节 销售渠道策略分析

一、直接渠道或间接渠道的营销策略

二、长渠道或短渠道的营销策略

三、宽渠道或窄渠道的营销策略

四、单一销售渠道和多销售渠道策略

五、传统销售渠道和垂直销售渠道策略

第七节 销售渠道决策的评估方法

一、销售渠道评估数学模型介绍

二、财务评估法介绍

三、交易成本评估法介绍

四、经验评估法介绍

第八节 中国绿豆行业品牌产品生产及渠道投资运作模式分析

一、国内生产企业投资运作模式

二、国内营销企业投资运作模式

三、外销与内销优势分析

第五章 中国绿豆行业进出口市场情况分析

第一节 2015-2017年中国绿豆行业进出口量分析

一、2015-2017年中国绿豆行业进口分析

二、2015-2017年中国绿豆行业出口分析

第二节 2018-2024年中国绿豆行业进出口市场预测分析

一、2018-2024年中国绿豆行业进口预测

二、2018-2024年中国绿豆行业出口预测

第六章 中国绿豆行业优势品牌企业分析

第一节 洮南来宝丰业农产品有限公司

一、企业发展简况分析

二、企业经营情况分析

三、企业经营优劣势分析

第二节 广州国联食品有限公司

一、企业发展简况分析

二、企业经营情况分析

三、企业经营优劣势分析

第三节 昌图县双林粮油贸易有限公司

一、企业发展简况分析

二、企业经营情况分析

三、企业经营优劣势分析

第四节 通榆县中兴粮油贸易有限责任公司

一、企业发展简况分析

二、企业经营情况分析

三、企业经营优劣势分析

第五节 锦州天福绿豆米厂

一、企业发展简况分析

二、企业经营情况分析

三、企业经营优劣势分析

第六节 厦门嘉祺生物食品有限公司

一、企业发展简况分析

二、企业经营情况分析

三、企业经营优劣势分析

第七章 中国绿豆行业竞争分析

第一节 绿豆行业竞争概况

一、绿豆行业集中度分析

二、绿豆行业竞争程度分析

第二节 绿豆行业地区竞争状况分析调研

一、领导地区的市场力量

二、其他地区的竞争力

第三节 2018-2024年中国绿豆行业竞争展望

第八章 2018-2024年国内绿豆行业发展预测

第一节 2018-2024年绿豆行业市场预测

一、2018-2024年绿豆行业市场规模预测

二、2018-2024年绿豆行业总产值预测

三、2018-2024年绿豆行业净利润预测

第二节 2018-2024年绿豆行业供需预测

一、2018-2024年绿豆供给预测

二、2018-2024年绿豆需求预测

三、2018-2024年绿豆供需平衡预测

第三节 2018-2024年绿豆行业投资机会

一、2018-2024年绿豆行业主要领域投资机会

二、2018-2024年绿豆行业出口市场投资机会

三、2018-2024年绿豆行业企业的多元化投资机会

第四节 影响绿豆行业发展的主要因素

一、2018-2024年影响绿豆行业运行的有利因素分析

二、2018-2024年影响绿豆行业运行的稳定因素分析

三、2018-2024年影响绿豆行业运行的不利因素分析

四、2018-2024年我国绿豆行业发展面临的挑战分析

五、2018-2024年我国绿豆行业发展面临的机遇分析

第五节 绿豆行业投资风险及控制策略分析

一、2018-2024年绿豆行业市场风险及控制策略

二、2018-2024年绿豆行业政策风险及控制策略

三、2018-2024年绿豆行业经营风险及控制策略

四、2018-2024年绿豆行业技术风险及控制策略

五、2018-2024年绿豆行业同业竞争风险及控制策略

第九章 2018-2024年中国绿豆行业品牌投资价值与投资策略分析

第一节 绿豆行业SWOT模型分析

一、优势分析

二、劣势分析

三、机会分析

四、威胁分析

第二节 绿豆行业发展的PEST分析

一、政治和法律环境分析

二、经济发展环境分析

三、社会文化与自然环境分析

四、技术发展环境分析

第三节 绿豆行业投资价值分析

一、2018-2024年绿豆发展趋势分析

二、2018-2024年绿豆市场发展空间

三、2018-2024年绿豆产业政策趋向

四、2018-2024年绿豆技术革新趋势

五、2018-2024年绿豆价格走势分析

第四节 绿豆行业投资风险分析

一、宏观调控风险

二、行业竞争风险

三、供需波动风险

四、技术创新风险

五、经营管理风险

第五节 绿豆行业投资策略分析

一、重点投资品种分析

二、重点投资地区分析

三、重点项目投资策略

第十章 中国绿豆行业总结及企业经营战略建议（AKLT）

第一节 绿豆行业问题总结

第二节 2018-2024年绿豆行业企业的标杆管理

一、国内企业的经验借鉴

二、国外企业的经验借鉴

第三节 2018-2024年绿豆行业企业的资本运作模式

一、绿豆行业企业国内资本市场的运作建议

（一）绿豆行业企业的兼并及收购建议

（二）绿豆行业企业的融资方式选择建议

二、绿豆行业企业海外资本市场的运作建议

第四节 2018-2024年绿豆行业企业营销模式建议

一、绿豆行业企业的国内营销模式建议

（一）绿豆行业企业的渠道建设

（二）绿豆行业企业的品牌建设

二、绿豆行业企业海外营销模式建议

（一）绿豆行业企业的海外细分市场选择

（二）绿豆行业企业的海外经销商选择

第五节 绿豆市场的重点客户战略实施

一、实施重点客户战略的必要性

二、企业重点客户的鉴别与确定

三、企业重点客户的开发与培育

四、实施重点客户战略要需解决的问题

五、企业重点客户的市场营销策略分析

部分图表目录:

图表 1 中国绿豆种植区域分布

图表 2 2015-2017年中国国内生产总值及增长变化趋势

图表 3 2015-2017年中国人均国内生产总值变化趋势

图表 4 2015-2017年中国全部工业增加值及增长速度趋势

图表 5 2015-2017年规模以上工业企业实现利润及其增长速度

图表 6 2015-2017年中国全社会固定资产投资增长趋势

图表 7 2015-2017年中国社会消费品零售总额同比增长趋势

图表 8 2015-2017年中国社会消费品零售总额及增长速度趋势

图表 9 2015-2017年城镇居民人均可支配收入及增长趋势

图表 10 2015-2017年农村居民纯收入及增长情况统计

图表 11 2015-2017年中国货物进出口总额及其增长速度

图表 12 2015-2017年中国进出口总额增长趋势

图表 13 2015-2017年中国绿豆播种面积变化趋势

图表 14 2015-2017年中国绿豆产量变化趋势

图表 15 2015-2017年中国绿豆区域结构

图表 16 2015-2017年东北地区绿豆产量变化趋势

图表 17 2015-2017年华北地区绿豆产量变化趋势

图表 18 2015-2017年华东地区绿豆产量变化趋势

图表 19 2015-2017年华中地区绿豆产量变化趋势

图表 20 2015-2017年华南地区绿豆产量变化趋势

图表 21 2015-2017年西部地区绿豆产量变化趋势

图表 22 2015-2017年中国绿豆消费量变化趋势

图表 23 2015-2017年中国绿豆市场规模变化趋势

图表 24 2015-2017年中国绿豆平均售价走势

图表 25 消费者对绿豆品牌的偏好统计

图表 26 消费者对绿豆品牌的首要认知渠道统计

图表 27 消费者可接受绿豆价格统计

图表 28 消费者购买绿豆渠道统计

图表 29 2015-2017年东北地区绿豆销量变化趋势

图表 30 2015-2017年华北地区绿豆销量变化趋势

更多图表见正文……

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/292765.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。