



艾凯咨询
ICAN Consulting

2021-2026年中国新式茶饮行业 市场专项调研及投资前景分析报 告

一、调研说明

《2021-2026年中国新式茶饮行业市场专项调研及投资前景分析报告》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/358870.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

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1章：中国新式茶饮行业发展综述

1.1 新式茶饮行业概述

1.1.1 新式茶饮定义与分类

1.1.2 新式茶饮与传统茶饮区别

1.1.3 新式茶饮的区域格局

1.2 新式茶饮行业发展背景分析

1.2.1 消费升级，传统奶茶引发消费疲劳

1.2.2 时尚与健康诉求引爆新式茶饮

1.2.3 奶茶产品持续创新，口感优化

1.3 新式茶饮行业发展机遇与威胁分析

第2章：中国新式茶饮行业发展状况分析

2.1 中国新式茶饮行业发展概况分析

2.1.1 中国新式茶饮行业发展历程分析

2.1.2 中国新式茶饮行业状态描述总结

2.1.3 中国新式茶饮行业经济特性分析

2.1.4 中国新式茶饮行业发展特点分析

2.2 中国新式茶饮行业发展现状分析

2.2.1 中国新式茶饮行业市场定位分析

2.2.2 中国新式茶饮行业门店数量分析

2.2.3 中国新式茶饮行业需求情况分析

（1）新式茶饮消费量

（2）新式茶饮市场规模

2.2.4 中国新式茶饮所属行业盈利水平分析

2.2.5 中国新式茶饮行业消费价格分析

2.3 中国新式茶饮行业需求调研分析

2.3.1 中国新式茶饮客户性别结构

- 2.3.2 中国新式茶饮客户年龄结构
- 2.3.3 中国新式茶饮人均消费金额
- 2.3.4 中国新式茶饮客户需求频率
- 2.4 中国新式茶饮行业市场竞争分析
 - 2.4.1 中国新式茶饮行业竞争格局分析
 - (1) 行业竞争层次分析
 - (2) 行业竞争格局分析
 - 2.4.2 中国新式茶饮行业五力模型分析
 - (1) 行业现有竞争者分析
 - (2) 行业潜在进入者威胁
 - (3) 行业替代品威胁分析
 - (4) 行业供应商议价能力分析
 - (5) 行业购买者议价能力分析
 - (6) 行业竞争情况总结
- 2.5 中国新式茶饮行业产业链分析
 - 2.5.1 中国新式茶饮行业产业链介绍
 - 2.5.2 中国新式茶饮行业上游市场分析
 - 2.5.3 中国新式茶饮行业中游市场分析
 - 2.5.4 中国新式茶饮行业下游市场分析
- 2.6 中国新式茶饮行业痛点分析
 - 2.6.1 新式茶饮行业存在的痛点分析
 - 2.6.2 新式茶饮行业痛点解决路径分析
- 第3章：中国新式茶饮行业细分产品分析
 - 3.1 水果茶市场分析
 - 3.1.1 网红水果茶特征分析
 - 3.1.2 网红水果茶种类分析
 - 3.1.3 网红水果茶竞争格局
 - 3.1.4 网红水果茶营销策略
 - 3.1.5 网红水果茶市场价格
 - 3.1.6 网红水果茶市场前景
 - 3.2 芝士奶盖茶市场分析
 - 3.2.1 芝士奶盖茶特征分析

3.2.2 芝士奶盖茶种类分析

3.2.3 芝士奶盖茶竞争格局

3.2.4 芝士奶盖茶营销策略

3.2.5 芝士奶盖茶市场价格

3.2.6 芝士奶盖茶市场前景

3.3 新式珍珠奶茶市场分析

3.3.1 新式珍珠奶茶特征分析

3.3.2 新式珍珠奶茶种类分析

3.3.3 新式珍珠奶茶竞争格局

3.3.4 新式珍珠奶茶营销策略

3.3.5 新式珍珠奶茶市场价格

3.3.6 新式珍珠奶茶市场前景

第4章：中国新式茶饮行业商业模式分析

4.1 新式茶饮行业商业模式画布分析

4.1.1 新式茶饮行业客户细分与定位

4.1.2 新式茶饮行业价值主张分析

4.1.3 新式茶饮行业关键活动分析

4.1.4 新式茶饮行业渠道通路分析

4.1.5 新式茶饮行业客户关系分析

4.1.6 新式茶饮行业重要资源分析

4.1.7 新式茶饮行业合作伙伴分析

4.1.8 新式茶饮行业固定成本分析

4.1.9 新式茶饮行业收入来源分析

4.2 新式茶饮行业商业模式分析

4.2.1 快时尚连锁商业模式分析

4.2.2 加盟代理商业模式分析

4.2.3 餐饮副线商业模式分析

4.3 新式茶饮行业商业模式创新分析

4.3.1 新式茶饮行业商业模式关键因素

(1) 供应链

(2) 产品

(3) 用户运营

(4) 运营能力

4.3.2 新式茶饮行业商业模式创新分析

第5章：中国新式茶饮行业精细化运营策略分析

5.1 新式茶饮行业中的互联网思维运营战略

5.1.1 新式茶饮互联网思维运营战略分析

5.1.2 新式茶饮互联网思维运营案例分析

5.1.3 新式茶饮互联网思维创新案例分析

5.2 中国新式茶饮行业品牌销售模式分析

5.2.1 新式茶饮行业品牌线上销售模式

5.2.2 新式茶饮行业品牌线下销售模式

5.3 中国新式茶饮行业营销渠道与营销策略分析

5.3.1 中国新式茶饮行业营销方式分析

5.3.2 中国新式茶饮行业营销渠道分析

5.3.3 中国新式茶饮行业营销策略分析

(1) 产品营销策略

(2) 渠道营销策略

(3) 饥饿营销策略

(4) 品牌升级策略

5.4 中国新式茶饮行业精细化运营策略分析

5.4.1 新式茶饮行业颜值吸引策略分析

5.4.2 新式茶饮行业内容吸引策略分析

5.4.3 新式茶饮行业场景营销策略分析

第6章：重点城市新式茶饮所属行业需求前景分析

6.1 新式茶饮区域需求格局分析

6.2 上海市新式茶饮行业需求前景分析

6.2.1 上海市新式茶饮行业需求背景分析

6.2.2 上海市新式茶饮行业发展现状分析

6.2.3 上海市新式茶饮行业竞争格局分析

6.2.4 上海市新式茶饮行业市场前景分析

6.3 北京市新式茶饮行业需求前景分析

6.3.1 北京市新式茶饮行业需求背景分析

6.3.2 北京市新式茶饮行业发展现状分析

6.3.3 北京市新式茶饮行业竞争格局分析

6.3.4 北京市新式茶饮行业市场前景分析

6.4 杭州市新式茶饮行业需求前景分析

6.4.1 杭州市新式茶饮行业需求背景分析

6.4.2 杭州市新式茶饮行业发展现状分析

6.4.3 杭州市新式茶饮行业竞争格局分析

6.4.4 杭州市新式茶饮行业市场前景分析

6.5 南京市新式茶饮行业需求前景分析

6.5.1 南京市新式茶饮行业需求背景分析

6.5.2 南京市新式茶饮行业发展现状分析

6.5.3 南京市新式茶饮行业竞争格局分析

6.5.4 南京市新式茶饮行业市场前景分析

6.6 深圳市新式茶饮行业需求前景分析

6.6.1 深圳市新式茶饮行业需求背景分析

6.6.2 深圳市新式茶饮行业发展现状分析

6.6.3 深圳市新式茶饮行业竞争格局分析

6.6.4 深圳市新式茶饮行业市场前景分析

6.7 长沙市新式茶饮行业需求前景分析

6.7.1 长沙市新式茶饮行业需求背景分析

6.7.2 长沙市新式茶饮行业发展现状分析

6.7.3 长沙市新式茶饮行业竞争格局分析

6.7.4 长沙市新式茶饮行业市场前景分析

第7章：中国新式茶饮领先企业案例分析

7.1 新式茶饮行业企业发展总况

7.2 国内新式茶饮领先企业案例分析

7.2.1 喜茶

(1) 企业发展简况分析

(2) 企业经营情况分析

(3) 企业商业模式分析

7.2.2 奈雪的茶

(1) 企业发展简况分析

(2) 企业经营情况分析

(3) 企业商业模式分析

7.2.3 因味茶

(1) 企业发展简况分析

(2) 企业经营情况分析

(3) 企业商业模式分析

7.2.4 茶煮

(1) 企业发展简况分析

(2) 企业经营情况分析

(3) 企业商业模式分析

7.2.5 煮叶

(1) 企业发展简况分析

(2) 企业经营情况分析

(3) 企业商业模式分析

7.2.6 Coco都可奶茶

(1) 企业发展简况分析

(2) 企业经营情况分析

(3) 企业商业模式分析

7.2.7 一点点奶茶

(1) 企业发展简况分析

(2) 企业经营情况分析

(3) 企业商业模式分析

7.2.8 贡茶

(1) 企业发展简况分析

(2) 企业经营情况分析

(3) 企业商业模式分析

7.2.9 乐乐茶

(1) 企业发展简况分析

(2) 企业经营情况分析

(3) 企业商业模式分析

7.2.10 茶颜悦色

(1) 企业发展简况分析

(2) 企业经营情况分析

(3) 企业商业模式分析

第8章：新式茶饮行业前景预测与投资建议

8.1 新式茶饮行业发展趋势与前景预测（AK ZJH）

8.1.1 行业发展因素分析

8.1.2 行业发展趋势预测

(1) 应用发展趋势

(2) 产品发展趋势

(3) 技术趋势分析

(4) 竞争趋势分析

(5) 市场趋势分析

8.1.3 行业发展前景预测

(1) 新式茶饮总体需求预测

(2) 新式茶饮细分产品需求预测

8.2 新式茶饮行业投资现状与风险分析

8.2.1 行业投资现状分析

8.2.2 行业进入壁垒分析

8.2.3 行业经营模式分析

8.2.4 行业投资风险预警

8.2.5 行业兼并重组分析

8.3 新式茶饮行业投资机会与热点分析

8.3.1 行业投资价值分析

8.3.2 行业投资机会分析

(1) 产业链投资机会分析

(2) 重点区域投资机会分析

(3) 细分市场投资机会分析

(4) 产业空白点投资机会

8.3.3 行业投资热点分析

8.4 新式茶饮行业发展战略与规划分析

8.4.1 新式茶饮行业发展战略研究分析

(1) 战略综合规划

(2) 技术开发战略

(3) 区域战略规划

(4) 产业战略规划

(5) 营销品牌战略

(6) 竞争战略规划

8.4.2 对我国新式茶饮企业的战略思考

8.4.3 中国新式茶饮行业发展建议分析

图表目录：

图表1：新式茶饮定义

图表2：新式茶饮产品分类

图表3：新式茶饮与传统茶饮区别

图表4：新式茶饮区域格局

图表5：中国新式茶饮行业发展机遇与威胁分析

图表6：中国新式茶饮发展历程

图表7：2020年中国新式茶饮行业状态描述总结

图表8：2020年中国新式茶饮行业经济特性分析

图表9：2016-2020年中国新式茶饮门店数量增长情况统计（单位：万家）

图表10：2016-2020年中国新式茶饮消费量情况（单位：万吨，%）

更多图表见正文……

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/358870.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。