



艾凯咨询
ICAN Consulting

2022-2027年中国感冒药行业市场 发展现状调研及投资趋势前景 报告

一、调研说明

《2022-2027年中国感冒药行业市场发展现状调研及投资趋势前景报告》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/361190.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

感冒药泛指用于治疗感冒的各种药，包括中成药，汤剂，西药，冲剂等等，目前大多数感冒药都是复方制剂常用的组方搭配有：解热镇痛药、鼻黏膜血管收缩药、组胺拮抗剂、中枢兴奋药、抗病毒药。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 感冒药的相关概述

第一节 感冒药的介绍

一、感冒药的定义

二、感冒病症基本特征及分类

第二节 感冒的治疗

一、对症疗法

二、中药治疗

三、自愈治疗

四、控制感染

五、锻炼

六、医生咨询

第二章 我国感冒药市场总体分析

第一节 我国感冒药市场的概况

一、我国感冒药市场的发展环境

二、我国感冒药市场规模及成长性

三、我国感冒药的市场容量

四、我国感冒药市场的定位策略

第二节 2021年我国感冒药市场剖析

一、全球感冒药危机的起因

二、我国感冒药主要成分的安全性

三、对我国感冒药市场造成的影响

四、我国感冒药企业的应对策略

第三节 2021年我国感冒药的市场特征

一、知名品牌占大部分市场份额

二、国产品牌与合资品牌的市场表现

三、感冒药竞争集中在终端

四、我国药品零售市场的发展空间

第四节 2021年度感冒药品牌网络口碑监测分析

一、感冒药品牌网络KPI排行榜

二、感冒药行业网络口碑KPI分析

三、感冒药品牌网络口碑优劣势分析

四、品牌关联性分析

第五节我国感冒药市场的竞争分析

一、外资品牌占感冒药市场主导地位

二、我国感冒药市场的品牌竞争格局

三、我国感冒药市场份额向知名品牌集中

四、甲流使感冒药市场扩容竞争加剧

五、感冒药市场出现将产品细分的竞争手段

第六节感冒药市场的发展前景预测

一、我国感冒药市场发展前景看好

二、我国感冒药市场未来的发展方向

三、我国农村感冒药市场发展前景广阔

第三章 我国感冒药市场消费及购买行为分析

第一节 我国感冒药市场消费分析

一、消费者对各种感冒药的认可度

二、中低价位感冒药受消费者青睐

三、我国感冒药市场的消费特征

第二节感冒药市场购买行为分析

一、影响消费都购买行为的因素

二、消费者治疗感冒的方法

三、消费者治疗感冒的花费

四、消费者青睐主流感冒药品牌

五、主流感冒药品牌形象特色鲜明

第四章 我国主要地区感冒药市场

第一节 我国主要地区感冒药市场分析

一、我国各地区感冒药市场总体概况

- 二、我国不同地区感冒药市场的表现
- 三、感冒药具体产品的销售情况
- 四、感冒药市场的品牌集中度
- 五、感冒药市场的零售主体
- 六、感冒药市场主要品牌的铺货率
- 七、儿童感冒药的市场空间
- 八、我国各地店员销售感冒药的影响因素

第二节我国主要城市感冒药市场销售分析

- 一、北京感冒药市场的销售情况
- 二、上海小儿感冒药的市场销售分析
- 三、宁波感冒药零售市场的容量分析
- 四、2021年广州热销感冒药的市场行情分析

第五章 我国感冒药市场营销策略

第一节 感冒药市场的营销原则

- 一、差异性原则
- 二、大类市场定位原则
- 三、模糊真相原则

第二节感冒药生产企业的营销策略

- 一、感冒药生产企业的发展须以顾客为中心
- 二、感冒药生产企业需选准目标顾客
- 三、感冒药生产企业需了解目标顾客
- 四、感冒药生产企业的品牌制胜
- 五、感冒药生产企业的广告传播
- 六、感冒药生产企业的产品制胜

第三节 OTC类感冒药广告策略

- 一、特征表现需明显
- 二、卡通形象能讨好
- 三、差异化的广告策略
- 四、情感策略表演需到位
- 五、群体效应可做普药新主张
- 六、不能忽略购买理由

第六章 我国感冒药优势品牌企业分析

第一节 白加黑(西安东盛科技启东盖天力制药股份有限公司)

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 新康泰克(中美天津史克制药有限公司)

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 999感冒灵(华润三九医药股份有限公司)

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

第四节日夜百服宁(上海百时美施贵宝公司)

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 泰诺感冒药(上海强生制药有限公司)

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

第六节 快克感冒药(海南亚洲制药集团)

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 行业有关建议

第一节 感冒药行业发展前景预测

一、用户需求变化预测

二、竞争格局发展预测

三、渠道发展变化预测

四、行业总体发展前景及市场机会分析

第二节 感冒药企业营销策略

第三节 感冒药企业投资策略

第四节 感冒药企业应对当前经济形势策略建议

图表目录：

图表：常见疾病

图表：常服药品类别

图表：2017-2021年我国感冒药品牌网络KPI排行榜

图表：消费者感冒后治疗方式的选择

图表：消费者了解并选购感冒药的途径

图表：消费者对感冒药成分的购买倾向

图表：消费者出现症状后开始服药的比例

图表：消费者对感冒药的关注方面

图表：消费者对抗生素类制剂的认识

图表：消费者家中常备的感冒药所占比重

图表：消费者是否经常更换感冒药的比例

图表：消费者对感冒药形态的选择倾向

更多图表见正文……

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/361190.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。