



艾凯咨询
ICAN Consulting

2008年中国皮卡行业发展市场分析 及发展趋势研究报告

一、调研说明

《2008年中国皮卡行业发展市场分析及发展趋势研究报告》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/38059.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

第一章 2007年皮卡行业市场环境分析及预测

第一节 2007年皮卡行业经济环境分析及预测

一、世界经济发展趋势及影响预测

二、国内经济发展趋势及影响预测

三、货币及汇率政策发展趋势及影响预测

四、居民消费水平发展趋势及影响预测

第二节 2007年皮卡行业政策环境变化及影响分析

一、能源政策变化及对皮卡影响分析

二、汽车产业环保政策变化及对皮卡影响分析

三、税收政策变化及对皮卡影响分析

第三节 2007年皮卡关联产业变化及影响分析

一、原材料供需及价格走势对皮卡影响分析

（一）钢铁产品走势及对皮卡影响

（二）橡胶产品走势及对皮卡影响

二、石油价格变化趋势及对皮卡影响分析

第二章 2007年皮卡市场发展趋势分析及预测

第一节 2007年皮卡市场需求分析及发展预测

一、皮卡市场需求影响因素分析及预测

（一）居民收入水平分析及预测

（二）消费者心理变化分析及预测

（三）皮卡技术及功能发展分析及预测

二、2007年国内皮卡市场需求规模分析及预测

（一）国产皮卡市场需求规模现状分析

（二）2008年皮卡市场需求总量预测

（三）2008年皮卡市场区域需求预测

三、2007年国内皮卡市场需求结构分析及预测

（一）柴油机皮卡需求分析及预测

（二）汽油机皮卡需求分析及预测

第二节 2007年皮卡市场供给分析及发展预测

一、皮卡市场供给影响因素分析及预测

（一）需求影响分析及预测

（二）技术水平影响分析及预测

（三）政策影响分析及预测

二、2008年皮卡市场供给规模分析及预测

（一）皮卡市场资本进入和项目建设分析及预测

（二）皮卡市场供给能力及规模分析

三、2007年皮卡市场供给结构分析及预测

第三节 2007年我国皮卡供需平衡与价格分析及预测

第四节 2007年我国皮卡进出口市场分析及预测

一、皮卡进口市场分析及预测

（一）皮卡进口车受政策因素影响分析及预测

（二）进口皮卡需求状况

（三）2007年皮卡进口数量、国别及价格分析

（四）2008年皮卡进口趋势及影响预测分析

二、皮卡出口市场分析及预测

第三章 2007年我国皮卡产业市场竞争分析及预测

第一节 2007年我国皮卡市场竞争格局分析及预测

一、皮卡市场集中度分析及预测

二、皮卡市场规模竞争分析及预测

三、皮卡市场结构竞争分析及预测

（一）柴油机皮卡竞争分析及预测

（二）汽油机皮卡竞争分析及预测

四、皮卡市场区域竞争分析及预测

五、皮卡企业重要指标排名及分析

（一）产量指标排名及分析

（二）收入指标排名及分析

六、皮卡企业兼并重组和合资合作分析及预测

（一）企业兼并重组分析及预测

（二）企业合资合作分析及预测

第二节 2007年我国皮卡市场竞争态势分析及预测

一、经营策略竞争分析及预测

二、技术竞争分析及预测

三、进入退出壁垒分析及预测

第四章 2007年我国皮卡重点企业分析及发展预测

第一节 2007年长城汽车企业分析及发展预测

一、企业主要产品结构及价格分析

二、企业经营状况分析及预测

（一）企业销售业绩分析及预测

（二）企业经济效益分析及预测

（三）企业资产状况分析及预测

（四）企业成本状况分析及预测

三、企业经营策略分析及预测

（一）企业研发及技术策略分析及预测

（二）企业销售策略分析及预测

（三）企业服务策略分析及预测

四、企业在皮卡领域主要发展策略分析及预测

第二节 2007年江铃汽车企业分析及发展预测

一、企业主要产品结构及价格分析

二、企业经营状况分析及预测

（一）企业销售业绩分析及预测

（二）企业经济效益分析及预测

（三）企业资产状况分析及预测

（四）企业成本状况分析及预测

三、企业经营策略分析及预测

（一）企业研发及技术策略分析及预测

（二）企业市场策略分析及预测

（三）企业服务策略分析及预测

四、企业在皮卡领域主要发展策略分析及预测

第三节 2007年郑州日产汽车企业分析及发展预测

一、企业主要产品结构及价格分析

二、企业经营状况分析及预测

（一）企业销售业绩分析及预测

（二）企业经济效益分析及预测

（三）企业资产状况分析及预测

（四）企业成本状况分析及预测

三、企业经营策略分析及预测

（一）企业研发及技术策略分析及预测

（二）企业销售策略分析及预测

（三）企业服务策略分析及预测

四、企业在皮卡领域主要发展策略分析及预测

第四节 2007年河北中兴汽车企业分析及发展预测

一、企业主要产品结构及价格分析

二、企业经营状况分析及预测

（一）企业销售业绩分析及预测

（二）企业经济效益分析及预测

（三）企业资产状况分析及预测

（四）企业成本状况分析及预测

三、企业经营策略分析及预测

（一）企业研发及技术策略分析及预测

（二）企业销售策略分析及预测

（三）企业服务策略分析及预测

四、企业在皮卡领域主要发展策略分析及预测

第五节 2007年北汽福田汽车企业分析及发展预测

一、企业主要产品结构及价格分析

二、企业经营状况分析及预测

（一）企业销售业绩分析及预测

（二）企业经济效益分析及预测

（三）企业资产状况分析及预测

（四）企业成本状况分析及预测

三、企业经营策略分析及预测

（一）企业研发及技术策略分析及预测

（二）企业市场策略分析及预测

四、企业在皮卡领域主要发展策略分析及预测

第五章 2007年皮卡市场机会风险分析及经营策略建议

第一节 2007年皮卡市场风险分析及预测

第二节 2007年皮卡市场机会分析及预测

第三节 2007年皮卡市场经营策略建议

一、产品组合策略建议

二、产品营销策略建议

三、渠道建设策略建议

四、广告促销策略建议

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/38059.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。