



艾凯咨询  
ICAN Consulting

# 中国高速公路及高速公路客运的发展市场分析及发展趋势研究报告（2006）

## 一、调研说明

《中国高速公路及高速公路客运的发展市场分析及发展趋势研究报告（2006）》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/40923.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](mailto: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

国家高速公路网的逐步完善,为高速公路客运的发展奠定了坚实的基础。高速公路客运以其快捷、安全和高质量的特色服务,迎合了旅客运输市场的新需求,受到广大旅客的认可,在短时期内得到了快速发展。正是由于高速公路客运企业的崛起,加剧了客运市场中不同运输方式之间的竞争。高速公路客运企业要进一步适应客运市场需要,成为市场竞争的胜利者,就必须具有出众的市场营销能力。本报告正是从这一基准点出发,首先对高速公路客运企业的市场营销环境进行了深入的分析;然后对高速公路客运企业的市场营销策略进行了重点研究,按照高速公路客运所具备的典型行业特点,从一般市场营销理论的产品策略、品牌策略、价格策略、渠道策略和促销策略五个方面,系统地论述了高速公路客运企业的市场营销策略,归纳出一套具有较强操作性的市场营销策略体系;接着对高速公路客运企业的市场营销组织体系问题进行了创新研究,提出了高速公路客运企业建立和完善营销组织体系的操作形式,并明确了设立营销组织机构应遵循的原则。

### 第一章 导论

#### 1.1 我国高速公路及高速公路客运的发展现状

##### 1.1.1 高速公路的发展

##### 1.1.2 全国高速公路客运企业的现状

#### 1.2 我国高速公路客运企业市场营销的现状

##### 1.2.1 高速公路客运企业市场营销发展简述

##### 1.2.2 高速公路客运企业市场营销问题研究简述

#### 1.3 本报告研究的意义

#### 1.4 本报告研究的内容和方法

### 第二章 高速公路客运企业的市场营销环境分析

#### 2.1 市场、市场营销、市场营销环境的概念

##### 2.1.1 市场的概念

##### 2.1.2 市场营销的概念

##### 2.1.3 市场营销环境的概念

## 2.2 高速公路客运市场及高速公路客运企业市场营销

### 2.2.1 高速公路客运市场

### 2.2.2 高速公路客运企业市场营销

### 2.2.3 高速公路客运企业市场营销环境

## 2.3 高速公路客运供给和需求的特点

### 2.3.1 高速公路客运供给的特点

### 2.3.2 高速公路客运需求的特点

## 2.4 高速公路客运企业的市场营销环境

### 2.4.1 影响高速公路客运企业市场营销的宏观环境

### 2.4.2 影响高速公路客运企业市场营销的微观环境

## 2.5 高速公路客运市场细分及企业市场定位

### 2.5.1 市场细分的必要性

### 2.5.2 高速公路客运市场细分的变量标准和方法

### 2.5.3 高速公路客运企业目标市场选择和市场定位

## 第三章 高速公路客运企业的市场营销策略分析

### 3.1 产品策略

#### 3.1.1 高速公路客运企业的产品概念

#### 3.1.2 高速公路客运企业的产品策略

### 3.2 品牌策略

#### 3.2.1 关于品牌的概念

#### 3.2.2 高速公路客运企业品牌现状

#### 3.2.3 高速公路客运企业的品牌策略

### 3.3 定价策略

#### 3.3.1 价格策略

#### 3.3.2 高速公路客运企业定价的影响因素分析

#### 3.3.3 定价方法

#### 3.3.4 定价策略

### 3.4 渠道策略

#### 3.4.1 分销渠道的含义和特点

#### 3.4.2 分销渠道策略

### 3.5 促销策略

3.5.1 促销的涵义

3.5.2 高速公路客运企业的促销策略

#### 第四章 高速公路客运企业的市场营销组织体系

4.1 市场营销组织的建立

4.2 有效的市场营销组织的特征

4.3 企业设立营销组织机构应遵循的原则

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/40923.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。