



艾凯咨询
ICAN Consulting

运动鞋行业项目投资价值分析报告

一、调研说明

《运动鞋行业项目投资价值分析报告》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/47472.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

〔 描述 〕

投资价值分析报告是国际投、融资领域投资商确定项目投资与否的重要依据，主要对项目背景、宏观环境、微观环境、相关产业、地理位置、资源和能力、SWOT、市场详细情况、销售策略、财务详细评价、项目价值估算等进行分析研究，反映项目各项经济指标，得出科学、客观的结论。投资价值分析报告和《项目建议书》、《可行性研究报告》及《商业计划书》有所不同，它主要集反映投资该项目在未来市场的价值分析。不仅仅为融投资双方充分认识投资项目的投资价值与风险，更重要的是通过充分评估项目优势、资源，加速企业或项目法人拥有的人才、技术、市场、项目经营权等无形资源与有形资本的有机融合，对企业和投资机构提供重要的融投资决策参考依据。在国际投资领域中，为减少投资人的投资失误和风险，每一次投资活动都必须建立一套科学的，适应自己的投资活动特征的理论和方法。

投资价值分析报告正是吸收了国际上投资项目分析评价的理论和方法，利用丰富的资料和数据，定性和定量相结合，对投资项目的价值进行全面的分析评价。项目投资价值分析报告是投资前期一个重要的关键步骤，项目的规模大小、区域分析、项目的经营管理、市场分析、经济性分析、利润预测、财务评价等重大问题，都要在投资价值分析报告中体现。项目投资价值分析报告在项目可行性研究的基础上，吸收国内外投资项目分析评价的理论和方法，利用丰富的资料和数据，定性和定量相结合，对投资项目的价值进行全面的分析评估。进行投资价值分析评估的目的是通过对投资项目的技术、产品、市场、财务、管理团队和环境等方面的分析和评价，并通过分析计算投资项目在项目计算期产生的预期现金流确定其有无投资价值以及相关的风险有多大，并进而做出投资决策，对投资者而言，项目投资价值分析报告是一个投资决策辅助工具，它为投资者提供了一个全面、系统、客观的全要素评价体系 and 综合分析平台。利用项目投资价值分析评估报告，投资者能全方位、多视角地剖析和挖掘风险企业的投资价值，最大限度地降低投资风险。

对企业或项目法人而言，利用项目投资价值分析报告可以对项目的投融资方案以及未来收益等进行自我诊断和预知，以适应资本市场的投资要求，进而达到在资本市场上融资的目的。一份好的项目投资价值分析报告将会使投资者更快、更好地了解投资项目，使投资者对项目有信心，有热情，动员促成投资者参与该项目，最终达到为项目筹集资金的作用。

报告核心

执行摘要

项目背景分析及规划

外部环境分析

市场需求预测

内部分析

财务评价

投资风险分析

融资策略

价值分析判断

【 目 录 】

第一章：执行摘要

项目名称

承办单位

项目投资方案

投资分析

项目建设目标及意义

项目组织机构

第二章：项目背景分析及规划

第一节：项目背景

第二节：项目建设规划

第三节：主要产品和产量

第四节：工艺技术方案

专有工艺技术

专利工艺技术

一般工艺技术

关键工艺技术

第三章：外部环境分析

第一节：企业战略环境分析

企业一般特点

企业所属行业的特点、发展状况和前景

企业存在的问题

第二节：企业(公司)环境分析

外部环境分析(PEST分析)

政治、法律环境分析

经济环境分析

社会文化与自然环境分析

技术环境分析

行业结构分析

行业现状分析

市场结构特征

行业生命周期

行业驱动因素

行业发展趋势

行业关键战略要素评价矩阵

外部因素分析评价矩阵

第四章：市场需求预测

国外市场需求预测

国内市场需求预测

需求因素分析

短期需求预测

长期需求预测

第五章：内部分析

第一节：项目地理位置分析

第二节：资源和技术

第三节：项目SWOT 分析

优势分析

劣势分析

机会分析

威胁分析

第四节：项目竞争战略的选择

五种竞争力量分析

新的竞争对手入侵

替代产品的威胁

供方侃价能力

买方侃价能力

现存竞争对手间的竞争

竞争者分析

战略集团的划分

主要竞争对手的确认

主要竞争对手现行战略与实力

竞争战略选择

关键成功因素分析

竞争战略选择

战略实施方案

战略选择评价

第六章：财务评价

评价方法的选择及依据

项目投资估算

产品成本及费用估算

产品销售收入及税金估算

利润及分配

财务盈利能力分析

项目盈亏平衡分析

财务评价分析结论

财务报表分析

资产负债表分析

损益表分析

财务比率分析

- 偿债能力分析

- 营运能力分析

- 盈利能力分析

财务综合评价与分析

- 基于改进熵值法的企业财务评价

- 公司财务状况的综合分析

财务战略的实施对策

- 加强财务管理，进行有效的成本控制

- 提高财务效率，优化投资方向

- 提高产品竞争力，积极开拓国内外市场

第七章：投资风险分析

第一节：市场风险和对策

- 市场风险

- 市场风险对策

第二节：资源风险和对策

- 资源风险

- 资源风险对策

第三节：技术风险和对策

- 技术风险

- 技术风险对策

第四节：财务风险和对策

- 财务风险

- 财务风险对策

第八章：融资策略

- 资金筹措

- 资金来源

- 资金运筹计划

第一节：企业不同发展阶段的融资策略选择

- 创业期的最优融资策略

成长期的最优融资策略

成熟期的最优融资策略

衰退期的最优融资策略

第二节：项目融资策略选择

项目融资模式

“ 市场模式型 ” 项目融资模式

“ 中介模式型 ” 项目融资模式

项目融资策略选择准则

项目融资策略选择的一般标准

融资策略选择的特殊标准

项目融资的策略选择

第九章：价值分析判断

第一节：价值判断方法的选择

第二节：价值评估

结 论

附 件

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/47472.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。