



艾凯咨询
ICAN Consulting

2008中国轻型客车市场分析及发展趋势研究报告

一、调研说明

《2008中国轻型客车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/69992.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

2008中国轻型客车市场分析及发展趋势研究报告

目录

第一章 我国轻型客车行业概述

第一节 轻型客车行业定义及分类

第二节 轻型客车行业特征

第二章 客车行业整体发展情况

第一节 客车行业产业结构

一、客车企业所有制结构

二、客车企业规模结构分析

三、客车企业区域分布

第二节 客车行业市场状况

一、市场发展特征分析

二、产销量对比分析

三、客车市场布局分析

四、库存状况分析

第三节 客车行业投资状况

一、客车行业历年引进或合资合作情况

二、客车行业并购与重组动态

三、2008年客车行业投资预测

第三章 轻型客车关联产业分析

第一节 客运市场发展状况分析

第二节 配套零部件市场分析及发展趋势研究报告

一、我国汽车零部件工业的发展模式

二、我国汽车零部件工业现状

第三节 2007年钢铁行业动态

一、2007年上半年我国钢铁行业经济运行情况

二、2007年我国钢铁工业发展预期目标分析预测情况

三、2007年钢铁行业宏观经济环境与挑战

四、2007年钢材市场变化趋势分析

第四节 2007年能源石化行业动态

一、2007年上半年回顾

二、2007年下半年展望

第四章 轻型客车行业发展环境分析

第一节 2007-2008年中国经济环境分析及预测

一、宏观调控及其对客车行业影响分析

二、加息周期对客车行业的影响分析

三、2008年中国经济运行预测

第二节 人口环境对客车消费的影响

一、中国主要人文统计分析

二、居民收入变化分析

第三节 汽车消费心理环境分析

一、产品同质化

二、选择空间增大，可比性强

三、购车贷款难

四、客户的经营压力加大

五、客运企业的改制

第四节 行业政策环境分析

一、汽车“新政”及其对客车行业影响分析

二、《城市客车分等级技术与要求》标准出台

三、《缺陷汽车产品召回管理规定》

四、《汽车贷款管理办法》提高门槛

五、放宽车长限制、新“国标”加剧客车业竞争

第五章 轻型客车行业国内发展现状

第一节 市场规模

第二节 市场结构

一、轻客市场总体结构：五雄争霸

二、纯轻客市场地位日渐衰微

三、轻客市场分类结构：功能、档次和座次

第三节 市场供需

一、需求结构区域差异明显，重点区域由粤转京

二、主要品牌市场份额：金杯、依维柯VS得利卡、全顺、福田

三、总体特征：垄断走向竞争，低端化

四、细分市场特征分析：区域扩充，枪口对外，凸头化和运营萎缩

第六章 轻型客车行业国际发展现状

第一节 市场现状与特点

- 一、现状：西方的没落
- 二、特点：市场饱和、激烈竞争与兼并重组

第二节 主要国家和地区发展概要

- 一、美国——轻型客车的产销结合体
- 二、日本——轻型客车的生产基地

第七章 微型客车市场经济运行情况

第一节 生产情况

第二节 销售情况

第三节 区域市场情况

第四节 分类产品市场份额

第八章 客车市场销售渠道营销策略分析

第一节 销售模式分析

第二节 2007年企业营销策略分析

- 一、各品牌广告定位及特征分析
- 二、差异化策略产业竞争格局分析
- 三、企业竞争型售后服务体系

第九章 微型客车市场竞争分析

第一节 竞争格局

- 一、价格竞争激烈
- 二、主要品牌销售渠道竞争各有特色
- 三、竞争手段：产品、价格、差异化、售后服务

第二节 轻客竞争风生水起

- 一、产品系列化、差异化、同质化竞争日趋激烈
- 二、错位竞争，与MPV争夺进一步白热化
- 三、轻客专用车趋向小型化、改装车趋于中型化
- 四、欧美系列车涌向城市快运市场
- 五、双引擎竞争
- 六、新锐产品

第三节 主力厂商介绍

一、华晨金杯：老牌劲旅

二、江铃集团：后起之秀

第四节 主力厂商市场竞争力评价

一、竞争力指标体系

二、主力厂商竞争力评价

第十章 微型客车市场重点生产企业分析

第一节 2007年重点生产企业产销总体情况

第二节 金杯汽车

一、企业概况

二、企业经营状况

三、企业战略动态

第三节 江西江铃

一、企业概况

二、企业经营状况

三、企业战略动态

第四节 福建东南

一、企业概况

二、企业经营状况

三、企业战略动态

第五节 北汽福田

一、企业概况

二、企业经营状况

三、企业战略动态

第六节 跃进汽车

一、企业概况

二、企业经营状况

三、企业战略动态

第十一章 微型客车行业投资特性分析

第一节 行业成长速度

第二节 行业进入壁垒

第三节 产品结构性分析

第四节 产业集中度分析

第五节 产业赢利能力分析

第十二章 2007 - 2009年中国轻型客车市场趋势分析

第一节 产品发展趋势

- 一、燃油税的即将开征将促进轻型客车柴油化
- 二、轻客短头化趋向逐渐形成
- 三、轻型客车新产品上市速度明显加快
- 四、轻型客车市场将越分越细

第二节 价格变化趋势

- 一、国际市场的降价压力增大
- 二、更为激烈的市场竞争不可避免

第三节 渠道发展策略

- 一、经济发展的热点将由珠三角转向长三角
- 二、城市物流市场不容轻客企业轻视
- 三、城乡结合部及农村市场是大有潜力的市场

第四节 用户需求趋势

- 一、私人用车
- 二、专用车

第五节 服务发展趋势

第六节 竞争发展趋势

- 一、内外夹攻的形势愈演愈烈
- 二、MPV对轻客中低端市场冲击将继续加剧

第七节 技术发展趋势

- 一、随着安全意识的提高，日系平头车型逐渐趋向欧系长头车型
- 二、轻客试图以彩妆示人
- 三、对舒适度的追求

第十三章 微型客车行业发展策略及建议

第一节 产品策略

第二节 价格发展策略

- 一、价廉必须以物美为保证
- 二、非理性的价格战只会两败俱伤

第三节 渠道策略

一、抓住新兴市场

二、销售渠道重点应由珠三角转向长三角

第四节 用户需求发展策略

第五节 服务策略

第六节 竞争发展策略

第七节 技术发展策略

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/69992.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。