



艾凯咨询
ICAN Consulting

2006年-2007年中国企业英 语培训市场发展趋势研究及深调 研度报告

一、调研说明

《2006年-2007年中国企业英语培训市场发展趋势研究及深调研度报告》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/70434.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

目录

第一章 研究概述

第一节 行业定义

第二节 研究方法

第三节 调研范围

第四节 主要观点

第五节 汉鼎教育培训咨询团队介绍

第二章 中国英语培训总体市场发展状况分析

第一节 2006-2007年中国英语培训市场规模及发展现状分析

第二节 2008-2010年中国英语培训市场规模及发展趋势分析

第三节 中国培训市场对企业英语培训发展的影响分析

第三章 中国企业英语培训市场发展状况分析

第一节 中国企业英语培训市场发展现状及趋势分析

一、2006-2007年国内企业英语培训市场发展现状分析

二、2008-2010年国内企业英语培训市场发展趋势分析

第二节 中国企业英语培训行业存在问题

第三节 2006-2007年中国企业英语培训市场竞争格局分析

第四章 中国企业英语细分类别市场规模分析

第一节 商务英语培训市场发展现状及趋势分析

一、2006-2007年商务英语市场规模发展现状分析

二、2008-2010年商务英语市场规模发展趋势分析

三、2006-2007年商务英语市场竞争格局分析

第二节 职称英语培训市场发展现状及趋势分析

一、2006-2007年职称英语市场规模发展现状分析

二、2008-2010年职称英语市场规模发展趋势分析

三、2006-2007年职称英语市场竞争格局分析

第三节 职业英语培训市场发展现状及趋势分析

一、2006-2007年职业英语市场规模发展现状分析

二、2008-2010年职业英语市场规模发展趋势分析

三、2006-2007年职业英语市场竞争格局分析

第四节 行业英语培训市场发展现状及趋势分析

一、2006-2007年行业英语市场规模发展现状分析

二、2008-2010年行业英语市场规模发展趋势分析

三、2006-2007年行业英语市场竞争格局分析

第五章 中国企业英语细分区域市场发展现状及趋势分析

第一节 东北地区

一、2006-2007年区域市场发展现状

二、2008-2010年区域市场发展趋势

三、2006-2007年区域市场竞争格局

四、区域市场主体竞争力分析

第二节 华北地区

一、2006-2007年区域市场发展现状

二、2008-2010年区域市场发展趋势

三、2006-2007年区域市场竞争格局

四、区域市场主体竞争力分析

第三节 华东地区

一、2006-2007年区域市场发展现状

二、2008-2010年区域市场发展趋势

三、2006-2007年区域市场竞争格局

四、区域市场主体竞争力分析

第四节 华中地区

一、2006-2007年区域市场发展现状

二、2008-2010年区域市场发展趋势

三、2006-2007年区域市场竞争格局

四、区域市场主体竞争力分析

第五节 华南地区

一、2006-2007年区域市场发展现状

二、2008-2010年区域市场发展趋势

三、2006-2007年区域市场竞争格局

四、区域市场主体竞争力分析

第六节 西部地区

一、2006-2007年区域市场发展现状

二、2008-2010年区域市场发展趋势

三、2006-2007年区域市场竞争格局

四、区域市场主体竞争力分析

第六章 中国企业英语培训内容需求特征分析

第一节 2006-2007年中国企业英语培训内容需求现状分析

一、2006-2007年商务英语培训内容需求现状分析

二、2006-2007年职称英语培训内容需求现状分析

三、2006-2007年职业英语培训内容需求现状分析

四、2006-2007年行业英语培训内容需求现状分析

第二节 2008-2010年国内企业英语培训市场需求趋势

一、2008-2010年商务英语培训内容需求趋势分析

二、2008-2010年职称英语培训内容需求趋势分析

三、2008-2010年职业英语培训内容需求趋势分析

四、2008-2010年行业英语培训内容需求趋势分析

第七章 中国企业英语培训主体企业竞争力分析

第一节 新东方教育集团

一、公司运营情况分析

二、公司师资力量分析

三、公司培训内容分析

四、公司培训区域分析

五、公司发展战略及趋势分析

第二节 EF英孚教育

一、公司运营情况分析

二、公司师资力量分析

三、公司培训内容分析

四、公司培训区域分析

五、公司发展战略及趋势分析

第三节 盖伦国际教育

一、公司运营情况分析

二、公司师资力量分析

三、公司培训内容分析

四、公司培训区域分析

五、公司发展战略及趋势分析

第四节 华尔街英语

一、公司运营情况分析

二、公司师资力量分析

三、公司培训内容分析

四、公司培训区域分析

五、公司发展战略及趋势分析

第五节 戴尔国际英语

一、公司运营情况分析

二、公司师资力量分析

三、公司培训内容分析

四、公司培训区域分析

五、公司发展战略及趋势分析

第六节 疯狂英语

一、公司运营情况分析

二、公司师资力量分析

三、公司培训内容分析

四、公司培训区域分析

五、公司发展战略及趋势分析

第七节 韦博国际英语

一、公司运营情况分析

二、公司师资力量分析

三、公司培训内容分析

四、公司培训区域分析

五、公司发展战略及趋势分析

第八节 昂立教育

一、公司运营情况分析

二、公司师资力量分析

三、公司培训内容分析

四、公司培训区域分析

五、公司发展战略及趋势分析

第九节 朗阁教育

- 一、公司运营情况分析
- 二、公司师资力量分析
- 三、公司培训内容分析
- 四、公司培训区域分析
- 五、公司发展战略及趋势分析

第一零节 洋话连篇

- 一、公司运营情况分析
- 二、公司师资力量分析
- 三、公司培训内容分析
- 四、公司培训区域分析
- 五、公司发展战略及趋势分析

第八章 中国企业英语内容服务提供商的主体竞争力分析

第一节 人民教育出版社

- 一、公司资本与规模
- 二、2006年-2007年内容提供商收入以及盈利情况
- 三、内容提供商盈利模式以及发展战略分析
- 四、内容提供商核心竞争力分析
- 五、内容提供商主要客户群体以及客户战略分析
- 六、内容提供商发展趋势

第二节 龙门书局

- 一、公司资本与规模
- 二、2006年-2007年内容提供商收入以及盈利情况
- 三、内容提供商盈利模式以及发展战略分析
- 四、内容提供商核心竞争力分析
- 五、内容提供商主要客户群体以及客户战略分析
- 六、内容提供商发展趋势

第三节 上海外语教育出版社

- 一、公司资本与规模
- 二、2006年-2007年内容提供商收入以及盈利情况
- 三、内容提供商盈利模式以及发展战略分析
- 四、内容提供商核心竞争力分析
- 五、内容提供商主要客户群体以及客户战略分析

六、内容提供商发展趋势

第四节 外文出版社

一、公司资本与规模

二、2006年-2007年内容提供商收入以及盈利情况

三、内容提供商盈利模式以及发展战略分析

四、内容提供商核心竞争力分析

五、内容提供商主要客户群体以及客户战略分析

六、内容提供商发展趋势

第五节 外语教学与研究出版社

一、公司资本与规模

二、2006年-2007年内容提供商收入以及盈利情况

三、内容提供商盈利模式以及发展战略分析

四、内容提供商核心竞争力分析

五、内容提供商主要客户群体以及客户战略分析

六、内容提供商发展趋势

第六节 德国贝塔斯曼

一、公司资本与规模

二、2006年-2007年内容提供商收入以及盈利情况

三、内容提供商盈利模式以及发展战略分析

四、内容提供商核心竞争力分析

五、内容提供商主要客户群体以及客户战略分析

六、内容提供商发展趋势

第七节 英国培生集团

一、公司资本与规模

二、2006年-2007年内容提供商收入以及盈利情况

三、内容提供商盈利模式以及发展战略分析

四、内容提供商核心竞争力分析

五、内容提供商主要客户群体以及客户战略分析

六、内容提供商发展趋势

第八节 剑桥大学出版社

一、公司资本与规模

二、2006年-2007年内容提供商收入以及盈利情况

- 三、内容提供商盈利模式以及发展战略分析
- 四、内容提供商核心竞争力分析
- 五、内容提供商主要客户群体以及客户战略分析
- 六、内容提供商发展趋势

第九节 牛津大学出版社

- 一、公司资本与规模
- 二、2006年-2007年内容提供商收入以及盈利情况
- 三、内容提供商盈利模式以及发展战略分析
- 四、内容提供商核心竞争力分析
- 五、内容提供商主要客户群体以及客户战略分析
- 六、内容提供商发展趋势

第一零节 美国麦格劳 - 希尔

- 一、公司资本与规模
- 二、2006年-2007年内容提供商收入以及盈利情况
- 三、内容提供商盈利模式以及发展战略分析
- 四、内容提供商核心竞争力分析
- 五、内容提供商主要客户群体以及客户战略分析
- 六、内容提供商发展趋势

第九章 中国企业英语培训机构兼并重组机会分析

第一节 新东方教育集团

- 一、被兼并可行性分析
- 二、兼并重组趋势分析

第二节 EF英孚教育

- 一、被兼并可行性分析
- 二、兼并重组趋势分析

第三节 盖伦国际教育

- 一、被兼并可行性分析
- 二、兼并重组趋势分析

第四节 华尔街英语

- 一、被兼并可行性分析
- 二、兼并重组趋势分析

第五节 戴尔国际英语

一、被兼并可行性分析

二、兼并重组趋势分析

第六节 疯狂英语

一、被兼并可行性分析

二、兼并重组趋势分析

第七节 韦博国际英语

一、被兼并可行性分析

二、兼并重组趋势分析

第八节 昂立教育

一、被兼并可行性分析

二、兼并重组趋势分析

第九节 朗阁教育

一、被兼并可行性分析

二、兼并重组趋势分析

第一零节 洋话连篇

一、被兼并可行性分析

二、兼并重组趋势分析

第十章 中国企业英语市场投资机会分析（汉鼎咨询独家分析）

第一节 2006-2007年中国企业英语培训市场投资现状分析

第二节 2008-2010年中国企业英语培训市场投资趋势分析

第三节 中国企业英语培训市场投资分析及市场发展趋势研究报告

一、优势

二、劣势

三、机会

四、威胁

第十一章 中国企业英语培训市场发展战略建议

第一节 商务英语培训市场发展建议

第二节 职称英语培训市场发展建议

第三节 职业英语培训市场发展建议

第四节 行业英语培训市场发展建议

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/70434.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。