

2017-2022年中国纯正浓香 花生油产品行业市场调查与发展前景研究报告

报告目录及图表目录

博思数据研究中心编制

www.bosidata.com

报告报价

《2017-2022年中国纯正浓香花生油产品行业市场调查与发展前景研究报告》信息及时，资料详实，指导性强，具有独家，独到，独特的优势。旨在帮助客户掌握区域经济趋势，获得优质客户信息，准确、全面、迅速了解目前行业发展动向，从而提升工作效率和效果，是把握企业战略发展定位不可或缺的重要决策依据。

官方网站浏览地址：<http://www.bosidata.com/report/493271YA27.html>

【报告价格】纸介版7000元 电子版7200元 纸介+电子7500元

【出版日期】 2017-10-20

【交付方式】 Email电子版/特快专递

【订购电话】 全国统一客服务热线：400-700-3630(免长话费) 010-57272732/57190630

博思数据研究中心

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。

说明、目录、图表目录

报告说明:

博思数据发布的《2017-2022年中国纯正浓香花生油产品行业市场调查与发展前景研究报告》介绍了纯正浓香花生油产品行业相关概述、中国纯正浓香花生油产品产业运行环境、分析了中国纯正浓香花生油产品行业的现状、中国纯正浓香花生油产品行业竞争格局、对中国纯正浓香花生油产品行业做了重点企业经营状况分析及中国纯正浓香花生油产品产业发展前景与投资预测。您若想对纯正浓香花生油产品产业有个系统的了解或者想投资纯正浓香花生油产品行业，本报告是您不可或缺的重要工具。

植物油是由不饱和脂肪酸和甘油化合而成的化合物，广泛分布于自然界中，是从植物的果实、种子、胚芽中得到的油脂。如花生油、豆油、亚麻油、蓖麻油、菜子油等。植物油的主要成分是直链高级脂肪酸和甘油生成的酯，脂肪酸除软脂酸、硬脂酸和油酸外，还含有多种不饱和酸，如芥酸、桐油酸、蓖麻油酸等。植物油主要含有维生素E、K、钙、铁、磷、钾等矿物质、脂肪酸等。人类的膳食中需要保证油脂的含量。如果人体长时期摄入油脂不足，体内长期缺乏脂肪，即会营养不良、体力不佳、体重减轻，甚至丧失劳动能力。食用植物油是人类的重要副食品，主要用于烹饪、糕点、罐头食品等，还可以加工成菜油、人造奶油、烘烤油等供人们食用。近年来，中国食用植物油消费需求在总量上保持刚性增长的趋势，食用植物油行业整体上也取得了较快发展。

据博思数据发布的《2017-2022年中国纯正浓香花生油产品行业市场调查与发展前景研究报告》表明：2016年我国精制食用植物油产量达6907.5万吨，累计增长3.4%。

指标	2016年12月	2016年11月	2016年10月	2016年9月	2016年8月	2016年7月
精制食用植物油产量_当期值(万吨)	727.3	675.4	636.6	615.1	549.7	510.2
精制食用植物油产量_累计值(万吨)	6907.5	6178.3	5500.5	4865.8	4241.7	3692.4
精制食用植物油产量_同比增长(%)	1.2	3.1	1.3	3.1	5.9	-3.6
精制食用植物油产量_累计增长(%)	3.4	4	4.1	5.6	5.9	5.6

报告目录：

第一章 新产品入市调查方案

第一节 调查项目概述

一、市场运营状况分析目的

二、市场背景资料

三、市场运营状况分析对象

四、市场运营状况分析内容

五、市场运营状况分析程序

第二节 调查研究方法

一、调查研究方法

二、样本抽取方法

三、问卷设计方法

四、数据收集方法

五、数据分析技术

第二章 新产品初步市场描述

第一节 新产品构思

一、主要功能

二、产品开发

三、潜在购买者

四、销售模式

第二节 新产品初步市场描述

一、产品包装

二、产品理念

三、产品价格

四、产品定位

五、目标市场

六、消费特征

七、市场供需

第三章 新产品目标市场运营状况分析

第一节 目标市场现状

一、市场总体规模

二、市场增长率

三、市场前景

第二节 目标市场运营状况分析

一、新产品目标市场运营状况分析

二、目标市场的供需调查

三、市场总额与份额调查

四、目标市场政策调查

第三节 总结

第四章 新产品用户行为调查

第一节 纯正浓香花生油产品的功能及消费者关注的因素

一、纯正浓香花生油产品功能

二、消费者关注度

三、价格敏感度

第二节 目标市场终端消费者调查

一、消费动机

二、消费心理

三、使用习惯及态度

四、消费偏好

五、信息来源及传播状况

第三节 购买行为与消费者的影响因素

一、消费者需求与状态

二、个人因素与购买行为

三、地域因素（产地因素）与购买行为

四、文化因素与购买行为

五、社会影响与购买行为

六、消费者的购买决策

第四节 重点区域市场运营状况分析

第五节 消费者的需求与建议

第五章 新产品渠道调查

第一节 新产品渠道状况调查

一、渠道的建设规划

二、合作态度

三、渠道实力

四、渠道控制能力

第二节 竞争品和互补品的渠道调研

第三节 渠道策略

- 一、新产品渠道设计要点
- 二、渠道设计的基本原则
- 三、新产品渠道整合策略
- 四、新产品渠道推进步骤

第六章 新产品竞争状况调查

第一节 同类产品调查

- 一、市场格局
- 二、同类产品功能
- 三、同类产品质量
- 四、同类产品价格
- 五、同类产品优缺点

第二节 竞争对手调查

- 一、主要竞争对手
- 二、竞争对手销售收入及份额
- 三、竞争对手研发实力
- 四、竞争对手渠道实力
- 五、竞争对手品牌实力
- 六、竞争对手的优劣势

第三节 竞争策略研究

- 一、竞争品的市场定位
- 二、新产品与竞争品存在的共性和差异性
- 三、竞争对手的实力和各个层面的竞争反击
- 四、市场介入机会与威胁
- 五、新产品的市场定位
- 六、新产品的竞争策略

第七章 市场运营状况分析数据分析

第一节 调查的主要统计结果

第二节 调研数据及其分析

第八章 产品评估研究

第一节 产品与市场需求契合度

第二节 产品定位研究

一、产品的定位

二、产品的战略使命

三、在企业产品群中的地位

第三节 产品的资源匹配度

一、资源配置

二、渠道匹配度

三、推广费用、宣传费用

第九章 市场运营状况分析研究

第一节 市场潜力

第二节 市场资源

第三节 市场能否打造为样板市场、明星市场

第十章 渠道商评估研究

第一节 渠道商的经营能力

第二节 渠道商的经营重点

第三节 渠道商的经营理念

第十一章 营销团队评估研究

第一节 新产品推广经验

第二节 营销团队考核

第三节 团队是否有冲劲

第四节 团队人员优势互补情况

第十二章 综合分析

第一节 新产品入市检验调查

第二节 评判因素的评语级别

第三节 模糊综合评判方法

第四节 风险与对策

第五节 综合评判

第十三章 结论与建议

第一节 调查研究结论

第二节 建议

一、建议

二、方案

三、步骤

附录

附录一 背景材料

附录二 数据汇总表

附录三 工作技术报告

图表目录：

图表：不同收入水平消费者偏好调查

图表：不同年龄的消费者偏好调查

图表：不同性别的消费者偏好调查

图表：不同地区的消费者偏好调查

图表：不同性别的消费者偏好调查

图表：纯正浓香花生油消费结构分析

图表：纯正浓香花生油消费的市场变化

图表：消费者对行业品牌认知度宏观调查

图表：消费者对行业产品的品牌偏好调查

图表：消费者对行业品牌的首要认知渠道

图表：消费者经常购买的品牌调查

图表：纯正浓香花生油行业品牌忠诚度调查

图表：纯正浓香花生油行业品牌市场占有率调查

详细请访问：<http://www.bosidata.com/report/493271YA27.html>