

2009-2012年中国口香糖产业市场与投资预测分析 报告

报告大纲

观研报告网

www.chinabaogao.com

一、报告简介

观研报告网发布的《2009-2012年中国口香糖产业市场与投资预测分析报告》涵盖行业最新数据，市场热点，政策规划，竞争情报，市场前景预测，投资策略等内容。更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展态势、市场商机动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。

官网地址：<http://baogao.chinabaogao.com/shipin/3235332353.html>

报告价格：电子版: 6500元 纸介版：6800元 电子和纸介版: 7000

订购电话: 400-007-6266 010-86223221

电子邮箱: sale@chinabaogao.com

联系人: 客服

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、报告目录及图表目录

第一章 口香糖发相关概述

第一节 口香糖资源简述

第二节 口香糖的分类

第三节 口香糖的原理

第四节 各类口香糖的特点

一、木糖醇口香糖

二、功能性口香糖

三、爽口含片

第五节 口香糖的制作流程

第二章2008年世界口香糖发展概况

第一节 2008年世界口香糖发展状况

一、2008年世界口香糖发展特色

二、世界品牌格局

三、2008年世界口香糖产业链

第二节 2008年主要国家口香糖市场运行

一、美国

二、日本

三、德国

四、俄罗斯

第三节 2009-2012年世界口香糖业发展前景展望

第三章 2008年世界知名口香糖企业运行浅析

第一节 日本乐天"XYLITOL"

一、公司概况

二、2008年主要产品

三、2008年在华市场销售情况

四、国际化发展战略

第二节 雀巢

一、公司概况

二、2008年主要产品

三、2008年在华市场销售情况

四、国际化发展战略

第三节 箭牌

一、公司概况

二、2008年主要产品

三、2008年在华市场销售情况

四、国际化发展战略

第四节 不凡帝

一、公司概况

二、2008年主要产品

三、2008年在华市场销售情况

四、国际化发展战略

第五节 吉百利

一、公司概况

二、2008年主要产品

三、2008年在华市场销售情况

四、国际化发展战略

第四章2008年中国口香糖市场发展现状综述

第一节 2008年中国口香糖市场发展状况

一、2008年中国口香糖市场发展规模

二、2008年中国口香糖品牌发展

三、2008年中国口香糖价格

第二节2007-2008年中国口香糖进出口总体数据

一、2007-2008年中国口香糖进口数据

二、2007-2008年中国口香糖出口数据

三、2007-2008年中国口香糖进出口单价

第三节2008年中国口香糖细分市场的发展

一、传统口香糖

二、木糖醇

第四节2008年中国口香糖消费整体状况

一、中国口香糖市场消费特点

二、中国口香糖主要区域消费特点

第五节2008年中国口香糖市场发展存在的问题

第五章2008年中国口香糖市场运行环境解析

第一节2008年中国口香糖经济环境

一、2008年中国GDP增长指数

二、2008年中国CPI波动情况

三、2008年中国城镇居民家庭人均可支配收入

四、2008年中国恩格尔系数

第二节2008年中国口香糖政策环境

- 一、《食品包装用原纸卫生标准》
- 二、《中华人民共和国食品卫生法》
- 三、《糖果卫生管理办法》

第三节2008年中国口香糖技术环境

第四节2008年中国口香糖社会环境

第六章2008年中国口香糖市场营销

第一节 2008年中国口香糖市场营销终端

- 一、各类口香糖终端的基本特点
- 二、各类口香糖终端的分布格局
- 三、口香糖市场主要销售模式

第二节 2008年中国口香糖市场营销模式

- 一、区域代理
- 二、买断品牌
- 三、特许经营

第三节 2008年中国口香糖各渠道营销情况

- 一、口香糖渠道策略
- 二、代理商选择策略
- 三、渠道的本土化策略
- 四、品牌联合策略

第四节 2008年口香糖在中国市场营销策略变化

- 一、传播策略
- 二、渠道策略
- 三、产品线组合策略
- 四、厂商关系
- 五、营销渠道正常
- 六、OEM合作模式
- 七、体验营销策略

第七章 2008年中国口香糖消费者消费行为调查

第一节 不同消费者购买口香糖的频率调查

第二节 不同消费者对口香糖品牌知名度调查

- 一、品牌第一提及率
- 二、品牌获知途径
- 二、品牌认知度

第三节 影响消费者购买口香糖的因素调查

一、价格对消费者的影响

二、口味对消费者的影响

三、品牌对消费者的影响

四、促销对消费者的影响

五、口碑效应对消费者的影响

六、其他因素的影响

第八章2008年中国口香糖竞争格局透析

第一节2008年中国口香糖竞争现状

一、品牌竞争

二、价格竞争

三、营销手段竞争

第二节2008年中国口香糖市场竞争格局

一、无糖木糖醇对传统口香糖的冲击

二、外资口香糖企业纷纷入主中国市场

三、爽口片参与新一轮的竞争

第三节 2008年中国口香糖竞争策略

第四节 2009-2012年中国口香糖竞争趋势

第九章2008年中国知名品牌口香糖生厂企业竞争力及关键性数据透析

第一节 箭牌口香糖有限公司

一、企业基本概况

二、2008-2009年企业经营与财务状况

三、2008-2009年企业竞争优势

四、企业未来发展战略与规划

第二节 乐天（中国）食品有限公司

一、企业基本概况

二、2008-2009年企业经营与财务状况

三、2008-2009年企业竞争优势

四、企业未来发展战略与规划

第三节 深圳市嘉年吉食品有限责任公司

一、企业基本概况

二、2008-2009年企业经营与财务状况

三、2008-2009年企业竞争优势

四、企业未来发展战略与规划

第四节 福建雅客食品有限公司

一、企业基本概况

二、2008-2009年企业经营与财务状况

三、2008-2009年企业竞争优势

四、企业未来发展战略与规划

第五节 好丽友食品(上海)有限公司

一、企业基本概况

二、2008-2009年企业经营与财务状况

三、2008-2009年企业竞争优势

四、企业未来发展战略与规划

第十章 2009-2010年中国口香糖市场发展趋势

第一节 2009-2010年中国口香糖市场发展趋势

一、产销趋势

二、价格趋势

三、进出口趋势

第二节 2009-2010年中国口香糖细分市场发展趋势

一、功能型口香糖

二、无糖口香糖

三、茶口香糖

第三节 2008-2010年中国口香糖市场发展前景

第十一章 2009-2010年中国口香糖市场投资规划

第一节 2009-2010年中国口香糖行业投资环境

第二节 2009-2010年中国口香糖行业投资周期

一、经济周期

二、增长性与波动性

三、成熟度

第三节 2009-2010年中国口香糖行业投资机会

一、投资潜力

二、吸引力

三、盈利水平

四、融资方式

第四节 2009-2010年中国口香糖行业投资风险预警

图表目录：

图表：2008年中国GDP增长指数

图表：2008年中国CPI波动情况

图表：2008年中国城镇居民家庭人均可支配收入

图表：2008年中国恩格尔系数

图表：2007-2008年中国口香糖进口数据

图表：2007-2008年中国口香糖出口数据

图表：2007-2008年中国口香糖进出口单价

图表：不同消费者购买口香糖的频率调查

图表：不同消费者对口香糖品牌知名度调查

图表：影响消费者购买口香糖的因素调查

图表：箭牌口香糖有限公司销售收入情况

图表：箭牌口香糖有限公司盈利指标情况

图表：箭牌口香糖有限公司盈利能力情况

图表：箭牌口香糖有限公司资产运行指标状况

图表：箭牌口香糖有限公司资产负债能力指标

图表：箭牌口香糖有限公司成本费用构成情况

图表：箭牌口香糖有限公司销售收入情况

图表：箭牌口香糖有限公司盈利指标情况

图表：箭牌口香糖有限公司盈利能力情况

图表：箭牌口香糖有限公司资产运行指标状况

图表：箭牌口香糖有限公司资产负债能力指标

图表：箭牌口香糖有限公司成本费用构成情况

图表：深圳市嘉年吉食品有限责任公司销售收入情况

图表：深圳市嘉年吉食品有限责任公司盈利指标情况

图表：深圳市嘉年吉食品有限责任公司盈利能力情况

图表：深圳市嘉年吉食品有限责任公司资产运行指标状况

图表：深圳市嘉年吉食品有限责任公司资产负债能力指标

图表：深圳市嘉年吉食品有限责任公司成本费用构成情况

图表：福建雅客食品有限公司销售收入情况

图表：福建雅客食品有限公司盈利指标情况

图表：福建雅客食品有限公司盈利能力情况

图表：福建雅客食品有限公司资产运行指标状况

图表：福建雅客食品有限公司资产负债能力指标

图表：福建雅客食品有限公司成本费用构成情况

图表：好丽友食品(上海)有限公司销售收入情况

图表：好丽友食品(上海)有限公司盈利指标情况

图表：好丽友食品(上海)有限公司盈利能力情况

图表：好丽友食品(上海)有限公司资产运行指标状况

图表：好丽友食品(上海)有限公司资产负债能力指标

图表：好丽友食品(上海)有限公司成本费用构成情况
略.....

详细请访问：<http://baogao.chinabaogao.com/shipin/3235332353.html>