

# 2019年中国台湾民宿市场分析报告- 行业调研与未来趋势预测

报告大纲

观研报告网

[www.chinabaogao.com](http://www.chinabaogao.com)

## 一、报告简介

观研报告网发布的《2019年中国台湾民宿市场分析报告-行业调研与未来趋势预测》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/jiudian/387014387014.html>

报告价格：电子版: 7200元 纸介版：7200元 电子和纸介版: 7500

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

民宿是指利用自用住宅空闲房间，或者闲置的房屋，结合当地人文、自然景观、生态、环境资源及农林渔牧生产活动，以家庭副业方式经营，提供旅客乡野生活之住宿处所。

### 一、行业基本情况

#### 台湾民宿依外观概分四大特别类型

(A) 独立农舍民房型 - 例日月潭、九族文化村民宿置身于聆听大自然的蛙鸣声、鸟啼声、碧绿山头、微风吹拂、飘来阵阵花香，就好像置身于大自然般；这就是最大自然农舍民宿的优点，来到最大自然最有感觉的农舍民宿，在这可以享受不被打扰的黄金假期，并亲身体会最轻松、悠闲的乡村生活，过着最不一样的美好假期。

(B) 集合住宅型 - 例宜兰罗东一带的合法民宿位于罗东溪附近，冬山河休闲农业区，冬山河休闲农业区之间，是宜兰县政府工商旅游局核准设立的合法民宿，宜兰乡村农庄处处绿意良田，田野稻香享受旅游的心情，冬山河亲水公园，免费铁马之旅或游河搭（鸭母船）外围田野环绕，庭园景色绿意盎然，享受尘嚣之远离心旷神怡，令人舒畅。

乍见井然有序的住家设计，内部却有着与外观全然不同的空间安排，承袭外部简洁朴实的设计，民宿主人提供一个更为舒适的居家环境，全新打造的新颖装潢、怡人的视觉享受、舒适的住宿设备，再加上民宿贴心的服务，是个让每位来访的朋友能够完全放松身心的天地。

(C) 聚落别墅型 - 例南投集集一带的聚落民宿，一个全新完工拥有安全、干净、温馨的家及庭院造景的好地方，位于集集火车站附近，是一个属于旅游的中心点，精心打造这与众不同具日本风味的仙境。坐可体验绵绵山脉环绕，空气、阳光、美景。在山居里享受天然山泉水或泡一壶茶、一杯咖啡之惬意。

(D) 个性化风格民宿 - 例日月潭涵碧楼附近，有独特的个性风格的民宿，内有不可告人的好喝咖啡，完全不输给星巴克咖啡馆，Februar是在日月潭所有民宿都可很快到达的一家名店，这是日月潭民宿的成功与最大的特色之一，就是提琴树下的那块招牌，画着一颗树、上头还挂着咖啡杯的木制招牌，是店主人的杰作，从一笔一画中，都可以看出一种随性的美感。店很小，但会走进店里的人，都会和自己比较相近、谈得来，也因此认识了许多各式各样的朋友，在February Coffee，是没有距离的。

除了 February 散发出来的独特魅力外，这里的义式咖啡与餐点也都相当值得品味，例如店主人推荐的摩卡橘子，奶香、巧克力香、咖啡香加上橘子香，四种味道调合成一种非常精致的口感；还有奶油海鲜意大利面及各种小点，都是很不错的搭配选择，这也就是日月潭民宿有的附近特别个性风格，一个民宿附近有着别地方所享受不到的新鲜事，有就是这家民宿的成功之一与最独大的个性。

#### 依照地区及特色民宿分为七个类型

(A) 农园民宿 - 台东民宿关山亲山农园民宿能在乡间小住数日，让身体舒畅也让心

情愉悦，享受漫食、漫游的生活，不论往北、往南，都能方便自在，这趟旅程是田园之旅、是心灵之旅，更是你难忘的假期。

(B) 海滨民宿 - 花莲市台湾海滨民宿的焦点，傍晚时可漫步在海岸边，美丽的彩霞高挂天空，红红的夕阳也将缓缓降落，夜晚来临，地道的地方小吃美食将让您获得大大的满足，累了海滨民宿细心准备的舒适客房，将是您卸下所有疲惫的好地方，清晨从睡梦中醒来悦耳的鸟啼声，将与您一同迎向充满朝气的一天，如此悠闲的休憩时光就在海滨民宿，民宿主人希望每位旅客都到海滨来享受一个轻松自在的假期。

(C) 温泉民宿 - 乌来龙门精致温泉民宿的温泉套房设备，每间套房各具特色、宽敞加大泡汤池并设有SPA、按摩、冷热池设备，另有 DVD全新设备，旅客可携带影片自行操作，住宿皆附两客西式早餐，每间住宿客房附日式浴袍。并提供机车出租、包车服务。进入乌来龙门温泉民宿如同回到家的感觉，尽情的放松心情，把不快乐全部丢开于脑后，让大自然做你最好的医疗师，龙门温泉民宿将是你最好的休闲选择！

(D) 运动民宿 - 阿里巴巴运动休闲民宿位于花莲县花莲市, 邻近阿里巴巴运动休闲民宿的景点有国强十六股小区、火车站游客信息中心、环保公园、花莲渔港赏鲸休闲码头、旧铁道文化商圈、花莲北滨自行车道、石雕博物馆、美仑山中正公园、菁华林苑、延平王庙、花莲县文化局艺文广场、城隍庙、慈济静思堂、圣天宫、菁华桥、新城堡马术飞行俱乐部、慈天宫、花莲市农会游客中心、合宾清香园、达新桑果园、南滨公园、北滨公园、美仑溪、滨海大道、后山电台艺文中心、花莲观光鱼市、滨海扶轮公园、福慈宫、松园别馆、旧监狱（花莲城垣美术馆）、忠烈祠、港天宫、蔡平阳木雕艺术馆、石艺大街、旧酒厂、欢迎您来花莲玩,阿里巴巴运动休闲民宿竭诚的邀请您的莅临。

(E) 传统建筑民宿 - 金门国家公园管理处自2005年起推动将修复后之传统建筑作为经营民宿使用，已深受游客喜爱，金门国家公园「传统建筑民宿」已成为金门观光、生态旅游的重要卖点之一。

为了保存这些旧有的传统建筑，金管处特别编列经费、斥资修复，历经数年努力，终使部份的传统建筑能重现昔日光华。为了动态保存这些建筑，避免这些已修复的传统建筑闲置，造成资源上的浪费，金管处在办理民宿委外的招标作业。经过招标后，金门传统民宿终于在7月20日开放民众入住。

## 二、行业发展现状

民宿随着观光旅游业的发展而兴起，在欧美发达国家已有相当悠久的历史。其英文名称“Bed&Breakfast”（即提供住宿及早餐之意），即起源于二次世界大战后的英国。在亚洲，日本及台湾等地区民宿产业经过近几十年的发展，也渐具规模，并由此形成了特色鲜明的民宿旅游文化，成为地区及国家旅游产业极其重要的组成部分。台湾地区由于境内景点分布广泛、地貌复杂等自然因素，加之一般型住宿旅馆在旅游旺季难以满足超标的旅游接待人口，台湾民宿业由此应运而生。并形成花莲、南投、宜兰、台东、垦丁等民宿业较为发达的几大产业区块。台湾地区民宿产业在地区政府的合理引导、制度规制及各级各类民宿协会的规

范管理下，得到飞速发展，从而成为亚洲民宿业较为发达的地区。

### 1、行业市场规模

截止2017年，我国台湾民宿行业市场规模达到41亿元，保持近几年的高速增长趋势，预计2018年市场规模将达到49亿元。

2013-2018年台湾民宿市场规模（亿元）资料来源：观研天下数据中心整理

### 1、行业市场供需

全民休闲度假时代来临，度假人群剧增，民宿市场需求高速增长。大陆每年赴台旅游人次达百万级别，需求非常大。

中国的中产阶级数量虽然仅占全国成年人口的11%，但按绝对值计算却是全球最多，达1.09亿人。中国百万富翁（按美元衡量）与超高净值人士的数量也增长颇快。我国中产阶级崛起城市由一线城市开始往内陆三四线城市蔓延，中产阶级消费升级，构成客栈民宿行业增长的核心驱动力。渴望释压、追求品质生活的中产阶级成为中高端民宿的主力客群，民宿供给品质升级、价格攀升和不低的入住率反映出中产阶级层的旺盛需求。

消费升级之下，民宿的住宿人群显著表现为中产化和年轻化。中产阶层的扩大并追求品质服务、年轻一代逐渐经济自由追求个性空间，价格主流区间由150-300元区间上移至300-500元空间。

但是，大部分住宿人群都表示，民宿是一种性价比较高的住宿形态，动辄上千元的高端民宿，市场接受度是较低的。因此，提升产品质量，但不扎堆做高端，才是良性的发展方向。

我国民宿行业中低端市场已经出现饱和，供应量已经远远大于需求量。在未来发展过程中，个性化、主题化、定制化、高端化是趋势。在供给需求不平衡的情况下，个性化、主题化的客栈民宿在激烈的竞争环境中，一方面满足了客人的住宿过程中的个性化需求，另一方面更具有市场识别度，更有机会取得优势。中低端市场饱和情况下，投资会向高端化发展，做精品客栈民宿。在硬件上向五星级酒店看齐甚至超越，在服务上提供个性化服务、管家式服务。以价格来区分客户，获取高端客户。台湾民宿便是中高端民宿的代表，通过提供优质的高端的服务，来为包括大陆的各地游客提供服务。

#### （1）、行业供应情况

根据有关数据显示，截止2017年12月，有统计的合法台湾民宿总计6158家，连续多年保持增长，不过由于产业趋于成熟，近几年增长速度较为缓慢。

2013-2018年合法台湾民宿数量（家）

2013年

4435

2014年

5222

2015年

5653

2016年

6012

2017年

6158

2018年E

6239资料来源：台湾统计局，观研天下数据中心整理

## （2）行业需求情况

2013-2018年台湾民宿市场规模（亿元）资料来源：国家统计局，台湾统计局，观研天下数据中心整理

2008年开放大陆游客(陆客)赴台观光，大陆游客赴台从2008年32万多次，逐年增加2015年418万人次达到最高峰后骤降。据台湾观光局统计，2017年大陆赴台游客人数为273万人次，比上年减少22%。

2008年开放陆客赴台后，两岸航班快速增加，2009年就已冲到17741架次。不只航班变多，航点也是遍地开花，热闹的景象在2015年达到颠峰，全年有77069架次两岸航班在台湾各机场起降，每月平均有6422架次。

不过，2016年蔡英文当局上台后，两岸关系快速降温，陆客不到台湾去，航空市场跟着走下坡，两岸航班每月平均掉到6179架次，2017年更衰退到每月平均5543架次。

## 三、发展趋势

随着大陆及境外游客的增多，台湾的民宿消费群体越来越呈现出多元化和集中化两大特性。多元化体现在游客来自于不同的地区、国度和民族，文化背景呈现出丰富且多元的态势。游客的消费需求、动机更加复杂。集中化则体现在民宿的目标消费人群所具有的相对趋同的时代及社会属性。除了年龄、知识水平、收入等因素，他们更具有移动互联网时代年轻消费群体所独有的“数字化特性”，即与网络及新媒体保持着极为贴近的关联性。呈现年轻化、高知识及高收入特性的民宿消费人群，不仅追求民宿产品的独特性、个性化及由此延伸的产品附加值，更注重旅游过程的身心体验，并将具有强烈个人色彩的旅游体验进行广泛的网络及口碑传播，对民宿品牌产生深远影响。借由网络、通信及数字化交换技术，收集市场资讯、满足目标客户需求以及实现顾客关系管理的数字化营销策略，已经成为台湾民宿业推广的主要手段及营销发展趋势。

### （一）科学性与艺术性并重的“消费者导向”策略核心

台湾民宿业从生产者导向、竞争者导向到消费者导向的战略提升，不仅是经营重心的简单转移，而是经营战略、经营思路的全新转轨。竞价策略、广告策略在新的市场环境下，效果日渐式微。深度洞悉消费需求、激发消费动机、发动消费者参与产品开发组合、利用数字化多渠道实现顾客营销与管理，成为了民宿经营的发展方向。

当然，民宿作为小规模盈利性组织，具有一般企业组织所具有的共同属性。科学性、

标准化的企业管理系统，对于以家庭经营模式为主的民宿经营来说同样重要，这是摒弃“小作坊”式管理形态的有效方式。标准化、科学化的流程管理促进民宿提升效率、进入企业化运营模式，从而在硬件标准、服务流程、产品质量、财务体系等各个方面实现有效目标管理。

然而，民宿业是以提供个性化、在地接待服务为主的旅游行业，服务对象来自五湖四海，呈现出纷繁多元的文化属性。标准化、程式化的产品和服务必然无法满足众多不同心理期待的游客需求。经游客个性化且多样化心理要素加工的“消费体验”成为检视民宿产品与服务好坏的唯一标准。换句话说，因游客个性及消费情景的多样性，民宿提供的是没有绝对好坏标准的体验性产品。提供个性化产品组合、随机而动的人性化服务成为民宿经营成功的关键。在实际经营过程中，越来越多的台湾民宿经营者在保证其基本产品（符合行业要求的餐饮及住宿服务）高质量的同时，更着力打造各具特色的衍生产品，以期提升核心竞争力。如：提供极具店家特色的私房料理、游客自制咖啡、民谣party、老板趣味讲古等，这些不仅成为民宿产品的一部分，更成为极具传播性和话题性的营销内容。打造好的民宿，所有细节都有赖于民宿主人充满巧思的创造力加以实现。事实上，极具个人风格及亲和力的民宿主人已经成为民宿经营成功的一大要素。越来越多的高知高产阶层投入到民宿行业，他们不仅具有文化及独到的经营眼光，更具有不同于最初民宿业者盲目逐利的短视行为。他们将民宿经营融入自家生活，为实现打造“游客在地之家”的目标，贡献自己的巧思和爱心。“以消费者为导向”的策略核心不仅被用于指导民宿产品生产、过程管理等环节，更付诸于多平台及多形式的民宿营销实践。

## （二）综合立体的数字化营销策略

消费者导向的经营策略不仅运用于台湾民宿产品开发、产品组合，更直接指导于民宿营销通路及营销方式。移动互联网时代下的消费人群不再是彼此孤立割裂的个体，他们由纷繁复杂的“信息元”连接成了具有趋同属性的群体，并能够据此快速聚合符合这一属性的人。而数字技术的发展，为能够及时有效的与目标人群沟通提供了可能，数字媒体平台成为当前及未来不容忽视的营销主流。通过大数据处理，提出精准定位，挖掘民宿目标对象，聚合人群，并由此实现长效的互动沟通及客户管理，成为民宿营销成功关键。

### 1、数字化营销渠道的演进

数字时代的营销通路，不再停留于传统的付费媒体，日新月异的网络科技为民宿业者提供了丰富多样的通路选择。

从付费媒体转向自有媒体，不仅缘于成本因素，更缘于付费媒体投放的精准度较低，效果难以测量。自有媒体针对目标人群进行精准营销，不仅能有效实现互动沟通，更能在营销过程中累计客户资源，依据《台湾民宿业餐旅营销组合与关键成功因素之研究》相关调查显示，有80%的台湾民宿业者运用网站、部落格（博客）、旅游资讯类网站等进行营销推广，且通过有效的数据收集、分析，建立专属于自家民宿的客户资源库。口碑媒体的运用其核心和关键是要让顾客成为营销的核心和主体，利用分裂式的圈层效应影响其族群，进而达

到广泛宣传的效果。台湾民宿实现口碑媒体营销的有效方式是精细的客户管理及传播具有可持续性的营销话题。这与民宿提供给客户的产品及服务具有高度的体验性密切相关。数字营销通路让民宿从“曝光率”向“购买率”转换成为可能。实现从广告、公关、促销、顾客管理等营销端直接到销售端的导入。

## 2、数字化营销主体的转变

可寻址的数字媒体，不仅让来源多方的品牌资讯即刻便可检索，更能追踪到信息的发出源。在“人人皆传播”的新媒体传播时代中，民宿业者对有关自身品牌资讯的内容规制和引导显得极为重要。数字时代，顾客不再是倾听者，是真正意义上的内容生产者和传播者。如何制造具有演绎性、娱乐性、延伸性、趣味性的话题及传播热点成为民宿业者营销的利器。

制造网络话题、通过内容营销、病毒营销等方式，形成聚焦效应，引发目标受众的广泛关注，扩大品牌知名度及美誉度。利用 K O L 营销引发网络“爆点”等常用营销手法在台湾民宿业中进行了广泛的运用。通过加强与目标受众的关联，挖掘网络传播内容的“槽点”，注重对目标人群的情绪把控，深度了解消费者喜好，让目标人群在网络沟通中愿意参与点评、转发、分享。最后实现直击消费人群的“痛点”，围绕高性价比、特色文化、个性服务、产品附加值、超值体验、人性关怀等要素与消费人群进行深度且多渠道沟通。数字时代，通过数据挖掘及分析技术，使得民宿业者进行精准市场细分、个性化营销内容推送、全方位品牌形象传播成为可能。可量化 K P I 亦使得民宿行业摆脱高投入营销的困扰，真正关注于打造优质民宿旅游产品及客户体验。

未来的台湾民宿业依托数字技术及数字营销理念，将大大缩减营销成本，并与其目标客户群体建立更加紧密的关联，真正实现精准品牌营销。（ww）

观研天下发布的《2019年中国台湾民宿市场分析报告-行业调研与未来趋势预测》内容严谨、数据翔实，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动向、市场前景、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。

它是业内企业、相关投资公司及政府部门准确把握行业发展趋势，洞悉行业竞争格局，规避经营和投资风险，制定正确竞争和投资战略决策的重要决策依据之一。本报告是全面了解行业以及对本行业进行投资不可或缺的重要工具。观研天下是国内知名的行业信息咨询机构，拥有资深的专家团队，多年来已经为上万家企业单位、咨询机构、金融机构、行业协会、个人投资者等提供了专业的行业分析报告，客户涵盖了华为、中国石油、中国电信、中国建筑、惠普、迪士尼等国内外行业领先企业，并得到了客户的广泛认可。

本研究报告数据主要采用国家统计局数据，海关总署，问卷调查数据，商务部采集数据



等数据库。其中宏观经济数据主要来自国家统计局，部分行业统计数据主要来自国家统计局及市场调研数据，企业数据主要来自于国家统计局规模企业统计数据库及证券交易所等，价格数据主要来自于各类市场监测数据库。本研究报告采用的行业分析方法包括波特五力模型分析法、SWOT分析法、PEST分析法，对行业进行全面的内外部环境分析，同时通过资深分析师对目前国家经济形势的走势以及市场发展趋势和当前行业热点分析，预测行业未来的发展方向、新兴热点、市场空间、技术趋势以及未来发展战略等。

## 【报告大纲】

### 第一章 2016-2018年中国台湾民宿行业发展概述

#### 第一节 台湾民宿行业发展情况概述

- 一、台湾民宿行业相关定义
- 二、台湾民宿行业基本情况介绍
- 三、台湾民宿行业发展特点分析

#### 第二节 中国台湾民宿行业上下游产业链分析

- 一、产业链模型原理介绍
- 二、台湾民宿行业产业链条分析
- 三、中国台湾民宿行业产业链环节分析
  - 1、上游产业
  - 2、下游产业

#### 第三节 中国台湾民宿行业生命周期分析

- 一、台湾民宿行业生命周期理论概述
- 二、台湾民宿行业所属的生命周期分析

#### 第四节 台湾民宿行业经济指标分析

- 一、台湾民宿行业的赢利性分析
- 二、台湾民宿行业的经济周期分析
- 三、台湾民宿行业附加值的提升空间分析

#### 第五节 中国台湾民宿行业进入壁垒分析

- 一、台湾民宿行业资金壁垒分析
- 二、台湾民宿行业技术壁垒分析
- 三、台湾民宿行业人才壁垒分析
- 四、台湾民宿行业品牌壁垒分析
- 五、台湾民宿行业其他壁垒分析

### 第二章 2016-2018年全球台湾民宿行业市场发展现状分析

#### 第一节 全球台湾民宿行业发展历程回顾

#### 第二节 全球台湾民宿行业市场区域分布情况

### 第三节 亚洲台湾民宿行业地区市场分析

- 一、亚洲台湾民宿行业市场现状分析
- 二、亚洲台湾民宿行业市场规模与市场需求分析
- 三、亚洲台湾民宿行业市场前景分析

### 第四节 北美台湾民宿行业地区市场分析

- 一、北美台湾民宿行业市场现状分析
- 二、北美台湾民宿行业市场规模与市场需求分析
- 三、北美台湾民宿行业市场前景分析

### 第五节 欧盟台湾民宿行业地区市场分析

- 一、欧盟台湾民宿行业市场现状分析
- 二、欧盟台湾民宿行业市场规模与市场需求分析
- 三、欧盟台湾民宿行业市场前景分析

### 第六节 2019-2025年世界台湾民宿行业分布走势预测

### 第七节 2019-2025年全球台湾民宿行业市场规模预测

## 第三章 中国台湾民宿产业发展环境分析

### 第一节 我国宏观经济环境分析

- 一、中国GDP增长情况分析
- 二、工业经济发展形势分析
- 三、社会固定资产投资分析
- 四、全社会消费品台湾民宿总额
- 五、城乡居民收入增长分析
- 六、居民消费价格变化分析
- 七、对外贸易发展形势分析

### 第二节 中国台湾民宿行业政策环境分析

- 一、行业监管体制现状
- 二、行业主要政策法规

### 第三节 中国台湾民宿产业社会环境发展分析

- 一、人口环境分析
- 二、教育环境分析
- 三、文化环境分析
- 四、生态环境分析
- 五、消费观念分析

## 第四章 中国台湾民宿行业运行情况

### 第一节 中国台湾民宿行业发展状况情况介绍

- 一、行业发展历程回顾

## 二、行业创新情况分析

## 三、行业发展特点分析

### 第二节 中国台湾民宿行业市场规模分析

### 第三节 中国台湾民宿行业供应情况分析

### 第四节 中国台湾民宿行业需求情况分析

### 第五节 中国台湾民宿行业供需平衡分析

### 第六节 中国台湾民宿行业发展趋势分析

## 第五章 中国台湾民宿所属行业运行数据监测

### 第一节 中国台湾民宿所属行业总体规模分析

#### 一、企业数量结构分析

#### 二、行业资产规模分析

### 第二节 中国台湾民宿所属行业产销与费用分析

#### 一、流动资产

#### 二、销售收入分析

#### 三、负债分析

#### 四、利润规模分析

#### 五、产值分析

### 第三节 中国台湾民宿所属行业财务指标分析

#### 一、行业盈利能力分析

#### 二、行业偿债能力分析

#### 三、行业营运能力分析

#### 四、行业发展能力分析

## 第六章 2016-2018年中国台湾民宿市场格局分析

### 第一节 中国台湾民宿行业竞争现状分析

#### 一、中国台湾民宿行业竞争情况分析

#### 二、中国台湾民宿行业主要品牌分析

### 第二节 中国台湾民宿行业集中度分析

#### 一、中国台湾民宿行业市场集中度分析

#### 二、中国台湾民宿行业企业集中度分析

### 第三节 中国台湾民宿行业存在的问题

### 第四节 中国台湾民宿行业解决问题的策略分析

### 第五节 中国台湾民宿行业竞争力分析

#### 一、生产要素

#### 二、需求条件

#### 三、支援与相关产业

#### 四、企业战略、结构与竞争状态

#### 五、政府的作用

### 第七章 2016-2018年中国台湾民宿行业需求特点与动态分析

#### 第一节 中国台湾民宿行业消费市场动态情况

#### 第二节 中国台湾民宿行业消费市场特点分析

##### 一、需求偏好

##### 二、价格偏好

##### 三、品牌偏好

##### 四、其他偏好

#### 第三节 台湾民宿行业成本分析

#### 第四节 台湾民宿行业价格影响因素分析

##### 一、供需因素

##### 二、成本因素

##### 三、渠道因素

##### 四、其他因素

#### 第五节 中国台湾民宿行业价格现状分析

#### 第六节 中国台湾民宿行业平均价格走势预测

##### 一、中国台湾民宿行业价格影响因素

##### 二、中国台湾民宿行业平均价格走势预测

##### 三、中国台湾民宿行业平均价格增速预测

### 第八章 2016-2018年中国台湾民宿行业区域市场现状分析

#### 第一节 中国台湾民宿行业区域市场规模分布

#### 第二节 中国华东地台湾民宿市场分析

##### 一、华东地区概述

##### 二、华东地区经济环境分析

##### 三、华东地区台湾民宿市场规模分析

##### 四、华东地区台湾民宿市场规模预测

#### 第三节 华中地区市场分析

##### 一、华中地区概述

##### 二、华中地区经济环境分析

##### 三、华中地区台湾民宿市场规模分析

##### 四、华中地区台湾民宿市场规模预测

#### 第四节 华南地区市场分析

##### 一、华南地区概述

##### 二、华南地区经济环境分析

### 三、华南地区台湾民宿市场规模分析

#### 第九章 2016-2018年中国台湾民宿行业竞争情况

##### 第一节 中国台湾民宿行业竞争结构分析（波特五力模型）

###### 一、现有企业间竞争

###### 二、潜在进入者分析

###### 三、替代品威胁分析

###### 四、供应商议价能力

###### 五、客户议价能力

##### 第二节 中国台湾民宿行业SWOT分析

###### 一、行业优势分析

###### 二、行业劣势分析

###### 三、行业机会分析

###### 四、行业威胁分析

##### 第三节 中国台湾民宿行业竞争环境分析（PEST）

###### 一、政策环境

###### 二、经济环境

###### 三、社会环境

###### 四、技术环境

#### 第十章 台湾民宿行业企业分析（随数据更新有调整）

##### 第一节 企业

###### 一、企业概况

###### 二、主营产品

###### 三、运营情况

###### 1、主要经济指标情况

###### 2、企业盈利能力分析

###### 3、企业偿债能力分析

###### 4、企业运营能力分析

###### 5、企业成长能力分析

###### 四、公司优劣势分析

##### 第二节 企业

###### 一、企业概况

###### 二、主营产品

###### 三、运营情况

###### 四、公司优劣势分析

##### 第三节 企业

## 一、企业概况

## 二、主营产品

## 三、运营情况

## 四、公司优劣势分析

### 第四节 企业

#### 一、企业概况

#### 二、主营产品

#### 三、运营情况

#### 四、公司优劣势分析

### 第五节 企业

#### 一、企业概况

#### 二、主营产品

#### 三、运营情况

#### 四、公司优劣势分析

## 第十一章 2019-2025年中国台湾民宿行业发展前景分析与预测

### 第一节 中国台湾民宿行业未来发展前景分析

#### 一、台湾民宿行业国内投资环境分析

#### 二、中国台湾民宿行业市场机会分析

#### 三、中国台湾民宿行业投资增速预测

### 第二节 中国台湾民宿行业未来发展趋势预测

### 第三节 中国台湾民宿行业市场发展预测

#### 一、中国台湾民宿行业市场规模预测

#### 二、中国台湾民宿行业市场规模增速预测

#### 三、中国台湾民宿行业产值规模预测

#### 四、中国台湾民宿行业产值增速预测

#### 五、中国台湾民宿行业供需情况预测

### 第四节 中国台湾民宿行业盈利走势预测

#### 一、中国台湾民宿行业毛利润同比增速预测

#### 二、中国台湾民宿行业利润总额同比增速预测

## 第十二章 2019-2025年中国台湾民宿行业投资风险与营销分析

### 第一节 台湾民宿行业投资风险分析

#### 一、台湾民宿行业政策风险分析

#### 二、台湾民宿行业技术风险分析

#### 三、台湾民宿行业竞争风险分析

#### 四、台湾民宿行业其他风险分析

## 第二节 台湾民宿行业企业经营发展分析及建议

- 一、台湾民宿行业经营模式
- 二、台湾民宿行业销售模式
- 三、台湾民宿行业创新方向

## 第三节 台湾民宿行业应对策略

- 一、把握国家投资的契机
- 二、竞争性战略联盟的实施
- 三、企业自身应对策略

## 第十三章 2019-2025年中国台湾民宿行业发展策略及投资建议

### 第一节 中国台湾民宿行业品牌战略分析

- 一、台湾民宿企业品牌的重要性
- 二、台湾民宿企业实施品牌战略的意义
- 三、台湾民宿企业品牌的现状分析
- 四、台湾民宿企业的品牌战略
- 五、台湾民宿品牌战略管理的策略

### 第二节 中国台湾民宿行业市场重点客户战略实施

- 一、实施重点客户战略的必要性
- 二、合理确立重点客户
- 三、对重点客户的营销策略
- 四、强化重点客户的管理
- 五、实施重点客户战略要重点解决的问题

### 第三节 中国台湾民宿行业战略综合规划分析

- 一、战略综合规划
- 二、技术开发战略
- 三、业务组合战略
- 四、区域战略规划
- 五、产业战略规划
- 六、营销品牌战略
- 七、竞争战略规划

## 第十四章 2019-2025年中国台湾民宿行业发展策略及投资建议

### 第一节 中国台湾民宿行业产品策略分析

- 一、服务产品开发策略
- 二、市场细分策略
- 三、目标市场的选择

第二节 中国台湾民宿行业定价策略分析

第三节 中国台湾民宿行业营销渠道策略

一、台湾民宿行业渠道选择策略

二、台湾民宿行业营销策略

第四节 中国台湾民宿行业价格策略

第五节 观研天下行业分析师投资建议

一、中国台湾民宿行业重点投资区域分析

二、中国台湾民宿行业重点投资产品分析

图表详见正文 . . . . .

详细请访问：<http://baogao.chinabaogao.com/jiudian/387014387014.html>