# 中国土特产市场竞争规模现状及发展前景预测报 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《中国土特产市场竞争规模现状及发展前景预测报告》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/nongyezhongzi/227168227168.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

- 第一章土特产行业相关界定
- 第一节相关概念界定
- 一、农产品
- 二、农副产品
- 三、特色农产品
- 四、土特产品
- 第二节土特产的特点
- 一、地域性
- 二、季节性
- 三、不稳定性
- 四、其他特点
- 第二章土特产产业发展现状分析
- 第一节土特产产业概况
- 第二节土特产行业现状及发展分析
- 一、特产行业
- 二、行业现状
- 三、模式分析
- 四、行业突破
- 第三节把脉地方特产经营现状
- 一、调查的过程中的一些问题
- 二、传统行业加快新陈代谢来适应市场的对策
- 第四节土特产品牌的时尚高端化演绎
- 第三章土特产电子商务发展分析
- 第一节"名优特产"特产行业网络营销发展新动向
- 第二节特产产业在电子商务行业异军突起
- 第三节土特产网店市场商机分析
- 一、土特产网上热卖
- 二、信誉和品质最关键
- 三、网络零售前景诱人
- 四、特产网店的经营之道
- 五、实例:用网络招揽客户
- 第四章部分省市土特产行业分析
- 第一节福建土特产行业发展分析

- 一、福建省主要特产
- 二、福建各地土特产介绍
- 三、泉州土特产介绍
- 四、2013年福建拟在淘宝网等知名网络销售平台建"特产馆"
- 第二节东北地区土特产产业的规模化战略研究
- 一、东北地区土特产产业现状
- 二、东北地区土特产产业SWOT分析
- 三、东北地区土特产产业的规模化战略研究
- 四、东北地区加大发展土特产产业的意义
- 第三节山西旅游土特产品的市场分析及营销策略
- 一、山西旅游土特产品市场分析
- 二、山西土特产品的营销策略
- 第四节山西土特产的品牌建设路径
- 一、品牌建设的重要性
- 二、山西土特产品牌的现状
- 三、山西土特产的品牌路径建设
- 第五章2015-2020年中国土特产行业发展策略
- 第一节旅游城市土特产品的品牌策略探究
- 一、桂林土特产品现状及问题
- 二、土特产品的品牌营销策略
- 第二节土特产营销攻略
- 一、土特产市场存在的问题
- 二、土特产营销存在的问题
- 三、土特产营销策略
- 第三节从礼品向消费市场升级将成特产主流营销方式
- 一、特产现状:鱼龙混杂,良莠不齐。
- 二、土特产营销:离现代品牌营销近一点
- 三、特产品牌:精准需求做霸主
- 第六章2015-2020年中国土特产行业经营管理策略
- 第一节特产店经营策略探讨
- 一、特产店定位
- 二、特产店业务系统
- 三、特产店盈利模式
- 四、特产店关键资源和能力
- 五、特产店现金流

#### 第二节土特产掘金秘籍

- 一、土特产经营特点
- 二、土特产专卖店,生意方式有讲究
- 三、赢利要诀
- 四、土特产加工,三条时尚赚钱思路
- 六、土特产经营者策略

### 第三节土特产专卖盈利模式

- 一、有人关门倒闭有人星夜开店
- 二、毛利率高达50%
- 三、靠的是团购支撑
- 四、黄金地段开店算的是大账
- 五、情感诉求成为卖点
- 六、土的东西仍需要经营创新

第七章2015-2020年中国土特产行业包装策略

- 第一节土特产包装的本土性表达
- 一、关于土特产包装的本土性认识
- 二、土特产包装存在的问题
- 三、改变土特产包装现状的方法

#### 第二节安徽土特产包装现状

- 一、对产品包装设计的认识不足
- 二、地域视觉元素在包装中运用较少
- 三、包装样式雷同,品牌意识薄弱
- 四、高档次产品的较少

第三节基于宜春地区土特产包装设计在品牌推广上的问题与对策

- 一、宜春地区土特产包装设计的现状
- 二、如何解决宜春地区土特产包装设计所存在的问题
- 三、结语

图表详见正文......

详细请访问: http://baogao.chinabaogao.com/nongyezhongzi/227168227168.html