

2018-2024年中国痛经贴行业市场竞争格局分析及 投资方向研究报告

报告大纲

一、报告简介

华经情报网发布的《2018-2024年中国痛经贴行业市场竞争格局分析及投资方向研究报告》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：<https://www.huaon.com/detail/350647.html>

报告价格：电子版: 9000元 纸介版：9000元 电子和纸介版: 9200元

订购电话: 400-700-0142 010-80392465

电子邮箱: kf@huaon.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、报告目录及图表目录

报告目录：

第一部分行业运行现状

第一章痛经贴行业概述

第一节痛经贴行业定义

第二节痛经贴行业市场特点分析

一、产品特征

二、影响需求的关键因素

三、主要竞争因素

第三节痛经贴行业发展周期分析

一、行业周期简介

二、痛经贴行业企业周期研判

第二章2017年中国痛经贴行业发展环境分析

第一节宏观经济环境分析

一、GDP历史变动轨迹分析

二、固定资产投资历史变动轨迹分析

三、2018-2024年中国宏观经济发展预测分析

四、“十三五”宏观经济形势研究

五、“十三五”产业发展形势研究

第二节痛经贴行业主要法律法规及规划

一、《药品管理法》修订解读

二、《“十三五”国家药品安全规划》

1、发展目标

2、主要任务

第三节痛经贴行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、中国城镇化率

六、居民的各种消费观念和习惯

第三章2017年中国痛经贴行业生产现状分析

第一节痛经贴行业产能概况

一、痛经贴行业产能分析

二、2018-2024年中国痛经贴行业产能预测

第二节痛经贴行业市场容量分析

一、痛经贴行业市场容量分析

二、产能配置与产能利用率调查

三、2018-2024年中国痛经贴行业市场容量预测

第三节影响痛经贴行业供需状况的主要因素

一、痛经贴行业供需现状

二、2018-2024年中国痛经贴行业供需平衡趋势预测

第四章2017年中国痛经贴所属行业数据监测分析

第一节痛经贴所属行业规模分析

一、企业数量分析

二、资产规模分析

三、销售规模分析

四、利润规模分析

第二节痛经贴所属行业产值分析

一、产成品分析

二、工业销售产值分析

三、出口交货值分析

第三节痛经贴所属行业成本费用分析

一、销售成本分析

二、销售费用分析

三、管理费用分析

四、财务费用分析

第四节痛经贴所属行业运营效益分析

一、盈利能力分析

二、偿债能力分析

三、运营能力分析

四、成长能力分析

第二部分区域市场分析

第五章2017年中国痛经贴行业区域市场情况分析

第一节痛经贴行业需求地域分布结构

第二节痛经贴行业重点区域市场消费情况分析

一、华东地区

二、中南地区

三、华北地区

四、西部地区

第三节痛经贴行业经销模式

第四节痛经贴行业渠道形式

第五节痛经贴行业渠道存在问题

第三部分行业竞争格局

第六章2017年中国痛经贴行业竞争情况分析

第一节中国痛经贴行业经济指标分析

一、赢利性

二、附加值的提升空间

三、进入壁垒 / 退出机制

四、行业周期

第二节中国痛经贴行业竞争结构分析

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

第三节2018-2024年中国痛经贴行业市场竞争策略展望分析

一、痛经贴行业市场竞争趋势分析

二、痛经贴行业市场竞争格局展望分析

三、痛经贴行业市场竞争策略分析

1、坚持产品创新的领先战略

2、坚持品牌建设的引导战略

3、坚持工艺技术创新的支持战略

4、坚持市场营销创新的决胜战略

5、坚持企业管理创新的保证战略

6、品牌经营—痛经贴产业的新核武器

第七章2017年中国痛经贴主要生产企业发展概述

第一节厦门百健堂医药科技有限公司

一、企业概况

二、企业产品分析

三、企业销售渠道分析

四、企业竞争优势分析

五、企业未来发展战略

第二节湖北普爱药业有限公司

一、企业概况

二、企业产品分析

三、企业销售渠道分析

四、企业竞争优势分析

五、企业未来发展战略

第三节山东环球医药有限公司

一、企业概况

二、企业产品分析

三、企业销售渠道分析

四、企业竞争优势分析

五、企业未来发展战略

第四节清远丰源生物科技有限公司

一、企业概况

二、企业产品分析

三、企业竞争优势分析

第五节娇妍（广州）日用品有限公司

一、企业概况

二、企业产品分析

三、企业销售渠道分析

四、企业竞争优势分析

五、企业未来发展战略

第四部分行业投资分析

第八章2018-2024年中国痛经贴行业发展预测分析

第一节痛经贴行业未来发展预测分析

一、痛经贴行业发展规模分析

二、2018-2024年中国痛经贴行业发展趋势分析

第二节痛经贴行业供需预测分析

一、痛经贴行业供给预测分析

二、痛经贴行业需求预测分析

第三节痛经贴行业市场盈利预测分析

第九章2018-2024年中国痛经贴行业投资战略研究

第一节痛经贴行业发展关键要素分析

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

第二节痛经贴行业投资策略分析

一、中国痛经贴行业投资规划

二、中国痛经贴行业投资策略

三、中国痛经贴行业成功之道

第十章2018-2024年中国痛经贴行业投资机会与风险分析

第一节痛经贴行业投资机会分析

一、投资前景

二、投资热点

三、投资区域

四、投资吸引力分析

第二节痛经贴行业投资风险分析

一、市场竞争风险

二、原材料风险分析

三、政策/体制风险分析

四、宏观经济风险分析

五、其他风险分析

第十一章痛经贴行业投资建议

第一节目标群体建议（应用领域）

第二节产品分类与定位建议

一、安琪痛经贴

二、经舒宁痛经贴

三、鹿粉经宝痛经贴

四、月月安

第三节价格定位建议

一、高价定位

二、低价定位

三、中价定位

四、固定价格定位

第四节技术应用建议

第五节投资区域建议

第六节销售渠道建议

一、痛经贴市场营销渠道结构

1、垂直营销渠道

2、水平渠道

3、伙伴型渠道

4、松散型渠道

二、痛经贴市场伙伴型渠道研究

1、伙伴型营销渠道的特点

2、伙伴型营销渠道的层次分析

3、伙伴型营销渠道的优势分析

4、伙伴型营销渠道关系的构建方法

5、伙伴型营销渠道关系的构建应遵循的原则

三、痛经贴市场直接分销渠道与间接分销渠道管理

1、直接分销渠道

2、间接分销渠道（长渠道、短渠道）

3、宽渠道营销、窄渠道营销分析

四、大客户直供销售渠道建立策略

五、经销渠道优化分析

1、营销渠道设计上的问题

2、营销渠道管理中存在的问题

3、营销渠道优化策略

第七节资本并购重组运作模式建议

一、并购重组

二、股权投资

三、吸收股份并购模式

四、资产置换式重组模式

五、以债权换股权模式

六、合资控股模式

七、在香港注册后再合资模式

八、战略联盟模式

九、投资控股收购重组模式

第八节企业经营管理建议

一、经营管理职能

二、制定经营目标的原则

第九节重点客户建设建议

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

图表目录：

图表：痛经贴行业企业成长阶段特点及判断标准

图表：2011-2017年中国国内生产总值以及增长率

图表：1981～2014年中国经济增长率变动情况

图表：中国进出口占GDP比重变动情况

图表：2013-2017年中国痛经贴产能

图表：2018-2024年中国痛经贴行业产能预测

图表：2013-2017年中国痛经贴市场容量

图表：2013-2017年中国痛经贴行业产能利用率

图表：2018-2024年中国痛经贴行业市场容量预测

图表：2013-2017年中国痛经贴行业供应能力

图表：2018-2024年中国痛经贴供给量预测

图表：2013-2017年中国痛经贴总资产规模

图表：2013-2017年中国痛经贴销售收入

图表：2013-2017年中国痛经贴销售毛利润

图表：2013-2017年中国痛经贴产量

图表：2013-2017年中国痛经贴销售成本

图表：2013-2017年中国痛经贴销售费用

图表：2013-2017年中国痛经贴管理费用

图表：2013-2017年中国痛经贴财务费用

图表：2013-2017年中国痛经贴毛利润率

图表：2013-2017年中国痛经贴资产负债率

图表：2013-2017年中国痛经贴行业速动比率

图表：2013-2017年中国痛经贴资产增长率

图表：2018-2024年中国痛经贴资产增长率预测

图表：2018-2024年中国痛经贴净利润率预测

图表：2018-2024年中国痛经贴供给增长率预测

图表：2018-2024年中国痛经贴需求量

图表：2018-2024年中国痛经贴毛利润率预测

详细请访问：<https://www.huaon.com/detail/350647.html>