

2007-2008年度热水器市场 研究分析报告

报告目录及图表目录

智研数据研究中心 编制

www.abaogao.com

一、报告报价

《2007-2008年度热水器市场研究分析报告》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.abaogao.com/b/taiyangneng/114382AOVM.html>

报告价格：印刷版：RMB 9800 电子版：RMB 9800 印刷版+电子版：RMB 10000

智研数据研究中心

订购电话： 400-600-8596(免长话费) 010-80993963

海外报告销售：010-80993963

传真： 010-60343813

Email： sales@abaogao.com

联系人： 刘老师 谭老师 陈老师

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、说明、目录、图表目录

[b]2007-2008年度热水器市场研究分析报告 内容介绍：[/b]

[b]第一章 热水器行业国际发展概况[/b]

第一节 国外热水器行业发展概况

第二节 市场现状与特点分析

第三节 主要国家热水器市场概况

[b]第二章 行业宏观发展环境分析[/b]

第一节 经济环境分析

一、国际经济形势运行分析

二、国内经济形势发展分析

三、国内外贸易发展形势分析

四、我国居民消费水平分析

第二节 政策环境分析

一、国外上对行业影响深远的政策法规分析

二、国内主要政策分析

第三节 技术环境分析

[b]第三章 市场结构分析[/b]

第一节 行业一般特征

一、行业盈利水平分析

二、行业生产结构分析

三、行业消费结构分析

第二节 市场集中度分析

一、市场占有率分析

二、品牌集中度分析

三、产品集中度分析

第三节 影响市场结构的因素分析

[b]第四章 市场需求分析[/b]

第一节 需求结构分析

一、城乡需求结构对比

二、区域需求结构分析

三、产品需求结构对比

第二节 各种需求行为分析

一、积极需求行为分析

二、消极需求行为分析

第三节 影响需求的因素分析

一、广告

二、包装

三、价格

四、产品性能

五、销售地点

第四节 区域市场需求分析

一、主要市场需求容量对比

二、主要市场成熟度对比

三、主要市场消费者观念、行为对比

[b]第五章 市场供给分析[/b]

第一节 生产能力现状

一、国际市场生产能力

二、国内市场产能扩张状况

三、近年国内市场主要企业产品产量

第二节 产品进出口情况

一、进出口数据统计分析

二、进出口结构分析

三、进口来源分析

四、出口流向分析

第三节 产品新建及扩建项目

第四节 产品生产成本分析

一、原材料成本分析

二、人工成本分析

三、制造费用成本分析

[b]第六章 区域(区域市场分析)市场竞争状况分析[/b]

第一节 东北市场

一、主要消费档次

二、决定消费的主要因素

三、价格水平

第二节 华北市场

一、主要消费档次

二、决定消费的主要因素

三、价格水平

第三节 西部市场

一、主要消费档次

二、决定消费的主要因素

三、价格水平

第四节 华南市场

一、主要消费档次

二、决定消费的主要因素

三、价格水平

第五节 华东市场

一、主要消费档次

二、决定消费的主要因素

三、价格水平

[b]第七章 主要厂商分析[/b]

第一节 青岛海尔

一、市场地位

二、产品结构

三、销售策略

四、盈利状况

第二节 广东万和

一、市场地位

二、产品结构

三、销售策略

四、盈利状况

第三节 广东万家乐

一、市场地位

二、产品结构

三、销售策略

四、盈利状况

第四节 阿里斯顿

一、市场地位

二、产品结构

三、销售策略

四、盈利状况

第五节 艾欧史密斯

一、市场地位

二、产品结构

三、销售策略

四、盈利状况

[b]第八章 市场发展趋势预测[/b]

第一节 国际、国内市场规模

一、国际市场规模预测

二、国内市场规模预测

第二节 产品竞争方式预测（主要分析是产品、价格、品牌还是服务哪个方面的竞争）

第三节 市场集中度分析

一、市场占有率变化预测

二、品牌集中度变化预测

三、主要地区渗透率预测

第四节 市场价格分析

一、影响市场价格因素分析

二、市场价格走势分析

第五节 区域市场预测

一、区域市场供求平衡预测

二、区域市场竞争格局预测

第六节 市场竞争策略建议

一、一线厂商竞争策略建议

二、二线厂商竞争策略建议

详细请访问：<http://www.abaogao.com/b/taiyangneng/114382AOVM.html>