

# 2017-2023年中国白兰地行业 市场运营态势与营销战略分析报告

## 报告目录及图表目录

智研数据研究中心 编制

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

## 一、报告报价

《2017-2023年中国白兰地行业市场运营态势与营销战略分析报告》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/baijiu/114382CCBM.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

目前我国国内白兰地产业主要参与者有张裕A、威龙葡萄酒股份有限公司、王朝酒业集团有限公司、长城葡萄酒、莫高股份、中葡股份等。当中除张裕A产品结构中白兰地占比较高以外，其他企业营收中白兰地占比较小。

白兰地酒为40度的高度酒，对应国内的高度的白酒市场，这个市场的消费者的忠诚度不高，有扩展的空间。在国内的白兰地市场上，除张裕外其他厂商没有完整的白兰地生产体系，因此张裕公司在这一方面具有较强优势。

目前我国国内白兰地需求主要集中在广东省、上海市、福建省、山东省、及北京等地区。我国白兰地消费区域分布格局

《2017-2023年中国白兰地行业市场运营态势与营销战略分析报告》由智研数据研究中心公司领衔撰写，在大量周密的市场调研基础上，主要依据了国家统计局、国家商务部、国家发改委、国家经济信息中心、国务院发展研究中心、国家海关总署、知识产权局、智研数据中心提供的最新行业运行数据为基础，验证于与我们建立联系的全国科研机构、行业协会组织的权威统计资料。

报告揭示了白兰地行业市场潜在需求与市场机会，报告对中国白兰地行业做了重点企业经营状况分析，并分析了中国白兰地行业发展前景预测。为战略投资者选择恰当的投资时机和公司领导层做战略规划提供准确的市场情报信息及科学的决策依据。

报告目录：

第一章 2015-2016年中国白兰地行业发展概述 1

第一节 白兰地行业概述 1

一、白兰地的定义 1

二、白兰地的特点 1

第二节 白兰地上下游产业链分析 2

一、产业链模型介绍 2

二、白兰地行业产业链分析 4

第三节 白兰地行业生命周期分析 14

一、行业生命周期概述 14

二、白兰地行业所属的生命周期 15

第四节 行业经济指标分析 16

一、赢利性	16
二、附加值的提升空间	17
三、行业周期	17
第二章 2016年世界白兰地市场运行形势分析	19
第一节 2016年全球白兰地行业发展回顾	19
一、起源	19
二、历史	19
第二节 亚洲地区主要市场概况	21
第三节 欧盟主要国家市场概况	23
一、法国白兰地	23
二、英国	27
第四节 北美地区主要市场概况	28
一、美国	28
第五节 2017-2023年世界白兰地发展走势预测	29
第三章 2016年中国白兰地产业发展环境分析	30
第一节 2016年中国宏观经济环境分析	30
一、消费需求平稳增长，投资增速稳中有降，进出口结构优化	30
二、农业生产形势良好，工业生产增速企稳回升	33
三、消费价格涨幅基本稳定	35
四、财政收入增长放缓，财政支出结构改善	36
五、就业形势基本稳定	37
六、国际收支双顺差	38
七、行业分析	40
八、2016年我国宏观经济形势分析	42
第二节 白兰地行业主管部门、行业监管体制	44
第三节 中国白兰地行业政策环境分析	49
一、白兰地（国家标准）GB 11856 - 1997代替 GB LL856 - 89	49
二、白兰地分级的中国标准	49
三、关于酒类监管体制改革的思考	50
第四节 2016年中国白兰地产业社会环境发展分析	51

一、人口环境分析	51
二、教育环境分析	53
三、文化环境分析	56
四、生态环境分析	58
五、中国城镇化率	60
六、居民的各种消费观念和习惯	61

#### 第四章 2012-2016年中国白兰地产业运行情况 67

##### 第一节 中国白兰地行业发展状况 67

一、白兰地行业市场供给情况 67

二、白兰地行业市场需求情况 67

三、白兰地行业市场容量 70

##### 第二节 中国白兰地行业价格走势分析 71

一、白兰地行业价格影响因素分析 71

二、2016年白兰地行业价格走势回顾 72

三、2017-2023年白兰地行业价格走势预测 72

##### 第三节 中国白兰地行业技术发展分析 73

##### 第四节 白兰地行业投资预测 75

#### 第五章 2013-2016中国白兰地市场发展分析 77

##### 第一节 中国白兰地行业竞争现状 77

##### 第二节 中国白兰地行业集中度分析 77

一、市场集中度 77

二、行业集中度 78

三、区域集中度 79

##### 第三节 白兰地行业品牌现状分析 80

##### 第四节 中国白兰地行业存在的问题 89

##### 第五节 中国白兰地行业国际竞争力分析 90

一、生产要素 90

二、需求条件 91

三、相关和支持性产业 92

四、企业的战略、结构和竞争对手 92

五、政府的作用	93
六、我国本土白兰地质量已具备国际竞争力	93
第六章 2011-2016年中国白兰地酒行业技术发展分析	95
第一节 中国白兰地酒行业技术发展现状	95
第二节 白兰地酒行业技术特点分析	96
第三节 白兰地酒行业技术发展趋势分析	101
第七章 2012-2016年中国白兰地行业竞争情况	103
第一节 行业竞争结构分析	103
一、行业内现有企业的竞争	103
二、新进入者的威胁	104
三、替代品的威胁	104
四、供货商的讨价还价能力	105
五、购买者的讨价还价能力	105
第二节 白兰地行业SWOT分析	105
一、优势	105
二、劣势	106
三、机会	106
四、威胁	106
第三节 中国白兰地产品竞争力优势分析	107
一、整体产品竞争力评价	107
二、产品竞争力评价结果分析	107
三、竞争优势评价及构建建议	108
第八章 白兰地行业重点生产企业分析	109
第一节 烟台张裕集团有限公司	109
一、企业概况	109
二、企业主要经济指标分析	110
三、企业盈利能力分析	111
四、企业偿债能力分析	111
五、企业运营能力分析	111

六、企业成长能力分析	111
第二节 通化葡萄酒股份有限公司	112
一、企业概况	112
二、企业主要经济指标分析	113
三、企业盈利能力分析	113
四、企业偿债能力分析	114
五、企业运营能力分析	115
六、企业成长能力分析	116
第三节 烟台福山华夏葡萄酿酒有限公司	116
一、企业概况	116
二、企业主要经济指标分析	117
三、企业盈利能力分析	117
四、企业偿债能力分析	117
五、企业运营能力分析	118
六、企业成长能力分析	118
第四节 王朝葡萄酿酒有限公司	118
一、企业概况	118
二、企业主要经济指标分析	120
三、企业盈利能力分析	120
四、企业偿债能力分析	121
五、企业运营能力分析	121
六、企业成长能力分析	121
第五节 北京龙徽酿酒有限公司	122
一、企业概况	122
二、企业主要经济指标分析	122
三、企业盈利能力分析	123
四、企业偿债能力分析	123
五、企业运营能力分析	123
六、企业成长能力分析	124
第九章 2017-2023年白兰地行业发展预测	125
第一节 2017-2023年中国白兰地行业投资前景调研预测分析	125

一、2017-2023年中国白兰地市场发展环境分析	125
二、2017-2023年中国白兰地行业市场规模预测	125
三、2017-2023年中国白兰地行业市场发展趋势分析	126
第二节 2017-2023年中国白兰地行业市场供需预测	127
一、2017-2023年中国白兰地行业供给预测	127
二、2017-2023年中国白兰地行业现状分析	127
第三节 2017-2023年中国白兰地行业盈利走势预测	128
第十章 2017-2023年中国白兰地行业投资前景与营销分析	130
第一节 2017-2023年白兰地行业进入壁垒分析	130
第二节 2017-2023年中国白兰地行业投资环境分析	130
第三节 中国白兰地行业投资前景	131
一、宏观调控政策风险	131
二、市场竞争风险	131
三、金融风险（zyygz）	132
四、市场运营机制风险	132
五、政策风险	132
六、经营风险	133
七、技术风险	133
第四节 中国白兰地行业营销分析	134
一、产品质量保证	134
二、生产技术提升	134
三、产品结构调整	134
四、产品销售网络	135
五、品牌宣传策略	135
六、销售服务策略	136
七、品牌保护策略	136
第十一章 2017-2023年中国白兰地行业投资策略及投资建议	137
第一节 白兰地行业市场的关键客户战略实施	137
一、实施关键客户战略的必要性	137
二、合理确立关键客户	138



三、重点客户战略管理	139
四、重点客户管理功能	139
五、实施重点客户战略要重点解决的问题	139
第二节 权威专家投资建议	141
一、重点投资区域建议	141
二、重点投资产品建议	142

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