

2017-2022年中国熟卤制品 市场研究与市场全景评估报告

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

《2017-2022年中国熟卤制品市场研究与市场全景评估报告》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/shipin/X05043K935.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

报告目录：

第一章 熟卤制品行业发展概况 1

第一节 行业基本情况介绍 1

一、我国快捷消费食品的起源及特点 1

二、酱卤肉制品及佐餐凉菜快捷消费食品简介 1

第二节 行业管理体制及管理政策 2

一、行业的管理体制 2

二、行业的主要法律法规和政策 2

第三节 进入本行业的障碍 4

一、市场准入障碍 4

二、产品质量安全障碍 4

三、品牌障碍 4

四、营销网络障碍 5

第二章 行业经营模式与技术发展分析 6

第一节 行业的主要经营模式 6

一、小作坊经营模式 6

二、区域性经营模式 6

三、全国模式 6

第二节 行业技术水平及发展特点、发展趋势 7

一、行业的技术水平及特点 7

二、行业未来的技术发展趋势 7

第三章 熟卤制品行业发展特征分析 8

第一节 行业的周期性、地域性与季节性特点 8

一、周期性 8

二、地域性 8

三、季节性 8

第二节 公司所处行业与上下游行业的关联性 8

第三节 行业利润率水平及其变动 9

第四章 中国熟卤制品行业发展分析 11

第一节 快捷消费酱卤肉制品行业概况 11

一、行业发展历史 11

二、行业发展现状及竞争格局 12

三、行业内主要企业 12

第二节 佐餐凉菜快捷消费食品行业概况 13

第三节 行业的主要消费市场 13

一、行业的主要消费市场 13

二、酱卤肉制品市场容量 14

第五章 中国熟卤制品行业重点企业分析 15

第一节 煌上煌 15

一、公司行业地位 15

二、公司市场份额 15

三、公司的竞争优势 15

四、公司的竞争劣势 21

五、公司的主营业务情况 22

六、2015年企业经营情况分析 41

七、2016年企业经营情况分析 42

八、2010-2016年企业财务数据分析 43

九、2016年公司发展展望及策略 46

第二节 绝味鸭脖 47

一、公司概况 47

二、高速扩张的秘诀 48

第三节 南京桂花鸭(集团)有限公司 50

一、公司概况 50

二、公司经营情况及发展策略 50

第四节 德州扒鸡 53

一、公司概况 53

二、公司经营情况及发展策略 53

三、天图资本近亿元投资山东德州扒鸡 54

第五节 周黑鸭 55

一、公司概况 55

二、公司经营情况及发展策略 56

第六节 绝味鸭脖和煌上煌的对比分析 56

一、股权结构 56

二、产品种类 57

三、经营模式 58

四、销售规模和门店规模的对比 60

五、盈利能力分析 62

六、上游供应 63

七、未来扩张空间 64

八、多元化业务空间 64

九、门店淘汰率 64

十、食品安全的管控 65

十一、对比后的思考——核心竞争力 65

第六章 “周黑鸭”品牌武汉市场状况调查研究 69

第一节 研究缘起与目标设定 69

一、调研缘起 69

二、目标设定 69

三、调研方式 71

第二节 调查问卷分析 72

一、本次受访者基本状况分析 72

二、消费者对卤制品的消费习惯和偏好 76

三、目前武汉卤制品市场的竞争状况 91

四、目前武汉卤制品市场的竞争状况分析 96

第三节 “周黑鸭”调查分析 97

一、品牌方面 97

二、尝试方面 100

三、口味方面 101

四、购买、产品方面 106

五、品牌识别方面 124

六、食品安全方面 132

七、存在问题 135

八、发展前景 137

九、尝试指数 140

第四节 深度访谈分析 142

一、区域访谈分析 142

二、学生访谈分析 146

第五节 建议 151

一、consumer's need (消费者需要) 151

二、cost (定价) 152

三、convenience (便利) 153

四、communication (交流) 154

五、Consummation (完善) 155

第七章 2017-2022年中国熟卤制品行业发展影响因素及趋势预测 157

第一节 2017-2022年影响中国熟卤制品行业发展的有利因素 157

一、国家政策和产业政策的大力支持 157

二、中国经济的快速增长为行业发展提供了良好的市场环境 157

三、行业潜在市场容量巨大 158

四、行业发展水平逐步提高促进市场集中度上升 158

五、消费升级带动行业进步 158

六、技术进步促进行业发展 159

第二节 2017-2022年影响中国熟卤制品行业发展的不利因素 159

一、行业整体发展水平有待进一步提高 159

二、食品安全控制难度较大 159

三、我国各地饮食消费习惯存在较大差异性 160

第三节 2017-2022年中国熟卤制品行业发展趋势预测 160

一、提高食品安全度将成为行业第一要务 160

二、品牌建设和推广将成为重中之重 160

三、营销网络建设将直接决定企业的市场份额 160

四、市场集中度将进一步提高 161

五、逐渐向上游拓展，完善产业链 161

第八章 2017-2022年中国熟卤制品行业发展影响因素及趋势 162(ZY WZY)

第一节 2017-2022年熟卤制品市场需求增长的因素 162

一、随着我国居民生活方式的逐渐变化，快捷消费酱卤肉制品潜在市场巨大 162

二、我国快捷消费肉制品占肉制品加工的比例较低，市场潜力很大 162

三、我国居民收入稳步提高，肉制品消费支出将逐年增加 163

四、快捷消费酱卤肉制品的消费群体在逐年扩大 163

五、产品品种越来越丰富，扩大了市场容量 163

六、包装产品作为旅游特产，潜在市场规模较大 164

第二节 2017-2022年熟卤制品下游行业的市场需求状况 164

一、家庭消费市场 164

二、酒店餐饮市场 165

三、休闲食品市场 166

四、礼品特产市场 167

第三节 2017-2022年熟卤制品行业的市场容量状况 168

一、酱卤肉制品市场容量 168

二、佐餐凉菜市场容量 168

图表目录：

图表：熟卤制品行业的主要法律法规 3

图表：酱卤肉制品及佐餐凉菜快捷消费食品行业产业链图 9

图表：2009-2016年我国快捷消费酱卤制品的市场规模 14

图表：2009-2016年煌上煌营销网络规模数量 17

图表：煌上煌公司覆盖全国销售网络的生产基地分布图 19

图表：2009-2016年煌上煌公司产品品种数量 20

图表：煌上煌公司丰富的快捷消费产品组合 23

图表：煌上煌鲜货酱卤肉制品工艺流程 26

图表：煌上煌包装酱卤肉制品工艺流程 27

图表：煌上煌凉拌生产工艺流程 27

图表：一般模式的流程 28

图表：2016年煌上煌公司的连锁专卖店分布预测图 35

图表：煌上煌公司销售管理体系 36

图表：煌上煌公司各管理机构覆盖的区域分布情况 37

图表：煌上煌公司直营店加盟店的主要管理措施 38

图表：2016年江西煌上煌集团食品股份有限公司主营构成数据分析表 43

图表：2016年江西煌上煌集团食品股份有限公司主营构成数据分析表 43

图表：2010-2016年江西煌上煌集团食品股份有限公司主要财务数据分析表 44

图表：2010-2016年江西煌上煌集团食品股份有限公司利润构成与盈利能力分析表 44

图表：2010-2016年江西煌上煌集团食品股份有限公司经营能力分析表 45

图表：2010-2016年江西煌上煌集团食品股份有限公司发展能力分析表 45

图表：2010-2016年江西煌上煌集团食品股份有限公司资产与负债分析表 45

图表：2010-2016年江西煌上煌集团食品股份有限公司现金流量分析表 46

图表：绝味股份股权结构 57

图表：煌上煌股份股权结构 57

图表：绝味和煌上煌产品类别概况 58

图表：产业链条利润分析 59

图表：煌上煌各地区销售占比 59

图表：2010-2016年绝味收入与利润变化（亿元） 60

图表：2009-2016年煌上煌收入与利润变化（亿元） 61

图表：绝味子公司的全国布局 61

图表：煌上煌的全国布局 62

图表：2010-2016年绝味与煌上煌净利率对比 63

图表：绝味与煌上煌销售费用率对比（估计值） 63

图表：绝味和煌上煌12年关闭门店对比 65

图表：网络关于三家卤肉企业口味的调研结果 66

图表：煌上煌在深圳罗湖的门店布局 67

详细请访问：<http://www.abaogao.com/b/shipin/X05043K935.html>