

2022-2028年中国运动营养品行业市场全景调查及 投资前景预测报告

报告大纲

一、报告简介

智研咨询发布的《2022-2028年中国运动营养品行业市场全景调查及投资前景预测报告》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：<https://www.chyxx.com/research/202106/957870.html>

报告价格：电子版: 9800元 纸介版：9800元 电子和纸介版: 10000元

订购电话: 400-600-8596、400-700-9383、010-60343812、010-60343813

电子邮箱: sales@chyxx.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

智研咨询发布的《2022-2028年中国运动营养品行业市场全景调查及投资前景预测报告》共十章。首先介绍了运动营养品行业市场发展环境、运动营养品整体运行态势等，接着分析了运动营养品行业市场运行的现状，然后介绍了运动营养品市场竞争格局。随后，报告对运动营养品做了重点企业经营状况分析，最后分析了运动营养品行业发展趋势与投资预测。您若想对运动营养品产业有个系统的了解或者想投资运动营养品行业，本报告是您不可或缺的重要工具。

本研究报告数据主要采用国家统计局数据，海关总署，问卷调查数据，商务部采集数据等数据库。其中宏观经济数据主要来自国家统计局，部分行业统计数据主要来自国家统计局及市场调研数据，企业数据主要来自于国统计局规模企业统计数据库及证券交易所等，价格数据主要来自于各类市场监测数据库。

报告目录：

第一章 国内运动营养品行业品牌发展环境分析

第一节 产品/行业特征

一、产品/行业定义

二、产品/行业消费特征

第二节 经济环境特征

一、中国GDP分析

二、固定资产投资

三、恩格尔系数分析

第三节 政策环境特征

一、国家宏观调控政策分析

二、运动营养品行业相关政策分析

第四节 运动营养品行业竞争特征

一、国内外品牌竞争格局

二、行业进入壁垒分析

三、可替代品威胁分析

四、贴牌加工产品市场威胁分析

第五节 运动营养品行业技术环境特征

第二章 国内运动营养品行业品牌产品市场规模分析

第一节 2017-2021年运动营养品市场规模分析

第二节 2021年我国运动营养品区域结构分析

第三节 运动营养品区域市场规模分析

一、东北地区市场规模分析

二、华北地区市场规模分析

三、华东地区市场规模分析

四、华中地区市场规模分析

五、华南地区市场规模分析

六、西部地区市场规模分析

第四节 2022-2028年运动营养品市场规模预测

第三章 国内运动营养品行业品牌需求与消费者偏好调查

第一节 2017-2021年运动营养品产量统计分析

第二节 2017-2021年运动营养品历年消费量统计分析

第三节 2017-2021年国内运动营养品行业品牌产品平均价格走势分析

第四节 运动营养品产品目标客户群体调查

一、不同收入水平消费者偏好调查

二、不同年龄的消费者偏好调查

三、不同地区的消费者偏好调查

第五节 运动营养品产品的品牌市场调查

一、消费者对运动营养品品牌认知度宏观调查

二、消费者对运动营养品产品的品牌偏好调查

三、消费者对运动营养品品牌的首要认知渠道

四、消费者经常购买的品牌调查

五、运动营养品品牌忠诚度调查

六、运动营养品品牌市场占有率调查

七、消费者的消费理念调研

第六节 不同客户购买相关的态度及影响分析

一、价格敏感程度

二、品牌的影响

三、购买方便的影响

四、广告的影响程度

五、包装的影响程度

第四章 国内运动营养品行业品牌产品市场供需渠道分析

第一节 销售渠道特征分析

一、供需渠道定义

二、供需渠道格局

三、供需渠道形式

四、供需渠道要素对比

第二节 销售渠道对运动营养品行业品牌发展的重要性

第三节 运动营养品行业销售渠道的重要环节分析

- 一、批发商
- 二、零售商（无店铺零售、店铺零售）
- 三、代理商

第四节 2017-2021年中国运动营养品行业品牌产品重点区域市场渠道情况分析

- 一、华东
- 二、中南
- 三、华北
- 四、西部

第五章 国内运动营养品所属行业进出口市场情况分析

第一节 2017-2021年国内运动营养品所属行业进出口量分析

- 一、2017-2021年国内运动营养品行业进口分析
- 二、2017-2021年国内运动营养品行业出口分析

第二节 2022-2028年国内运动营养品所属行业进出口市场预测分析

- 一、2022-2028年国内运动营养品行业进口预测
- 二、2022-2028年国内运动营养品行业出口预测

第六章 国内运动营养品行业优势品牌企业分析

第一节 仙乐健康（300791）

- 一、公司及产品概况
- 二、品牌发展历程
- 三、企业销售收入分析
- 四、企业盈利能力分析

第二节 康比特（833429）

- 一、公司及产品概况
- 二、品牌发展历程
- 三、企业销售收入分析
- 四、企业盈利能力分析

第三节 汤臣倍健（300146）

- 一、公司及产品概况
- 二、品牌发展历程
- 三、企业销售收入分析
- 四、企业盈利能力分析

第四节 华熙生物（688363）

- 一、公司及产品概况
- 二、品牌发展历程

三、企业销售收入分析

四、企业盈利能力分析

第五节 石药集团（01093）

一、公司及产品概况

二、品牌发展历程

三、企业销售收入分析

四、企业盈利能力分析

第六节 金达威（002626）

一、公司及产品概况

二、品牌发展历程

三、企业销售收入分析

四、企业盈利能力分析

第七章 国内运动营养品行业品牌竞争格局分析

第一节 运动营养品行业历史竞争格局概况

一、运动营养品行业集中度分析

二、运动营养品行业竞争程度分析

第二节 运动营养品行业企业竞争状况分析

一、领导企业的市场力量

二、其他企业的竞争力

第三节 2022-2028年国内运动营养品行业品牌竞争格局展望

第八章 2022-2028年国内运动营养品行业品牌发展预测

第一节 2022-2028年运动营养品行业品牌市场财务数据预测

第二节 2022-2028年运动营养品行业供需预测

第三节 2022-2028年运动营养品行业投资机会

一、2022-2028年运动营养品行业主要领域投资机会

二、2022-2028年运动营养品行业出口市场投资机会

三、2022-2028年运动营养品行业企业的多元化投资机会

第四节 影响运动营养品行业发展的主要因素

一、2022-2028年影响运动营养品行业运行的有利因素分析

二、2022-2028年影响运动营养品行业运行的稳定因素分析

三、2022-2028年影响运动营养品行业运行的不利因素分析

四、2022-2028年我国运动营养品行业发展面临的挑战分析

五、2022-2028年我国运动营养品行业发展面临的机遇分析

第五节 运动营养品行业投资风险及控制策略分析

一、2022-2028年运动营养品行业市场风险及控制策略

二、2022-2028年运动营养品行业政策风险及控制策略

三、2022-2028年运动营养品行业经营风险及控制策略

四、2022-2028年运动营养品行业技术风险及控制策略

五、2022-2028年运动营养品行业同业竞争风险及控制策略

六、2022-2028年运动营养品行业其他风险及控制策略

第九章 2022-2028年国内运动营养品行业品牌投资价值与投资策略分析

第一节 行业SWOT模型分析

一、优势分析

二、劣势分析

三、机会分析

四、风险分析

第二节 运动营养品行业发展的PEST分析

一、政治和法律环境分析

二、经济发展环境分析

三、社会、文化与自然环境分析

四、技术发展环境分析

第三节 运动营养品行业投资价值分析

一、2022-2028年运动营养品市场趋势总结

二、2022-2028年运动营养品发展趋势分析

三、2022-2028年运动营养品市场发展空间

四、2022-2028年运动营养品产业政策趋向

五、2022-2028年运动营养品技术革新趋势

六、2022-2028年运动营养品价格走势分析

第四节 运动营养品行业投资风险分析

一、宏观调控风险

二、行业竞争风险

三、供需波动风险

四、技术创新风险

五、经营管理风险

六、其他风险

第五节 运动营养品行业投资策略分析

一、重点投资品种分析

二、重点投资地区分析

三、项目投资建议

第十章 国内运动营养品行业总结及企业经营战略建议

第一节 运动营养品行业问题总结

第二节 2022-2028年运动营养品行业企业的标杆管理

一、国内企业的经验借鉴

二、国外企业的经验借鉴

第三节 2022-2028年运动营养品行业企业的资本运作模式

一、运动营养品行业企业国内资本市场的运作建议

二、运动营养品行业企业海外资本市场的运作建议

第四节 2022-2028年运动营养品行业企业营销模式建议

一、运动营养品行业企业的国内营销模式建议

二、运动营养品行业企业海外营销模式建议

第五节 运动营养品市场的重点客户战略实施

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（ZY KT）

详细请访问：<https://www.chyxx.com/research/202106/957870.html>