

直销行业“十二五”规划分析与投资前景预测报告

报告目录及图表目录

北京迪索共研咨询有限公司

www.cction.com

一、报告报价

《直销行业“十二五”规划分析与投资前景预测研究报告》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.cction.com/report/201110/77740.html>

报告价格：纸介版8000元 电子版8000元 纸介+电子8500元

北京迪索共研咨询有限公司

订购电话: 400-700-9228(免长话费) 010-69365838

海外报告销售: 010-69365838

Email: kefu@gonyn.com

联系人：李经理

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

目录

CONTENTS

第一部分 行业发展环境

第一章 直销行业“十二五”规划概述

第一节 “十一五”直销行业发展回顾

一、 “十一五”直销行业运行情况

二、 “十一五”直销行业发展特点

三、 “十一五”直销行业发展成就

第二节 直销行业“十二五”总体规划

一、 直销行业“十二五”规划纲要

二、 直销行业“十二五”规划指导思想

三、 直销行业“十二五”规划主要目标

第三节 “十二五”规划解读

一、 “十二五”规划的总体战略布局

二、 “十二五”规划对经济发展的影响

三、 “十二五”规划的主要精神解读

第二章 “十二五”期间经济环境分析

第一节 “十二五”期间世界经济发展趋势

一、 “十二五”期间世界经济将逐步恢复增长

二、 “十二五”期间经济全球化曲折发展

三、 “十二五”期间新能源与节能环保将引领全球产业

四、 “十二五”期间跨国投资再趋活跃

五、 “十二五”期间气候变化与能源资源将制约世界经济

六、 “十二五”期间美元地位继续削弱

七、 “十二五”期间世界主要新兴经济体大幅提升

第二节 “十二五”期间我国经济面临的形势

一、 “十二五”期间我国经济将长期趋好

- 二、 “十二五”期间我国经济将围绕三个转变
- 三、 “十二五”期间我国工业产业将全面升级
- 四、 “十二五”期间我国以绿色发展战略为基调
- 第三节 “十二五”期间我国对外经济贸易预测
- 一、 “十二五”期间我国劳动力结构预测
- 二、 “十二五”期间我国贸易形式和利用外资方式预测
- 三、 “十二五”期间我国自主创新结构预测
- 四、 “十二五”期间我国产业体系预测
- 五、 “十二五”期间我国产业竞争力预测
- 六、 “十二五”期间我国经济国家化预测
- 七、 “十二五”期间我国经济将面临的贸易障碍预测
- 八、 “十二五”期间人民币区域化和国际化预测
- 九、 “十二五”期间我国对外贸易与城市发展关系预测
- 十、 “十二五”期间我国中小企业面临的外需环境预测

第二部分 行业运行分析

第三章 “十一五”直销行业总体发展状况

第一节 “十一五”直销行业规模情况分析

- 一、 行业单位规模情况分析
- 二、 行业人员规模状况分析
- 三、 行业资产规模状况分析
- 四、 行业市场规模状况分析

第二节 “十一五”直销行业财务能力分析

- 一、 行业盈利能力分析与预测
- 二、 行业偿债能力分析与预测
- 三、 行业营运能力分析与预测
- 四、 行业发展能力分析与预测

第四章 中国直销市场规模分析

第一节 “十一五”中国直销市场规模分析

第二节 2010年我国直销区域结构分析

第三节 “十一五”中国直销区域市场规模分析

- 一、2006-2010年东北地区市场规模分析
 - 二、2006-2010年华北地区市场规模分析
 - 三、2006-2010年华东地区市场规模分析
 - 四、2006-2010年华中地区市场规模分析
 - 五、2006-2010年华南地区市场规模分析
 - 六、2006-2010年西部地区市场规模分析
- 第四节 “十二五”中国直销市场规模预测

第五章 “十一五”直销行业发展现状分析

第一节 直销行业特性分析

第二节 直销产业特征与行业重要性

第三节 “十一五”直销行业发展分析

- 一、“十一五”直销行业发展态势分析
- 二、“十一五”直销行业发展特点分析
- 三、“十一五”直销行业市场供需分析

第四节 “十二五”区域产业发展分析

- 一、“十一五”区域发展态势与存在问题
- 二、“十二五”我国区域政策的基本走向
- 三、“十二五”区域产业布局与产业转移

第三部分 行业竞争策略

第六章 直销行业竞争力优势分析

- 一、行业地位分析
- 二、行业整体竞争力评价
- 三、行业竞争力评价结果分析
- 四、竞争优势评价及构建建议

第七章 直销行业市场竞争策略分析

第一节 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

第二节 行业国际竞争力比较

一、生产要素

二、需求条件

三、相关和支持性产业

四、企业战略、结构与竞争状态

第二节 直销企业竞争策略分析

一、提高直销企业核心竞争力的对策

二、影响直销企业核心竞争力的因素及提升途径

三、提高直销企业竞争力的策略

第八章 直销行业重点企业竞争分析

第一节 企业一

一、企业概况

二、企业优劣势分析

三、“十一五”经营状况分析

四、“十一五”主要经营数据指标

五、“十二五”期间发展战略规划

第二节 企业二

一、企业概况

二、企业优劣势分析

三、“十一五”经营状况分析

四、“十一五”主要经营数据指标

五、“十二五”期间发展战略规划

第三节 企业三

一、企业概况

二、企业优劣势分析

三、“十一五”经营状况分析

四、“十一五”主要经营数据指标

五、“十二五”期间发展战略规划

第四节 企业四

一、企业概况

二、企业优劣势分析

三、“十一五”经营状况分析

四、“十一五”主要经营数据指标

五、“十二五”期间发展战略规划

第五节 企业五

一、企业概况

二、企业优劣势分析

三、“十一五”经营状况分析

四、“十一五”主要经营数据指标

五、“十二五”期间发展战略规划

六、“十二五”期间公司发展战略分析

第六节 企业六

一、企业概况

二、企业优劣势分析

三、“十一五”经营状况分析

四、“十一五”主要经营数据指标

五、“十二五”期间发展战略规划

第七节 企业七

一、企业概况

二、企业优劣势分析

三、“十一五”经营状况分析

四、“十一五”主要经营数据指标

五、“十二五”期间发展战略规划

第八节 企业八

一、企业概况

二、企业优劣势分析

三、“十一五”经营状况分析

四、“十一五”主要经营数据指标

五、“十二五”期间发展战略规划

第九节 企业九

一、企业概况

二、企业优劣势分析

三、“十一五”经营状况分析

四、“十一五”主要经营数据指标

五、“十二五”期间发展战略规划

第十节 企业十

一、企业概况

二、企业优劣势分析

三、“十一五”经营状况分析

四、“十一五”主要经营数据指标

五、“十二五”期间发展战略规划

第四部分 投资前景预测

第九章 直销行业“十二五”投资与发展前景

第一节 直销行业“十二五”投资机会分析

一、直销投资项目分析

二、可以投资的直销模式

三、“十二五”直销投资机会

第二节 “十二五”期间直销行业发展预测分析

一、“十二五”直销发展分析

二、“十二五”直销行业技术开发方向

三、总体行业“十二五”整体规划及预测

第三节 未来市场发展趋势

一、产业集中度趋势分析

二、“十二五”行业发展趋势

第十章 直销行业“十二五”热点问题探讨

第一节 推进城镇化和加快新农村建设，调整优化城乡结构

第二节 发展绿色经济和直销经济，增强可持续发展能力

第三节 发挥地区比较优势，促进区域协调发展

第四节 建立扩大消费需求的长效机制研究

第五节 培育新型战略型产业，优化经济结构

第六节 “十二五”时期直销行业自身热点问题研究

- 一、行业技术发展热点问题
- 二、产业增长方式转型问题
- 三、行业产业链延伸问题
- 四、行业节能减排问题
- 五、行业产业转移及承接问题

第十一章 “十二五”期间直销行业发展趋势及投资风险分析

第一节 “十一五”直销存在的问题

第二节 “十二五”发展预测分析

- 一、“十二五”期间直销发展方向分析
- 二、“十二五”期间直销行业发展规模预测
- 三、“十二五”期间直销行业发展趋势预测

第三节 “十二五”期间直销行业投资风险分析

- 一、竞争风险分析
- 二、市场风险分析
- 三、管理风险分析
- 四、投资风险分析

第十二章 中国直销行业投资策略分析

第一节 “十二五”中国直销行业投资环境分析

第二节 “十二五”中国直销行业投资收益分析

第三节 “十二五”中国直销行业产品投资方向

第四节 “十二五”中国直销行业投资收益预测

- 一、预测理论依据
- 二、“十二五”中国直销行业总产值预测
- 三、“十二五”中国直销行业销售收入预测
- 四、“十二五”中国直销行业利润总额预测
- 五、“十二五”中国直销行业总资产预测

第十三章 专家观点与结论

第一节 直销行业营销策略分析及建议

- 一、直销行业营销模式

二、直销行业营销策略

第二节 行业应对策略

一、把握国家投资的契机

二、竞争性战略联盟的实施

三、企业自身应对策略

第三节 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、重点客户战略管理

四、重点客户管理功能

略……

(如需详细目录,请来电索取)

详细请访问: <http://www.cction.com/report/201110/77740.html>