

2021-2027年中国经济型轿车市场深度评估与市场运营趋势报告

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

《2021-2027年中国经济型轿车市场深度评估与市场运营趋势报告》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/202108/232301.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

一种发动机排量较小、车身尺寸较小、油耗相对较经济、价格也相应较低的一类轿车。

中企顾问网发布的《2021-2027年中国经济型轿车市场深度评估与市场运营趋势报告》共十一章。首先介绍了经济型轿车相关概念及发展环境，接着分析了中国经济型轿车规模及消费需求，然后对中国经济型轿车市场运行态势进行了重点分析，最后分析了中国经济型轿车面临的机遇及发展前景。您若想对中国经济型轿车有个系统的了解或者想投资该行业，本报告将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 国外轿车市场营运局势分析

第一节 2015-2019年国外轿车市场概述

- 一、各大轿车企业产能有涨有跌
- 二、法系轿车市场需求疲软
- 三、亚洲轿车市场一枝独秀

第二节 2015-2019年国外部分轿车品牌销售状况

- 一、奔驰（BENZ）
- 二、宝马（BMW）
- 三、福特（FORD）

第三节 2015-2019年国外轿车存在的问题

- 一、偏大型轿车抑制消费
- 二、政策因素导致成本过高
- 三、各大企业投资过度
- 四、技术标准加大造成轿车成本上升

第二章 世界经济型轿车市场运行局势分析

第一节 2015-2019年世界经济型轿车市场发展格局分析

- 一、经济型轿车概念与分类阐述

二、世界经济型轿车发展概述

三、欧洲经济型车市场潜力巨大

第二节 2015-2019年世界经济型轿车市场区域格局分析

一、以色列人青睐日本产经济型轿车

二、巴西经济型轿车市场销量分析

三、日本小排量经济型轿车市场现状分析

第三节 2021-2027年世界经济型轿车市场走势预测分析

第三章 中国经济型轿车行业运行环境分析

第一节 国内经济型轿车经济环境分析

一、GDP历史变动轨迹分析

二、固定资产投资历史变动轨迹分析

三、2019年中国经济型轿车经济发展预测分析

第二节 中国经济型轿车行业政策环境分析

第四章 中国轿车行业运营概况分析

第一节 2015-2019年中国轿车行业发展状况

一、中国轿车销售概况

二、中国轿车行业的三个特征

三、中国轿车行业利润走势分析

第二节 2015-2019年中国轿车消费市场分析

一、中国轿车消费市场的现状

二、中国轿车消费市场的特点

三、影响轿车消费市场的因素

四、对中国轿车消费市场的建议

第三节 2015-2019年中国轿车行业存在的问题

一、小排量轿车存在的危机

二、中高级轿车面临安全危机

三、厂商价格战愈演愈烈

四、国外轿车行业冲击加剧

第四节 2015-2019年中国轿车行业发展的对策

一、中国轿车行业发展的八项对策

- 二、观念转变是发展的要求
- 三、举起品牌大旗是发展的关键
- 四、性价比优者才能最终胜出

第五章 中国经济型轿车市场运行概况分析

第一节 2015-2019年中国经济型轿车市场发展态势分析

- 一、经济型轿车市场发展轨迹
- 二、经济型轿车市场价格变化动态
- 三、经济型轿车市场竞争现状

第二节 2015-2019年中国经济型轿车市场的问题及建议

- 一、经济型轿车市场受制于政策冻结
- 二、经济型轿车自主品牌市场问题分析
- 三、中国经济型轿车生产企业的发展建议
- 四、经济型轿车企业要考虑规模经济下的产业发展问题
- 五、应大力发展精品微型轿车

第三节 2015-2019年中国经济型轿车市场的营销策略分析

- 一、信息服务提高产品传播效果
- 二、体验式营销让产品和服务说话
- 三、互动式营销在沟通中销售
- 四、跨界营销实现双品牌共赢

第六章 中国微型轿车市场运行局势分析

第一节 2015-2019年中国微型轿车市场发展状况分析

- 一、微型轿车市场的发展轨迹
- 二、微型轿车的特征
- 三、微型轿车发展存在的问题

第二节 2015-2019年中国主流微型轿车的消费群体分析

- 一、夏利锁定中年族群
- 二、自由舰频繁现身城乡结合部及三线城市
- 三、奇瑞成为时尚人士的最爱
- 四、奔奔迎合“落寞”年轻一族心理

第三节 2021-2027年中国微型轿车市场发展趋势展望

- 一、微型轿车竞争将更加激烈
- 二、微型轿车第三代产品将成为市场新亮点
- 三、微型轿车市场短期内无法走出困境

第七章 中国经济型轿车产业的战略分析

第一节 发展经济型轿车的重要意义

- 一、经济型轿车的发展加快了轿车消费大众化进程
- 二、经济型轿车的发展促进了轿车工业的技术进步
- 三、经济型轿车的发展改善了轿车消费环境
- 四、经济型轿车的发展优化了轿车产业结构
- 五、经济型轿车的发展有益于社会经济发展

第二节 新形势下经济型轿车的发展模式及其要点

- 一、经济型轿车现行模式的思考
- 二、经济型轿车发展模式应具备的特征
- 三、经济型轿车应将比较优势转化为竞争优势

第三节 经济型轿车的发展战略

- 一、将扩大现有市场份额作为短期目标
- 二、将实现净出口加入全球分工体系作为中长期目标
- 三、大力推动民营资本进入经济型轿车生产领域
- 四、逐步实现价值链升级的阶段性发展战略

第八章 2015-2019年中国汽车整车制造所属行业数据监测分析

第一节 2015-2019年中国汽车所属行业总体数据分析

- 一、2017年中国汽车所属行业全部企业数据分析
- 二、2019年中国汽车所属行业全部企业数据分析
- 三、2019年中国汽车所属行业全部企业数据分析

第二节 2015-2019年中国汽车所属行业不同规模企业数据分析

- 一、2017年中国汽车所属行业不同规模企业数据分析
- 二、2019年中国汽车所属行业不同规模企业数据分析
- 三、2019年中国汽车所属行业不同规模企业数据分析

第三节 2015-2019年中国汽车所属行业不同所有制企业数据分析

- 一、2017年中国汽车所属行业不同所有制企业数据分析

二、2019年中国汽车所属行业不同所有制企业数据分析

三、2019年中国汽车所属行业不同所有制企业数据分析

第九章 中国经济型轿车行业主要上市企业分析

第一节 天津一汽夏利汽车股份有限公司

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

第二节 江苏悦达投资股份有限公司

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

第三节 重庆长安汽车股份有限公司

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

第四节 海马投资集团股份有限公司

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

第五节 江西昌河汽车股份有限公司

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

第十章 2021-2027年中国经济型轿车的发展前景预测分析

第一节 2021-2027年中国轿车工业的前景及趋势分析

一、中国轿车工业发展的机遇和挑战

二、中国轿车市场的未来发展

三、中国轿车行业盈利前景分析

第二节 2021-2027年中国经济型轿车发展前景分析

一、经济型轿车将有更大发展空间

二、未来经济型轿车市场增长潜力将高于轿车市场增长

三、经济型轿车将成为家用轿车首选

四、经济型轿车将迅速与国际惯例接轨

第三节 2021-2027年中国经济型轿车市场发展趋势预测分析

一、未来经济型轿车走向浅析

二、经济型轿车市场的变化趋势

三、未来几年经济型车迫于成本压力或将提价

四、经济型轿车消费将呈现多样化趋势

第十一章 2021-2027年中国经济型轿车行业投资可行性分析

第一节 2021-2027年中国经济型轿车行业投资利好因素

一、经济型车倍受青睐的原因分析

二、中国轿车消费结构向健康方向发展

三、中国经济型轿车用钢材基本实现自给

四、经济型汽车发展顺应节能环保趋势

第二节 2021-2027年中国经济型轿车行业投资风险分析

一、人民币升值对经济型轿车造成压力

二、高油价亦会短期“制动”经济型轿车

三、钢材大幅涨价对经济型轿车影响巨大

四、经济型轿车面临高风险竞争

详细请访问：<http://www.cction.com/report/202108/232301.html>