

中国比萨行业市场需求监测与发展盈利预测分析报告（2011-2015年）

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

《中国比萨行业市场需求监测与发展盈利预测分析报告（2011-2015年）》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/201106/70358.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

近年来，我国的餐饮业发展非常迅速，餐饮业营业额连续18年实现两位数高速增长，预计未来将保持17%以上速度发展，行业发展前景看好，可以说我国正迎来一个餐饮业大发展的时期，市场潜力巨大，前景非常广阔，长期发展趋势良好。

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。

第一章 比萨产业基本概况

第一节 比萨溯源

- 一、意大利人发明比萨
- 二、美国人发扬光大
- 三、中国人坐享比萨

第二节 解读比萨

第三节 比萨品牌的分类

- 一、国外品牌、国内品牌
- 二、单店品牌、连锁品牌
- 三、主营比萨品牌、兼营比萨品牌
- 四、自助比萨品牌与非自助比萨品牌

第二章 2010-2011年中国比萨行业市场发展环境分析

第一节 2010-2011年中国宏观经济环境分析

- 一、中国GDP分析
- 二、消费价格指数分析
- 三、城乡居民收入分析
- 四、社会消费品零售总额
- 五、全社会固定资产投资分析
- 六、进出口总额及增长率分析

第二节 2010-2011年中国比萨行业政策环境分析

- 一、中国比萨特优政策
- 二、国家食品卫生相关标准

第三节 2010-2011年中国比萨行业社会环境分析

一、人口环境分析

二、教育环境分析

三、文化环境分析

四、生态环境分析

第三章2010-2011年中国比萨市场运行形势分析

第一节2010-2011年中国比萨市场发展综述

一、中国比萨市场容量分析

二、比格自助比萨进入重庆

三、比萨市场开打价格战

第二节 2010-2011年中国比萨市场价格分析

第三节2010-2011年中国比萨市场存在的问题分析

一、不断上涨的燃料和奶酪价格

二、比萨市场竞争的加剧

三、如何影响奶酪的价格,销售额?

四、比萨运营商——如何定位面临经济衰退?

五、如何回应——比萨商人不断争论健康食品?

第四章2010-2011年中国比萨市场运行动态分析

第一节2010-2011年中国比萨市场运行总况

一、德国冷冻比萨全面登陆北京市场

二、必胜客从“比萨”专家到西式休闲餐饮专家的华丽转身

三、棒约翰抢滩青岛比萨市场

第二节2010-2011年中国比萨市场运行态势分析

一、荣德宝比萨进军中国

二、比萨巨头必胜客奥城店火爆经营

三、品奇比萨对中国市场的投资分析

四、全球著名比萨巨头抢滩无锡市场分析

第三节 全国比萨市场发展状况分析

一、消费者亲睐“Pizza”西餐走俏国内市场

二、比萨各级市场发展情况

1、一线城市

2、二线城市

3、三线城市

4、四线城市

第五章2010-2011年中国比萨食品上、下游产业链分析

第一节2010-2011年中国比萨上游行业发展状况分析

第二节2010-2011年中国比萨下游消费者分析

一、比萨消费的地域差异

1、大城市与小城市的差异

2、东部地区与西部地区的差异

3、城市与农村的差异

二、比萨消费者的特征

三、比萨消费的基本动机

四、比萨消费者的类型

1、实惠型——学生、工薪阶层

2、品位型——白领、高收入者

3、商务型——上班族

4、情调型——情侣

5、怀旧型——外国人

五、消费者是培养出来的

1、必胜客培养比萨品类消费者

2、各品牌可以坐享其成

3、成功的品牌需要培养自己的消费者

第六章2010-2011年中国比萨市场竞争格局分析

第一节 比萨产品市场地位分析

一、第一阵营：必胜客、棒约翰、好伦哥

二、第二阵营：达美乐、品奇、比格

三、第三阵营：区域性小品牌

第二节 六大品牌分析

一、分店数量与网点分布

二、品牌定位

三、消费者定位

三、价格对比

四、产品对比

四、服务项目对比

六、选址策略

七、特许经营

八、各品牌优势与劣势分析

第三节 北京比格，比萨业的奇葩

一、精准品牌定位，中档比萨业王者气势初现

二、巧妙选址，招招“打”向目标受众

三、星巴克式体验营销，占据心灵的实效行销

四、独到的会员制，迅速积累回头客资源

五、扩张版图注意节奏，稳步营销难能可贵

第四节 2010-2011年中国市场竞争策略分析

一、高举高打策略

二、替代策略

三、补隙策略

四、免费搭车策略

第五节 比萨的经营模式

一、休闲西餐——必胜客

二、低价自助——好伦哥、比格

三、比萨快餐——三角猫、必胜比萨站

四、比萨外卖店——必胜宅急送

五、加盟圈钱

第七章 2010-2011年中国比萨市场主要品牌企业运行竞争力分析

第一节 必胜客 (PIZZA HUT)

第二节 达美乐 (DOMINO'S)

第三节 棒！约翰 (PAPA JOHN'S)

第四节 好伦哥 (ORIGOS)

第五节 比格 (BIGPIZZA)

第六节 品奇

第七节 欧爵比萨

第八章 2011-2015年中国比萨产品发展趋势预测分析

第一节 2011-2015年中国比萨市场的发展趋势

一、比萨逐渐走入寻常百姓家

二、竞争越来越激烈，市场集中度越来越高

三、二、三线城市成为投资热点

第二节2011-2015年中国比萨产品市场供需预测分析

一、比萨产品市场供给预测分析

二、比萨产品需求预测分析

第三节2011-2015年中国比萨产品市场盈利预测分析

第九章2011-2015年中国比萨产品市场投资机会与风险分析

第一节2011-2015年中国比萨产品市场投资机会分析

第三节2011-2015年中国比萨产品投资方式的选择

一、自创品牌

二、加盟大品牌

三、加盟小品牌

四、三种投资方式对比

第四节2011-2015年中国比萨产品基本投资原则

第五节2011-2015年中国比萨产品不同市场的对策分析

一、一线城市

三、二、三线城市

三、四线城市

第六节2011-2015年中国投资比萨的主要风险

一、竞争风险

二、决策风险

第七节2011-2015年中国比萨产品投资成功的关键

第八节2011-2015年中国比萨产品开发决策分析

一、追求产品质量

二、促进产品多元化发展

三、创造意义的营销信息、动态的促销活动

图表目录：

图表：2005-2010年中国GDP总量及增长趋势图

图表：2010年前三季度中国三产业增加值结构图

图表：2009-2010年中国CPI、PPI月度走势图

图表：2005-2010年我国城镇居民可支配收入增长趋势图

图表：2005-2010年我国农村居民人均纯收入增长趋势图

图表：1978-2009中国城乡居民恩格尔系数对比表

图表：1978-2009中国城乡居民恩格尔系数走势图

图表：2005-2009年中国工业增加值增长趋势图

图表：2009-2010年我国工业增加值分季度增速

图表：2005-2010年我国全社会固定资产投资额走势图

图表：2005-2010年我国城乡固定资产投资额对比图

图表：2005-2010年我国财政收入支出走势图

图表：2009年1月-2010年7月人民币兑美元汇率中间价

图表：2010年10月人民币汇率中间价对照表

图表：2009-2010年中国货币供应量统计表 单位：亿元

图表：2009-2010年中国货币供应量月度增速走势图

图表：2001-2009年中国外汇储备走势图

图表：2005-2009年中国外汇储备及增速变化图

图表：2010年10月20日中国人民银行利率调整表

图表：我国历年存款准备金率调整情况统计表

图表：2005-2010年中国社会消费品零售总额增长趋势图

图表：2005-2010年我国货物进出口总额走势图

图表：2005-2010年中国货物进口总额和出口总额走势图

图表：2005-2009年中国就业人数走势图

图表：2005-2009年中国城镇就业人数走势图

图表：1978-2009年我国人口出生率、死亡率及自然增长率走势图

图表：1978-2009年我国总人口数量增长趋势图

图表：2009年人口数量及其构成

图表：2005-2009年我国普通高等教育、中等职业教育及普通高中招生人数走势图

图表：2001-2009年我国广播和电视节目综合人口覆盖率走势图

图表：1978-2009年中国城镇化率走势图

图表：2005-2009年我国研究与试验发展（R&D）经费支出走势图

详细请访问：<http://www.cction.com/report/201106/70358.html>