

# 2016-2022年中国普陀佛茶 行业监测及投资趋势预测报告

## 报告目录及图表目录

北京迪索共研咨询有限公司

[www.cction.com](http://www.cction.com)

## 一、报告报价

《2016-2022年中国普陀佛茶行业监测及投资趋势预测报告》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/201604/131978.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

普陀佛茶又称普陀山云雾茶，是中国绿茶类古茶品种之一，产于中国浙江普陀山。普陀山是中国四大佛教名山之一，地处浙江省舟山群岛，也称“普陀岛”。普陀山顶峰--佛顶山，属于温带海洋性气候。这里冬暖夏凉，四季湿润，土地肥沃，林木茂盛，日出之前云雾缭绕，露珠沾润。加之茶树大都分布在山峰向阳面和山坳避风的地方，这为茶树的生长提供了十分优越的自然环境。

历史上普陀所产茶叶属晒青茶，称“佛茶”，又名“普陀山云雾茶”，普陀佛茶历史悠久，约始于1000年前的唐代，其时佛教正在中国兴盛起来。寺院提倡僧人种茶、制茶，并以茶供佛。僧侣围坐品饮清茶，谈

论佛经，客来敬茶，并以茶酬谢施主。据《定海县志》载：“定海之茶，多山谷野产。……普陀山者，可愈肺痈血痢，然亦不甚多得。”清康熙、雍正年间，始少量供应朝山香客。清末，由于轮渡通航，香客及游览者大增，从而促进了佛茶的发展。

特点：

佛茶制成后，风貌特殊，外形紧细，卷曲呈螺状形，色泽绿润显毫；冲泡后汤色黄绿明亮，芽叶成朵；饮用后，顿感香气清香高雅，滋味鲜美浓郁。

功效：

雨前采叶，用普陀山泉水、仙人井水冲饮，可医治肺痈、血痢。

工艺：

普陀佛茶在每年“清明”以后三至五天开始采摘，采摘标准要求非常严格，鲜叶为一芽一叶至一芽二叶。初展，并要求匀、整、洁、清。采摘回的鲜叶薄摊于垫中。制法需经过杀青、揉捻、起毛、搓团、干燥等多道工序。炒制时还要注意茶锅洁净。每炒一次茶，需洗刷一次茶锅。

报告目录：

### 第一章 中国普陀佛茶行业发展环境与渠道研究

#### 第一节 中国经济发展背景分析

##### 一、宏观经济指标数据分析

##### 二、宏观政策环境分析

##### 三、“十三五”发展规划分析

#### 第二节 主要城市发展背景分析

- 一、主要城市区域市场特点分析
- 二、主要城市社会经济现状分析
- 三、未来主要城市经济发展预测

### 第三节 竞争对手渠道模式

- 一、普陀佛茶市场渠道情况
- 二、普陀佛茶竞争对手渠道模式
- 三、普陀佛茶直营代理分布情况

### 第四节 主要商圈发展趋势分析

## 第二章 中国普陀佛茶行业产业结构

### 第一节 普陀佛茶产业结构分析

- 一、市场领先企业排名
- 二、品牌知名度排名
- 三、普陀佛茶需求市场区域分布结构

### 第二节 普陀佛茶产业价值链的结构分析及产业链条的整体竞争优势分析

- 一、产业价值链的构成
- 二、产业链条的竞争优势与劣势分析

### 第三节 普陀佛茶产业结构发展预测

- 一、产业结构调整的方向政府产业指导政策分析
- 二、产业结构调整中消费者需求的引导因素
- 三、中国普陀佛茶行业参与国际竞争的战略市场定位

## 第三章 中国普陀佛茶市场规模状况

### 第一节 中国普陀佛茶销量及变化趋势

- 一、2012-2015年中国普陀佛茶销量及趋势
- 二、2012-2015年中国普陀佛茶销量区域分布状况
- 三、2016-2022年中国普陀佛茶销量预测

### 第二节 中国普陀佛茶销量影响因素分析

- 一、经济环境
- 二、收入水平
- 三、渠道
- 四、竞争对手状况

## 五、价格

## 六、食品安全事故等其他因素

### 第三节 中国普陀佛茶用户需求特点

#### 一、便利性

#### 二、视觉化产品（包装）

#### 三、品牌忠诚度

## 第四章 中国普陀佛茶产品市场实地调查研究

### 第一节 中国普陀佛茶产品市场价格走势

#### 一、价格形成机制分析

#### 二、普陀佛茶产品平均价格走势分析

#### 三、2016-2022年中国普陀佛茶产品价格走势预测

### 第二节 影响中国普陀佛茶产品价格因素分析

#### 一、政策对普陀佛茶产品价格的影响

#### 二、成本对普陀佛茶产品价格的影响

#### 二、销售渠道的变化对普陀佛茶产品价格的影响

### 第三节 中国普陀佛茶产品市场消费状况分析

#### 一、中国普陀佛茶产品市场消费结构

#### 二、中国普陀佛茶产品市场消费特点

#### 三、影响中国普陀佛茶产品市场消费因素

## 第五章 普陀佛茶消费者偏好深度调查

### 第一节 普陀佛茶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

### 第二节 普陀佛茶产品的品牌市场调查

#### 一、消费者对品牌消费意识形态调研

#### 二、消费者对普陀佛茶产品偏好调查

#### 三、消费者对普陀佛茶的首要认知渠道

#### 四、消费者经常购买的品牌调查

#### 五、普陀佛茶忠诚度调查

## 六、普陀佛茶市场占有率调查

## 七、消费者的消费理念调研

## 第六章 普陀佛茶市场客户群研究与渠道匹配分析

### 第一节 普陀佛茶主要客户群消费特征分析

### 第二节 普陀佛茶主要销售渠道客户群稳定性分析

### 第三节 大客户经销渠道构建问题研究

### 第四节 网客户渠道化发展建议

### 第四节 渠道经销商维护策略研究

### 第五节 普陀佛茶市场客户群消费趋势与营销渠道发展方向

## 第七章 中国普陀佛茶主要代理分销与市场份额状况

### 第一节 中国普陀佛茶主要代理销量及变化趋势

#### 一、国代商销量及变化

#### 二、国代商市场份额及占比

#### 三、主要分销商销量及变化

#### 四、主要国代商销量变动趋势

#### 五、主要分销商销售额

### 第二节 主要分销商代理品牌结构变化

#### 一、分销商一

#### 二、分销商二

#### 三、分销商三

## 第八章 中国普陀佛茶品牌厂商重点渠道结构变动及占比数据分析（企业可自选）

### 第一节 品牌一

#### 一、企业发展基本情况

#### 二、企业主要产品分析

#### 三、企业经营状况分析

#### 四、企业销售网络布局

#### 五、企业发展战略分析

### 第二节 品牌二

#### 一、企业发展基本情况

- 二、企业主要产品分析
- 三、企业经营状况分析
- 四、企业销售网络布局
- 五、企业发展战略分析

### 第三节 品牌三

- 一、企业发展基本情况
- 二、企业主要产品分析
- 三、企业经营状况分析
- 四、企业销售网络布局
- 五、企业发展战略分析

### 第四节 品牌四

- 一、企业发展基本情况
- 二、企业主要产品分析
- 三、企业经营状况分析
- 四、企业销售网络布局
- 五、企业发展战略分析

### 第五节 品牌五

- 一、企业发展基本情况
- 二、企业主要产品分析
- 三、企业经营状况分析
- 四、企业销售网络布局
- 五、企业发展战略分析

## 第九章 中国普陀佛茶市场竞争格局分析

### 第一节 普陀佛茶行业竞争结构分析

- 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 中国普陀佛茶行业竞争格局分析

- 三、中国普陀佛茶市场竞争分析

- 四、中国普陀佛茶市场集中度分析
- 五、中国普陀佛茶竞争对手市场份额
- 六、中国普陀佛茶主要品牌企业梯队分布

## 第十章 2016-2022年中国普陀佛茶渠道销售动向及策略探讨

### 第一节 中国普陀佛茶渠道建设及管理

- 一、渠道建设
- 二、渠道管理

### 第二节 中国普陀佛茶渠道销售手段

### 第三节 2016-2022年中国普陀佛茶销售渠道格局预测

- 一、2016-2022年中国普陀佛茶销售渠道格局预测
- 二、普陀佛茶销售渠道策略

## 第十一章 2016-2022年年中国普陀佛茶行业投资价值与投资策略研究

### 第一节 中国普陀佛茶行业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 中国普陀佛茶行业投资价值分析

- 一、行业盈利能力
- 二、行业偿债能力
- 三、行业发展能力

### 第三节 2016-2022年年中国普陀佛茶行业投资风险预警

- 一、金融危机风险预警
- 二、行业竞争风险预警
- 三、技术风险预警
- 四、经营管理风险预警

### 第四节 中国普陀佛茶行业投资策略研究

- 一、重点投资品牌研究
- 二、重点投资地区分析

### 第五节 专家投资建议



图表略。。。

详细请访问：<http://www.cction.com/report/201604/131978.html>