

2022-2028年中国头盔市场 深度评估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

《2022-2028年中国头盔市场深度评估与投资前景预测报告》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/202204/281335.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

头盔是用来保护头部的护具。是军人训练、作战时戴的帽子，是人们交通中不可或缺的工具。它多呈半圆形，主要由外壳、衬里和悬挂装置三部分组成。外壳分别用特种钢、玻璃钢、增强塑料、皮革、尼龙等材料制作，以抵御弹头、弹片和其他打击物对头部的伤害。中国古代称为胄、首铠、兜鍪或头鍪。头盔的产业链

1

上游供应商

电动自行车行业的上游主要是电动自行车部件的生产企业，包括电装部件制造商，车体部分的车架制造商、车体标准件制造商以及装饰部件、随车附件制造商等。电动自行车的生产需要上百种原材料，部分核心原材料的竞争及供给情况如下：电装部件的电机、蓄电池、控制器为核心原材料。目前，该部分的上游企业生产技术已趋于成熟，蓄电池、电机、控制器已经出现较多知名生产企业，具备一定规模和行业影响力，行业完全竞争并供给充足。受政策影响，电机、蓄电池会偶发性出现价格及供给波动的情形，例如国家对铅酸蓄电池行业进行规范整顿。但一线品牌生产企业可以通过稳定可靠的采购渠道及规模优势降低核心部件缺货和价格波动带来的风险。车架为电动自行车的核心部件，目前知名电动自行车企业均具备自产车架的能力，车架的原材料多为金属材料，行业发展成熟，充分竞争并供给充足。此外，操纵系统中的车把、刹车，车体标准件中的车轮、鞍座、减震，随车附件中的充电器也是电动自行车行业较为重要的零部件，该部分零部件生产门槛较低，目前行业竞争激烈，供给充足，能够根据电动自行车的不同类别、形态供给各种型号的产品。电动自行车行业发展已较为成熟，上游供应商的生产技术不断提高，供给充分，为电动自行车行业提供了重要的支撑作用。

2

中游制造商

电动自行车生产制造处于产业链的中游环节。生产制造商负责对电动自行车整车进行设计规划，将外购或自产的部件按照严格的工程流程、操作标准进行装配，形成电驱动或/和电助动功能的电动自行车产品面向下游经销商或客户进行销售。

3

下游渠道商

电动自行车行业的下游主要是经销商。电动自行车行业主要通过经销模式进行销售，由经销商负责经营实体店铺，承担产品的陈列、销售及售后服务。电动自行车行业的经销商遍布全国，为电动自行车的销售、售后服务和整体繁荣提供了良好的支撑作用。电动自行车行业的终端消费者主要为个人居民或家庭。近年来，随着国民收入的持续增长，我国消费者购买力

不断提高；并且，随着人们环保意识的增强以及日益拥堵的交通状况，电动自行车作为一种为居民提供出行的交通工具，其轻便、节能和经济的特点越来越受到消费者的认同。

中企顾问网发布的《2022-2028年中国头盔市场深度评估与投资前景预测报告》共十四章。首先介绍了中国头盔行业市场发展环境、头盔整体运行态势等，接着分析了中国头盔行业市场运行的现状，然后介绍了头盔市场竞争格局。随后，报告对头盔做了重点企业经营状况分析，最后分析了中国头盔行业发展趋势与投资预测。您若想对头盔产业有个系统的了解或者想投资中国头盔行业，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 头盔产品分类

头盔是保护头部的装具，是军人训练、作战时戴的帽子，是人们交通中不可或缺的工具。它多呈半圆形，主要由外壳、衬里和悬挂装置三部分组成。外壳分别用特种钢、玻璃钢、增强塑料、皮革、尼龙等材料制作，以抵御弹头、弹片和其他打击物对头部的伤害。中国古代称为胄、首铠、兜鍪或头盔。头盔按基本结构和形状可划分

1

全盔式

2

半盔式二大类型

第二节 产品发展社会背景

第三节 产品原理

第四节 产业链概述

一、产业链模型介绍

二、头盔产业链模型分析

第二章 头盔市场分析

第一节 国际头盔市场发展总体概况

一、国际现状分析

二、主要国家和地区情况

三、国际发展趋势分析

四、2019年国际头盔发展概况

第二节 我国头盔市场的发展状况

一、我国头盔市场发展基本情况

二、头盔市场的总体现状

三、头盔行业发展中存在的问题

四、2019年我国头盔行业发展回顾

第三章 头盔行业所处生命周期

第一节 生命周期

第二节 头盔行业技术变革与产品革新

一.技术变革可能会改变行业竞争格局

二.产品革新能力是竞争力的重要组成部分

第三节 差异化 / 同质化分析

一.目前市场竞争对产品差异化提出更高要求

二.产品个性化是行业远离战火的武器

三.头盔产品的个性化空间很大

第四节 进入 / 退出难度分析

一.头盔产品市场进入壁垒

二.可以选择不同方式进入

第四章 中国头盔销售状况分析

第一节 头盔国内营销模式分析

第二节 头盔国内分销商形态分析

第三节 头盔国内销售渠道分析

第四节 头盔行业国际化营销模式分析

第五节 头盔重点销售区域分析

第六节 2015-2019年市场供需现状分析

第七节 2022-2028年行业发展前景预测

第八节 2022-2028年行业投资质战略预测

第五章 头盔的生产分析

第一节 行业生产规模及增长速度

第二节 产业地区分布情况

第三节 优势企业产品价格策略

第四节 行业生产所面临的几个问题

第五节 未来几年行业产量变化趋势

第六节 头盔营销策略分析

第七节 头盔行业广告与促销方式分析

一、主要的广告媒体

二、主要的广告媒体的优/缺点分析

三、主要的广告媒体费用分析

第六章 头盔市场渠道分析

第一节 渠道对行业至关重要

第二节 市场渠道格局

第三节 销售渠道形式

第四节 销售渠道要素对比

第五节 对竞争对手渠道策略的研究

第七章 头盔行业品牌分析

第一节 品牌数量分析

第二节 品牌推广策略分析

第三节 品牌首要认知渠道分析

第四节 消费者对头盔品牌认知度宏观调查

第五节 消费者对头盔品牌偏好调查

第八章 头盔用户分析

第一节 用户认知程度

第二节 用户关注的因素

一、用户对头盔产品不同功能各有需求

二、用户普遍关注头盔产品质量

三、价格与用户心理预期已比较接近

四、产品设计与用户使用习惯尚有一定距离

第九章 中国头盔产品价格分析

第一节 中国头盔历年平均价格回顾

第二节 中国头盔当前市场价格

一、产品市场价格驱动因素分析

二、产品未来价格预测

第三节 中国头盔价格影响因素分析

一、我国总体经济环境走势分析

二、国家宏观调控政策分析

三、头盔市场国家宏观发展规划调控影响

第十章 所属行业运行状况分析

第一节 行业情况背景

一、参与调查企业及其分布情况

二、典型企业介绍

第二节 总体效益运行状况

一、总体销售效益

二、2015-2019年头盔所属行业总体盈利能力

三、2015-2019年头盔所属行业总体税收能力

四、2015-2019年头盔所属行业市场总体产值能力

第三节 不同地区行业效益状况对比

一、不同地区销售效益状况对比

二、不同地区行业盈利能力状况对比

三、不同地区行业税收能力状况对比

四、不同地区行业产值状况对比

第四节 类型运行效益对比

一、行业不同类型销售效益状况对比

二、不同类型盈利能力状况对比

三、不同类型税收能力状况对比

四、不同类型产值状况对比

第五节 规模运行效益对比

一、行业不同规模销售效益状况对比

- 二、不同规模盈利能力状况对比
- 三、不同规模税收能力状况对比
- 四、不同规模产值状况对比

第十一章 头盔国内重点生产厂家分析

第一节 头盔重点公司介绍

第一节 佛山南海永恒头盔制造有限公司

- 一、企业基本情况
- 二、企业主要经济指标
- 三、企业偿债能力分析
- 四、企业盈利能力分析
- 五、企业运营能力分析

第二节 江门市鹏程头盔有限公司

- 一、企业基本情况
- 二、企业主要经济指标
- 三、企业偿债能力分析
- 四、企业盈利能力分析
- 五、企业运营能力分析

第三节 上海和汇安全用品有限公司

- 一、企业基本情况
- 二、企业主要经济指标
- 三、企业偿债能力分析
- 四、企业盈利能力分析
- 五、企业运营能力分析

第四节 洪进(北京)体育用品有限公司

- 一、企业基本情况
- 二、企业主要经济指标
- 三、企业偿债能力分析
- 四、企业盈利能力分析
- 五、企业运营能力分析

第五节 厦门创见安全帽有限公司 (SHOEI)

- 一、企业基本情况

二、企业主要经济指标

三、企业偿债能力分析

四、企业盈利能力分析

五、企业运营能力分析

第六节 厦门创见安全帽有限公司（AGV）

一、企业基本情况

二、企业主要经济指标

三、企业偿债能力分析

四、企业盈利能力分析

五、企业运营能力分析

第七节 台湾隆辉安全帽有限公司

一、企业基本概况

二、企业主要经济指标

三、企业偿债能力分析

四、企业盈利能力分析

五、企业运营能力分析

第八节 厦门高驰工贸有限公司

一、企业基本概况

二、企业主要经济指标

三、企业偿债能力分析

四、企业盈利能力分析

五、企业运营能力分析

第九节 兰溪市野马摩托配件有限公司

一、企业基本概况

二、企业主要经济指标

三、企业偿债能力分析

四、企业盈利能力分析

五、企业运营能力分析

第十节 广东爱得乐集团

一、企业基本概况

二、企业主要经济指标

三、企业偿债能力分析

四、企业盈利能力分析

五、企业运营能力分析

第十二章 2022-2028年头盔行业发展趋势及投资风险分析

第一节 当前头盔存在的问题

第二节 头盔未来发展预测分析

一、中国头盔发展方向分析

二、2022-2028年中国头盔行业发展规模

三、2022-2028年中国头盔行业投资发展趋势预测

第三节 2022-2028年中国头盔行业投资风险分析

一、市场竞争风险

二、原材料压力风险分析

三、技术风险分析

四、政策和体制风险

五、外资进入退出风险

第十三章 行业项目投资建议

第一节 头盔技术应用注意事项

第二节 项目投资注意事项

第三节 头盔生产开发注意事项

第四节 头盔销售注意事项

第十四章 2022-2028年中国头盔行业发展预测分析

第一节 2022-2028年国内头盔产业宏观预测

一、2022-2028年我国头盔行业宏观预测

1、2015-2019年中国固定资产投资预测

2、2015-2019年中国国际贸易预测

二、2022-2028年头盔工业发展展望

三、2022-2028年头盔业发展状况预测分析

第二节 2022-2028年中国头盔市场趋势分析

一、2015-2019年头盔市场趋势总结

二、2022-2028年头盔企业资本结构发展趋势分析

- 1、头盔企业国内资本市场的运作建议
- 2、头盔企业海外资本市场的运作建议
- 三、2022-2028年头盔市场发展空间
- 四、2022-2028年头盔市场战略
 - 1、战略综合规划
 - 2、技术开发战略
 - 3、区域战略规划
 - 4、产业战略规划
 - 5、营销品牌战略
 - 6、竞争战略规划

第十五章 头盔行业投资风险预警

第一节 影响头盔行业发展的主要因素()

- 一、2019年影响头盔行业运行的有利因素
- 二、2019年影响头盔行业运行的稳定因素
- 三、2019年影响头盔行业运行的不利因素
- 四、2019年我国头盔行业发展面临的挑战
- 五、2019年我国头盔行业发展面临的机遇

第二节 头盔行业投资风险预警

- 一、2022-2028年头盔行业市场风险及控制策略()
- 二、2022-2028年头盔行业政策风险及控制策略
- 三、2022-2028年头盔行业经营风险及控制策略
- 四、2022-2028年头盔同业竞争风险及控制策略
- 五、2022-2028年头盔行业其他风险及控制策略

部分图表目录：

图表 我国头盔行业所处生命周期示意图

图表 行业生命周期、战略及其特征

图表 2015-2019年中国头盔行业市场规模变化

图表 2015-2019年中国头盔行业销售收入变化

图表 2015-2019年中国头盔行业销售投资收益率变化

图表 中国主要营销模式结构图

图表 2015-2019年中国头盔行业潜在需求量变化

图表 2019年中国各种经销模式市场份额对比图

图表 2015-2019年中国头盔行业市场容量变化

图表 2015-2019年中国头盔供给量变化

图表 2015-2019年中国头盔供需平衡分析

图表 2015-2019年中国头盔市场供需分析

图表 2015-2019年中国头盔所属行业产销分析

图表 2015-2019年中国头盔行业利润率变化

图表 2015-2019年中国头盔行业资产利润率变化

图表 2015-2019年中国头盔行业总资产负债变化

图表 2015-2019年中国头盔行业偿债能力分析

图表 2015-2019年中国头盔行业营运能力分析

图表 2015-2019年中国头盔出口量占产量的份额

图表 2015-2019年中国头盔进口量占需求量的份额

图表 2015-2019年中国头盔进口量变化

图表 2015-2019年中国头盔行业产值规模变化

图表 2015-2019年中国头盔行业产能变化

更多图表见正文.....

详细请访问：<http://www.cction.com/report/202204/281335.html>