

2019年中国汽柴油清净剂行业分析报告- 行业供需现状与发展商机研究

报告大纲

观研报告网

www.chinabaogao.com

一、报告简介

观研报告网发布的《2019年中国汽柴油清净剂行业分析报告-行业供需现状与发展商机研究》涵盖行业最新数据，市场热点，政策规划，竞争情报，市场前景预测，投资策略等内容。更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展态势、市场商机动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。

官网地址：<http://baogao.chinabaogao.com/huaxuechangpin/387763387763.html>

报告价格：电子版: 7200元 纸介版：7200元 电子和纸介版: 7500

订购电话: 400-007-6266 010-86223221

电子邮箱: sale@chinabaogao.com

联系人: 客服

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、报告目录及图表目录

【报告大纲】

第一部分 行业运行现状

第一章 汽柴油清净剂市场发展概况

第一节 汽柴油清净剂市场及产品介绍

- 一、汽柴油清净剂简介
- 二、汽柴油清净剂发展情况
- 三、汽柴油清净剂市场概述

第二节 2018年汽柴油清净剂市场发展概况

- 一、汽柴油清净剂品牌现状
- 二、汽油添加剂的现状与发展趋势
- 三、汽油添加剂的发展动向

第三节 汽柴油清净剂市场相关政策法规

- 一、国内外燃油添加剂标准
- 二、汽柴油新标准
- 三、汽车尾气排放标准
- 四、《轻型汽车污染物排放限值及测量方法（中国第五阶段）》

第四节 2019-2025年汽柴油清净剂市场发展前景预测

- 一、机动车保有量以及汽柴油消费量趋势
- 二、我国车用汽油标准的清洁化发展历程及展望

第五节 行业技术水平

- 一、汽油清净剂技术发展历程
- 二、汽油添加剂技术的应用
- 三、新型汽油清净剂主剂为环保添绿
- 四、多功能汽油添加剂使用性能评价
- 五、车用柴油添加剂的发展现状及开发方向

第六节 市场推广在汽柴油清净剂行业的重要性

第七节 营销渠道建设是汽柴油清净剂市场竞争的关键

- 一、汽柴油添加剂营销的形势
- 二、深度营销渠道理论的形成及其基本内涵
- 三、销售渠道的重要性
- 四、深度营销渠道是获取竞争优势的重要因素
- 五、深度营销渠道理论对企业营销实践的启示

第二章 汽柴油清净剂市场容量/市场规模分析

第一节 2015-2018年汽柴油清净剂市场容量/市场规模统计

一、汽柴油产销量

二、汽柴油清净剂产量

三、汽柴油清净剂市场规模

四、汽柴油清净剂潜在市场需求量

第二节 汽柴油清净剂下游应用市场结构

一、汽油车与柴油车比较

二、乘用车消费结构

三、汽车品牌结构

四、各品牌汽车销量排名

第三节 影响汽柴油清净剂市场容量/市场规模增长的因素

第四节 2019-2025年我国汽柴油清净剂市场容量/市场规模预测

一、汽柴油产销量预测

二、汽柴油清净剂产量预测

三、汽柴油清净剂消费量预测

四、汽柴油清净剂潜在市场需求量预测

五、汽车消费量及预测

第二部分 市场推广策略与盈利模式

第三章 汽柴油清净剂市场推广策略研究

第一节 汽柴油清净剂行业新品推广模式研究

一、2018年最有效的新品推广模式

二、新产品的推广差异化

三、新品推广的具体形式

四、新品上市推广方案

五、如何用推广提升产品销量

第二节 汽柴油清净剂市场终端产品发布特点

一、企业介绍

二、产品介绍

三、品牌介绍

第三节 汽柴油清净剂市场中间商、代理商参与机制

一、中间商的重要性

二、选择中间商的原则

三、选择中间商的条件

四、合格中间商的判别标准

五、中间商的功能

六、中间商参与机制

第四节 汽柴油清净剂市场网络推广策略研究

一、网络推广介绍

二、网络推广方法

三、网络推广工具与形式

四、网络推广方案

五、网络推广站

六、网络推广分析

七、B2B推广

八、企业推广

第五节 汽柴油清净剂市场广告宣传策略

一、广告宣传要选择适当的时间

二、广告宣传要选择适当的地点

三、广告宣传要选择适当的操体

四、广告宣传要适应消费者的心理

五、广告宣传要结合产品本身的特点

第六节 汽柴油清净剂市场推广与配套供货渠道建立

一、市场推广

二、配套供货渠道建立

第七节 汽柴油清净剂新产品推广常见问题

一、新产品推广误区

二、新产品推广需要做的工作

第八节 直销模式在汽柴油清净剂推广过程中的应用

一、直销模式

二、汽柴油清净剂直销模式

第九节 国外汽柴油清净剂市场推广经验介绍

一、美国市场汽柴油清净剂市场推广

二、欧洲市场汽柴油清净剂市场推广

三、日本市场汽柴油清净剂市场推广

第四章 汽柴油清净剂盈利模式研究

第一节 汽柴油清净剂市场盈利模式的分类

一、市场盈利模式

二、盈利模式分类

三、汽柴油清净剂盈利模式

第二节 汽柴油清净剂生产企业的盈利模式研究

一、研发生产企业的盈利模式

二、无技术研发的生产企业盈利模式

第三节 汽柴油清净剂经销代理商盈利模式研究

一、经销商的赢利模式

二、代理商赢利模式策略

三、中国经销商的赢利模式

四、中国汽柴油清净剂经销商盈利模式

五、燃油添加剂“加油站”销售模式误区

第四节 盈利模式对市场推广策略选择的影响

第五节 独立经销网络盈利模式改进研究

第六节 第三方经销网络优化管理研究

一、选择第三方网络销售平台的优势

二、汽柴油清净剂第三方经销商

第三部分 市场营销渠道与企业分析

第五章 汽柴油清净剂营销渠道建立策略

第一节 汽柴油清净剂市场营销渠道结构

一、主力型渠道

二、紧凑型渠道

三、伙伴型渠道

四、松散型渠道

第二节 汽柴油清净剂市场伙伴型渠道研究

一、伙伴型营销关系的概念

二、伙伴型营销渠道的特点

三、伙伴型营销渠道的层次分析

四、伙伴型营销渠道的优势分析

五、伙伴型营销渠道存在的问题

六、伙伴型营销渠道关系的构建机制

七、伙伴型营销渠道关系综述

第三节 汽柴油清净剂市场直接分销渠道与间接分销渠道管理

一、直接分销渠道

二、间接分销渠道（长渠道、短渠道）

第四节 大客户直供销售渠道建立策略

第五节 网络营销渠道优化

一、营销渠道监测和优化

二、客户关系管理

三、客户关系管理最大化

四、营销规律总结

第六节 渠道经销管理问题

一、现金流管理

二、货品进出物流管理

三、售后服务

四、销售渠道管理缺乏效率

五、专业化渠道企业发展缺乏稳定性

六、企业过分依赖中间商

七、渠道冲突严重

八、渠道经销管理五种手段

第六章 汽柴油清净剂市场客户群研究与渠道匹配分析

第一节 汽柴油清净剂主要客户群消费特征分析

一、职业特征

二、年龄特征

三、性别特征

四、经济条件特征

五、区域分布特征

第二节 汽柴油清净剂主要销售渠道客户群稳定性分析

一、消费量稳定

二、消费比例稳定

三、消费周期稳定

四、消费品牌习惯稳定

第三节 大客户经销渠道构建研究

一、如何建立自己的销售渠道

二、大客户开发的八个核心问题

三、大客户维护

四、大客户管理

第四节 网络客户渠道化发展建议

第五节 渠道经销商维护策略研究

- 一、做好渠道维护的意义
- 二、如何进行渠道维护才会有效
- 三、经销商如何做好渠道维护
- 四、渠道维护的几个维度
- 五、渠道维护的三个原则
- 六、渠道维护的策略与技巧探讨

第六节 汽柴油清净剂市场客户群消费趋势与营销渠道发展方向

- 一、客户群消费趋势
- 二、营销渠道发展方向
- 三、分销渠道的发展趋势
- 四、分销渠道系统的发展

第七章 重点企业产品市场推广策略与营销渠道规划案例

第一节 好顺

- 一、企业发展简况分析
- 二、企业产品服务分析
- 三、企业经营状况分析
 - 1、企业偿债能力分析
 - 2、企业运营能力分析
 - 3、企业盈利能力分析
- 四、企业竞争优势分析

第二节 中国石油化工集团公司

- 一、企业发展简况分析
- 二、企业产品服务分析
- 三、企业经营状况分析
 - 1、企业偿债能力分析
 - 2、企业运营能力分析
 - 3、企业盈利能力分析
- 四、企业竞争优势分析

第三节 深圳市非凡天下科技有限公司

- 一、企业发展简况分析
- 二、企业产品服务分析
- 三、企业经营状况分析
 - 1、企业偿债能力分析

2、企业运营能力分析

3、企业盈利能力分析

四、企业竞争优势分析

第四节 阿拉丁

一、企业发展简况分析

二、企业产品服务分析

三、企业经营状况分析

1、企业偿债能力分析

2、企业运营能力分析

3、企业盈利能力分析

四、企业竞争优势分析

第五节 尼德尔（香港）实业有限公司

一、企业发展简况分析

二、企业产品服务分析

三、企业经营状况分析

1、企业偿债能力分析

2、企业运营能力分析

3、企业盈利能力分析

四、企业竞争优势分析

第六节 广州力柯倍环保科技有限公司

一、企业发展简况分析

二、企业产品服务分析

三、企业经营状况分析

1、企业偿债能力分析

2、企业运营能力分析

3、企业盈利能力分析

四、企业竞争优势分析

第七节 中国石油天然气集团公司

一、企业发展简况分析

二、企业产品服务分析

三、企业经营状况分析

1、企业偿债能力分析

2、企业运营能力分析

3、企业盈利能力分析

四、企业竞争优势分析

第八节 维环节 油宝

一、企业发展简况分析

二、企业产品服务分析

三、企业经营状况分析

1、企业偿债能力分析

2、企业运营能力分析

3、企业盈利能力分析

四、企业竞争优势分析

第九节 临沂大洋石化有限公司

一、企业发展简况分析

二、企业产品服务分析

三、企业经营状况分析

1、企业偿债能力分析

2、企业运营能力分析

3、企业盈利能力分析

四、企业竞争优势分析

图表目录：

图表：我国现行符合国 汽油标准的车用汽油地方标准和国家标准部分 技术要求对比

图表：发动机试验台架

图表；试验用发动机基本参数

图表：HFRR试验条件

图表：加入HL6618前后车用汽油的HFRR试验结果对比

图表：加入HL6618前后车用汽油的M111台架测试结果

图表：加入HL6618前后车用汽油燃料消耗量台架试验结果

图表：加入HL6618前后车用汽油的双怠速污染物排放台架试验结果

图表：加入HL6618前后车用汽油的发动机净功率台架试验结果

图表详见报告正文……（GYWZY）

【简介】

观研天下发布的《2019年中国汽柴油清净剂行业分析报告-行业供需现状与发展商机研究》内容严谨、数据翔实，更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展动向、市场前景、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信

息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。

它是业内企业、相关投资公司及政府部门准确把握行业发展趋势，洞悉行业竞争格局，规避经营和投资风险，制定正确竞争和投资战略决策的重要决策依据之一。本报告是全面了解行业以及对本行业进行投资不可或缺的重要工具。观研天下是国内知名的行业信息咨询机构，拥有资深的专家团队，多年来已经为上万家企业单位、咨询机构、金融机构、行业协会、个人投资者等提供了专业的行业分析报告，客户涵盖了华为、中国石油、中国电信、中国建筑、惠普、迪士尼等国内外行业领先企业，并得到了客户的广泛认可。

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。本研究报告采用的行业分析方法包括波特五力模型分析法、SWOT分析法、PEST分析法，对行业进行全面的内外部环境分析，同时通过资深分析师对目前国家经济形势的走势以及市场发展趋势和当前行业热点分析，预测行业未来的发展方向、新兴热点、市场空间、技术趋势以及未来发展战略等。

详细请访问：<http://baogao.chinabaogao.com/huaxuechangpin/387763387763.html>