

# 中国低度酒行业发展趋势分析与投资前景研究报告（2023-2030年）

报告大纲

观研报告网

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

## 一、报告简介

观研报告网发布的《中国低度酒行业发展趋势分析与投资前景研究报告（2023-2030年）》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://www.chinabaogao.com/baogao/202306/637835.html>

报告价格：电子版: 8200元 纸介版：8200元 电子和纸介版: 8500

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

### 一、低度酒行业概述及分类

所谓低度酒，通常是指酒精度数在0.5-20%之间，以甜酒为主的酒类，广义上包含葡萄酒、黄酒、啤酒、果酒、清酒、预调酒、米酒、起泡酒等。

#### 低度酒的分类

##### 分类

##### 常见类型

##### 介绍

##### 发酵酒

##### 果酒

通过水果发酵而成，主要成分为果酸和酒精，富含水果风味

##### 米酒

也称酒酿、甜酒，由蒸熟的糯米与酒酵混合发酵而制成的酒

##### 气泡酒

也称起泡酒、发泡酒，大部分为葡萄酒制成，是一种富含碳酸的酒精饮料

##### 露酒

##### 梅子酒

将梅子浸泡于蒸馏酒中而制成的酒，融合了果酒的水果风味、蒸馏酒的浓烈

##### 配制酒

##### 预制鸡尾酒

指用伏特加、威士忌等作为基酒，搭配果汁预先调配好，可直接饮用的一类酒

##### 其他酒

##### 苏打酒

调和酒加入二氧化碳形成的一类酒

资料来源：观研天下数据中心整理

在饮酒为悦己而非悦人的消费理念驱动下，近年来低度酒行业市场规模增长明显。2022年，低度酒行业市场规模约5342.6亿元，2018-2022年复合增长率达29.3%，预计2023年，行业市场规模将突破6300亿元。

资料来源：观研天下整理

### 二、社交平台持续发力，低度酒成为酒水市场新一轮风口

近年来，低度酒热度持续上升，特别是受社交平台影响，时不时就会有某个低度酒产品出圈走红。京东超市发布的《2021食品行业消费趋势报告》数据显示，2020年，低度酒在社交媒体中的讨论声量翻了3倍，其中仅在抖音平台关于低度酒视频的发布量，增幅就已超过70

0%。2020-2023年期间，低度酒热度更上一层楼，其中仅在小红书平台上与低度酒相关的如“女生酒”、“果酒”和“鸡尾酒”等关键词相关笔记数量均超10w条，高笔记量说明“被笔记种草”的用户众多；同时，在近800篇低度酒爆文中点赞量均超1万+，由此可见，小红书用户对低度酒相关行业内容十分关注，主动搜索意愿十分强烈。

在小红书平台之外，低度酒行业在抖音平台中的表现同样不容小觑。截至2023年6月，#微醺#的话题在抖音上已有114亿播放量，可见用户对于低度酒内容的兴趣度正在提高，用户内容互动相关数据亮眼。与此同时，抖音的低度酒达人数量增长迅速，2022年上半年同比增长了超过4倍。越来越多的创作者成为低度酒领域的达人，他们通过丰富的内容助力品牌扩大声量，让更多用户了解各种低度酒。这些达人覆盖的粉丝数量同比增速超过70%，渗透率也增长至30%。在低度酒的兴趣用户中，接近三分之一的用户关注了低度酒相关的达人，低度酒领域的达人营销蕴含着巨大的发展潜力。此外，新浪微博、微信公众号、豆瓣等社交平台与低度酒相关的各种话题亦是层出不穷，让原本小众的低度酒成为酒水市场的新风口。观研天下分析师观点：除在社交平台发力外，未来切入餐饮、酒吧、夜店等场景也是低度酒品牌扩张的有力途径，此外，与当前年轻人生活消费习惯更加切合的盒马、KKV、网红餐厅、剧本杀、音乐节等也可能成为品牌成功破圈的机会。

### 三、资本闻香而来，企业蜂拥低度酒赛道

自2020年起，低度酒行业迎来井喷式增长，市场持续火热，不断吸引众多企业入局。老牌酒企早早开始抢位，争先恐后推出预调酒、果酒等产品，其中，五粮液于2012年率先推出馥郁型果酒--冰珀 43，又于2014年推出仙林青梅酒、石榴酒等果酒及德古拉预调酒；洋河于2015年推出DEW预调酒，茅台同年推出针对女性的精酿产品--“悠蜜”蓝莓酒；泸州老窖也不甘示弱，于2016年推出五款鸡尾酒，2017年推出桃花醉果酒...

除老牌酒企外，行业也涌入诸多新兴品牌。例如，兰舟、梅见、贝瑞甜心等。与名优酒企通过跨界降低酒精度不同的是，众多新兴低度酒品牌则自带年轻化、网红化标签，获得资本的青睐。值得一提的是，低度酒可观的市场前景也引得农夫山泉、可口可乐、KellyOne（娃哈哈创始人宗庆后之女宗馥莉旗下公司）、海底捞这样的消费巨头磨拳擦脚。2020年5月，农夫山泉发布了其首款米酒+气泡酒产品TOT气泡饮。不久后，可口可乐的含酒精饮料托帕客硬苏打气泡酒、娃哈哈旗下品牌KELLYONE的“3.5度微醺”三度半气泡酒，百威中国的低度气泡茶酒品牌浮起（ForChill）也相继推出。互联网巨头亦跨界入局，字节跳动推出了“字节堡”“灵感代码”等低度酒品牌，并依托抖音以直播和短视频的方式卖酒，网易严选、阿里也都有自己的低度酒品牌。目前，低度酒正处于“百家争鸣”的竞争态势之中，尚未形成具有绝对优势的头部品牌，并且新品牌层出不穷。

#### 重点低度酒产品及背景

类型

优势

品牌

品牌背景

代表产品

产品价格

传统酒企

产业链成熟、可为旗下低度酒品牌提供稳定的上游资源

五粮液

高端白酒品牌，中国白酒行业排名第二

仙林生态吾调果酒

109 元/375ml

泸州老窖

浓香型白酒创始者

青语、花间酌

116元/350ml

江小白

推动传统酒的时尚化及年轻化

梅见

38元/330ml

茅台

世界及中国三大名酒之一

悠蜜

219元/ 450ml

三得利

业务横跨威士忌、啤酒以及清凉饮料行业

和乐怡

16.5/350ml

跨行巨头

拥有稳定及强大的现金流

跨行业创新可满足消费者猎奇心理

可口可乐

世界第一个可乐品牌，跨国企业

柠檬道

15元/330ml

农夫山泉

中国饮料20强，拥有四个主要水源基地

TOT气泡饮

4元/380ml

字节跳动

最早将人工智能应用于移动互联网场景的科技企业之一

字节堡、灵感代码

79元/750ml

网易严选

网易旗下受新中产喜爱的生活方式品牌

米露

29元/750ml

海底捞

以经营川味火锅为主的连锁品牌

气泡酒

29元/330ml

新兴品牌

专注低度酒赛道，重视新品研发、产品设计及营销

落饮

中国风设计，聚焦果酒市场细分品类

茶果酒

188元/ 500ml

贝瑞甜心

果酒饮料创新品牌

巧克力酒、女士甜酒

49元/ 300ml

空卡

中国苏打酒品牌开创者潮流外观设计

苏打酒

15元/ 350ml

兰舟

新酒饮品牌，主打“微醺社交产品”

莫吉托果酒

139元/ 3000ml

梅见

青梅酒品牌，以“自然，健康，轻松”为产品理念

梅子酒

26元/330ml

资料来源：淘宝、观研天下数据中心整理

除了吸引品牌前赴后继之外，也吸引了资本争相涌入。根据相关数据显示，2020年底度酒赛道融资达到20余起。此后2021年达到顶峰，当年共计约有56家资本方对新酒饮行业内的30多家企业/品牌参与投资39次，投资总额约25亿元。2022年略有降低，但是仍有数十起之多。2022年以来，锐恩精酿、蒸汽熊精酿、酒星计划以及孟婆醉等品牌均拿到百万级别融资。不仅如此，据天眼查相关统计显示，目前我国共有约7.6万家低度酒相关企业，其中2020年发展最快新增注册达到9000余家，2022年全年共注册620家，市场快速拓展的脚步逐渐放缓。由此可见，低度酒行业经历一轮火热，当前已经进入稳定增长阶段。

低度酒行业投融资情况（不完全统计）

时间	品牌	融资金额	融资轮次	投资方
2022年10月	江记酒庄/梅见(江小白旗下酿酒基地企业)	10亿人民币	战略投资	重庆华信资产
2022年4月	大于等于九(轻卡气泡酒品牌)	1亿人民币	A轮	大钲资本(领投)
2021年12月	MisBerry贝瑞甜心(水果酒品牌)	数千万人民币	战略投资	百威英博
2021年11月	落饮(低度茶果酒品牌)	近千万美元	Pre-A轮	BAI资本(领投)、XVC创投、天图投资
2021年10月	WAT预调酒/一杯起餐饮(预调酒品牌)		A轮	未透露 BAI资本(领投)、喜茶HEYTEA (领投)、番茄资本(领投)
2021年10月	兰舟(低度酒饮品牌)	数千万人民币	A轮	百威英博
2021年10月	十点一刻Momenten(气泡酒服务供应商)		Pre-A轮	未透露 腾讯投资、虎扑
2021年8月	赋比兴(行业级低度发酵酒供应商)	近亿人民币	B轮	钟鼎资本(领投)、彬复资本、银河系创投
2021年8月	冰青(新生代果酒品牌)	近亿人民币	B轮	东方富海、江小白
2021年6月	走岂清酿(低度酒创新品牌)	数千万人民币	Pre-A轮	复星锐正资本(领投)、德迅投资
2021年3月	厚雪酒业空卡(酒类产品生产商)	数千万人民币	战略投资	字节跳动

资料来源：IT桔子、观研天下数据中心整理

#### 四、低度酒市场“她经济”崛起，商家持续挖掘女性消费力

随着“她经济”崛起，以及女性对消费情感化和自主化等诉求逐步体现，以男性消费群体为主的酒类市场开始“动摇”。低度酒作为一种能释放情绪的饮品，更能使女性消费者达到放松悦己、解压的目的，同时偏低的酒精度数和多样的口味也降低了饮酒的门槛，女性成为低度酒市场的消费主力军。《2022年底度潮饮趋势报告》显示，低度潮饮酒细分人群是18-34岁高学历、高收入女性群体；热衷美食和烹饪喜欢社交或独酌。90后、95后的女性消费者数量超过同龄男性消费者，90后、95后的女性消费者占据半壁江山。其中，一二线城市20-35岁的年轻女性成为低度酒市场的扛把子。

低度酒行业消费者画像	领域	介绍	年龄
18-24岁：22% 25-29岁：24% 30-34岁：22% 35-39岁：14%	性别	男：34% 女：67%	教育程度
专科：15% 本科：35% 硕士：3%	城市线级	一线：17% 二线：34% 三线：20%	收入
高：41% 中高：28% 中：23% 中低：4% 低：3%			

资料来源：《2022年低度潮饮趋势报告》、观研天下数据中心整理

女性对低度酒的偏好，也引起了商家的变革。如在包装上保持高颜值，贝瑞甜心采用“甜心小方瓶”设计；在口味上融合花、果、茶、气泡等香甜、清爽的风味，如落饮推出大红袍西柚低度酒；在渠道上，天猫曾推出过“女生酒”专场；在推广上，以女性消费者为主体的小红书上有接近10万篇低度酒笔记分享，出现了女生酒、晚安酒等概念。此外，围绕女性消费者，现制饮品也开始与低度酒做创新融合，如奈雪的茶就在华南地区推出过“茶饮+酒”的搭配，在水果茶中加入白葡萄酒；喜茶也曾推出“醉醉粉荔”“醉醉葡萄啤”及“醉醉桃桃”等“醉醉”系列，融合“茶饮+水果+酒”；星巴克也在意式浓缩咖啡中加入柚子味汤力水。还有一些低度酒主打“0糖”“0脂”“低卡”的概念，兼顾好喝和减重的需求。

观研天下分析师观点：尽管女性已成为低度酒消费市场的主要增量，但长期来看，行业想要发展，必须摒弃掉“讨好年轻女性的果味小甜酒”这类性别标签，在人群、场景、品类方面持续发力，才能有助于赛道扩容。

## 五、品牌纷纷寻求破圈，未来线上线下相互融合是发展新趋势

伴随年轻人消费力崛起的低度酒市场日益崛起，酒类市场开始改变，传统酒水市场的玩法已经不适合Z时代的消费市场，品牌们纷纷寻求破圈，明星代言、游戏联名、影视剧、综艺植入纷纷被提上日程。例如，RIO就是一个重度联名上瘾品牌，近年来与六神、霸王洗发水、著名潮玩IP-RiCO等跨界营销，在社交网站上引发激烈的讨论和购买。此外，在其最火爆的2014年，《何以笙箫默》《奔跑吧兄弟》《爱情公寓》等红极一时的剧集和综艺都有它的名字出没，后续明星代言更是数不胜数。另外，随着“朋克养生”成为潮流，也有品牌开始注重产品与养生相结合。例如，华熙生物将酒饮与玻尿酸相结合，推出了定位小杯情绪饮品的新品牌“休想角落”，并打造了玻尿酸果酒系列、GABA无醇饮品系列和玻尿酸GABA无醇饮系列。此外，新锐果酒品牌寻感赞助《生活真美好》，十七光年瞄准《向往的生活》，江小白旗下梅见更是冠名了多款综艺节目。随着线上市场逐渐成熟，越来越多的品牌意识到，开发线下渠道，和消费者近距离接触，提高消费者复购率才是王道，预计未来线上线下相互融合将是行业发展的新趋势。

## 六、行业发展面临诸多挑战和难题，转型升级在即

在国家相关政策的引导和规范下，尽管低度酒行业取得了长足的进步和发展，但依然面临着诸多挑战和难题。一来，低度酒的可替代性强，没有绝对强势的品牌。在同类产品中，如梅酒来说，在淘宝上搜索梅酒时，能够看到梅见、苏州桥、慢热体、昆竹、梅乃宿等多个品牌。虽然不同品牌主打卖点有所不同，但是对于普通消费者而言，可能很难从中判断出孰好孰坏，受营销宣传购买的也不在少数，而且还有可能是由同一家代工厂生产出来的。而在非同类产品中，可替代性的问题可能更突出一些。低度酒虽然集合饮料和酒饮的特点，但也会受制于这两方面。主要是饮料和酒饮的发展时间较长、接受度较高，也会有消费者直接选择饮料或酒饮而非低度酒。此外在整个低度酒这个大范围中，不同品类的低度酒产品也会存在可

替代性。

二来，低度酒行业竞争十分激烈。其准入门槛不高，投入40万左右就可以找工厂包办出第一批酒，使得涌入市场的玩家数量不断增加。2021年天眼查发布的中秋大数据显示，我国目前有11.5万余家状态为在业、存续、迁入、迁出的低度酒相关企业。近7成注册资本在100万元以下，近200家企业有融资经历。随着低度酒相关企业的增加，市场竞争无疑会变得更加激烈。即便有些低度酒品牌已经在市场中占据了一定的份额，但是未来能否保住市场份额有待考验。而且对于后来者而言，留给品牌的机会和份额可能会越来越少。另外品牌的增加可能会让产品同质化问题以及可替代性问题更加突出，尤其现在很多低度酒品牌都是通过代加工生产，这也容易导致市场同质化竞争问题。

最后，行业供应链尚未成熟。目前大部分低度酒品牌，如JOJO气泡酒、贝瑞甜心、初气、兰舟、十点一刻、醉鹅娘等网红低度酒品牌都采用代工模式，且酒精来源各不相同，仅有冰青等极少的低度酒品牌建立了自己的工厂。这种模式对于品牌早期发展而言较为适宜，但长期采用代工模式将会造成市场同质化竞争的问题。在当前竞争日趋激烈的酒水市场，基于品质和工艺的创新仍是主要的竞争内容，低度酒品牌的后期发展还是要回归到产品生产的本质。由此可见，行业转型升级在即。

观研天下分析师观点：当前，产品同质化已经无可避免，如何在包装、风味、口感、品质和功效等方面进行创新从而打造出产品差异化是低度酒品牌需面对的首要问题。另外，塑造产品的品牌价值，提升其在年轻群体中的美誉度，增加黏性才能让低度酒的市场份额日趋增长。（LZC）

注：上述信息仅供参考，具体内容请以报告正文为准。

观研报告网发布的《中国低度酒行业发展趋势分析与投资前景研究报告（2023-2030年）》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，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。

行业报告是业内企业、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。

## 【目录大纲】

### 第一章 2019-2023年中国低度酒行业发展概述

#### 第一节低度酒行业发展情况概述

- 一、低度酒行业相关定义
  - 二、低度酒特点分析
  - 三、低度酒行业基本情况介绍
  - 四、低度酒行业经营模式
    - 1、生产模式
    - 2、采购模式
    - 3、销售/服务模式
  - 五、低度酒行业需求主体分析
- #### 第二节中国低度酒行业生命周期分析
- 一、低度酒行业生命周期理论概述
  - 二、低度酒行业所属的生命周期分析
- #### 第三节低度酒行业经济指标分析
- 一、低度酒行业的赢利性分析
  - 二、低度酒行业的经济周期分析
  - 三、低度酒行业附加值的提升空间分析

### 第二章 2019-2023年全球低度酒行业市场发展现状分析

#### 第一节全球低度酒行业发展历程回顾

#### 第二节全球低度酒行业市场规模与区域分布情况

#### 第三节亚洲低度酒行业地区市场分析

- 一、亚洲低度酒行业市场现状分析
- 二、亚洲低度酒行业市场规模与市场需求分析
- 三、亚洲低度酒行业市场前景分析

#### 第四节北美低度酒行业地区市场分析

- 一、北美低度酒行业市场现状分析
- 二、北美低度酒行业市场规模与市场需求分析
- 三、北美低度酒行业市场前景分析

#### 第五节欧洲低度酒行业地区市场分析

- 一、欧洲低度酒行业市场现状分析
- 二、欧洲低度酒行业市场规模与市场需求分析

### 三、欧洲低度酒行业市场前景分析

#### 第六节 2023-2030年世界低度酒行业分布走势预测

#### 第七节 2023-2030年全球低度酒行业市场规模预测

### 第三章 中国低度酒行业产业发展环境分析

#### 第一节我国宏观经济环境分析

#### 第二节我国宏观经济环境对低度酒行业的影响分析

#### 第三节中国低度酒行业政策环境分析

##### 一、行业监管体制现状

##### 二、行业主要政策法规

##### 三、主要行业标准

#### 第四节政策环境对低度酒行业的影响分析

#### 第五节中国低度酒行业产业社会环境分析

### 第四章 中国低度酒行业运行情况

#### 第一节中国低度酒行业发展状况情况介绍

##### 一、行业发展历程回顾

##### 二、行业创新情况分析

##### 三、行业发展特点分析

#### 第二节中国低度酒行业市场规模分析

##### 一、影响中国低度酒行业市场规模的因素

##### 二、中国低度酒行业市场规模

##### 三、中国低度酒行业市场规模解析

#### 第三节中国低度酒行业供应情况分析

##### 一、中国低度酒行业供应规模

##### 二、中国低度酒行业供应特点

#### 第四节中国低度酒行业需求情况分析

##### 一、中国低度酒行业需求规模

##### 二、中国低度酒行业需求特点

#### 第五节中国低度酒行业供需平衡分析

### 第五章 中国低度酒行业产业链和细分市场分析

#### 第一节中国低度酒行业产业链综述

##### 一、产业链模型原理介绍

##### 二、产业链运行机制

### 三、低度酒行业产业链图解

#### 第二节中国低度酒行业产业链环节分析

- 一、上游产业发展现状
- 二、上游产业对低度酒行业的影响分析
- 三、下游产业发展现状
- 四、下游产业对低度酒行业的影响分析

#### 第三节我国低度酒行业细分市场分析

- 一、细分市场一
- 二、细分市场二

### 第六章 2019-2023年中国低度酒行业市场竞争分析

#### 第一节中国低度酒行业竞争现状分析

- 一、中国低度酒行业竞争格局分析
- 二、中国低度酒行业主要品牌分析

#### 第二节中国低度酒行业集中度分析

- 一、中国低度酒行业市场集中度影响因素分析
- 二、中国低度酒行业市场集中度分析

#### 第三节中国低度酒行业竞争特征分析

- 一、企业区域分布特征
- 二、企业规模分布特征
- 三、企业所有制分布特征

### 第七章 2019-2023年中国低度酒行业模型分析

#### 第一节中国低度酒行业竞争结构分析（波特五力模型）

- 一、波特五力模型原理
- 二、供应商议价能力
- 三、购买者议价能力
- 四、新进入者威胁
- 五、替代品威胁
- 六、同业竞争程度
- 七、波特五力模型分析结论

#### 第二节中国低度酒行业SWOT分析

- 一、SOWT模型概述
- 二、行业优势分析
- 三、行业劣势

四、行业机会

五、行业威胁

六、中国低度酒行业SWOT分析结论

第三节中国低度酒行业竞争环境分析（PEST）

一、PEST模型概述

二、政策因素

三、经济因素

四、社会因素

五、技术因素

六、PEST模型分析结论

第八章 2019-2023年中国低度酒行业需求特点与动态分析

第一节中国低度酒行业市场动态情况

第二节中国低度酒行业消费市场特点分析

一、需求偏好

二、价格偏好

三、品牌偏好

四、其他偏好

第三节低度酒行业成本结构分析

第四节低度酒行业价格影响因素分析

一、供需因素

二、成本因素

三、其他因素

第五节中国低度酒行业价格现状分析

第六节中国低度酒行业平均价格走势预测

一、中国低度酒行业平均价格趋势分析

二、中国低度酒行业平均价格变动的影响因素

第九章 中国低度酒行业所属行业运行数据监测

第一节中国低度酒行业所属行业总体规模分析

一、企业数量结构分析

二、行业资产规模分析

第二节中国低度酒行业所属行业产销与费用分析

一、流动资产

二、销售收入分析

### 三、负债分析

### 四、利润规模分析

### 五、产值分析

## 第三节中国低度酒行业所属行业财务指标分析

### 一、行业盈利能力分析

### 二、行业偿债能力分析

### 三、行业营运能力分析

### 四、行业发展能力分析

## 第十章 2019-2023年中国低度酒行业区域市场现状分析

### 第一节中国低度酒行业区域市场规模分析

#### 一、影响低度酒行业区域市场分布的因素

#### 二、中国低度酒行业区域市场分布

### 第二节中国华东地区低度酒行业市场分析

#### 一、华东地区概述

#### 二、华东地区经济环境分析

#### 三、华东地区低度酒行业市场分析

##### (1) 华东地区低度酒行业市场规模

##### (2) 华南地区低度酒行业市场现状

##### (3) 华东地区低度酒行业市场规模预测

### 第三节华中地区市场分析

#### 一、华中地区概述

#### 二、华中地区经济环境分析

#### 三、华中地区低度酒行业市场分析

##### (1) 华中地区低度酒行业市场规模

##### (2) 华中地区低度酒行业市场现状

##### (3) 华中地区低度酒行业市场规模预测

### 第四节华南地区市场分析

#### 一、华南地区概述

#### 二、华南地区经济环境分析

#### 三、华南地区低度酒行业市场分析

##### (1) 华南地区低度酒行业市场规模

##### (2) 华南地区低度酒行业市场现状

##### (3) 华南地区低度酒行业市场规模预测

### 第五节华北地区低度酒行业市场分析

## 一、华北地区概述

### 二、华北地区经济环境分析

### 三、华北地区低度酒行业市场分析

#### (1) 华北地区低度酒行业市场规模

#### (2) 华北地区低度酒行业市场现状

#### (3) 华北地区低度酒行业市场规模预测

## 第六节 东北地区市场分析

### 一、东北地区概述

### 二、东北地区经济环境分析

### 三、东北地区低度酒行业市场分析

#### (1) 东北地区低度酒行业市场规模

#### (2) 东北地区低度酒行业市场现状

#### (3) 东北地区低度酒行业市场规模预测

## 第七节 西南地区市场分析

### 一、西南地区概述

### 二、西南地区经济环境分析

### 三、西南地区低度酒行业市场分析

#### (1) 西南地区低度酒行业市场规模

#### (2) 西南地区低度酒行业市场现状

#### (3) 西南地区低度酒行业市场规模预测

## 第八节 西北地区市场分析

### 一、西北地区概述

### 二、西北地区经济环境分析

### 三、西北地区低度酒行业市场分析

#### (1) 西北地区低度酒行业市场规模

#### (2) 西北地区低度酒行业市场现状

#### (3) 西北地区低度酒行业市场规模预测

## 第十一章 低度酒行业企业分析（随数据更新有调整）

### 第一节 企业

#### 一、企业概况

#### 二、主营产品

#### 三、运营情况

##### 1、主要经济指标情况

##### 2、企业盈利能力分析

### 3、企业偿债能力分析

### 4、企业运营能力分析

### 5、企业成长能力分析

## 四、公司优势分析

### 第二节 企业

#### 一、企业概况

#### 二、主营产品

#### 三、运营情况

#### 四、公司优劣势分析

### 第三节 企业

#### 一、企业概况

#### 二、主营产品

#### 三、运营情况

#### 四、公司优势分析

### 第四节 企业

#### 一、企业概况

#### 二、主营产品

#### 三、运营情况

#### 四、公司优势分析

### 第五节 企业

#### 一、企业概况

#### 二、主营产品

#### 三、运营情况

#### 四、公司优势分析

### 第六节 企业

#### 一、企业概况

#### 二、主营产品

#### 三、运营情况

#### 四、公司优势分析

### 第七节 企业

#### 一、企业概况

#### 二、主营产品

#### 三、运营情况

#### 四、公司优势分析

### 第八节 企业

- 一、企业概况
- 二、主营产品
- 三、运营情况
- 四、公司优势分析

#### 第九节 企业

- 一、企业概况
- 二、主营产品
- 三、运营情况
- 四、公司优势分析

#### 第十节 企业

- 一、企业概况
- 二、主营产品
- 三、运营情况
- 四、公司优势分析

### 第十二章 2023-2030年中国低度酒行业发展前景分析与预测

#### 第一节 中国低度酒行业未来发展前景分析

- 一、低度酒行业国内投资环境分析
- 二、中国低度酒行业市场机会分析
- 三、中国低度酒行业投资增速预测

#### 第二节 中国低度酒行业未来发展趋势预测

#### 第三节 中国低度酒行业规模发展预测

- 一、中国低度酒行业市场规模预测
- 二、中国低度酒行业市场规模增速预测
- 三、中国低度酒行业产值规模预测
- 四、中国低度酒行业产值增速预测
- 五、中国低度酒行业供需情况预测

#### 第四节 中国低度酒行业盈利走势预测

### 第十三章 2023-2030年中国低度酒行业进入壁垒与投资风险分析

#### 第一节 中国低度酒行业进入壁垒分析

- 一、低度酒行业资金壁垒分析
- 二、低度酒行业技术壁垒分析
- 三、低度酒行业人才壁垒分析
- 四、低度酒行业品牌壁垒分析

## 五、低度酒行业其他壁垒分析

### 第二节低度酒行业风险分析

#### 一、低度酒行业宏观环境风险

#### 二、低度酒行业技术风险

#### 三、低度酒行业竞争风险

#### 四、低度酒行业其他风险

### 第三节中国低度酒行业存在的问题

### 第四节中国低度酒行业解决问题的策略分析

## 第十四章 2023-2030年中国低度酒行业研究结论及投资建议

### 第一节观研天下中国低度酒行业研究综述

#### 一、行业投资价值

#### 二、行业风险评估

### 第二节中国低度酒行业进入策略分析

#### 一、行业目标客户群体

#### 二、细分市场选择

#### 三、区域市场的选择

### 第三节 低度酒行业营销策略分析

#### 一、低度酒行业产品策略

#### 二、低度酒行业定价策略

#### 三、低度酒行业渠道策略

#### 四、低度酒行业促销策略

### 第四节观研天下分析师投资建议

详细请访问：<http://www.chinabaogao.com/baogao/202306/637835.html>