

# 2024-2030 年中国商业创新行业深度调研及投资策略研究报告

Annual Research and Consultation Report of Panorama Survey and Development Strategy on China Industry



关注微信，  
行业干货，  
财经资讯，  
一手掌握。

**2024** 年度版  
中国行业研究咨询报告系列  
**中研普华** 决策参考

## ● 行业研究咨询报告 (推荐指数★★★★★)

《中国行业研究咨询报告》是中研普华依托国家统计局、国家发改委、国家经济信息中心、国务院发展研究中心、国家海关总署、全国商业信息中心、中国经济景气监测中心提供的最新行业运行数据为基础，验证于与我们建立联系的全国科研机构、行业协会组织的权威统计资料。凭借中研普华在其多年的行业研究经验基础上建立起的完善产业研究体系，一整套的产业研究方法始终处于行业领先地位，是目前国内覆盖面最全面、研究最为深入、数据资源最为强大的行业研究报告系列。

《中国行业研究咨询报告》充分体现了中研普华所特有的与国际接轨的咨询背景和专家智力资源的优势，以客户需求为导向，以行业为主线，全面整合行业、市场、企业等多层面信息源，依据权威数据和科学的分析体系，在研究领域上突出全方位特色，着重从行业发展的方向、格局和政策环境，帮助客户评估行业投资价值，准确把握行业发展趋势，寻找最佳营销机会与商机，具有相当的预见性和权威性，是企业领导人制定发展战略、风险评估和投资决策的重要参考。

### 我们的优势：

**丰富的专家资源和信息资源：**中研普华依托国家发展改革委和国家信息中心系统丰富的数据资源，建成了独具特色和覆盖全面的产业监测体系。同时，与国内众多研究机构和专家有着密切的合作关系。

《中国行业研究咨询报告》全部由国内一流经济学家、行业专家作为顾问，由多年从事相关行业的资深研究员撰写，他们长期专门从事行业研究，掌握着大量的第一手资料，加上我们严格的审稿制度，使报告的质量都有充分的保证。

**行业覆盖范围广、针对性强：**中研普华《中国行业研究咨询报告》的入选行业普遍具有市场前景好、行业竞争激烈和企业重组频繁等特征。我们在对行业进行综合分析的同时，还对其中重要的细分行业或产品进行单独分析。其信息量大，实用性强是任何同类产品难以企及的。

**内容全面、论述生动：**中研普华《中国行业研究咨询报告》在研究内容上突出全方位特色，报告以本年度最新数据的实证描述为基础，全面、深入、细致地分析各行业的市场供求、进出口形势、投资状况、发展趋势和政策取向以及主要企业的运营状况，提出富有见地的判断和投资建议；在形式上，报告以丰富的数据和图表为主，突出文章的可读性和可视性，避免套话和空话。报告附加了与行业相关的数据、政策法规目录、主要企业信息及行业的大事记等，为投资者和业界人士提供了一幅生动的行业全景图。

**深入的洞察力和预见力：**我们不仅研究国内市场，对国际市场也一直在进行职业的观察和分析，因此我们更能洞察这些行业今后的发展方向、行业竞争格局的演变趋势以及技术标准、市场规模、潜在问题与行业发展的症结所在。我们有 100 多位专家的智慧宝库为您提供决策的洞察这些行业今后的发展方向、行业竞争格局的演变趋势以及技术标准、市场规模、潜在问题与行业发展的症结所在。

**有创造力和建设意义的策略：**对行业或具体产品的投资特性、市场规模、供求状况、行业竞争状况(结构与主要竞争企业)、发展趋势等进行分析 and 论证，寻求规律、发展机会、现存问题的解决方案、做大做强对策等等。

## 一、报告简介 PROFILE

2024-2030 年中国商业创新行业深度调研及投资策略研究报告		
【出版日期】 2024 年 11 月	【报告页码】 111 页	【图表数量】 32 个
【中文全套】 RMB 13000	【中文电子】 RMB 12500	【中文印刷】 RMB 12500
【英文全套】 USD 6500	【英文电子】 USD 6000	【英文印刷】 USD 6000
【全国热线】 <b>400-856-5388</b> <b>400-086-5388</b> 全国免费热线		<a href="#">中研普华公司介绍</a>
【订阅热线】 <b>0755-25425716</b> <b>25425726</b> <b>25425736</b>		<a href="#">了解中研普华的实力</a>
【订阅热线】 <b>0755-25425756</b> <b>25425776</b> <b>25425706</b>		<a href="#">下载征订表</a>
<b>【版权声明】</b> 本报告由中国产业研究院出品，报告版权归中研普华公司所有。本报告是中研普华公司的研究与统计成果，报告为有偿提供给购买报告的客户使用。未获得中研普华公司书面授权，任何网站或媒体不得转载或引用，否则中研普华公司有权依法追究其法律责任。如需订阅研究报告，请直接联系本网站，以便获得全程优质完善服务。中研普华公司是中国成立时间最长，拥有研究人员数量最多，规模最大，综合实力最强的咨询研究机构，公司每天都会接受媒体采访及发布大量产业经济研究成果。在此，我们诚意向您推荐一种“ <a href="#">鉴别咨询公司实力的主要方法</a> ”。		

商业模式是管理学的重要研究对象之一，主要关注企业在市场中与用户、供应商、其他合作伙伴的关系，尤其是彼此间的物流、信息流和资金流。商业模式是创业者创意和商业创意的逻辑化表现，可能最终演变为具体的商业模式。其形成逻辑是基于机会的创造性资源组合，传递更明确的市场需求。

从企业战略视角来看，商业模式被视为是企业战略的核心反映，并被看作改善企业价值链的战略管理工具或作为战略管理的中介机制。商业模式被认为是支持企业的战略创新流程、产品和服务营销，可以通过改变市场竞争过程中的主要盈利条件来获取竞争优势。

对于商业模式的综合性理解几乎都隐含地指向传统商业模式，对于可持续性商业模式的内涵解读也是沿着传统商业模式的逻辑予以解构，并主要从三重底线视角、利益相关方视角、企业战略视角、组织管理与资源整合视角进行了深化。

在三重底线视角下的可持续性商业模式中，基于盈利逻辑的“成本—收入”式商业模式内涵被延伸，以三重底线为基本方法定义价值创造绩效时，传统商业模式中以“成本—收入”导向的经济价值逐步延扩至客户使用价值、社会环境价值等。其中，环境价值是指企业对自然环境和自然资本的影响。

可持续性商业模式以此为基础，主张组织流程与组织系统层面的可持续性，不仅强调组织单一性价值主张的可持续，更是囊括组织战略导向、组织文化、组织结构、公司治理层面和系统层面的

可持续属性。由此，可持续性商业模式本质上是组织内外部利益相关方和社会资源的优化配置，以创造可持续的综合价值。

本研究咨询报告由中研普华咨询公司领衔撰写，在大量周密的市场调研基础上，主要依据了国家统计局、国家商务部、国家发改委、国家经济信息中心、国务院发展研究中心、中国行业研究网、全国及海外多种相关报纸杂志的基础信息等公布和提供的大量资料和数据，客观、多角度地对中国商业创新进行了分析研究。报告在总结中国商业创新发展历程的基础上，结合新时期的各方面因素，对中国商业创新的发展趋势给予了细致和审慎的预测论证。报告资料详实，图表丰富，既有深入的分析，又有直观的比较，为商业创新企业在激烈的市场竞争中洞察先机，能准确及时的针对自身环境调整经营策略。

## 二、报告目录 CONTENTS

### 第一章 2023-2024 年商业模式创新理论基础 1

#### 第一节 商业模式的定义与构成要素 1

- 一、商业模式的基本概念 1
- 二、商业模式的核心要素 2
- 三、商业模式的类型与演变 5

#### 第二节 商业模式创新理论模型 9

- 一、价值链理论 9
- 二、平台商业模式 11
- 三、开放式创新理论 15

#### 第三节 商业模式创新策略 25

- 一、顾客价值创新 25
- 二、资源整合创新 29

### 第二章 2023-2024 年中国企业商业创新指数框架与展望 32

#### 第一节 商业创新指数（BII）介绍 32

#### 第二节 商业创新指数（BII）体系 32

#### 第三节 商业创新评价体系 33

#### 第四节 商业创新的核心环节 35

- 一、战略层面 35
- 二、市场层面 36
- 三、赋能创新体系，建立创新文化 36

#### 第五节 商业创新展望 37

- 一、创新技术应用，AIGC 37
- 二、新质生产力与商业创新 38
- 三、ESG 与商业创新 39

### 第三章 2023-2024 年商业模式创新形式 41

#### 第一节 商业模式创新定义 41

#### 第二节 商业模式创新形式 41

- 一、新的盈利模式 41
- 二、价值主张创新 42
- 三、成本结构创新 43
- 四、分销渠道创新 44

五、平台和生态系统创新	45
六、商业模式重塑	46
第三节 商业模式创新的重要性	47
一、竞争优势	47
二、适应环境变化	48
三、营收增长	49
四、运营效率	50
五、提升客户价值	51
六、业务弹性	52
七、组织更新	53
八、吸引投资及合作伙伴	54
第四节 商业模式创新框架常用组件	55
一、价值主张	55
二、客户群	56
三、收入流	57
四、渠道	58
五、创新机制	59
六、关键活动	60
七、关键资源是指操作业务模型源	61
八、创新驱动因素	62
九、伙伴关系和生态系统	63
十、成本结构	64
第五节 商业模式创新的关键例子	64
<b>第四章 2023-2024 年商业模式创新与数字化转型的互动关系</b>	<b>67</b>
第一节 数字化转型对商业模式的影响	67
一、产品与服务创新	67
二、营销与销售创新	70
三、运营与供应链创新	72
第二节 商业模式创新推动数字化转型	74
一、商业模式创新的动力	74
二、商业模式创新的战略规划	76
三、商业模式创新的实施路径	79
第三节 商业模式创新与数字化转型的协同效应	80
一、价值创造的协同	80
二、组织变革的协同	82

三、市场响应的协同 83

**第五章 2023-2024 年中国企业的商业模式创新与数字化转型实践 84**

第一节 中国企业的商业模式创新现状 84

一、传统企业转型 84

二、新兴企业创新 91

三、中国企业的创新生态 91

第二节 中国企业数字化转型的挑战与机遇 92

一、政策环境与市场机遇 92

二、技术应用与人才储备 93

三、组织文化与管理变革 94

第三节 中国企业的商业模式创新与数字化转型策略 95

一、战略规划与顶层设计 95

二、技术应用与数据驱动 95

三、组织学习与持续创新 96

**第六章 2023-2024 年商业创新结论与展望 97**

第一节 研究成果总结 97

一、商业模式创新与数字化转型的关系 97

二、中国企业的实践与挑战 98

第二节 商业模式创新与数字化转型的长期展望 99

一、技术发展对商业模式的影响 99

二、商业模式创新与数字化转型的未来趋势 100

三、持续创新与适应变化的能力 101

**图表目录**

图表：非顾客的三个层次 25

图表：客户价值与股东价值之间的逻辑关系图 27

图表：6 个领域及 20 个评价指标 32

**订阅报告，请来电咨询 400-856-5388 400-086-5388**

①.请详细填写封底客户征订表后传真给我们

②.通过银行转帐、邮局汇款形式支付购买报告款项

③.我们收到汇款凭证后，特快专递报告或者发送报告邮件

④.款项到帐后快递款项发票

⑤.大批量采购报告可享受会员优惠，详情来电咨询

全程配有客服专员为您提供贴心服务



# 第一章 2023 - 2024 年商业模式创新理论基础

## 第一节 商业模式的定义与构成要素

### 一、商业模式的基本概念

商业模式是管理学的重要研究对象之一，主要关注企业在市场中与用户、供应商、其他合作伙伴的关系，尤其是彼此间的物流、信息流和资金流。商业模式是创业者创意和商业创意的逻辑化表现，可能最终演变为具体的商业模式。其形成逻辑是基于机会的创造性资源组合，传递更明确的市场需求。

从企业战略视角来看，商业模式被视为是企业战略的核心反映，并被看作改善企业价值链的战略管理工具或作为战略管理的中介机制。商业模式被认为是支持企业的战略创新流程、产品和服务营销，可以通过改变市场竞争过程中的主要盈利条件来获取竞争优势。

对于商业模式的综合性理解几乎都隐含地指向传统商业模式，对于可持续性商业模式的内涵解读也是沿着传统商业模式的逻辑予以解构，并主要从三重底线视角、利益相关方视角、企业战略视角、组织管理与资源整合视角进行了深化。

在三重底线视角下的可持续性商业模式中，基于盈利逻辑的“成本—收入”式商业模式内涵被延伸，以三重底线为基本方法定义价值创造绩效时，传统商业模式中以“成本—收入”导向的经济价值逐步延扩至客户使用价值、社会环境价值等。其中，环境价值是指企业对自然环境和自然资本的影响。

可持续性商业模式以此为基础，主张组织流程与组织系统层面的可持续性，不仅强调组织单一性价值主张的可持续，更是囊括组织战略导向、组织文化、组织结构、公司治理层面和系统层面的可持续属性，而这些要素的可持续均涉及组织内外部利益相关方和社会资源的整合。由此，可持续性商业模式本质上是组织内外部利益相关方和社会资源的优化配置，以创造可持续的综合价值。

商业模式是移动互联与大数据背景下企业创新的焦点，也是近年来学术研究的热

点。拥抱移动互联、大数据、人工智能、区块链等新一代信息技术，拥抱业务模式和管理体系创新，通过构建智慧企业运营体系已成为企业转型升级获取高阶竞争优势的关键之一。

## 二、商业模式的核心要素

在综合了各种概念的共性的基础上，提出了一个包含九个要素的参考模型。这些要素包括：

1、价值主张（Value Proposition）：即公司通过其产品和服务所能向消费者提供的价值。价值主张确认了公司对消费者的实用意义。

2、消费者目标群体（Target Customer Segments）：即公司所瞄准的消费者群体。这些群体具有某些共性，从而使公司能够（针对这些共性）创造价值。定义消费者群体的过程也被称为市场划分（Market Segmentation）。

3、分销渠道（Distribution Channels）：即公司用来接触消费者的各种途径。这里阐述了公司如何开拓市场。它涉及到公司的市场和分销策略。

4、客户关系（Customer Relationships）：即公司同其消费者群体之间所建立的联系。我们所说的客户关系管理（Customer Relationship Management）即与此相关。

5、价值配置（Value Configurations）：即资源和活动的配置。

6、核心能力（Core Capabilities）：即公司执行其商业模式所需的能力和资格。

7、价值链（Value chain）：为了向客户提供产品和服务的价值，相互之间具有关联性的，支持性活动。

8、成本结构（Cost Structure）：即所使用的工具和方法的货币描述。

9、收入模型（Revenue Model）：即公司通过各种收入流（Revenue Flow）来创造财富的途径。

创业公司在商业模式上常见的失误有：做出来的解决方案没有市场需求，产品缺乏特定的市场，产品总是免费赠送。一个好的商业模式至少要包含以上基本元素中的前 7 个。

## 1、价值定位

创业公司所要填补的需求是什么或者说要解决什么样的问题？价值定位必须清楚地定义目标客户、客户的问题和痛点、独特的解决方案以及从客户的角度来看，这种解决方案的净效益。

## 2、目标市场

目标市场是创业公司打算通过营销来吸引的客户群，并向他们出售产品或服务。这个细分市场应该有具体的人数统计以及购买产品的方式。

## 3、销售和营销

如何接触到客户？口头演讲和病毒式营销是目前最流行的方式，但是用来启动一项新业务还是远远不够的。创业公司在销售渠道和营销提案上要做具体一些。

## 4、生产

创业公司是如何做产品或服务的？常规的做法包括家庭制作、外包或直接买现成的部件。这里的关键问题是进入市场的时间和成本。

## 5、分销

创业公司如何销售产品或服务？有些产品和服务可以在网上销售，有些产品需要多层次的分销商、合作伙伴或增值零售商。创业公司要规划好自己的产品是只在当地销售还是在全球范围内销售。

## 6、收入模式

你如何赚钱的？关键要向你自己和投资人解释清楚你如何定价，收入现金流是否会满足所有的花费，包括日常开支和售后支持费用，然后还有很好的回报。

## 7、成本结构

创业公司的成本有哪些？新手创业者只关注直接成本，低估了营销和销售成本、日常开支和售后成本。在计算成本时，可以把预估的成本与同类公司发布出来的报告对比一下。

## 8、竞争

创业公司面临多少竞争者？没有竞争者很可能意味着没有市场。有 10 个以上的竞争者表明市场已经饱和。在这儿要扩展开来想一想，就像飞机和火车，客户总有选择的机会。

## 9、市场大小、增长情况和份额

创业公司产品的市场有多大？是在增长还是在缩小？能获得多少份额？VC 风投寻找的项目所在的市场每年要有两位数的增长率，市场容量在 10 亿美金以上，创业公司要有 10% 以上市场占有率的计划。

投资者希望能很好、很早的理解创业公司的商业模式。他们不想听创业者的向客户推销式的演讲。这样的演讲通常都自然地回避了创业者打算赚多少钱的问题，以及创业者期望确认多少客户的问题。向投资人做那样的演讲只会让创业者和投资人双方都感到很恼火。

一个可行、有投资价值的商业模式是创业者需要在商业计划书中强调的首要内容之一。事实上，没有商业模式，创业就只是一个梦想。

任何一个商业模式都是一个由客户价值、企业资源和能力、盈利方式构成的三维立体模式。

长期从事商业模式研究和咨询的公司认为，成功的商业模式具有三个特征：

第一，成功的商业模式要能提供独特价值。有时候这个独特的价值可能是新的思想；而更多的时候，它往往是产品和服务独特性的组合。这种组合要么可以向客户提供额外的价值；要么使得客户能用更低的价格获得同样的利益，或者用同样的价格获得更多的利益。

第二，商业模式是难以模仿的。企业通过确立自己的与众不同，如对客户的悉心照顾、无与伦比的实施能力等，来提高行业的进入门槛，从而保证利润来源不受侵犯。比如，直销模式（仅凭“直销”一点，还不能称其为一个商业模式），人人都知道其如何运作，也都知道戴尔公司是直销的标杆，但很难复制戴尔的模式，原因在于“直销”的背后，是一整套完整的、极难复制的资源 and 生产流程。

第三，成功的商业模式是脚踏实地的。企业要做到量入为出、收支平衡。这个看似不言而喻的道理，要想年复一年、日复一日地做到，却并不容易。现实当中的很多企业，不管是传统企业还是新型企业，对于自己的钱从何处赚来，为什么客户看中自己企业的产品和服务，乃至有多少客户实际上不能为企业带来利润、反而在侵蚀企业的收入等关键问题，都不甚了解。

### 三、公司介绍 COMPANY

中研普华集团创始于 1998 年，是中国领先的产业研究专业机构，公司致力于为企业中高层管理人员、企事业发展研究部门人员、市场投资人士、投行及咨询行业人士、投资专家等提供各行业丰富翔实的市场研究资料和商业竞争情报；为国内外的行业企业、研究机构、社会团体和政府部门提供专业的行业市场研究、商业分析、投资咨询、市场战略咨询等服务。公司经历 20 多年的发展，现已成为中国领先的细分市场研究机构及金融咨询领域权威专家。我们拥有多年的投资银行、企业上市一体化服务、市场调研、细分行业研究、项目可行性研究及投资咨询专业经验。目前，中研普华已经为上万家包括政府机构、银行、研究所、行业协会、咨询公司、投资公司、集团公司和各行业公司在内的单位提供了专业的产业研究报告、项目投资咨询及竞争情报研究服务，并得到客户的广泛认可；为众多企业进行了上市导向战略规划，同时也为境内外上百家上市企业进行财务辅导、行业细分领域研究和募投方案的设计，并协助其顺利上市；还协助国内多家证券公司开展 IPO 业务。

随着中国加入 WTO，中国企业将面临更多严峻挑战，市场信息显的尤为重要。中研普华将集团公司在国际市场上成功运作的商业服务模式引入中国，帮助中国企业成长，在国内外市场不断取得新的竞争优势和新的成长。在这种形势下，中研普华迅速崛起，已成为中国首屈一指的资讯服务商。面对中国新经济形势，我们以一名“辅导员”的身份，结合中国企业目前现状，为企业引进和提供最前沿的行业市场商情和企业管理资讯，通过中研普华 One Stop Service（一站式服务），秉承“管理是本质、信息是基础、效益是目的”的原则，愿意与所有具有前瞻性的中国企业分享成功实践的经验，用务实的精神和优质的服务，携手成就未来。

目前，中研普华已将客户服务总部设于深圳，信息研究中心设在北京，营销传播中心设在上海，海外资讯中心设于香港，并在广州、杭州、成都、青岛、武汉、哈尔滨等地设有分支机构。

### 顾问团队 CONSULTANT TEAM

中研普华始终把引进优秀的员工加盟作为公司的核心目标之一，公司员工拥有多种专业学历背景：统计学、金融学、产业经济学、市场营销学、国际贸易学、经济学、社会学、数学等数十个专业。中研普华现有 350 多名员工中，本科以上学历占 98.5%，60%具有双学位、硕士及博士学位，高级研究员 180 多名，专家顾问 45 人，市场调研专家 16 人，数据建模专家 8 人，海外咨询专家 5 人，公司大多数员工曾在国内多家知名产业研究所与证券研究机构有过丰富的从业经验。高素质的专业人才是中研普华的最大财富，也是我们向客户提供优质服务的保证。

### 业务范围 BUSINESS SCOPE

中研普华业务范围主要囊括了细分产业领域研究、IPO 咨询、并购与重组、投资咨询、项目可行性分析、行业市场研究、市场调查、商业计划书编制及营销策划咨询等领域。中研普华业务覆盖全球主要国家及地区，为外资企业注资中国及跨国合作提供了切实高效的服务。公司 80%以上的业务主要针对大中华区实施，我们在中国大陆 220 多个主要城市设立调查网点（如北京、上海、天津、重庆、南京、武汉、成都、长沙、杭州、西安、兰州、石家庄、沈阳、济南、郑州、合肥、福州、厦门、南宁等），为客户提供专项市场调查的同时，也为市场研究及投资咨询服务提供主要的数据支



持。公司拥有在中国香港、澳门、台湾及部分海外地区实施项目的宝贵经验。公司已与国内外上百家专业调研机构建立长期合作关系，确保了跨国性项目的有效实施和执行。

## 细分市场研究

医疗 通讯 机电 汽车 房产 轻工  
家电 日化 食品 零售 酒店 金融  
传媒 建材 能源 石化 农业 文教

## 项目可行性研究

可行性研究 项目建议书 项目计划书  
募投可研报告 项目申请报告 资金申请报告  
境外投资申请 项目评估报告 投资价值报告

## 商业计划书

商业计划书 项目计划书 商业策划书  
招商计划书 创业计划书 私募计划书  
并购计划书 合作计划书 商业企划书 标书

## 专项市场调研

专项市场研究 产品营销研究 品牌调查研究  
广告媒介研究 渠道商圈研究 满意度研究  
神秘顾客调查 消费者研究 调查执行技术

## 兼并重组研究

兼并重组 公司兼并 企业重组 资产重组  
股权重组 借壳上市 跨国并购 横向并购  
纵向并购 现金并购 企业私有化

## IPO 上市咨询

上市前规范 上市前咨询 上市前融资  
细分市场调研 募投项目可研 发展战略规划  
尽职调查 上市后服务 一体化方案

## 产业园区规划

产业园区规划 产业分析规划 城市/区域规划  
空间规划咨询 招商策划咨询 总部经济规划  
智慧城市规划 地产策划咨询 一体化服务

## 十四五规划

政府规划研究 产业发展规划 企业发展规划  
区域发展规划 城市发展规划 战略规划研究  
热点领域聚焦 热点解决方案

## 特色小镇

特色产业规划 申报立项 招商策划  
特色小镇特征 政策汇总 评分细则  
商业运营模式 经典案例 投融资模式

## 产业地产

项目拿地 产业定位 产业规划 产业招商  
产业运营 产业新城 产业小镇 产业综合体  
开发模式 关键要素 赢利模式 解决方案

## 核心竞争力 CORE COMPETITIVENESS

丰富的行业经验。我们针对各行业都设有产业研究组，组长均具有资深实际行业从业经验，研究组定期举办行业主题研讨会及进行典型企业走访调研，积累了丰富的行业实践经验，以此为基础，充分运用扎实的理论知识，更好的为客户提供服务。

资深的专家顾问。我们的专家团队来自于国家级科研院所、著名大学教授、以及具备成功经验的企业家，在产业研究、市场调研、投资咨询、管理咨询等领域拥有强大的专业能力，能及时有效的满足客户需求。

权威的信息数据。中研普华建立了覆盖 3000 多个细分行业市场的数据库并持续的更新。我们设有数据中心，以国家统计局部门、工商部门、行业协会、海关总署及其他战略合作机构为重要信息渠道。另外，我们拥有自己的调研队伍，运用各种调查手段和渠道，准确、及时地掌握权威信息。

科学的研究方法。我们采取专业的研究模型，如：SWOT 分析、波士顿矩阵、波特竞争力、洛伦茨曲线等；精准的数据分析，如：相关分析、方差分析、多维尺度分析、聚类分析、因子分析等；周密的调查方法，如：定性调查、定量调查等相结合的方式，力求为客户提供专业化的服务。

完善的服务体系。我们不仅为您提供专业化的研究报告，还会为您提供超值的售后服务，如：免费数据查询、行业发展建议、投资行业策略、市场深度分析、营销策划、重大展会提示等服务，给您带来完善的一站式服务。

## 社会影响力 SOCIAL INFLUENCE

中研普华集团是中国成立时间最长，拥有研究人员数量最多，规模最大，综合实力最强的咨询研究机构之一。中研普华始终坚持研究的独立性和公正性，其研究结论、调研数据及分析观点广泛被电视媒体、报刊杂志及企业采用。同时，中研普华的研究结论、调研数据及分析观点也大量被国家政府部门及商业门户网站转载，如中央电视台、凤凰卫视、深圳卫视、新浪财经、中国经济信息网、商务部、国资委、发改委、国务院发展研究中心（国研网）等。



了解中研普华的实力：[电视采访报道](#) [门户网站引用](#) [招股说明书引用](#) [权威媒体报道](#) [客户好评如潮](#)



# 客户征订表

让决策更稳健，让投资更安全！

单位名称：\_\_\_\_\_ (盖章)  
主营业务：\_\_\_\_\_  
公司负责人：\_\_\_\_\_ 职务：\_\_\_\_\_  
资料收件人：\_\_\_\_\_ 职务：\_\_\_\_\_  
电 话：\_\_\_\_\_ 传真：\_\_\_\_\_  
地 址：\_\_\_\_\_  
邮 编：\_\_\_\_\_ 电子邮件：\_\_\_\_\_

报告及专项：\_\_\_\_\_ 份数：\_\_\_\_\_

服务方式： 全套版本 (含印刷版及电子版)  电子版 (电子邮件发送)  印刷版本 (免费快递)  
付款总金额：\_\_\_\_\_ 付款日期：\_\_\_\_\_

## 特别推荐订阅套餐

**保证100%满意，您必须拥有**

- 战略套餐：5份研究报告，特惠订阅费用 5万元，自选报告或咨询客服，全年尊享专家咨询指导及跟踪服务**  
套餐价值：全面了解行业上下游产业链，对行业脉络进行系统性梳理，厘清产品流通各个环节，实现企业的成长与产品的成功。
- 发展套餐：10份研究报告，特惠订阅费用 8万元，自选报告或咨询客服，全年尊享专家咨询指导及跟踪服务**  
套餐价值：充分了解行业重点领域发展态势，准确把握市场热点变化趋势，为营销策略的制定、企业的战略规划提供有力支持。
- 智慧套餐：15份研究报告，特惠订阅费用10万元，自选报告或咨询客服，全年尊享专家咨询指导及跟踪服务**  
套餐价值：深入了解行业细分市场及关联产业发展形势，挖掘各领域投资机会，延伸企业经营触角，实现企业跨行业并购整合。
- 总裁套餐：20份研究报告，特惠订阅费用12万元，自选报告或咨询客服，全年尊享专家咨询指导及跟踪服务**  
套餐价值：多角度！多层次！透视各行业、各业务发展，完善集团管控体系，准确掌舵集团航向，有效降低企业智力投资成本。

## 专项咨询定制服务

专项定制需根据企业具体要求出具项目方案，再做出合理报价

商业计划书编制	商业计划书/项目计划书/商业策划书/招商计划书/创业计划书/私募计划书/并购方案/标书，编制及翻译。
项目可行性研究	可行性研究/项目建议书/项目计划书/项目申请/资金申请/境外投资/项目评估/机会研究/风险评估服务。
行业市场专项调研	细分市场研究/竞争对手研究/营销研究/品牌调查/广告研究/商圈研究/消费者研究，覆盖多行业多领域。
产业园区规划咨询	产业集群/园区规划/区域战略规划/城市新区规划/园区建设和运营/园区招商引资/园区功能服务体系等。
IPO上市咨询服务	细分市场调研/募投可研/上市前规范/上市前融资/招股说明书/上会路演/上市后服务/财经公关/再融资。

### 汇款至 中国建设银行

帐户名：深圳市中研普华产业研究院有限公司  
开户行：中国建设银行深圳市分行  
帐 号：44201501100052597578

### 汇款至 中国工商银行

帐户名：深圳市中研普华管理咨询有限公司  
开户行：中国工商银行深圳市分行  
帐 号：400023009200181386



扫描二维码，查看更多研究报告目录

**中研普华集团™**  
ZERO POWER INTELLIGENCE GROUP



总部地址：深圳市福田区金田路大百汇广场 19 层 (518000)  
全国统一服务热线：400-856-5388 400-086-5388 免费电话  
订阅热线：0755-25425716 25425726 25425736 25425706  
0755-25425756 25425776 25420896 25420806  
0755-23895086 25427856 25428586 25429596  
传 真：0755-25429588 25428099 全年无休 24 小时服务  
官方网站：中国产业研究院 www.ChinaIRN.com 深圳/北京/上海

订阅方法：请把征订表用正楷字填写完后传真或快递给我们，然后通过银行付款。款到后即完成订阅手续，产品与发票会在款到后 24 小时内以特快专递寄出。订阅传真：0755-25429588 25428099 7 天×24 小时 贴心服务