

2025-2030 年中国寿险行业市场深度调研及投资战略规划研究报告

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

(中国企业高层战略决策参考必备)



关注微信，
行业干货，
财经资讯，
一手掌握。

2025 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、做大做强的对策等等。

一、报告简介 PROFILE

2025-2030 年中国寿险行业市场深度调研及投资战略规划研究报告		
【出版日期】 2025 年 2 月	【报告页码】 150 页	【图表数量】 49 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】 400-856-5388 400-086-5388 全国免费热线		中研普华公司介绍
【订阅热线】 0755-25425716 25425726 25425736		了解中研普华的实力
【订阅热线】 0755-25425756 25425776 25425706		下载征订表
<p>【版权声明】 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“鉴别咨询公司实力的主要方法”。</p>		

寿险（life insurance）是一种人身保险，以被保险人的寿命为保险标的，以被保险人的生存或死亡为给付条件。具体来说，寿险转嫁的是被保险人的生存或者死亡的风险，当被保险人身故或全残时，受益人可以获得一笔保险金。

趋势

寿险行业的发展趋势受到多种因素的影响。低利率环境和市场环境的变化使得行业需要不断调整和适应。技术创新，如数据分析、云计算和人工智能等技术的应用，有助于保险公司更好地开发、设计和创新保险产品，提高产品定价的准确性和科学性。此外，消费者保险意识的提高和需求的多样化也促使保险公司不断研发新的保险产品，以满足市场的多样化需求。

前景

尽管寿险业面临诸多挑战，但也有许多突围路径。技术创新和政策支持为行业发展提供了机遇。未来，寿险行业需要继续探索新的业务模式和技术应用，以应对低利率环境和市场变化带来的挑战。同时，满足消费者日益多样化的需求也将成为行业发展的重要方向。

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、国家海关总署、全国商业信息中心、中国经济景气监测中心、中国行业研究网、全国及海外多种相关报刊杂志的基础信息以及专业研究单位等公布和提供的大量资料，结合中研普华公司对寿险相关企业和科研单位

等的实地调查，对国内外寿险行业的供给与需求状况、相关行业的发展状况、市场消费变化等进行了分析。重点研究了主要寿险品牌的发展状况，以及未来中国寿险行业将面临的机遇以及企业的应对策略。报告还分析了寿险市场的竞争格局，行业的发展动向，并对行业相关政策进行了介绍和政策趋向研判，是寿险生产企业、科研单位、零售企业等单位准确了解目前寿险行业发展动态，把握企业定位和发展方向不可多得的精品。

二、报告目录 CONTENTS

第一章 中国寿险业发展态势

第一节 寿险业发展的宏观脉络

- 一、寿险业的历史嬗变
- 二、寿险业的发展特征

第二节 寿险业发展的当前态势

- 一、对当前寿险业波动的分析
- 二、对当前寿险业趋势的判断
- 三、对寿险业发展趋势的预测

第三节 当前寿险业面临的主要挑战

- 一、产品竞争力下降
- 二、销售渠道面临瓶颈
- 三、资本补充渠道狭窄
- 四、资产管理能力不强

第四节 寿险业发展的政策建议

- 一、准确定位，引领行业正确发展方向
- 二、改善监管，增强抵御经济周期能力

第二章 影响寿险业经营的因素

第一节 中国人口平均期望寿命的变化对寿险经营的影响

- 一、人口平均期望寿命的涵义
- 二、中国人口平均期望寿命的变化
- 三、人口平均期望寿命对寿险经营的参考价值
- 四、结论及建议

第二节 利率市场化对寿险企业影响分析

- 一、寿险企业面临的利率风险
- 二、利率市场化对寿险企业所产生的影响
- 三、积极探索我国寿险企业突破利率困境的有效策略

第三节 会计准则变动对寿险公司经营的影响

- 一、《企业会计准则第2号》的含义及其在保险企业的具体实施方式
- 二、国际保险会计相关改革及其影响
- 三、会计准则调整对寿险公司经营的影响

第四节 产品结构失衡对寿险公司资本结构、盈利能力和偿付能力的影响

- 一、寿险产品结构失衡现状

二、寿险产品结构失衡对盈利能力、资本结构和偿付能力的负面影响

三、寿险公司保险产品结构失衡原因分析

第三章 2022-2024 年中国保险行业发展分析

第一节 2024 年中国保险市场发展情况

一、2024 年保险行业整体运行态势

二、2024 年保费收入分析

三、2024 年保险业赔付支出情况

四、2024 年保险业投资业务分析

五、2024 年我国保险业客户满意度低

第二节 2024 年中国保险市场发展情况

一、2024 年中国保险业保费收入

二、2024 年中国保险业赔付支出情况

三、2024 年中国保险业投资情况

第三节 2024 年保险消费者投诉情况

一、总体情况

二、投诉涉及的主要保险公司

三、投诉涉及的主要问题

第四章 2022-2024 年全国寿险行业运行分析

第一节 2024 年中国寿险行业市场分析

一、2024 年全国寿险保费收入

1、2024 年各地区寿险保费收入

2、2024 年各中资寿险公司保费收入

3、2024 年各外资寿险公司保费收入

二、2024 年全国寿险密度

三、2024 年全国寿险深度

四、2024 年全国寿险赔付支出情况

第二节 2024 年全国寿险所属行业市场分析

一、2024 年全国寿险保费收入

1、2024 年各地区寿险保费收入

2、2024 年各中资寿险公司保费收入

3、2024 年各外资寿险公司保费收入

二、2024 年全国寿险保费收入占保险业保费收入比例

三、2024 年全国寿险赔付支出

四、2024 年全国寿险赔付支出占保险业付支出比例

第三节 2025 年中国寿险业将逐步回暖或超预期

第五章 2022-2024 年中国寿险区域市场分析

第一节 2022-2024 年华北寿险市场分析

- 一、2024 年华北各省市寿险保费收入
- 二、2024 年华北各省市寿险赔付支出
- 三、2024 年华北各省市寿险保费收入
- 四、2024 年华北各省市寿险赔付支出

第二节 2022-2024 年东北寿险市场分析

- 一、2024 年东北各省寿险保费收入
- 二、2024 年东北各省寿险赔付支出
- 三、2024 年东北各省寿险保费收入
- 四、2024 年东北各省寿险赔付支出

第三节 2022-2024 年华东寿险市场分析

- 一、2024 年华东各省市寿险保费收入
- 二、2024 年华东各省市寿险赔付支出
- 三、2024 年华东各省市寿险保费收入
- 四、2024 年华东各省市寿险赔付支出

第四节 2022-2024 年华中寿险市场分析

- 一、2024 年华中各省寿险保费收入
- 二、2024 年华中各省寿险赔付支出
- 三、2024 年华中各省寿险保费收入
- 四、2024 年华中各省寿险赔付支出

第五节 2022-2024 年华南寿险市场分析

- 一、2024 年华南各省寿险保费收入
- 二、2024 年华南各省寿险赔付支出
- 三、2024 年华南各省寿险保费收入
- 四、2024 年华南各省寿险赔付支出

第六节 2022-2024 年西南寿险市场分析

- 一、2024 年西南各省市寿险保费收入
- 二、2024 年西南各省市寿险赔付支出
- 三、2024 年西南各省市寿险保费收入
- 四、2024 年西南各省市寿险赔付支出

第七节 2022-2024 年西北寿险市场分析

- 一、2024 年西北各省寿险保费收入
- 二、2024 年西北各省寿险赔付支出

三、2024年西北各省寿险保费收入

四、2024年西北各省寿险赔付支出

第六章 寿险业电子化服务分析

第一节 保险电子化服务的概念及其内涵

一、投保前服务

二、投保中服务

三、投保后服务

第二节 寿险客户服务的影响因素

一、寿险产品品种数量与客户满意度

二、寿险产品品种数量、差异化服务与客户满意度

三、寿险客户对于服务的需求高于其他行业

四、寿险企业的客户价值创造

五、产品多样化、服务差异化与寿险企业竞争优势策略

第三节 寿险客户服务的其重要性

一、人寿保险特性决定了客户需要优质的售后服务

二、优质的售后服务可以帮助保险企业开拓潜在市场

三、优质的售后服务能帮助保险企业树立良好的社会形象

第四节 寿险电子化服务的发展现状

一、国外寿险电子化服务的现状及前景分析

二、国内寿险电子化服务的现状及前景分析

第五节 寿险电子化服务技术架构分析

第七章 中国寿险制度的内生性分析

第一节 寿险制度条件及中国基础

第二节 转轨经济的制度设计促使中国商业寿险的探索

第三节 中国商业寿险以制度创新探索寿险成长之路

第四节 深化寿险制度基础仍然是中国商业寿险进一步发展的条件

第八章 中国寿险预定利率市场化分析

第一节 预定利率市场化的背景分析

第二节 预定利率市场化的必要性与可行性分析

一、预定利率市场化的必要性分析

二、预定利率市场化的可行性分析

第三节 预定利率放开对我国寿险市场的影响

一、正面影响

二、负面影响

第四节 传统寿险产品预定利率市场化不会引发系统性风险

一、利率市场化不会产生系统性风险

二、预定利率市场化不会产生新的利差损

三、预定利率市场化不会大幅降低寿险公司的利润

四、预定利率市场化虽然会降低新业务的利润率，但是一种高价格的理性回归

五、预定利率市场化有利于改善分红险一险独大，推动行业回归保障

六、预定利率市场化有利于提高产品保障，充分发挥保险经济补偿职能

七、在金融改革稳步推进大背景下，实施预定利率市场化已具备条件

第五节 传统寿险利率市场化已经完全具备条件

一、从监管环境来看

二、从产品形态来看

三、从产品结构来看

四、从市场竞争来看

五、从盈利能力来看

六、从经营的角度来看

七、从保险业的社会职能来看

第六节 预定利率市场化的风险分析

第七节 预定利率市场化的建议

第九章 基于 CHINA-VALS 模型的中国寿险市场细分分析

第一节 相关理论及模型

一、市场细分理论

二、VALS 模型的概念

三、CHINA-VALS 模型

四、寿险需求理论

五、寿险市场细分的相关研究

第二节 研究设计

一、问卷设计

二、样本及数据采集

三、泉州农村商业银行建设社区银行的背景

四、泉州农村商业银行建设社区银行的优势

五、社区银行的发展方向

第三节 研究结果

二、各问项的平均得分

三、信度、效度及因子分析

四、聚类统计分析

五、对应分析

第四节 分析结果及讨论

一、群类命名

二、群类特点及营销建议

三、企业营销实践启示

四、研究局限

第十章 中国寿险业营销分析

第一节 日本寿险营销员制度改革及启示

一、日本营销员制度改革的背景

二、日本营销员制度改革的主要内容

三、对我国保险营销员体制改革的启示

第二节 日本寿险公司渠道创新及对我国的启示

一、日本寿险业销售渠道变革的背景与原因

二、当前日本寿险业销售渠道的主要特点与趋势

三、日本寿险公司的渠道创新经验

四、对我国寿险公司的启示

第三节 我国寿险业营销体制的改革

一、寿险营销体制现状分析

二、现行营销体制存在的问题

三、改革的思路

第四节 我国个人寿险营销员管理体制的改革

一、我国个人寿险营销员队伍现状

二、现有寿险营销员管理体制存在的缺陷

三、个人寿险营销员管理体制改革的理念

四、个人寿险营销员六大管理体系构建

第五节 寿险营销的需求导向式服务

一、要有正确的服务心态

二、要理解服务的三个层次

三、要对不同类型的客户有所差异化

第六节 关于寿险营销的系统分析

一、探索新型的寿险营销管理组织

二、寿险营销规划和营销行为统一

三、从系统营销中学会思维激活

第七节 我国寿险营销的现状

- 一、代理人的准客户积累不足
- 二、代理人队伍的新客户开拓散乱无序，影响新单业务质量
- 三、代理人在一定程度上控制着公司客户

第八节 寿险营销数据库的建立

- 一、数据库营销的现状 & 理论依据
- 二、寿险数据库客户的主要来源
- 三、寿险数据库建立的原则
- 四、寿险数据库建立策略

第九节 寿险营销数据库战略的成功实施

- 一、从创新战略的高度着眼，谋定后动
- 二、全力推动数据库营销的战略转型
- 三、落实销售支持系统

第十节 寿险交叉销售的聚类技术实务分析

- 一、商业理解
- 二、数据理解
- 三、数据准备
- 四、模型建立与评估
- 五、模型发布

第十一章 中国保险市场上市公司经营分析

第一节 中国人寿

- 一、公司简介
- 二、保费收入情况
- 三、净利润
- 四、发展战略

第二节 中国平安

- 一、公司简介
- 二、保费收入情况
- 三、净利润
- 四、发展战略

第三节 中国太保

- 一、公司简介
- 二、保费收入情况
- 三、净利润
- 四、发展战略

第十二章 我国寿险业的发展策略分析

第一节 推进寿险市场健康发展措施

- 一、寿险市场面临的形势
- 二、下一阶段的应对措施

第二节 加强寿险业全面风险管理策略

- 一、对近年来寿险业风险及治理的反思
- 二、贸易战及行业发展对风险管理的新要求
- 三、寿险业风险管理的策略

第三节 寿险期交业务发展策略

- 一、渠道定位是关键
- 二、资源分配是策略
- 三、市场开拓是源泉
- 四、销售技能是基础
- 五、服务效能是保证

第四节 寿险公司服务体系建设的建议

- 一、寿险公司服务体系建设的背景
- 二、寿险公司服务体系建设的意义
- 三、寿险公司服务质量的评判指标
- 四、寿险公司服务体系建设的建议

第五节 转变发展方式是中国寿险业的战略选择

- 一、坚持发展为第一要务是转变发展方式的前提
- 二、转变发展方式就必须对发展方式进行全面理解
- 三、转变发展方式必须以提高效益为中心，做大必须也要做强
- 四、转变发展方式要统筹兼顾，全方位地满足消费者的需求
- 五、转变发展方式要立足于以人为本

第六节 提升寿险公司综合管理能力必须统筹好六大关系

- 一、统筹好规模速度与质量效益之间的关系
- 二、统筹好城区市场和农村市场之间的关系
- 三、统筹好业务发展与队伍建设之间的关系
- 四、统筹好公司发展与风险管控之间的关系
- 五、统筹好经营管理与党的建设之间的关系
- 六、统筹好企业公民与社会责任之间的关系

第七节 强化寿险公司内控机制的对策

- 一、强化管理层对内部控制的责任
- 二、推进内部控制制度体系的建设
- 三、强化执行力建设

- 四、强化内部审计监督约束
- 五、建立良好的内部控制文化
- 六、推进风险管理的预警体系建设
- 第八节 拓展农村寿险市场策略

第十三章 寿险资金运用的风险限额管理

第一节 风险限额管理体系的建立

- 一、风险限额管理的过程
- 二、资金运用风险承受能力的确定
- 三、风险限额确定
- 四、风险限额分配
- 五、限额监测和调整
- 六、基于限额的风险控制

第二节 风险限额管理时需注意的问题

- 一、限额指标的选取
- 二、限额的确定
- 三、VaR 的计算

第三节 如何在我国寿险资金运用机构建立风险限额管理体系

- 一、健全风险管理组织架构
- 二、加强风险量化技术特别是 VaR 计算技术的研究和应用
- 三、完善 VaR 限额分配模型的应用研究
- 四、重视风险限额管理的后验测试
- 五、形成风险持续监测、评估、报告和改进机制

第十四章 寿险公司盈利模式及提高核心竞争力的途径

第一节 寿险公司的风险聚合服务

- 一、盈利模式
- 二、建立核心竞争力

第二节 寿险公司的现金流聚合服务

- 一、盈利模式
- 二、建立核心竞争力

第三节 寿险公司的期权供给

- 一、盈利模式
- 二、建立核心竞争力

图表目录

- 图表：2024 年中国保险业保费收入
- 图表：2024 年中国保险业赔付支出
- 图表：2024 年中国保险业资产投资情况
- 图表：2024 年全国寿险保费收入
- 图表：2024 年各地区寿险保费收入
- 图表：2024 年各中资寿险公司保费收入
- 图表：2024 年全国寿险保费收入占保险业保费收入比例
- 图表：2024 年全国寿险赔付支出
- 图表：2024 年全国寿险赔付支出占保险业赔付支出比例
- 图表：2024 年人身保险违法违规投诉险种分布
- 图表：2024 年保险业投诉件来源渠道分布
- 图表：2024 年保险业各地区投诉件数量分布
- 图表：2024 年保险业投诉事项涉及营销渠道分布
- 图表：2024 年寿险公司投诉事项统计
- 图表：2024 年人身保险合同纠纷投诉险种分布

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

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

十五五规划

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：_____ 手机：_____
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） 电子版本（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，准确掌握集团航向，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：深圳市福田区滨河大道中洲湾西座 27 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