# 直销产品入市调查研究报告(2026-2031版)

## 报告简介

在市场竞争日益激烈、新产品层出不穷的今天，要开发一个新品并能迅速在市场上推广其难度是可想而知的。只有经过科学的市场分析、消费者分析、竞争对手的分析，做到有的放矢，才能使企业开发的新产品立于不败之地。企业在新产品入市前需要对相关产品的市场做整体分析，了解竞争对手的市场状况，了解消费者的消费状况，给新产品找准市场切入点，实现企业预期目标。中道泰和通过多个新产品上市调查项目的研究，对新品上市前企业找准市场定位和产品定位有着全新的认识。中道泰和针对不同客户需求度身定做不同的研究解决方案。针对普通的研究需求，公司运用国际认可的独创研究产品和统计分析方法论，用来提供广泛的标准化数据和比较数据。如果研究要求比较特殊，我们会针对特定市场专门设计研究解决方案。我们的研究人员熟悉各种访问方法的优缺点和适用的范围，在项目设计中能够灵活选择和组合各种研究方法。此外在长期的实践探索中，我们也总结出各种适合于行业专项研究的模型,这些产品帮助客户综合广泛的信息，加以评估，判断发展机会并计划未来的市场营销活动。

## 报告目录

**第一章 新产品入市调查方案**

第一节 调查项目概述

一、市场调查目的

二、市场背景资料

三、市场调查对象

四、市场调查内容

五、市场调查程序

第二节 调查研究方法

一、调查研究方法

二、样本抽取方法

三、问卷设计方法

四、数据收集方法

五、数据分析技术

**第二章 新产品初步市场描述**

第一节 新产品构思

一、主要功能

二、产品开发

三、潜在购买者

四、销售模式

第二节 新产品初步市场描述

一、产品包装

二、产品理念

三、产品价格

四、产品定位

五、目标市场

六、消费特征

七、市场供需

**第三章 新产品目标市场调查**

第一节 目标市场现状

一、市场增长率

二、市场前景

第二节 目标市场调查

一、新产品目标市场调查

二、目标市场的供需调查

三、市场总额与份额调查

四、目标市场政策调查

第三节 中道泰和总结

**第四章 新产品用户行为调查**

第一节 直销产品的功能及消费者关注的因素

一、直销产品功能

二、消费者关注度

三、价格敏感度

第二节 目标市场终端消费者调查

一、消费动机

二、消费心理

三、使用习惯及态度

四、消费偏好

五、信息来源及传播状况

第三节 购买行为与消费者的影响因素

一、消费者需求与状态

二、个人因素与购买行为

三、地域因素(产地因素)与购买行为

四、文化因素与购买行为

五、社会影响与购买行为

六、消费者的购买决策

第四节 重点区域市场调查

第五节 消费者的需求与建议

**第五章 新产品渠道调查**

第一节 新产品渠道状况调查

一、渠道的建设规划

二、合作态度

三、渠道实力

四、渠道控制能力

第二节 竞争品和互补品的渠道调研

第三节 渠道策略

一、新产品渠道设计要点

二、渠道设计的基本原则

三、新产品渠道整合策略

四、新产品渠道推进步骤

**第六章 新产品竞争状况调查**

第一节 同类产品调查

一、市场格局

二、同类产品功能

三、同类产品质量

四、同类产品价格

五、同类产品优缺点

第二节 竞争对手调查

一、主要竞争对手

二、竞争对手销售收入及份额

三、竞争对手研发实力

四、竞争对手渠道实力

五、竞争对手品牌实力

六、竞争对手的优劣势

第三节 竞争策略研究

一、竞争品的市场定位

二、新产品与竞争品存在的共性和差异性

三、竞争对手的实力和各个层面的竞争反击

四、市场介入机会与威胁

五、新产品的市场定位

六、新产品的竞争策略

**第七章 市场调查数据分析**

第一节 调查的主要统计结果

第二节 调研数据及其分析

**第八章 产品评估研究**

第一节 产品与市场需求契合度

第二节 产品定位研究

一、产品的定位

二、产品的战略使命

三、在企业产品群中的地位

第三节 产品的资源匹配度

一、资源配置

二、渠道匹配度

三、推广费用、宣传费用

**第九章 市场评估研究**

第一节 市场潜力

第二节 市场资源

第三节 市场能否打造为样板市场、明星市场

**第十章 渠道商评估研究**

第一节 渠道商的经营能力

第二节 渠道商的经营重点

第三节 渠道商的经营理念

**第十一章 营销团队评估研究**

第一节 新产品推广经验

第二节 营销团队考核

第三节 团队是否有冲劲

第四节 团队人员优势互补情况

**第十二章 综合分析**

第一节 新产品入市检验调查

第二节 评判因素的评语级别

第三节 模糊综合评判方法

第四节 风险与对策

第五节 综合评判

**第十三章 结论与建议**

第一节 调查研究结论

第二节 中道泰和建议

一、建议

二、方案

三、步骤

附录

附录一 背景材料

附录二 数据汇总表

附录三 工作技术报告

**图表目录**

图表：不同收入水平消费者偏好调查

图表：不同年龄的消费者偏好调查

图表：不同性别的消费者偏好调查

图表：不同地区的消费者偏好调查

图表：不同性别的消费者偏好调查

图表：直销消费结构分析

图表：直销消费的市场变化

图表：消费者对行业品牌认知度宏观调查

图表：消费者对行业产品的品牌偏好调查

图表：消费者对行业品牌的首要认知渠道

图表：消费者经常购买的品牌调查

图表：直销行业品牌忠诚度调查

图表：直销行业品牌市场占有率调查

把握投资 决策经营！

咨询订购 请拨打 400-886-7071 (免长途费)　Emai：kf@51baogao.cn

报告编号：253714

本文地址：https://www.51baogao.cn/baogao/20220329/253714.shtml

在线订购：点击这里