

白酒行业市场深度分析及前景展望与投资机会研究报告(2026-2031版)

报告简介

白酒产品创新、品类创新、新思维、新商业模式的层出不穷。新老企业之间的转换、新旧商家的变更，让越来越多的酒企无所适从;新产品、新渠道、新概念，也让酒企、酒商、消费者从“渠道为王”“终端为王”向“心智为王”“个性为王”转变，为企业、商家注入成长动力。跨界、新团购、新零售赋予渠道升级新动能，也打通了上下游之间的新通道，线下线上的平台互通、平台转型、升级;新思维、新思想的90、00后为主的“酒二代”们。

在新生代逐渐成为消费主流的背景下，二次元、三次元，甚至四次元们的消费观念，成为越来越多酒企、酒商考虑的问题。原来的消费观念已经成为一道天堑，摆在了所有白酒生产企业、流通企业、经销商们的面前。体验式营销，简单地说就是，消费者对产品的品质和服务的更高追求。

现在利用互联网新技术构建“人货场”模式，通过吸引消费者打造场景，然后实现卖货，也就是门店+社群+新零售的模式。新零售模式将为酒企的原点人群培养、团购场景化、新产品消费频次，提供一站式解决方案。这对于酒企来说，无疑增加了竞争力。新零售是大势所趋，是建立在消费升级和消费者高数字化的基础之上，与互联网逐步释放的经济与社会价值相匹配。传统酒企可以通过新零售品牌体验中心模式进行原点消费人群培育。新零售终端将品牌文化、产品体验、消费者教育、深度互动等功能综合起来，让核心消费人群和潜在消费人群与品牌深度互动，建立强链接。例如，行业龙头企业五粮液紧抓消费场景、消费习惯的新变化，抓新零售发展趋势，主动拥抱互联网，创新推出全新门店品牌“五粮e店”，正式开启白酒制造企业的新零售商业实践，标志着中国白酒品牌新零售时代来临。

白酒行业的市场容量巨大，但生产企业的数量众多，据不完全统计，目前我国白酒生产企业约有2万多家，而上规模的企业却仅有1500余家。另外，不同地理区域对白、口味和品牌的偏好也不尽相同，这就导致市场分散化现象明显，市场集中度偏低。这种分散主要体现在两个方面，一个是行业收入的分散，另一个是区域分布的分散。

本研究咨询报告由北京中道泰和信息咨询有限公司领衔撰写，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、51行业报告网、国内外相关报刊杂志的基础信息以及白酒专业研究单位等公布和提供的大量资料。对我国白酒的行业现状、市场各类经营指标的情况、重点企业状况、区域市场发展情况等内容进行详细的阐述和深入的分析，着重对白酒业务的发展进行详尽深入的分析，并根据白酒行业的政策经济发展环境对白酒行业潜在的风险和防范建议进行分析。最后提出研究者对白酒行业的研究观点，以供投资决策者参考。

报告目录

第一章 白酒行业概述及相关技术指标

第一节 白酒产品概述

第二节 白酒产品性能参数

第三节 白酒替代品分析

第四节 白酒的用途及应用领域

第二章 2021-2026年中国白酒市场发展关键因素分析

第一节 白酒市场规模分析

第二节 白酒市场主要竞争对手构成

第三节 白酒市场政治、经济、法律、技术环境分析

一、政治环境

二、经济环境

三、法律环境

四、技术环境

第四节 白酒市场发展驱动因素分析

一、产品优势

二、政策扶持

第三章 白酒生产工艺及技术路径分析

第一节 白酒各种生产方法及利弊对比分析

第二节 国内外白酒生产工艺及技术趋势

一、国外主流生产工艺介绍

二、国内主流生产工艺介绍

第三节 国内外白酒最新技术研发及应用情况

第四节 主要生产设备情况介绍

第四章 白酒市场容量分析

第一节 2021-2026年白酒市场容量统计

第二节 白酒下游应用市场结构

第三节 影响白酒市场容量增长的因素

第四节 2026-2031年我国白酒市场容量预测

第五章 白酒市场推广策略研究

第一节 白酒行业新品推广模式研究

第二节 白酒市场终端产品发布特点

第三节 白酒市场中间商、代理商参与机制

第四节 白酒市场网络推广策略研究

第五节 白酒市场广告宣传策略

第六节 白酒市场推广与配套供货渠道建立

第七节 白酒新产品推广常见问题

第六章 白酒营销渠道建立策略

第一节 白酒市场营销渠道结构

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 白酒市场伙伴型渠道研究

第三节 白酒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 网络经销渠道优化

第五节 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

第七章 白酒市场客户群研究与渠道匹配分析

第一节 白酒主要客户群消费特征分析

第二节 白酒主要销售渠道客户群稳定性分析

第三节 大客户经销渠道构建问题研究

第四节 渠道经销商维护策略研究

第五节 白酒市场客户群消费趋势发展方向

第八章 2021-2026年白酒原料行业发展的影响展望

第一节 我国白酒原料行业发展状况

一、白酒原料行业历史相关指标汇总

二、白酒原料相关指标汇总

三、白酒原料行业中白酒的替代情况

第二节 影响白酒原料行业发展的主要因素

第三节 2021-2026年白酒原料行业发展态势展望

一、2021-2026年白酒原料行业发展态势展望

二、2021-2026年白酒原料价格走势预测

第四节 2021-2026年白酒原料行业发展的影响展望

第九章 2021-2026年中国白酒市场行情分析及发展预测

第一节 国内白酒市场发展回顾分析

第二节 2026-2031年白酒产量分析及预测

第三节 2026-2031年白酒需求量分析及预测

第四节 国内白酒进出口状况分析

第五节 2026-2031年中国白酒价格研究

一、白酒产品价格变化趋势

二、白酒产品价格影响因素分析

第六节 白酒主要下游消费领域构成分析

一、下游消费领域

二、下游产业发展预测

三、市场需求结构及份额构成

第十章 2021-2026年中国主要白酒生产企业标杆分析

第一节 中国贵州茅台酒厂(集团)有限责任公司

一、企业基本情况介绍

二、生产规模分析

三、经营财务指标分析

四、产量及供需格局走势分析

第二节 宜宾五粮液股份有限公司

一、企业基本情况介绍

二、生产规模分析

三、经营财务指标分析

四、产量及供需格局走势分析

第三节 江苏洋河酒厂股份有限公司

一、企业基本情况介绍

二、生产规模分析

三、经营财务指标分析

四、产量及供需格局走势分析

第四节 泸州老窖股份有限公司

一、企业基本情况介绍

二、生产规模分析

三、经营财务指标分析

四、产量及供需格局走势分析

第五节 四川郎酒集团有限责任公司

一、企业基本情况介绍

二、生产规模分析

三、经营财务指标分析

四、产量及供需格局走势分析

第六节 舍得酒业股份有限公司

一、企业基本情况介绍

二、生产规模分析

三、经营财务指标分析

四、产量及供需格局走势分析

第七节 湖北稻花香酒业股份有限公司

一、企业基本情况介绍

二、生产规模分析

三、经营财务指标分析

四、产量及供需格局走势分析

第八节 安徽古井贡酒股份有限公司

一、企业基本情况介绍

二、生产规模分析

三、经营财务指标分析

四、产量及供需格局走势分析

第九节 四川水井坊股份有限公司

一、企业基本情况介绍

二、生产规模分析

三、经营财务指标分析

四、产量及供需格局走势分析

第十节 山西杏花村汾酒集团有限责任公司

一、企业基本情况介绍

二、生产规模分析

三、经营财务指标分析

四、产量及供需格局走势分析

第十一章 2021-2026年中国白酒行业投资机会风险展望

第一节 2021-2026年白酒行业投资机会

一、2021-2026年白酒行业主要领域投资机会

二、2021-2026年白酒行业出口市场投资机会

三、2021-2026年白酒行业企业的多元化投资机会

第二节 2021-2026年白酒行业投资风险展望

一、宏观调控风险

二、行业竞争风险

三、供需波动风险

四、技术创新风险

五、经营管理风险

六、其他风险

第十二章 2021-2026年对白酒行业主要研究结论及市场判断

第一节 对白酒市场行情的主要判断及结论

第二节 对白酒产品主要生产技术及工艺流程分析判断

第十三章 中道泰和独家策略建议

第一节 白酒技术开发注意要点及应对策略

一、白酒技术开发注意要点

二、白酒技术开发应对策略

第二节 白酒项目投资注意要点及应对策略

一、白酒项目投资注意要点

二、白酒项目投资应对策略

第三节 白酒行业产业链延伸策略

第四节 白酒产品市场及销售策略建议

图表目录

图表：白酒全球市场构成图

图表：白酒技术质量指标

图表：白酒理化性质一览图

图表：白酒生产工艺流程图

图表：白酒主要生产工艺及技术对比

图表：白酒下游需求领域构成图

图表：白酒市场发展驱动因素构成图

图表：白酒行业在建、拟建项目统计

图表：白酒产品主要生产厂家相关数据统计

图表：2021-2026年白酒市场规模分析

图表：2021-2026年白酒产品进出口情况

图表：2021-2026年全球经济发展对白酒行业的影响

图表：2026-2031年白酒产品价格走势

图表：2026-2031年白酒产量分析及预测

图表：2026-2031年白酒需求量分析及预测

把握投资 决策经营！

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

报告编号：563440

本文地址：<https://www.51baogao.cn/baogao/20240312/563440.shtml>

在线订购：[点击这里](#)