

轮胎 - 中国 - 2017年12月

报告价格: £3005.20 | \$3990.00 | €3425.02

以上是报告发表时候的价格，但是也可能因为汇率的改变而有所改变



“整体而言，二三线城市轮胎购买者比一线城市的轮胎购买者更务实和主动，轮胎零售商应着眼于这一人口群体。突显安全性（而不是舒适性）将是吸引这些消费者的重要途径。对于首次购车者和年轻购车者，品牌名称更重要。因此，直播是创建积极品牌形象时值得考虑的工具。”

— 过人，高级研究分析师，中国

在这篇报告中我们探讨了以下议题：

- 中国轮胎市场正走出转型期
- 直接针对消费者营销的多种方法
- 向不同线级城市的轮胎购买者传达不同的讯息

出口反倾销调查以及激烈的国内市场竞争导致中国轮胎市场在2015年遇冷。2016年市场情况出现好转，预计销售额在2017年将有所反弹——部分原因是橡胶的价格上涨。然而，竞争的性质没有改变，市场日益集中，但前十大企业的市场份额并非都在增长。这份报告将研究本土和海外轮胎企业的成功案例，并探讨轮胎品牌直接面向消费者销售时可探索的机会。

购买
这篇报告

地址：
store.mintel.com

电话：
欧洲，中东，非洲
+44 (0) 20 7606 4533

巴西
0800 095 9094

美洲
+1 (312) 943 5250

中国
+86 (21) 6032 7300

亚洲
+61 (0) 2 8284 8100

邮件：
reports@mintel.com

想要了解更多内容？

这篇报告只是一系列报告中其中的一篇，整个系列可以提供你整个市场的历史

轮胎 - 中国 - 2017年12月

报告价格: £3005.20 | \$3990.00 | €3425.02

以上是报告发表时候的价格，但是也可能因为汇率的改变而有所改变

目录

概述

您所需要了解的

报告定义

不包括

综述

市场

数据 1: 轮胎市场的销售额预测（最好和最坏情形），中国，2012-2022年

数据 2: 轮胎市场的销量预测（最好和最坏情形），中国，2012-2022年

公司与品牌

数据 3: 轮胎市场的前十大企业（按销量区分），2015-2017（估计）

消费者

品牌仍然是消费者最看重的因素

数据 4: 轮胎标准，2017年7月

消费者通常在线下做汽车保养时购买轮胎

数据 5: 换胎原因，2017年7月

数据 6: 轮胎购买渠道的树形图分析，2017年7月

新车主和经验驾驶者对轮胎的不同需求。

数据 7: 潜在车主和车主（基准）对重要轮胎性能的认知差异，2017年7月

老练的车主对轮胎品牌的看法各异

数据 8: 老练驾驶者和一般驾驶者（基准）对品牌的认知差异，2017年7月

25-29的车主在驾驶经验上最平衡

数据 9: 不同年龄群体的驾驶经验，2017年7月

我们的观点

议题与洞察

中国轮胎市场正走出转型期

现状

启示

直接针对消费者营销的多种方法

现状

启示

数据 10: 马牌在微博投放的“成就你的每一程”广告

向不同线级城市的轮胎购买者传达不同的讯息

现状

启示

市场——您所需要了解的

反弹的一年

现在购买这篇报告

网址: store.mintel.com

电话: 欧洲, 中东, 非洲 +44 (0) 20 7606 4533 | 巴西 0800 095 9094

美洲 +1 (312) 943 5250 | 中国 +86 (21) 6032 7300

亚洲 +61 (0) 2 8284 8100 |

邮件: reports@mintel.com

轮胎 - 中国 - 2017年12月

报告价格: £3005.20 | \$3990.00 | €3425.02

以上是报告发表时候的价格，但是也可能因为汇率的改变而有所改变

进一步发展

市场规模与预测

市场销售额反弹的一年

数据 11: 轮胎市场的销售额预测（最好和最坏情形），中国，2012-2022年

市场销量超过4亿条

数据 12: 轮胎市场的销量预测（最好和最坏情形），中国，2012-2022年

市场增长动力

汽车保有量持续增长

数据 13: 中国汽车保有量和增速，2011-2017（估计）

上路汽车渐入高龄

出口调查接近尾声

2016年不断上涨的橡胶价格

数据 14: 天然橡胶价格，人民币/每吨，2012-2017年10月

环保税法从2018年开始生效

重点企业——您需要了解的

质量的重要性开始显现

市场向消费者倾斜

市场份额

集中趋势

数据 15: 轮胎市场的前十大企业（按销量区分），2015-2017（估计）

产能并不意味着一切

数据 16: 轮胎市场的前十大企业（按销售额区分），2015-2017（估计）

竞争策略

在海外设厂

借力赞助从B2B到B2C

联手领先的线上平台

从地面到航空航天

在广告中突显产品性能

数据 17: 马牌“成就你的每一程”广告

谁在创新？

使用替代原料

‘胎联网’

线上直播

数据 18: 耐倍力Highway Zero活动

数据 19: 林肯“2017北纬30度寻造不凡”试驾活动

消费者——您需要了解的

年轻的和一线城市购车者看重外观

现在购买这篇报告

网址: store.mintel.com

电话: 欧洲, 中东, 非洲 +44 (0) 20 7606 4533 | 巴西 0800 095 9094

美洲 +1 (312) 943 5250 | 中国 +86 (21) 6032 7300

亚洲 +61 (0) 2 8284 8100 |

邮件: reports@mintel.com

轮胎 - 中国 - 2017年12月

报告价格: £3005.20 | \$3990.00 | €3425.02

以上是报告发表时候的价格，但是也可能因为汇率的改变而有所改变

大多数购买在维保时发生

老练的车主对轮胎品牌的看法各异

购车时的考虑因素

最看重品牌

数据 20: 轮胎标准，2017年7月

年轻的购车者更看重外观

数据 21: 轮胎标准（按年龄群体区分），2017年7月

务实的二、三线城市购车者

在行的一线城市高收入者

数据 22: 轮胎标准（按人口群体区分），2017年7月

换胎原因

保养检查推动换胎

数据 23: 换胎原因，2017年7月

谁更积极？

数据 24: 换胎的主要原因，2017年7月

意外之财

轮胎购买渠道

线下渠道仍然占主导地位

数据 25: 轮胎购买渠道，2017年7月

不同渠道间的转换

老练的车主青睐线上渠道

数据 26: 轮胎购买渠道的树形图分析，2017年7月

重要的轮胎性能

安全，安全，安全

数据 27: 重要轮胎性能，2017年7月

二、三线城市购车者更看重安全性

数据 28: 二、三线城市消费者和一线城市消费者（基准）对重要轮胎性能的认识差异，2017年7月

新车购买者着眼于舒适性，现有车主注重安全性

数据 29: 潜在车主和车主（基准）对重要轮胎性能的认识差异，2017年7月

维保态度相关的性能重要性

数据 30: 重要轮胎性能（按车主细分区分），2017年7月

品牌认知

米其林具有公认的积极形象

数据 31: 轮胎品牌认知，2017年7月

马牌更受经验驾驶者的欢迎

数据 32: 老练驾驶者和一般驾驶者（基准）对品牌的认识差异，2017年7月

在运动的和舒适的之间选择

现在购买这篇报告

网址: store.mintel.com

电话: 欧洲, 中东, 非洲 +44 (0) 20 7606 4533 | 巴西 0800 095 9094

美洲 +1 (312) 943 5250 | 中国 +86 (21) 6032 7300

亚洲 +61 (0) 2 8284 8100 |

邮件: reports@mintel.com

轮胎 - 中国 - 2017年12月

报告价格: £3005.20 | \$3990.00 | €3425.02

以上是报告发表时候的价格，但是也可能因为汇率的改变而有所改变

驾驶经验

驾驶经验阶梯

数据 33: 驾驶经验, 2017年7月

25-29车主的驾驶经验最均衡

数据 34: 不同年龄群体的驾驶经验, 2017年7月

不同线城市车主的差异

数据 35: 二、三线城市消费者和一线城市消费者 (基准) 的驾驶经验差异, 2017年7月

认识英敏特城市精英人群

英敏特城市精英人群更有可能对维保在行

数据 36: 换胎原因 (按消费者分类区分), 2017年7月

在多种路况的驾驶经验推动英敏特城市精英人群对更优质轮胎有需求

数据 37: 英敏特城市精英人群和非英敏特城市精英人群 (基准) 的驾驶经验差异, 2017年7月

舒适性对英敏特城市精英人群来说意义非凡

附录——市场规模与预测

数据 38: 轮胎市场的总销售额, 2012-2022年

数据 39: 轮胎市场的总销售量, 2012-2022年

附录——研究方法和缩写

研究方法

扇形图预测

缩写

现在购买这篇报告

网址: store.mintel.com

电话: 欧洲, 中东, 非洲 +44 (0) 20 7606 4533 | 巴西 0800 095 9094

美洲 +1 (312) 943 5250 | 中国 +86 (21) 6032 7300

亚洲 +61 (0) 2 8284 8100 |

邮件: reports@mintel.com