

糖果、巧克力、蜜饯及类似食品 行业分析报告及未来五至十年 行业发展报告

目录

申明	3
一、糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业（2023-2028）发展趋势预测	3
（一）、糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业当下面临的机会和挑战	3
（二）、糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业经营理念快速转变的意义	4
（三）、整合糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业的技术服务	5
（四）、迅速转变糖果、巧克力、蜜饯及类似食品企业的增长动力	5
二、糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业政策背景	6
（一）、政策将会持续利好糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业发展	6
（二）、糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业政策体系日趋完善	6
（三）、糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业一级市场火热,国内专利不断攀升	7
（四）、宏观经济背景下糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业的定位	8
三、2023-2028 年糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业企业市场突围战略分析	8
（一）、在糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业树立“战略突破”理念	8
（二）、确定糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业市场定位、产品定位和品牌定位	9
1、市场定位	9
2、产品定位	10
3、品牌定位	11
（三）、创新寻求突破	12
1、基于消费升级的科技创新模式	12
2、创新推动糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业更高质量发展	13
3、尝试业态创新和品牌创新	14
4、自主创新+品牌	15
（四）、制定宣传计划	16
1、策略一：学会做新闻、事件营销——低成本的传播工具	16
2、策略二：学会以优秀的品牌视觉设计突出品牌特色	16
3、策略三：学会使用网络营销	17
四、2023-2028 年糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业市场运行趋势及存在问题分析	18
（一）、2023-2028 年糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业市场运行动态分析	18
（二）、现阶段糖果、巧克力、蜜饯及类似食品业存在的问题	18
（三）、现阶段糖果、巧克力、蜜饯及类似食品业存在的问题	19
（四）、规范糖果、巧克力、蜜饯及类似食品业的发展	21
五、糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业政策环境	21
（一）、政策持续利好糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业发展	21
（二）、糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业政策体系日趋完善	22
（三）、一级市场火热,国内专利不断攀升	22
（四）、宏观环境下糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业定位	23
（五）、“十三五”期间糖果、巧克力、蜜饯及类似食品业绩显著	23
六、关于“十四五”糖果、巧克力、蜜饯及类似食品业发展战略规划的建议	25
（一）、糖果、巧克力、蜜饯及类似食品业“十四五”战略规划简介	25
1、糖果、巧克力、蜜饯及类似食品业的社会化	25
2、大规模的糖果、巧克力、蜜饯及类似食品业	26
（二）、“十四五”期间糖果、巧克力、蜜饯及类似食品业的市场应用方向	26

(三)、十四五”期间糖果、巧克力、蜜饯及类似食品业的发展重点	27
七、糖果、巧克力、蜜饯及类似食品产业发展前景	28
(一)、中国糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业市场规模前景预估	28
(二)、糖果、巧克力、蜜饯及类似食品进入大面积推广应用阶段	28
(三)、中国糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业市场增长点	29
(四)、糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业细分化产品将会最具优势	29
(五)、糖果、巧克力、蜜饯及类似食品产业与互联网相关产业融合发展机遇	30
(六)、糖果、巧克力、蜜饯及类似食品国际合作前景广阔、人才培养市场大	31
(七)、巨头合纵连横,行业集中趋势将更加显著	33
(八)、建设上升空间较大,需不断注入活力	33
(九)、糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业发展需突破创新瓶颈	34
八、糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业未来发展机会	34
(一)、在糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业中通过产品差异化获得商机	34
(二)、借助糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业市场差异赢得商机	35
(三)、借助糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业服务差异化抓住商机	36
(四)、借助糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业客户差异化把握商机	36
(五)、借助糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业渠道差异来寻求商机	37
九、糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业企业差异化突破战略	37
(一)、糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业产品差异化获取“商机”	37
(二)、糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业市场分化赢得“商机”	38
(三)、以糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业服务差异化“抓住”商机	39
(四)、用糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业客户差异化“抓住”商机	39
(五)、以糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业渠道差异化“争取”商机	39

申明

中国的糖果、巧克力、蜜饯及类似食品业在当前复杂的商业环境下逐步发展，呈现出一个积极整合资源以提高粘连性的耐寒时代。此外，在内部竞争激烈、外部成本压力加大的情况下，糖果、巧克力、蜜饯及类似食品业的整合步伐加快，进入了竞争与整合的白热化时期。

本报告主要分为七个部分。同时，本报告整合了多家权威机构的数据资源和专家资源，从众多的数据中提炼出糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业真正有价值的信息，并结合当前糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业的环境，从理论、实践、宏观和微观的角度进行研究和分析，其结论和观点力求做到前瞻性和实用性的统一。本报告只可当做行业报告模板参考和学习，不可用于商业用途，也不提供其他商业价值，请自行决定是否购买，特此申明。

一、糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业（2023-2028）发展趋势预测

（一）、糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业当下面临的机会和挑战

在当今激烈的市场竞争环境下，包括分销商在内的国内糖果、巧克力、蜜饯及类似食品企业面临着前所未有的挑战和机遇。

一方面，在糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业的竞争下，企业和企业之间展开了肉搏战，价格战已经到了极限，使得糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业的许多企业难以继续，而那些拥有大腕和大腰的龙头企业也在将他们的手从市场上移开。另一方面，国内糖果、巧克力、蜜饯及类似食品市场的快速增长带来了巨大的市场增长空间。在同样的市场环境下，能够抓住机遇的企业发展迅速，糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业的一些企业经不起市场的考验，必然会出现整合或发展困难，经营难以持续。

糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业的一些龙头企业的优势在于，他们可以通过减少单店规模来接近社区和客户。另一方面，通过门店之间的连锁关系，扩大企业规模，统一企业形象。通过集中采购，共享技术、管理、客户等各种资源，可以有效降低单分散终端销售的运营成本。所以他们有非常大的发展空间。而产品质量的提高，趋势越来越明确，也带来更多的发展空间。然而，目前，国内模式似乎鲜有赢家。大多数是由糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业的供应商建立的松散产品销售联盟，以推广其产品。这些特许连锁组织只能简单地实现形象的统一和部分产品的集中采购。

(二)、糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业经营理念快速转变的意义

一个成功的糖果、巧克力、蜜饯及类似食品业商业模式，首先要有明确的定位和思路。市场定位必须准确，我们应该冷静地分析自己的优势和劣势、机会和威胁。要有明确的发展思路和成熟的战略战术。在市场成熟之前，我们应该先发制人，迅速改变经营思路，抓住第一个机会。

在糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业业务流程的思维转变方面，我们的业务模式应该是灵活的。走特色经营之路，即差异化经营战略。为了保持持续创新，我们应该在业务上与竞争对手形成明显的差异，而这种差异正是客户所需要的。我们应该习惯于学习如何更好地满足最终用户的需求，同时满足网络单元用户的需求。

(三)、整合糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业的技术服务

转变经营理念是走糖果、巧克力、蜜饯及类似食品业经营之路的前提。然而，只有将概念转化为行动，它才能最具说服力。在这方面，我们需要在技术和服务方面做出更多努力，以迎接糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业新时代的到来。在技术和服务方面，首先要建立完善的信息管理体系。包括新产品信息、技术信息、竞争对手信息、客户信息、市场信息等，并对收集到的信息进行及时分析、处理和沟通。

(四)、迅速转变糖果、巧克力、蜜饯及类似食品企业的增长动力

糖果、巧克力、蜜饯及类似食品企业应当建立完善的内部管理制度和各项工作流程。加强现场管理的重要性，严格执行完整的内部管

理制度，是糖果、巧克力、蜜饯及类似食品企业发展的基础；健全科学的工作流程是企业正常运营的前提；严格的现场管理是企业工作标准的体现。

有效地从“销售产品”转变为“销售服务”。糖果、巧克力、蜜饯及类似食品企业的差异化经营，只能从服务上取得成效。我们应该充分认识到，产品可以创造价值和利润，服务可以创造更高的价值和更大的利润。然而，随着糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业的进一步成熟和发展，行业竞争将日趋激烈。经营管理不善，行业利润下降，将淘汰一大批经营者。具有实力、技术、管理和战略眼光的大型糖果、巧克力、蜜饯及类似食品企业将在激烈的市场竞争中脱颖而出。

二、糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业政策背景

(一)、政策将会持续利好糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业发展

政策是重要的驱动因素。随着统一进程的加速和对精细管理的需求，预计需求将迎来快速释放。同时，互联网+糖果、巧克力、蜜饯及类似食品，大数据和智能应用程序都已进入实质性着陆阶段，创新业务也变得越来越创新。模式的优化和系统复杂性的大幅提高使领先优势更加明显，行业集中度有望加速增长，实力更强的优质公司也将变得更强。随着行业利润率的大幅提高和集中度的不断提高，我们相信糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业的前景广阔。

(二)、糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业政策体系日趋完善

近年来，国内糖果、巧克力、蜜饯及类似食品产业发展，产业促进，市场监管等重要环节的宏观政策环境日趋完善。

2019 年，相关数据展示了与糖果、巧克力、蜜饯及类似食品密切相关的三项政策文件，为糖果、巧克力、蜜饯及类似食品的发展奠定了重要的政策基础；据了解相关部门发布了有关糖果、巧克力、蜜饯及类似食品管理的文件，这些文件在糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业中发挥了积极作用，产生了重要影响；针对糖果、巧克力、蜜饯及类似食品业务形式，明确了互联网资源协同服务业务的概念，并相继颁布了相关的市场管理政策；网络公开信息展示了一份《糖果、巧克力、蜜饯及类似食品发展三年行动计划（2019-2022）》，提出了发展糖果、巧克力、蜜饯及类似食品的指导思想，基本原则，发展目标，重点任务和保障措施。

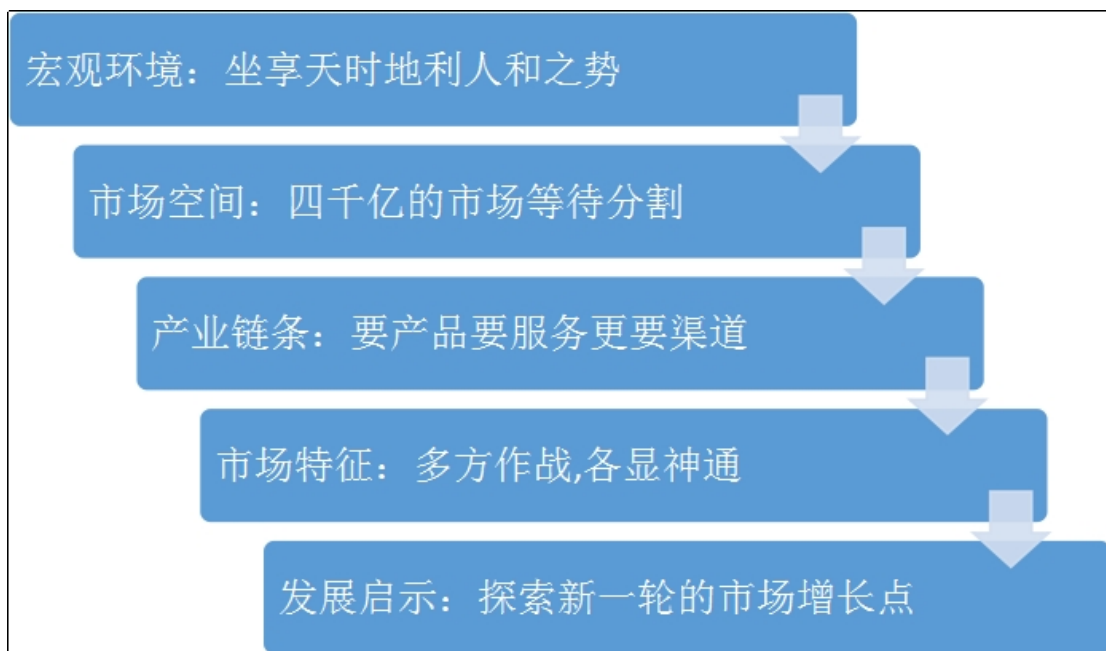
(三)、糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业一级市场火热,国内专利不断攀升

在市场规模快速增长和政策支持明显增加的背景下，糖果、巧克力、蜜饯及类似食品主要市场的知名度也在不断增加。

同时，随着一批明星企业的迅速崛起以及国内在糖果、巧克力、蜜饯及类似食品领域的投资，国内糖果、巧克力、蜜饯及类似食品技术专利的数量也在持续增长。从每年新增的数量来看，2007 年的新专利仍然少于 100 个。它在 2015 年迎来了爆炸式增长，2015 年的新专利数量已达到 1,398 个，居世界领先地位。从目前累计的专利数量来看，我国的糖果、巧克力、蜜饯及类似食品公共专利已达到 4,000 多个案例，大大超过了其他国家和地区。技术实力的显著提高也为国内糖果、巧克力、蜜饯及类似食品市场的开放和商业产品的迅速普及奠定了坚实的基础。

(四)、宏观经济背景下糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业的定位

在产业链的下游，用户需求和服



三、2023-2028 年糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业企业市场

突围战略分析

(一)、在糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业树立“战略突破”理念

市场瞬息万变，科技飞速发展，不少企业跟进新产品的速度也在加快，新的包围圈正在形成。

糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业的公司必须有“突破，然后突破”的理念。

1、技术部和市场部分别对糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业的国内外技术市场和消费市场进行了详细调研,确定了行业发展方向。

2、在论证的基础上,决定突破糖果、巧克力、蜜饯及类似食品产业战略:开发符合市场方向的产品,形成自身产品优势(进一步明确技术创新聚焦高端/中/低端市场)。

(二)、确定糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业市场定位、产品定位和品牌定位

糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业市场定位、产品定位、品牌定位是三大营销定位。任何成功的产品营销都必须有一个适应这个阶段的准确定位,比如王老吉的“怕上火”和农夫山泉的天然水定位是成功营销的第一步,比如书福家的杀菌和阿里巴巴的中小企业交易平台。

1、市场定位

糖果、巧克力、蜜饯及类似食品行业市场定位是指竞争对手现有糖果、巧克力、蜜饯及类似食品产品在市场上的位置,以及消费者或用户对产品的某些特性、灵活性和核心利益的重视程度。为公司的产品打造与众不同、令人印象深刻、与众不同的个性或形象,并通过一套具体的营销组合将这种形象快速、准确、生动地传递给客户,影响

客户对产品的整体感受。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。

如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/098121027033006057>