

中国重负荷发动机油的渠道变化和发展机会：卡车，客车及工程车辆

报告基准年度：
2019年及2020年早期
预测

报告出版时间：
2020年第4季度
第二版

目标区域：中国

由于环保法规及企业因新冠肺炎而改变营销方式的双重影响，卡车、客车和工程车辆的销售渠道正在发生重大变化。本报告将分析HDMO当前销售渠道现状，HDMO市场可能的发展走势，以及未来的HDMO经销模式。

报告将帮助订阅用户：

- › 当前与未来HDMO市场需求概况
- › 卡车、客车和工程车辆的HDMO经销渠道现状及新兴渠道概况
- › HDMO需求按粘度等级以及合成与半合成产品市场渗透率划分
- › 卡车、客车和工程车辆的HDMO供应链分析与主要参与厂商概述
- › HDMO现有和新兴销售渠道的市场潜力分析，以及各渠道存在的机遇与挑战

当前热点包括
新冠肺炎对市场的影响

暂编报告内容

简介

报告摘要

重要发现汇总

重负荷发动机油市场概览

针对每个细分市场(卡车、客车和工程车辆)，提供以下信息：

- 细分市场里车型的定义
- 过往车辆销量及保有量的趋势，分车型
- 按服务用油和初装油划分HDMO的历年需求趋势
- HDMO的市场需求：通过车辆类型、产品类型(合成油与矿物油)、粘度和API等级等方面进行分析
- 随着排放标准的改变，市场将有怎样的变化
- 需求展望

- 影响HDMO销售渠道发展的外因
- HDMO销售渠道发展不同情境的驱动因素
- HDMO销售渠道发展的主要趋势
- 不同情境下HDMO销售渠道的发展预测

特约修理厂、独立修理厂及车队渠道概述

- 三种渠道的主要特征和业务模式
- 三种渠道的主要优点和缺点
- 推动和制约这三种渠道发展的因素
- 润滑油厂商在这三种不同渠道中面临的机遇与挑战

主流HDMO的细分市场概述

针对每个细分市场(卡车、客车和工程车辆)，提供以下信息：

- HDMO的需求分析：包括独立修理厂、特约修理厂、零售和车队等渠道

零售渠道概述

- 零售渠道的定义
- 该渠道的主要优点和缺点
- 推动和制约该渠道发展的因素
- 润滑油厂商在该渠道面临的机遇和挑战

关键优势

本报告将协助润滑油公司、产品厂商以及其他市场参与方发现行业内存在的机遇与挑战。同时，报告可以作为价值工具，为战略规划流程提供支持。从操作角度看，报告将帮助订阅用户：

了解经济、法规及其他市场驱动因素对润滑油需求和渠道的影响

通过了解中国HDMO市场的趋势和驱动力，制定渠道策略

通过评估客户潜在需求及准入壁垒，为不同车型的渠道设计、开发产品和营销策略

研究方法

一手资料的收集在柯莱恩的研究方法中占据最重要的位置，以确保相关信息和见解的准确性、实时性和可靠性。凭借 60 年以上的行业经验以及遍布全球的足迹分布，我们经验丰富的专家团队能够理解并解读润滑油行业的全球发展趋势，以及该地区的特定趋势。

全方位的服务



定制调研



市场调查报告



管理咨询

柯莱恩的资质

柯莱恩是一家领先的全球管理咨询和市场调研公司，提供全方位的服务。公司拥有超过60年的行业经验，为化学品、材料、能源、生命科学和消费品行业相关客户提供管理咨询和市场调研服务。

北美

+1-973-435-3407

巴西

+55-11-3079-0792

中国

+86-21 6012-6500

迪拜

+971-4-214-9892

欧洲

+32-2-770-4740

印度

+91-124-4546-100

日本

+81-3-3242-6277