



广东省某营销渠道建设项目 可行性研究报告案例

编制单位：北京尚普信息咨询有限公司

联系电话：010-82885739 传真：010-82885785

邮编：100083 邮箱：hfchen@shangpu-china.com

北京总公司：北京市海淀区北四环中路 229 号海泰大厦 1118 室

网址：<http://plan.cu-market.com.cn/>

<http://www.shangpu-china.com/>

项目名称：广东省某营销渠道建设项目可行性研究报告

项目性质：新建项目

项目地点：广东省

项目背景：

品牌皮鞋企业的竞争已经转变为以品牌提升和渠道建设为主的竞争，而营销渠道在广度和深度上的拓展又为品牌提升起到了至关重要的作用。终端店铺作为皮鞋零售企业最主要的销售渠道，不仅是消费者购买皮鞋产品最主要的场所，更是市场营销和品牌推广不可缺少的途径，终端店铺已经成为品牌皮鞋企业重要的战略资源。近些年，知名皮鞋企业均纷纷在重点城市核心商圈大力投资优质终端店铺。抢占优质的店铺资源已不仅仅是出于提升品牌形象和销售业绩的考虑，在很大程度上已具有战略意义。只有通过购买等方式及时抢占这些稀有店铺资源，才能在激烈的行业竞争中保持领先优势。

建设规模：

本项目将通过购置方式建设：旗舰店，面积 3,150 平方米，标准店，面积 3,800 平方米；通过租赁方式建设：旗舰店，面积 7,000 平方米，标准店，面积 15,000 平方米。



广东省某营销渠道建设项目

项目市场分析：

近些年，我国国民经济一直呈现持续增长的良好态势，根据国家统计局统计，2007 年-2012 年我国国民生产总值从 26.58 万亿元增长到 51.89 万亿元，城镇居民人均可支配收入从 13,786 元增长到 24,565 元，农村居民人均收入从 4,958 元增长到 9,787 元。居民人均可支配收入的提高进一步转化为购买力，为消费升级打下了牢固的经济基础，鞋服零售市场将继续保持增长，为本项目的建设提供了广阔而坚实的市场基础。

项目总投资：

项目投资总额为 65321.9 万元。

研究结论：

营销渠道建设项目有助于完善公司的营销模式，提升公司的品牌形象和市场竞争能力，加强公司对营销渠道的控制力，促进销售收入的持续增长。项目能够进一步提升公司核心竞争力，符合公司未来发展战略。

尚普咨询各地联系方式

北京总部：北京市海淀区北四环中路 229 号海泰大厦 1118 室

联系电话：010-82885739 13671328314

河北分公司：河北省石家庄市长安区广安大街 16 号美东国际 D 座 6 层

联系电话：0311-86062302 0311-80775186 15130178036

山东分公司：山东省济南市历城区二环东路东环国际广场 A 座 20 层

联系电话：0531-61320360 13678812883

天津分公司：天津市南开区鞍山西道信诚大厦 3 楼

联系电话：022-87079220 13920548076

江苏分公司：江苏省南京市秦淮区汉中路 169 号金丝利国际大厦 13 层

联系电话：025-86870380 18551863396

上海分公司：上海市浦东区新区商城路 800 号斯米克大厦 6 楼

联系电话：021-51860656 18818293683

西安分公司：西安市高新区科技五路北橡树星座 B 座 2602 室

联系电话：029-63365628 15114808752

广东分公司：广州市天河区林和西路 157 号保利中汇广场 A 座 9 层

联系电话：020-84593416 13527831869