

市场定位分析：口腔护理领域的自有品牌与代工制造

通过专家精准匹配，结合定性与定量研究，获取有力洞察

客户挑战

某家企业需要评估对口腔护理自有品牌的投资，希望了解自有品牌与代工制造的行业规模，找到市场领军者，并且了解消费者对现有产品的看法。这家企业想进行的市场评估包括：市场规模、需求驱动因素、市场结构、按产品类型划分的增长前景，然后确定潜在的收购目标，判断其作为平台的可行性。同时，他们也需要倾听零售商的声音，探索其对于领先供应商、关键决策因素、价格敏感性和服务需求的想法。

GLG 解决方案

GLG 医疗及大健康行业解决方案团队首先展开了案头研究，查阅二手数据，以加强背景调查的事实基础，研究材料包括：头部竞争对手的相关新闻和网站、白皮书和市场报告、行业资讯和报告。根据初步研究结果，筛选并邀请了 GLG 专家进行了 12 次深度访谈，人员涵盖竞争对手的高管与零售商；另外，我们也对 4000 名口腔护理产品消费者直接进行了定量调查。

成果

经过 7 周的紧密筹备，GLG 解决方案团队交付了一份综合报告：通过市场定位分析，总结了这一领域的市场规模、增长前景、当前的市场领军者以及行业趋势。通过客户之声研究 (VoC)，分析零售商的需求、营销计划、合同和采购流程、供应商选择以及电商考量。

运用产品



GLG 专家访谈



GLG 定制洞察



GLG 定量研究

了解更多

作为全球知识分享平台，GLG 格理集团为需要专业洞见的商业决策者匹配具有一手经验的行业专家，助力他们以更加明确的目标和坚定的信心做出决策。我们的专业服务团队将与您合作打造量身定制的解决方案，根据您的时间安排助您识别、评估和回答对应的问题。汇聚专业洞见，助力卓越决策。

本营销材料中提供的信息仅供参考。这些信息不作为对某一特定事项的建议，信息本身不应作为依据。

GLG® 和 GLG 图标均为 Gerson Lehrman Group, Inc. 的商标。

©2022 Gerson Lehrman Group, Inc. 保留所有权利。

GLG 可为客户量身定制研究方案，通过精准匹配项目专家，结合多种定量与定性手段，立足于行业市场、品牌企业、零售方与消费者，深入挖掘客户所需洞见。

为什么选择 GLG?

精准专家匹配

GLG 立足于客户需求，甄选的项目专家不仅具有品牌战略经验，过去任职于麦肯锡和奥美，也曾是口腔护理领域的执业医师。

灵活高效的服务

聚焦客户需要解答的关键问题，以定性与定量手法，迅速执行研究项目，汇集大量数据，交付出综合性洞察报告。