

经销商和买家调研：针对电动自行车行业的定量研究

通过定量调研，洞悉市场趋势、竞争格局与投资前景

客户挑战

某私募基金客户希望了解美国电动自行车产业 (E-bike) 的竞争格局和目标公司的表现，以帮助他们更好做出投资决策。

GLG 解决方案

GLG 团队基于客户目标设计了调查问卷，分别对电动自行车经销商和买家进行定量研究。针对经销商和销售渠道，我们在美国筛选了 50 个销售目标品牌的样本重点分析该领域的市场趋势、销售和价格趋势、品牌竞争格局、销售新品牌的决策因素；针对买家，我们锁定了 8 个品牌，一共筛选了 800 名买家重点分析买家对于电动自行车及其特征的认识、消费行为、品牌反馈以及购买路径。

成果

在有限的时间和预算范围内，GLG 团队交付了有关经销商与消费者调研的原始数据、频数表以及将数据可视化的 PPT 文稿，帮助客户更加清晰地了解行业现状，洞悉未来趋势，从而更好地做出决策。

运用产品



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，根据您的时间安排帮助您识别、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。

©2023 Gerson Lehrman Group, Inc. 保留所有权利。

通过 GLG 定量调研服务，精准锁定调查对象，对买卖双方进行深度研究，帮助客户更好地理解市场环境 with 行业趋势，为后续的投资决策提供有力支撑。

为什么选择 GLG?

严谨的调研方法

根据客户需求，专门设计调查问卷，锁定多种不同调查对象。

灵活高效的服务

在有限的时间和预算之内，聚焦关键问题，迅速执行定量调研项目，汇集大量数据并交付综合调研结果。