

# 2019-2025年中国商用洗碗 机市场深度研究与产业竞争格局报告

## 报告目录及图表目录

中国产业研究报告网 编制  
[www.chinairr.org](http://www.chinairr.org)

## 一、报告报价

《2019-2025年中国商用洗碗机市场深度研究与产业竞争格局报告》信息及时，资料详实，指导性强，具有独家，独到，独特的优势。旨在帮助客户掌握区域经济趋势，获得优质客户信息，准确、全面、迅速了解目前行业发展动向，从而提升工作效率和效果，是把握企业战略发展定位不可或缺的重要决策依据。

官方网站浏览地址：<http://www.chinairr.org/report/R06/R0606/201812/26-283094.html>

产品价格：纸介版9800元 电子版9800元 纸介+电子10000元

订购电话: 400-600-8596 010-80993936

传真: 010-60343813

网址: <http://www.chinairr.org>

Email: [sales@chyxx.com](mailto:sales@chyxx.com)

联系人：刘老师 陈老师 谭老师

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

## 二、说明、目录、图表目录

商用洗碗机是指适用商业用途的洗碗机，一般用于宾馆、饭店、餐厅等，其特点是高温、消毒、大强度、短时间处理，目前有罩式洗碗机，篮传送式洗碗机，带传送式洗碗机和洗涤烘干一体机。商用洗碗机分类

罩式洗碗碟机 罩式洗碗碟机采用旋转式洗涤臂，确保一流的洗涤效果；电气上采用电子芯片程序控制系统和新颖的操作面板，从而获得最舒适的操作过程，可以满足各类盘、碗、碟、杯的洗涤要求。适用于200人以下的酒店宾馆等用餐场所。

篮传式洗碗机 篮传式洗碗机是采用篮筐传动方式的一种洗碗机，加热分为蒸汽式和电气式两种形式。可以清洗碟、碗、杯、盘、刀叉等器具，适用于600餐位以下的酒店宾馆、员工食堂、学校、医院等各种类型用餐场所。

篮传式洗碗机 全自动洗碗机由除渣机、超声波粗洗机、清洗机相组成。篮传式全自动洗碗机：将被清洗物放入清洗框中，整框放进入料口，进行除渣、粗洗、清洗的工作程序。整机清洗率高达98%以上。清洗能力4000-10000件/小时用水量约1.5T/h电源380V/50H，机器尺寸4米、5米、6米或更长，加热方式：电加热\蒸汽加热定做机型：可按尺寸定做。

带传送式洗碗碟机

带传送式洗碗碟机具有高洗涤能力、低运作费用、良好的性价比、占据空间小等特点，是大中型供餐场所必不可少的洗涤设备。灵活的模块组合设计，功能强大。该设备适用于学校、医院、大型企业、配餐公司、航空食品公司、餐具消毒公司等大型餐饮场所。

超声波洗碗机 因为超声能量通过电能转换成机械震荡能量后利用水作为介质，在液体超声波洗碗机超声波洗碗机中振动并产生空化气泡，从而穿透固体物质，并以每秒多达28000次有及以下的次数进行生成与爆破，因此这种清洗方式对餐具不存在清洗不到的死角，而且业内证明超声波清洗的洁净度高。

连续式鼓泡洗碗机 连续式鼓泡洗碗机是用利用高压水流和鼓动的气泡把网带传输的餐具进行洗涤。具有操作方便、容易维护、节约人工成本等优点，适用于大量的餐具清洗工作。

自动洗碗机组成除渣机 除渣机由三组上下对冲高压喷淋组成，每组有5排5孔上下对冲高压喷淋。除渣机的水箱是外置的，有便于使用者对水箱的清洗；水泵抽水口与水箱底部相距越10公分左右，合理的设计为了防止水箱沉淀物被水泵吸入，导致水泵堵塞。除渣机有三组水箱、三组水泵（3KW/个高压水泵），每组水泵配置一组水箱，更清洁的除渣！整台除渣机用电量为9KW。被清洗物洁净率约为85%以上。超声波粗洗：超声波由4台发生器200个振子组成，内置电加热，也可接入蒸汽加热。超声波粗洗机振子分布在槽内左右和下部，形成三面共振，更大地提高了清洗的效果。清洗机：由两组清洗喷淋组成，第一组为上下对冲高压喷淋（5排5孔）对被清洗物进行“初次清洗”，第5.使用寿命长，便于操作。篮传式全自动洗碗机长为：8米，宽：1米，高

：1.5米，全程操作人数约为2-3人，可清洗餐具3000套/小时左右。机器规格可按照具体要求不同来选择定制。

中国产业研究报告网发布的《2019-2025年中国商用洗碗机市场深度研究与产业竞争格局报告》共七章。首先介绍了商用洗碗机行业市场发展环境、商用洗碗机整体运行态势等，接着分析了商用洗碗机行业市场运行的现状，然后介绍了商用洗碗机市场竞争格局。随后，报告对商用洗碗机做了重点企业经营状况分析，最后分析了商用洗碗机行业发展趋势与投资预测。您若想对商用洗碗机产业有个系统的了解或者想投资商用洗碗机行业，本报告是您不可或缺的重要工具。 本研究报告数据主要采用国家统计局数据，海关总署，问卷调查数据，商务部采集数据等数据库。其中宏观经济数据主要来自国家统计局，部分行业统计数据主要来自国家统计局及市场调研数据，企业数据主要来自于国统计局规模企业统计数据库及证券交易所等，价格数据主要来自于各类市场监测数据库。 报告目录：  
第一章 商用洗碗机市场发展概况第一节 商用洗碗机市场及产品介绍第二节 2017年商用洗碗机市场发展概况第三节 商用洗碗机市场相关政策法规第四节 2019-2025年商用洗碗机市场发展前景预测第五节 行业技术水平第六节 市场推广在商用洗碗机行业的重要性第七节 营销渠道建设是商用洗碗机市场竞争的关键 第二章 商用洗碗机市场容量/市场规模分析第一节 2012-2017年商用洗碗机市场容量/市场规模统计第二节 商用洗碗机下游应用市场结构第三节 影响商用洗碗机市场容量/市场规模增长的因素第四节 2019-2025年我国商用洗碗机市场容量/市场规模预测 第三章 商用洗碗机市场推广策略研究第一节 商用洗碗机行业新品推广模式研究第二节 商用洗碗机市场终端产品发布特点第三节 商用洗碗机市场中间商、代理商参与机制第四节 商用洗碗机市场网络推广策略研究第五节 商用洗碗机市场广告宣传策略第六节 商用洗碗机市场推广与配套供货渠道建立第七节 商用洗碗机新产品推广常见问题第九节 直销模式在商用洗碗机推广过程中的应用第十节 国外商用洗碗机市场推广经验介绍（欧美、韩日市场）第四章 商用洗碗机盈利模式研究第一节 商用洗碗机市场盈利模式的分类第二节 商用洗碗机生产企业的盈利模式研究第三节 商用洗碗机经销代理商盈利模式研究第四节 盈利模式对市场推广策略选择的影响第五节 独立经销网络盈利模式改进研究第六节 第三方经销网络优化管理研究 第五章 商用洗碗机营销渠道建立策略第一节 商用洗碗机市场营销渠道结构一、主力型渠道二、紧凑型渠道三、伙伴型渠道四、松散型渠道第二节 商用洗碗机市场伙伴型渠道研究第三节 商用洗碗机市场直接分销渠道与间接分销渠道管理一、直接分销渠道二、间接分销渠道（长渠道、短渠道）第四节 大客户直供销售渠道建立策略第五节 网络经销渠道优化第六节 渠道经销管理问题一、现金流管理二、货品进出物流管理三、售后服务 第六章 商用洗碗机市场客户群研究与渠道匹配分析第一节 商用洗碗机主要客户群消费特征分析第二节 商用洗碗机主要销售渠道客户群稳定性分析第三节 大客户经销渠道构建问题研究第四节 网客户渠道化发展建议 第四节 渠道经销商维护策略研究第五节 商用洗碗机市场客户群消费趋势与营销渠道发展方向

第七章 重点企业市场推广策略与营销渠道规划案例第一节 爱仕达集团有限公司1、企业介绍与商用洗碗机相关业务2、2012-2017年产销统计数据3、企业商用洗碗机市场推广策略与渠道管理4、商用洗碗机营销体系布局与商务政策设计分析第二节 银都餐饮设备股份有限公司1、企业介绍与商用洗碗机相关业务2、2012-2017年产销统计数据3、企业商用洗碗机市场推广策略与渠道管理4、商用洗碗机营销体系布局与商务政策设计分析第三节 青岛凯来新厨具有限公司1、企业介绍与商用洗碗机相关业务2、2012-2017年产销统计数据3、企业商用洗碗机市场推广策略与渠道管理4、商用洗碗机营销体系布局与商务政策设计分析第四节 江门市宇辉西厨设备有限公司1、企业介绍与商用洗碗机相关业务2、2012-2017年产销统计数据3、企业商用洗碗机市场推广策略与渠道管理4、商用洗碗机营销体系布局与商务政策设计分析第五节 合肥优瑞餐饮设备有限公司1、企业介绍与商用洗碗机相关业务2、2012-2017年产销统计数据3、企业商用洗碗机市场推广策略与渠道管理4、商用洗碗机营销体系布局与商务政策设计分析（ZY GXH）图表目录：图表 商用洗碗机市场及产品介绍图表 商用洗碗机市场相关政策法规图表 2019-2025年商用洗碗机市场发展前景预测图表 市场推广在商用洗碗机行业的重要性图表 2012-2017年商用洗碗机市场容量/市场规模统计图表 商用洗碗机下游应用市场结构图表 影响商用洗碗机市场容量/市场规模增长的因素图表 2019-2025年我国商用洗碗机市场容量/市场规模预测图表 商用洗碗机行业常见新品推广模式图表 商用洗碗机市场终端产品发布特点图表 商用洗碗机市场中间商参与机制图表 商用洗碗机市场网络推广策略图表 商用洗碗机市场广告宣传策略图表 商用洗碗机新产品推广常见问题图表 美国商用洗碗机市场推广经验图表 日本商用洗碗机市场推广经验图表 德国商用洗碗机市场推广经验图表 商用洗碗机市场盈利模式的分类图表 商用洗碗机生产企业的盈利模式研究图表 商用洗碗机经销代理商盈利模式研究图表 盈利模式对市场推广策略选择的影响图表 独立经销网络盈利模式改进研究图表 第三方经销网络优化管理研究

详细请访问：<http://www.chinairr.org/report/R06/R0606/201812/26-283094.html>