2019-2025年中国男士护肤品行业市场需求预测及 投资未来发展趋势报告

报告大纲

智研咨询 www.chyxx.com

一、报告简介

智研咨询发布的《2019-2025年中国男士护肤品行业市场需求预测及投资未来发展趋势报告》涵盖行业最新数据,市场热点,政策规划,竞争情报,市场前景预测,投资策略等内容。 更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展态势、市场商机动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据,以及我中心对本行业的实地调研,结合了行业所处的环境,从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。

官网地址: https://www.chyxx.com/research/201810/682060.html

报告价格: 电子版: 9800元 纸介版: 9800元 电子和纸介版: 10000元

订购电话: 010-60343812、010-60343813、400-600-8596、400-700-9383

电子邮箱: sales@chyxx.com

联系人: 刘老师

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、报告目录及图表目录

护,保护也;肤,皮肤也;品,产品也。护肤品,即保护皮肤的护肤产品。随着社会经济的不断进步和物质生活的丰富,护肤品,不再是过去只有富人才用的起的东西。现如今护肤品已走进了平常百姓家。它给人们的精神、形象提升起到了极大的作用。

随著社会科技的发展,针对男性肤质特点而研制的护理产品,可以有效洁净肌肤,还给肌肤滋润补给与清爽舒适的感触,让男性更有面子。目前中国男士使用护理产品的需求,按照强度大小分别是"提升外在形象、彰显个人品味、增加自信、满足爱人的期望"。在如今发展融命的时代背景下,男性护肤品逐渐从时尚消费变成刚性需求。

各类护肤品关注度

智研咨询发布的《2019-2025年中国男士护肤品行业市场需求预测及投资未来发展趋势报告》共九章。首先介绍了中国男士护肤品行业市场发展环境、男士护肤品整体运行态势等,接着分析了中国男士护肤品行业市场运行的现状,然后介绍了男士护肤品市场竞争格局。随后,报告对男士护肤品做了重点企业经营状况分析,最后分析了中国男士护肤品行业发展趋势与投资预测。您若想对男士护肤品产业有个系统的了解或者想投资中国男士护肤品行业,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 中国品牌男士护肤品发展环境分析

第一节 经济环境分析

- 一、经济发展状况
- 二、收入增长情况
- 三、固定资产投资
- 四、存贷款利率变化
- 五、人民币汇率变化
- 六、贸易战对男士护肤品行业影响分析

第二节 政策环境分析

第三节 社会环境分析

- 一、人口规模分析
- 二、年龄结构分析
- 三、学历结构分析

第四节 技术环境分析

- 一、技术发展现状
- 二、新技术的发展
- 三、技术发展趋势
- 第二章 中国男士护肤品市场规模分析
- 第一节 2013-2018年中国男士护肤品所属行业市场规模分析
- 第二节 2018年我国男士护肤品区域结构分析
- 第三节 中国男士护肤品区域市场规模分析
- 一、东北地区市场规模分析
- 二、华北地区市场规模分析
- 三、华东地区市场规模分析
- 四、华中地区市场规模分析
- 五、华南地区市场规模分析
- 六、西部地区市场规模分析
- 第四节 2013-2018年中国男士护肤品市场规模预测
- 第三章 中国男士护肤品需求与消费者偏好调查
- 第一节 2005-2018年中国男士护肤品产量统计分析
- 第二节 2005-2018年中国男士护肤品历年消费量统计分析
- 第三节 男士护肤品产品目标客户群体调查

通过男士护肤品用途关注度调查,可以注意到男士护肤产品仍以关注洁面清洁为主,但同时多元化的诉求趋势也在逐步形成。对于护肤意识刚刚觉醒的广大中国男性而言,护肤意识目前仍主要停留在"把脸洗干净"的阶段,不过中国男性对于护肤品的意识正在不断发展及提升中,"面部护理"的意识关注度提高明显。因此消费升级或将是男士产品下一波的驱动因素

男士护肤品产品类大类关注度

- 一、不同收入水平消费者偏好调查
- 二、不同年龄的消费者偏好调查
- 三、不同地区的消费者偏好调查

第四节 男士护肤品产品的品牌市场调查 一、消费者对男士护肤品品牌认知度宏观调查

- 二、消费者对男士护肤品产品的品牌偏好调查
- 三、消费者对男士护肤品品牌的首要认知渠道
- 四、消费者经常购买的品牌调查
- 五、男士护肤品品牌忠诚度调查
- 六、男士护肤品品牌市场占有率调查
- 七、消费者的消费理念调研
- 第五节 不同客户购买相关的态度及影响分析

- 一、价格敏感程度
- 二、品牌的影响
- 三、购买方便的影响
- 四、广告的影响程度
- 五、包装的影响程度

第四章 中国品牌男士护肤品所属行业市场价格分析

第一节 价格形成机制分析

第二节 2005-2018年中国品牌男士护肤品平均价格趋向势分析

第三节 2019-2025年中国品牌男士护肤品价格趋向预测分析

第五章 中国品牌男士护肤品所属行业进出口市场情况分析

第一节 2005-2018年中国品牌男士护肤品进出口量分析

- 一、2005-2018年中国品牌男士护肤品进口分析
- 二、2005-2018年中国品牌男士护肤品出口分析

第二节 2019-2025年中国品牌男士护肤品进出口市场预测分析

- 一、2019-2025年中国品牌男士护肤品进口预测
- 二、2019-2025年中国品牌男士护肤品出口预测

第六章 中国男士护肤品优势品牌企业分析

第一节 欧莱雅(中国驰名商标)

- 一、企业概况
- 二、企业经营状况
- 三、品牌市场份额
- 四、品牌竞争策略

第二节 妮维雅(中国驰名商标)

- 一、企业概况
- 二、企业经营状况
- 三、品牌市场份额
- 四、品牌竞争策略

第三节 碧欧泉 (中国驰名商标)

- 一、企业概况
- 二、企业经营状况
- 三、品牌市场份额
- 四、品牌竞争策略

第四节 曼秀雷敦(中国驰名商标)

- 一、企业概况
- 二、企业经营状况

- 三、品牌市场份额
- 四、品牌竞争策略

第五节 俊士JS (一线品牌)

- 一、企业概况
- 二、企业经营状况
- 三、品牌市场份额
- 四、品牌竞争策略

第六节 碧柔Biore (中国驰名商标)

- 一、企业概况
- 二、企业经营状况
- 三、品牌市场份额
- 四、品牌竞争策略

第七节 高夫GF(中国驰名商标)

- 一、企业概况
- 二、企业经营状况
- 三、品牌市场份额
- 四、品牌竞争策略

第八节 宝仕BOSSE(中国驰名商标)

- 一、企业概况
- 二、企业经营状况
- 三、品牌市场份额
- 四、品牌竞争策略

第九节 倩碧(中国驰名商标)

- 一、企业概况
- 二、企业经营状况
- 三、品牌市场份额
- 四、品牌竞争策略

第十节 丁家宜(中国驰名商标)

- 一、企业概况
- 二、企业经营状况
- 三、品牌市场份额
- 四、品牌竞争策略

第七章 中国品牌男士护肤品所属行业竞争格局分析

- 第一节 男士护肤品行业历史竞争格局概况
- 一、男士护肤品行业集中度分析

- 二、男士护肤品行业竞争程度分析
- 第二节 男士护肤品行业企业竞争状况分析
- 一、领导企业的市场力量
- 二、其他企业的竞争力
- 第三节 2013-2018年中国品牌男士护肤品竞争格局展望
- 第八章 2019-2025年中国品牌男士护肤品发展预测
- 第一节 2019-2025年男士护肤品行业产量预测
- 第二节 2019-2025年男士护肤品行业总资产预测
- 第三节 2019-2025年男士护肤品行业工业总产值预测
- 第四节 2019-2025年男士护肤品行业销售收入预测
- 第九章 2019-2025年我国男士护肤品行业投资价值与投资策略分析(ZYGXH)
- 第一节 行业SWOT模型分析
- 一、优势分析
- 二、劣势分析
- 三、机会分析
- 四、风险分析
- 第二节 男士护肤品行业投资价值分析
- 一、行业盈利能力
- 二、行业偿债能力
- 三、行业发展能力
- 第三节 2019-2025年中国品牌男士护肤品投资风险预警
- 一、贸易战风险预警
- 二、行业竞争风险预警
- 三、技术风险预警
- 四、经营管理风险预警
- 第四节男士护肤品行业投资策略分析
- 一、重点投资品种分析
- 二、重点投资地区分析(ZYGXH)

图表目录:

- 图表2018年中国男士化妆品市场规模及构成
- 图表2018年中国男士化妆品市场规模构成(单位:亿元)
- 图表2018年男性肌肤问题关注度排行
- 图表男性不使用化妆品的原因分析
- 图表不同学历男性使用化妆品的状况
- 图表 不同收入男性使用化妆品的状况

图表2018年中国男士护肤品市场企业市场占有率 图表2018年市场份额排名前十位的男士护肤品企业份额 图表2018年市场份额排名前十位的男士护肤品企业市场份额 图表 2018年中国男士护肤品市场份额排名前十位的品牌 图表2018年中国男士护肤品产品等级关注度 图表2018年中国男士护肤品品牌关注度排行 图表2018年中国男士护肤品产品关注度 图表2018年中国男士护肤品产品关注度

详细请访问: https://www.chyxx.com/research/201810/682060.html