

# 中国男士高端西服行业竞争格局及盈利战略分析报告（2013-2017）

报告大纲

观研报告网

[www.chinabaogao.com](http://www.chinabaogao.com)

## 一、报告简介

观研报告网发布的《中国男士高端西服行业竞争格局及盈利战略分析报告（2013-2017）》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：<http://baogao.chinabaogao.com/fuzhuang/150071150071.html>

报告价格：电子版: 7000元 纸介版：7200元 电子和纸介版: 7500

订购电话: 400-007-6266 010-86223221

电子邮箱: sale@chinabaogao.com

联系人: 客服

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

新中国成立以后，占服饰主导地位的一直是中山装。改革开放以后，随着思想的解放，经济的腾飞，以西装为代表的西方服饰以不可阻挡的国际化趋势又一次涌进中国，人们不再讨论它是否曾被什么阶级穿用过，不再理会它那说不清的象征和含义，欲与国际市场接轨的中国人似乎以一种挑战的心理来主动接受这种并不陌生但又感到新鲜的服饰文化。于是，一股“西装热”席卷中华大地，中国人对西装表现出比西方人更高的热情，穿西装打领带渐渐成为一种时尚。

中国报告网发布的《中国男士高端西服行业竞争格局及盈利战略分析报告（2013-2017）》内容严谨、数据翔实，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研究分析。它是业内企业、相关投资公司及政府部门准确把握行业发展趋势，洞悉行业竞争格局，规避经营和投资风险，制定正确竞争和投资战略决策的重要决策依据之一。本报告是全面了解行业以及对本行业进行投资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。

### 第一章 2012-2013年世界男士高端西服市场运行形势分析

#### 第一节 2012-2013全球男士高端西服行业发展概况

#### 第二节 世界男士高端西服行业发展走势

##### 二、全球男士高端西服行业市场分布情况

##### 三、全球男士高端西服行业发展趋势分析

#### 第三节 全球男士高端西服行业重点国家和地区分析

##### 一、北美

##### 二、亚洲

##### 三、欧盟

### 第二章 2012-2013年中国男士高端西服产业发展环境分析

#### 第一节 2012-2013年中国宏观经济环境分析

##### 一、GDP历史变动轨迹分析

##### 二、固定资产投资历史变动轨迹分析

##### 三、2013年中国宏观经济发展预测分析

#### 第二节 男士高端西服行业主管部门、行业监管体

### 第三节 中国男士高端西服行业主要法律法规及政策

### 第四节 2013年中国男士高端西服产业社会环境发展分析

#### 一、人口环境分析

#### 二、教育环境分析

#### 三、文化环境分析

#### 四、生态环境分析

#### 五、消费观念分析

### 第三章 2012-2013年中国男士高端西服产业发展现状

#### 第一节 男士高端西服行业的有关概况

##### 一、男士高端西服概述定义

##### 二、男士高端西服的分类

#### 第二节 男士高端西服产业链分析

##### 一、产业链模型介绍

##### 二、男士高端西服行业产业链分析

#### 第三节 上下游行业对男士高端西服行业的影响分析

#### 第四节 男士高端西服行业生命周期分析

##### 一、行业生命周期概述

##### 二、男士高端西服行业所属的生命周期

#### 第五节 中国男士高端西服行业技术发展分析

##### 一、中国男士高端西服行业技术发展现状

##### 二、男士高端西服行业未来发展趋势预测

### 第四章 2012-2013年中国男士高端西服产业运行情况

#### 第一节 中国男士高端西服行业发展状况

##### 一、2008-2013年男士高端西服行业市场供给分析

##### 二、2008-2013年男士高端西服行业市场需求分析

##### 三、2008-2013年男士高端西服行业市场规模分析

#### 第二节 中国男士高端西服行业价格走势回顾

#### 第三节 中国男士高端西服行业价格影响因素分析

#### 第四节 中国男士高端西服市场区域分布情况

#### 第五节 中国男士高端西服行业存在的问题与不足

#### 第六节 推动中国男士高端西服行业发展策略与建议

### 第五章 2012-2013年中国男士高端西服市场运行情况

#### 第一节 男士高端西服行业最新动态分析

##### 一、男士高端西服行业相关动态概述

##### 二、男士高端西服行业发展热点聚焦

## 第二节 男士高端西服行业品牌现状分析

### 一、国外品牌介绍

### 二、国内品牌分析

## 第三节 男士高端西服行业品牌竞争策略分析

## 第四节 行业外资进入现状及对未来市场的威胁

## 第六章 中国男士高端西服行业市场竞争格局透析

### 第一节 中国男士高端西服行业竞争现状

#### 一、同行企业间竞争分析

#### 二、男士高端西服产品竞争分析

### 第二节 中国男士高端西服行业集中度分析

#### 一、市场集中度分析

#### 二、生产企业的集中分布

### 第三节 中国男士高端西服行业经营模式

### 第四节 中国男士高端西服行业营销方法分析

### 第五节 提高男士高端西服企业核心竞争力的策略

## 第七章 2010-2012中国男士高端西服所属行业主要数据监测分析

### 第一节 2010-2012中国男士高端西服所属行业总体数据分析

#### 一、2010年中国男士高端西服所属行业全部企业数据分析

#### 二、2011年中国男士高端西服所属行业全部企业数据分析

#### 三、2012年中国男士高端西服所属行业全部企业数据分析

### 第二节 2010-2012中国男士高端西服所属行业不同规模企业数据分析

#### 一、2010年中国男士高端西服所属行业不同规模企业数据分析

#### 二、2011年中国男士高端西服所属行业不同规模企业数据分析

#### 三、2012年中国男士高端西服所属行业不同规模企业数据分析

### 第三节 2010-2012中国男士高端西服所属行业不同所有制企业数据分析

#### 一、2010年中国男士高端西服所属行业不同所有制企业数据分析

#### 一、2011年中国男士高端西服所属行业不同所有制企业数据分析

#### 一、2012年中国男士高端西服所属行业不同所有制企业数据分析

## 第八章 2012-2013年中国男士高端西服行业竞争情况

### 第一节 行业经济指标分析

#### 一、赢利性

#### 二、附加值的提升空间

#### 三、进入壁垒 / 退出机制

#### 四、行业周期

### 第二节 行业竞争结构分析

一、现有企业间竞争

二、潜在进入者分析

三、替代品威胁分析

四、供应商议价能力

五、客户议价能力

### 第三节 男士高端西服行业SWOT分析

一、优势

二、劣势

三、机会

四、威胁

## 第九章 2012-2013年男士高端西服行业重点生产企业分析

### 第一节 企业一

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

### 第二节 企业二

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

### 第三节 企业三

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

### 第四节 企业四

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

#### 第五节 企业五

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

#### 第六节 企业六

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

#### 第七节 企业七

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

#### 第八节 企业八

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

#### 第九节 企业九

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

第十节 企业十

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

第十章 2013-2017年男士高端西服行业发展预测

第一节 2013-2017年中国男士高端西服行业市场未来发展预测

一、2013-2017年中国男士高端西服市场投资机会分析

二、2013-2017年中国男士高端西服行业市场发展规模

三、2013-2017年中国男士高端西服行业市场发展趋势

第二节 2013-2017年中国男士高端西服行业市场供需预测

一、2013-2017年中国男士高端西服行业市场供给预测

二、2013-2017年中国男士高端西服市场需求预测

第三节 2013-2017年中国男士高端西服市场价格走势分析

第四节 2013-2017年中国男士高端西服行业盈利走势预测

第十一章 2013-2017年中国男士高端西服市场投资风险预警

第一节 2013-2017年男士高端西服市场发展前景分析

第二节 2013-2017年男士高端西服市场投资热点预测

第三节 2013-2017年男士高端西服市场投资规模预测

第四节 2013-2017年中国男士高端西服市场投资环境分析

第五节 中国男士高端西服市场投资风险预警

一、政策和体制风险

二、技术发展风险

三、市场竞争风险

四、原材料压力风险

五、其他风险分析

第十二章 2013-2017年中国男士高端西服行业发展策略及投资建议

第一节 男士高端西服行业发展策略分析

一、坚持产品创新的领先战略



二、坚持品牌建设的引导战略

三、坚持工艺技术创新的支持战略

四、坚持市场营销创新的决胜战略

五、坚持企业管理创新的保证战略

## 第二节 男士高端西服行业市场重点客户战略实施

一、实施重点客户战略的必要性

二、合理确立重点客户

三、对重点客户的营销策略

四、强化重点客户的管理

五、实施重点客户战略要重点解决的问题

## 第三节 观研天下投资建议

一、重点投资区域建议

二、重点投资产品建议

图表目录（部分）：

图表：2008-2012国内生产总值

图表：2008-2012居民消费价格涨跌幅度

图表：2012年居民消费价格比上年涨跌幅度（%）

图表：2008-2012年末国家外汇储备

图表：2008-2012财政收入

图表：2008-2012全社会固定资产投资

图表：2012-2013分行业城镇固定资产投资及其增长速度（亿元）

图表：2012-2013固定资产投资新增主要生产能力

图表：2012-2013房地产开发和销售主要指标完成情况

图表：男士高端西服行业产业链

图表：2008-2012男士高端西服行业市场供给

图表：2008-2012男士高端西服行业市场需求

图表：2008-2012男士高端西服行业市场规模

图表：2010年中国男士高端西服所属行业全部企业数据分析

图表：2011年中国男士高端西服所属行业全部企业数据分析

图表：2012年中国男士高端西服所属行业全部企业数据分析

图表：2010年中国男士高端西服所属行业不同规模企业数据分析

图表：2011年中国男士高端西服所属行业不同规模企业数据分析

图表：2012年中国男士高端西服所属行业不同规模企业数据分析

图表：2010年中国男士高端西服所属行业不同所有制企业数据分析

图表：2011年中国男士高端西服所属行业不同所有制企业数据分析

图表：2012年中国男士高端西服所属行业不同所有制企业数据分析

图表：男士高端西服所属行业生命周期判断

图表：男士高端西服所属行业区域市场分布情况

图表：2013-2017年中国男士高端西服行业市场规模预测

图表：2013-2017年中国男士高端西服行业供给预测

图表：2013-2017年中国男士高端西服行业需求预测

图表：2013-2017年中国男士高端西服行业价格指数预测

图表：.....

更多图表详见正文.....

特别说明：中国报告网所发行报告书中的信息和数据部分会随时间变化补充更新，报告发行年份对报告质量不会有任何影响，并有助于降低企事业单位投资风险。

详细请访问：<http://baogao.chinabaogao.com/fuzhuang/150071150071.html>