

中国高端洗护市场发展深度研究与未来投资调研报告（2022-2029年）

报告大纲

观研报告网

www.chinabaogao.com

一、报告简介

观研报告网发布的《中国高端洗护市场发展深度研究与未来投资调研报告（2022-2029年）》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://www.chinabaogao.com/baogao/202203/580726.html>

报告价格：电子版: 8200元 纸介版：8200元 电子和纸介版: 8500

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

头皮护理及功能性身体乳是受消费者追捧的新兴产品

洗护用品指的是个人日常生活护理用品，常见种类为洗发露、沐浴露、身体到富洗手液等。高端洗护产品是基于消费者基础使用需求进一步提升的细分产品领域，它与大众洗护产品的区别不只是价格差异，其高端主要体现在结合消费者对于洗护产品的品质追求与包装上的优化设计。行业发展初期，欧美洗护产品率先兴起高端路线，占据较大市场份额。在国内市场，高端洗护行业发展前景可观，海外品牌借助跨境电商市场的开放，进一步加大对中国市场竞争的重视。

中国近年来经济飞速发展，与此同时民众可支配收入增加使得消费升级，普通的洗护产品对于消费者吸引力下降，消费群体更加倾向于选择有特定功能性可针对自身需求的高端洗护产品。

目前市面上高端洗护可按针对身体部位不同进行分类，分别是头部、面部及身体洗护产品。头部洗护产品中头皮护理产品是近年来新兴概念产品，主要针对头皮肌肤调理而非头发发质改善。面部产品中去角质型洗面奶成为近年受消费者火热追捧的类型。身体产品中去鸡皮沐浴液、美白身体乳以及抗菌祛螨药皂是近年火热的高端洗护产品。消费者愈加意识到清洁肌肤的重要性，因此清洁型产品在近年来成为最火热的功能类型。

高端洗护产品分类

身体部位

产品

常见功能及描述

头部

头发清洁类产品

防脱固发：通过增加头发营养供给使头发变得强韧达到减缓脱发功效

去屑止痒：在普通洗发水成分中加入抑制头屑产生的药物成分

受损修复：产品中氨基酸等保湿成分含量较高

轻盈蓬松：添加控油蓬松成分，针对细软发质人群

头发护理类产品

头皮清理：通过海盐磨砂等物质直接使用在头皮上达到控油目的

激活头皮：产品通常含有人参及有机姜黄，按摩时激活头皮减少掉发

平衡菌群：添加七叶树及迷迭香成分帮助平衡头皮油脂使得头皮环境稳定

营养护理：添加多种植物萃取物，从根源上增强发质

面部

洗面奶

抑菌祛痘：添加抑制面部螨虫及细菌成分达到祛痘目的

控油：通常为皂基洗面奶，皂基清洁能力较强

身体

沐浴液

去鸡皮：添加修复及软化毛囊周围硬化的角质皮肤成分解决鸡皮问题

美背祛痘：沐浴液中添加果酸等酸类成分达到焕新身体肌肤的功效

身体乳

美白：通过烟酰胺和VC达到身体美白的效果

香体：添加多种香精香料成分抑制体味达到香体功效

晒后修复：天然成分缓和修复晒伤肌肤

药皂

抗菌祛螨：常见成分为硫磺，此成分从根源上去除螨虫能力较强

资料来源：观研天下数据中心整理

国内高端洗护行业已经进入成熟期，产业链结构清晰完整

中国高端洗护行业自1980年萌芽期伊始，至今已有40几年的历史，此间经历过四个主要阶段，分别为萌芽期、发展期、震荡期以及成熟期。

萌芽期在1980年代左右，目前市面上诸多老字号品牌均诞生于此时期，如蜂花、美加净等，但萌芽期的高端洗护产品多为低端产品。嗅到中国高端洗护市场的风口，在1980-1990年间多家国际洗护品牌涌入中国，多家国产品牌市场份额受到挤压进而倒闭。随后市场进入发展期，此期间市场特征为国产品牌为市场主流、海外品牌进行本土化。2010年至今高端洗护行业进入成熟期，此阶段受消费者需求细化影响，多种新兴产品如头皮护理产品、美白身体乳等产品接连出现。

国内高端洗护行业发展历程

资料来源：观研天下数据中心整理

高端洗护行业产业链上游为香精香料、表面活性剂及塑料包材行业，中游品牌商分为新兴品牌及老字号品牌，下游销售渠道主要为商场、日化专营店、超市、电商平台或官网，消费人群为女性及Z世代人群。

资料来源：观研天下数据中心整理

全球香精香料行业集中度较高导致高端洗护行业利润水平降低

香精香料供给与需求呈现双增长趋势：中国香精香料产量随着生产规模的不断扩大而增加，自2017年起呈现持续上升趋势，至2021年产量已达到148万吨。香精香料销售额也随着国民收入及生活品质的提高而增加，2021年销售额高达499.5亿元。虽然香精香料产量不断上升，但日益增多的需求或使得其价格居高不下，最终导致高端洗护品牌商成本较高而影响营收

。

资料来源：观研天下数据中心整理

资料来源：观研天下数据中心整理

中国香精香料进口依赖度高：中国香精香料贸易逆差逐步扩大，近年中国香精香料愈加依赖进口，而贸易逆差的日渐扩大将会使得议价权被国外香精香料生产企业把控而影响中游高端洗护品牌商的最终利润。

资料来源：观研天下数据中心整理

全球香精香料集中度较高：全球香精香料行业龙头企业分别为奇华顿、德之馨、IFF及芬美意，此四家公司市场份额常年保持在50%左右。而中国香精香料市场行业集中度较低，大部分为中小型企业，年营收超亿元的企业有40家左右，因此难以形成行业壁垒。全球香精香料行业集中度较高，叠加中国香精香料对进口依存度高，或将在成本方面进一步影响中游高端洗护品牌商的利润。

高端洗护产品受表面活性剂依赖进口影响而使得成本增加

表面活性剂常被用于个人护理产品当中，因此是洗护产品的重要原材料之一。中国已成为表面活性剂生产及使用大国，产销率高达99%。受原油价格震荡趋势全球经济发展不确定性的影响，2021年中国表面活性剂进出口金额同样呈现震荡趋势。中国表面活性剂出口多为低端产品，而高端表面活性剂多依赖于进口，因此表面活性剂呈现进口金额高于出口金额的现状对于高端洗护产品，由于表面活性剂依赖进口而会在一定程度上使得其成本增加。

资料来源：观研天下数据中心整理

入驻商场，建立专卖店是高端洗护品牌商的最重要销售渠道

中国高端洗护行业主要销售渠道可分为线下销售及线上销售两大类。线下销售主要为超市或大卖场、日化专营店及商场专柜三大类。其中商场为高端洗护的主要销售渠道，占据线下销售额的90%。超市洗护产品定位多为中低端商品，价格区间在50-100元；日化专营店近年受电商抢占市场影响最严重万销售额及门店数量大幅度下滑。多数高端品牌会选择入驻商场开始品牌店，通过完善的线下服务吸引客户进行消费。

线上销售渠道主要为电商平台或官网，主要优点是较线下渠道更为方便且品牌丰富多数海外品牌通常会选择入驻电商平台开设旗舰店，但其主要缺点是无法进行产品体验，顾客体验感大打折扣。

2021年中国洗护产品主要销售渠道
渠道

渠道描述

渠道特征

服务

超市

民众最易购买的渠道之一，不同等级超市销售的洗护品牌也不同。如大卖场型超市中多为中低端品牌而精品超市中则有部分高端品牌

中低端产品的主要销售渠道

品牌丰富且品牌陈列间隔较少使得消费者粘性较低

非专业的产品咨询或无导购咨询

日化品专营店

与品牌合作，部分国际大牌渠道下沉纷纷入驻日化专营店。主要门店分布在二、三线城市，是曾经本土品牌崛起的孵化地

本土品牌的主要销售渠道

“一站式购物”

渠道目标客户为低线城市人群

非专业的产品咨询

商场

洗护产品的主要销售渠道之一，通过专柜门店，洗护品牌可塑造品牌形象同时通过消费者的试用或产品体验建立互动

高端品牌的主要销售渠道

完善的线下体验

注重装修，打造品牌形象

品牌专业导购提供详细咨询及体验

电商平台或官网

电商平台及官网目前已成为各个品牌积极抢占的一条销售渠道，品牌或自营或分销，海外高端洗护品牌也会入驻电商平台开设旗舰店

零售业的重要销售渠道

小众品牌暂无官网或电商旗舰店

社交型平台有助品牌创造声量

品牌专业客服提供详细产品文字咨询

资料来源：观研天下数据中心整理

Z世代人群是高端洗护产品的中坚消费力量

中国洗护产品消费群体可大致分为四类人群：小镇青年、Z世代人群、新锐白领以及精致妈妈。四类不同人群在选择产品价位、购买渠道以及对高端洗护产品的看法都大相径庭。

Z世代人群是高端洗护产品的中坚消费力量，产品信息多通过互联网渠道接触；新锐白领及

精致妈妈为新兴消费群体，信息接触途径多通过社交群体及平台获取；小镇青年虽目前对高端洗护产品销售额贡献较低，但其消费规模增速较快，未来有望成为又一新兴消费势力。

2021年中国洗护产品主要消费群体

群体

基础信息

主要接触途径

主要看法

小镇青年

年龄：18岁-30岁

居住城市：四五线城市

购买力：弱

短视频

亲朋好友推荐

电视广告

选择中低端商品较多，且购买途径多为商超、大卖场或淘宝，通常会选择中低价位的产品，对洗护产品不认为其能够从根本上解决自身需求

Z世代

年龄：18岁-26岁

居住城市：多个城市

购买力：中

短视频

社交平台

电商平台

信任中高端产品，认为洗护随着时间增加可以解决部分自身问题需求，通常选择中至中高端产品，购买渠道多通过电商平台或代购

新锐白领

年龄：25岁-35岁

居住城市：一、二线城市

购买力：强

短视频

社交平台

同事推荐

相信高端产品可从根源解决自身问题，因此多选择中高端至高端洗护产品，价格通常也在500-1000元不等，主要购买渠道为专柜或高级商场

精致妈妈

年龄：26岁-31岁

居住城市：一、二线城市

购买力：强

社交平台

电商平台

妈妈群推荐

认为洗护产品有一定作用但需长时间使用。经济实力较强且在购买产品时有强烈的主观意见，消费时中至中高端产品较多

资料来源：观研天下数据中心整理

观研报告网发布的《中国高端洗护市场发展深度研究与未来投资调研报告（2022-2029年）》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，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。

行业报告是业内企业、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。观研天下是国内知名的行业信息咨询机构，拥有资深的专家团队，多年来已经为上万家企业单位、咨询机构、金融机构、行业协会、个人投资者等提供了专业的行业分析报告，客户涵盖了华为、中国石油、中国电信、中国建筑、惠普、迪士尼等国内外行业领先企业，并得到了客户的广泛认可。

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家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。本研究报告采用的行业分析方法包括波特五力模型分析法、SWOT分析法、PEST分析法，对行业进行全面的内外部环境分析，同时通过资深分析师对目前国家经济形势的走势以及市场发展趋势和当前行业热点分析，预测行业未来的发展方向、新兴热点、市场空间、技术趋势以及未来发展战略等。

【目录大纲】

第一章 2018-2022年中国高端洗护行业发展概述

第一节 高端洗护行业发展情况概述

- 一、 高端洗护行业相关定义
- 二、 高端洗护行业基本情况介绍
- 三、 高端洗护行业发展特点分析
- 四、 高端洗护行业经营模式
 - 1、 生产模式
 - 2、 采购模式
 - 3、 销售/服务模式
- 五、 高端洗护行业需求主体分析

第二节 中国高端洗护行业生命周期分析

- 一、 高端洗护行业生命周期理论概述
- 二、 高端洗护行业所属的生命周期分析

第三节 高端洗护行业经济指标分析

- 一、 高端洗护行业的赢利性分析
- 二、 高端洗护行业的经济周期分析
- 三、 高端洗护行业附加值的提升空间分析

第二章 2018-2022年全球高端洗护行业市场发展现状分析

第一节 全球高端洗护行业发展历程回顾

第二节 全球高端洗护行业市场规模与区域分布情况

第三节 亚洲高端洗护行业地区市场分析

- 一、 亚洲高端洗护行业市场现状分析
- 二、 亚洲高端洗护行业市场规模与市场需求分析
- 三、 亚洲高端洗护行业市场前景分析

第四节 北美高端洗护行业地区市场分析

- 一、 北美高端洗护行业市场现状分析
- 二、 北美高端洗护行业市场规模与市场需求分析
- 三、 北美高端洗护行业市场前景分析

第五节 欧洲高端洗护行业地区市场分析

- 一、 欧洲高端洗护行业市场现状分析
- 二、 欧洲高端洗护行业市场规模与市场需求分析
- 三、 欧洲高端洗护行业市场前景分析

第六节 2022-2029年世界高端洗护行业分布走势预测

第七节 2022-2029年全球高端洗护行业市场规模预测

第三章 中国高端洗护行业产业发展环境分析

第一节我国宏观经济环境分析

- 一、中国GDP增长情况分析
- 二、工业经济发展形势分析
- 三、社会固定资产投资分析
- 四、全社会消费品零售总额
- 五、城乡居民收入增长分析
- 六、居民消费价格变化分析
- 七、对外贸易发展形势分析

第二节我国宏观经济环境对高端洗护行业的影响分析

第三节中国高端洗护行业政策环境分析

- 一、行业监管体制现状
- 二、行业主要政策法规
- 三、主要行业标准

第四节政策环境对高端洗护行业的影响分析

第五节中国高端洗护行业产业社会环境分析

第四章 中国高端洗护行业运行情况

第一节中国高端洗护行业发展状况情况介绍

- 一、行业发展历程回顾
- 二、行业创新情况分析
- 三、行业发展特点分析

第二节中国高端洗护行业市场规模分析

- 一、影响中国高端洗护行业市场规模的因素
- 二、中国高端洗护行业市场规模
- 三、中国高端洗护行业市场规模解析

第三节中国高端洗护行业供应情况分析

- 一、中国高端洗护行业供应规模
- 二、中国高端洗护行业供应特点

第四节中国高端洗护行业需求情况分析

- 一、中国高端洗护行业需求规模
- 二、中国高端洗护行业需求特点

第五节中国高端洗护行业供需平衡分析

第五章 中国高端洗护行业产业链和细分市场分析

第一节 中国高端洗护行业产业链综述

- 一、产业链模型原理介绍
- 二、产业链运行机制
- 三、高端洗护行业产业链图解

第二节 中国高端洗护行业产业链环节分析

- 一、上游产业发展现状
- 二、上游产业对高端洗护行业的影响分析
- 三、下游产业发展现状
- 四、下游产业对高端洗护行业的影响分析

第三节 我国高端洗护行业细分市场分析

- 一、细分市场一
- 二、细分市场二

第六章 2018-2022年中国高端洗护行业市场竞争分析

第一节 中国高端洗护行业竞争要素分析

- 一、产品竞争
- 二、服务竞争
- 三、渠道竞争
- 四、其他竞争

第二节 中国高端洗护行业竞争现状分析

- 一、中国高端洗护行业竞争格局分析
- 二、中国高端洗护行业主要品牌分析

第三节 中国高端洗护行业集中度分析

- 一、中国高端洗护行业市场集中度影响因素分析
- 二、中国高端洗护行业市场集中度分析

第七章 2018-2022年中国高端洗护行业模型分析

第一节 中国高端洗护行业竞争结构分析（波特五力模型）

- 一、波特五力模型原理
- 二、供应商议价能力
- 三、购买者议价能力
- 四、新进入者威胁
- 五、替代品威胁
- 六、同业竞争程度

七、波特五力模型分析结论

第二节中国高端洗护行业SWOT分析

一、SOWT模型概述

二、行业优势分析

三、行业劣势

四、行业机会

五、行业威胁

六、中国高端洗护行业SWOT分析结论

第三节中国高端洗护行业竞争环境分析（PEST）

一、PEST模型概述

二、政策因素

三、经济因素

四、社会因素

五、技术因素

六、PEST模型分析结论

第八章 2018-2022年中国高端洗护行业需求特点与动态分析

第一节中国高端洗护行业市场动态情况

第二节中国高端洗护行业消费市场特点分析

一、需求偏好

二、价格偏好

三、品牌偏好

四、其他偏好

第三节高端洗护行业成本结构分析

第四节高端洗护行业价格影响因素分析

一、供需因素

二、成本因素

三、其他因素

第五节中国高端洗护行业价格现状分析

第六节中国高端洗护行业平均价格走势预测

一、中国高端洗护行业平均价格趋势分析

二、中国高端洗护行业平均价格变动的影响因素

第九章 中国高端洗护行业所属行业运行数据监测

第一节中国高端洗护行业所属行业总体规模分析

一、企业数量结构分析

二、行业资产规模分析

第二节中国高端洗护行业所属行业产销与费用分析

一、流动资产

二、销售收入分析

三、负债分析

四、利润规模分析

五、产值分析

第三节中国高端洗护行业所属行业财务指标分析

一、行业盈利能力分析

二、行业偿债能力分析

三、行业营运能力分析

四、行业发展能力分析

第十章 2018-2022年中国高端洗护行业区域市场现状分析

第一节中国高端洗护行业区域市场规模分析

影响高端洗护行业区域市场分布的因素

中国高端洗护行业区域市场分布

第二节中国华东地区高端洗护行业市场分析

一、华东地区概述

二、华东地区经济环境分析

三、华东地区高端洗护行业市场分析

(1) 华东地区高端洗护行业市场规模

(2) 华南地区高端洗护行业市场现状

(3) 华东地区高端洗护行业市场规模预测

第三节华中地区市场分析

一、华中地区概述

二、华中地区经济环境分析

三、华中地区高端洗护行业市场分析

(1) 华中地区高端洗护行业市场规模

(2) 华中地区高端洗护行业市场现状

(3) 华中地区高端洗护行业市场规模预测

第四节华南地区市场分析

一、华南地区概述

二、华南地区经济环境分析

三、华南地区高端洗护行业市场分析

- (1) 华南地区高端洗护行业市场规模
- (2) 华南地区高端洗护行业市场现状
- (3) 华南地区高端洗护行业市场规模预测

第五节华北地区高端洗护行业市场分析

一、华北地区概述

二、华北地区经济环境分析

三、华北地区高端洗护行业市场分析

- (1) 华北地区高端洗护行业市场规模
- (2) 华北地区高端洗护行业市场现状
- (3) 华北地区高端洗护行业市场规模预测

第六节东北地区市场分析

一、东北地区概述

二、东北地区经济环境分析

三、东北地区高端洗护行业市场分析

- (1) 东北地区高端洗护行业市场规模
- (2) 东北地区高端洗护行业市场现状
- (3) 东北地区高端洗护行业市场规模预测

第七节西南地区市场分析

一、西南地区概述

二、西南地区经济环境分析

三、西南地区高端洗护行业市场分析

- (1) 西南地区高端洗护行业市场规模
- (2) 西南地区高端洗护行业市场现状
- (3) 西南地区高端洗护行业市场规模预测

第八节西北地区市场分析

一、西北地区概述

二、西北地区经济环境分析

三、西北地区高端洗护行业市场分析

- (1) 西北地区高端洗护行业市场规模
- (2) 西北地区高端洗护行业市场现状
- (3) 西北地区高端洗护行业市场规模预测

第十一章 高端洗护行业企业分析（随数据更新有调整）

第一节 企业

一、企业概况

二、主营产品

三、运营情况

1、主要经济指标情况

2、企业盈利能力分析

3、企业偿债能力分析

4、企业运营能力分析

5、企业成长能力分析

四、公司优势分析

第二节 企业

一、企业概况

二、主营产品

三、运营情况

四、公司优劣势分析

第三节 企业

一、企业概况

二、主营产品

三、运营情况

四、公司优势分析

第四节 企业

一、企业概况

二、主营产品

三、运营情况

四、公司优势分析

第五节 企业

一、企业概况

二、主营产品

三、运营情况

四、公司优势分析

· · · · ·

第十二章 2022-2029年中国高端洗护行业发展前景分析与预测

第一节 中国高端洗护行业未来发展前景分析

一、高端洗护行业国内投资环境分析

二、中国高端洗护行业市场机会分析

三、中国高端洗护行业投资增速预测

第二节中国高端洗护行业未来发展趋势预测

第三节中国高端洗护行业规模发展预测

一、中国高端洗护行业市场规模预测

二、中国高端洗护行业市场规模增速预测

三、中国高端洗护行业产值规模预测

四、中国高端洗护行业产值增速预测

五、中国高端洗护行业供需情况预测

第四节中国高端洗护行业盈利走势预测

第十三章 2022-2029年中国高端洗护行业进入壁垒与投资风险分析

第一节中国高端洗护行业进入壁垒分析

一、高端洗护行业资金壁垒分析

二、高端洗护行业技术壁垒分析

三、高端洗护行业人才壁垒分析

四、高端洗护行业品牌壁垒分析

五、高端洗护行业其他壁垒分析

第二节高端洗护行业风险分析

一、高端洗护行业宏观环境风险

二、高端洗护行业技术风险

三、高端洗护行业竞争风险

四、高端洗护行业其他风险

第三节中国高端洗护行业存在的问题

第四节中国高端洗护行业解决问题的策略分析

第十四章 2022-2029年中国高端洗护行业研究结论及投资建议

第一节观研天下中国高端洗护行业研究综述

一、行业投资价值

二、行业风险评估

第二节中国高端洗护行业进入策略分析

一、目标客户群体

二、细分市场选择

三、区域市场的选择

第三节高端洗护行业营销策略分析

一、高端洗护行业产品营销

二、高端洗护行业定价策略

三、高端洗护行业渠道选择策略

第四节观研天下分析师投资建议

图表详见报告正文

详细请访问：<http://www.chinabaogao.com/baogao/202203/580726.html>