

中国SPA产业市场规模现状分析及十三五行业运营前景评估报告

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SPA产业市场规模现状分析及十三五行业运营前景评估报告》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://baogao.chinabaogao.com/xiantiyongpin/230944230944.html>

报告价格：电子版: 7200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: sales@chinabaogao.com

联系人：客服

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，页面图表可能存在缺失；格式美观性可能有欠缺，实际报告排版规则、美观；可联系客服索取更完整的目录大纲。

二、报告目录及图表目录

报告大纲：

第一章SPA行业基本概况

第一节SPA概念及分类

一、SPA概念

二、SPA分类

三、SPA功效

第二节SPA服务项目

一、一般按摩项目

二、特别按摩项目

三、全身护理项目

第三节SPA起源与发展

一、SPA文化起源

二、美国SPA发展

三、日本SPA发展

四、台湾SPA发展

五、新加坡SPA发展

六、德国SPA发展

七、泰国SPA发展

八、世界顶级10大SPA酒店

第四节目标客户市场需求

一、城市女性消费特征

二、亚健康人群市场分析

三、高收入人群市场分析

四、白领/外企员工市场分析

五、高净值人群市场分析

第二章中国SPA行业发展情况分析

第一节SPA行业法律环境分析

一、spa及其相关行业政策法规

二、美容业开业和技术要求

三、医疗美容分级管理目录

四、化妆品标识管理规定

五、SPA行业技师技能要求

第二节中国SPA行业发展现状分析

一、SPA行业需求环境

二、SPA行业发展历程

三、SPA行业市场规模

四、SPA行业盈利模式

第三节中国SPA行业竞争格局分析

一、SPA行业竞争格局

二、SPA区域竞争格局

三、SPA品牌竞争格局

四、SPA行业竞争态势

五、SPA行业竞争力分析

第四节中国SPA市场运营分析

一、SPA会所经营模式

二、SPA会所客源策略

三、SPA会所管理策略

四、高端SPA会所经营对策

第三章世界美容SPA市场格局

第一节欧洲

第二节美国

第三节亚太

第四章SPA会所细分市场需求分析

第一节不同类型SPA会所市场分析

一、高档SPA会所市场需求分析

二、中低档SPA会所市场需求分析

第二节不同群体SPA消费需求分析

一、白领阶层

（一）白领阶层SPA消费需求

（二）白领阶层SPA消费规模

（三）白领阶层SPA消费潜力

二、家庭主妇

（一）家庭主妇SPA消费需求

（二）家庭主妇SPA消费规模

（三）家庭主妇SPA消费潜力

三、商业人士

（一）商业人士SPA消费需求

（二）商业人士SPA消费规模

（三）商业人士SPA消费潜力

第三节不同城市SPA消费需求分析

一、一线城市

（一）一线城市SPA消费需求

（二）一线城市SPA消费规模

（三）一线城市SPA发展潜力

二、二三线城市

（一）二三线城市SPA消费需求

（二）二三线城市SPA消费规模

第五章SPA行业消费者行为调研

第一节SPA市场消费特点分析

一、SPA服务消费动机分析

二、消费者消费心理特征分析

（一）消费的时尚心理

（二）消费的实用心理

（三）消费的自尊心理

（四）消费的攀比心理

第二节SPA消费群体基本情况

一、SPA消费者年龄分布

二、SPA消费者性别分布

三、SPA消费者地域分布

四、SPA消费者职业分布

五、SPA消费者收入分布

第三节SPA消费者消费行为分析

一、SPA消费频率调查分析

二、SPA消费金额调查分析

三、SPA信息渠道调查分析

四、SPA消费影响因素分析

五、SPA消费品牌偏好分析

六、SPA消费类型偏好分析

七、SPA市场消费决策分析

第四节SPA市场消费趋势分析

第五节SPA消费群体营销策略

一、所需型的消费者

二、可有可无型顾客

三、讲面子型消费者

四、渐进型的消费者

五、免费型的消费者

第六章SPA会所市场运作策略分析

第一节SPA会所加盟营销分析

一、连锁经营基本模式

二、连锁加盟模式现状

三、连锁加盟模式优劣势

第二节SPA行业营销方式

一、体验式营销

二、会员制营销

三、口碑营销

四、关系营销

五、知识营销

第三节SPA行业品牌营销战略

一、目标市场滚动发展策略

二、通路运作策略

三、品牌运作策略

四、区域市场发展策略

第四节SPA营销重点客户战略实施

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、过程要重点解决的问题

第七章重点城市SPA行业消费需求分析

第一节北京市

一、SPA消费环境分析

二、SPA市场发展现状

三、SPA市场竞争格局

四、SPA市场需求潜力

第二节上海市

一、SPA消费环境分析

二、SPA市场发展现状

三、SPA市场竞争格局

四、SPA市场需求潜力

第三节广州市

一、SPA消费环境分析

二、SPA市场发展现状

三、SPA市场竞争格局

四、SPA市场需求潜力

第四节.....

第八章SPA相关产品市场需求分析

第一节护肤品及化妆品市场需求与价格分析

一、化妆品行业发展概况

二、化妆品市场规模分析

三、护肤品市场零售规模

四、护肤品市场结构分析

五、高端化妆品市场规模

六、重点品牌化妆品与护肤品价格行情

第二节香薰精油市场需求分析

一、香薰精油市场概况

二、精油、芳香料等制品需求状况

三、精油细分市场分析

（一）女士精油

（二）男士精油

（三）儿童精油

四、品牌香薰精油

五、常用的精油产品

六、香薰精油销售渠道

七、精油投资潜力分析

第三节美容仪器市场需求分析

一、美容仪器重要性分析

二、国内美容仪器行业现状

三、美容仪器行业现存问题

四、美容仪器选择策略建议

第九章SPA相关竞争行业发展情况分析

第一节美容院行业发展现状

一、美容院特点及类型

二、美容院的人员状况

三、美容院的技术现状

四、美容院的经营现状

五、美容院的销售现状

六、美容院的管理现状

七、美容院经营新模式

八、未来美容院热点项目

第二节足疗按摩行业发展现状

一、按摩行业社会意义

二、按摩市场发展概况

三、盲人按摩市场现状

四、按摩行业现存问题

五、保健按摩规范实施

第十章重点SPA会所经营情况分析

第一节自然美

一、品牌基本情况

二、品牌盈利模式

三、品牌服务网络

四、品牌服务特色

五、品牌经营情况

六、品牌竞争优势

第二节现代美容

一、品牌基本情况

二、品牌经营状况

三、品牌服务网络

四、品牌竞争优势

五、品牌在华情况

第三节豪柏国际

一、品牌基本情况

二、品牌发展情况

三、品牌服务网络

四、品牌资质荣誉

五、品牌竞争优势

第四节佐登妮丝

一、品牌基本情况

二、品牌技术优势

三、品牌产品情况

四、品牌经营情况

五、品牌特色服务

第五节路易芬尼

一、品牌基本情况

二、品牌发展历程

三、品牌竞争优势

四、品牌顾客管理

第六节喜芙浓

一、品牌基本情况

二、品牌技术优势

三、品牌经营情况

四、品牌经营模式

五、品牌营销政策

第七节善泉SPA

一、品牌基本情况

二、品牌竞争优势

三、品牌经营情况

第八节雪依氏

一、品牌基本情况

二、品牌经营模式

三、品牌经营优势

四、品牌经营情况

第九节秀颜国际

一、品牌基本情况

二、品牌发展历程

三、品牌经营情况

四、品牌竞争优势

第十节唯美度国际

一、品牌基本情况

二、品牌产品特色

三、品牌服务网络

四、品牌经营情况

第十一章2016-2020年中国SPA行业发展前景趋势及投资建议

第一节2016-2020年SPA行业发展趋势预测

一、中国SPA未来发展趋势

二、中国SPA行业发展方向

三、中国SPA行业竞争趋势

四、男士SPA会所市场空间

五、中国SPA会所数量预测

六、中国SPA市场规模预测

七、SPA服务消费人数预测

第二节2016-2020年SPA行业投.资机会和前景

一、投.资男士养生市场前景

二、高端SPA会所经营方向

三、SPA相关行业商机分析

四、SPA相关产品经营建议

第三节2016-2020年SPA会所建设投.资所需条件

一、SPA会馆建店准备工作

二、SPA会所开办准备条件

三、SPA会所选址策略分析

四、SPA会所投.资预算分析

五、SPA会所装修费用解析

六、SPA会所美化布局建议

第四节2016-2020年SPA会所投.资风险及建议

一、SPA会所投.资风险预警

（一）市场风险

（二）技术风险

（三）经营风险

（四）人才风险

（五）政策法律风险

（六）退出风险

二、SPA会所价格定位策略

三、SPA会所品牌定位策略

四、SPA会所产品定位策略

图表详见正文.....

详细请访问：<https://baogao.chinabaogao.com/xiantiyongpin/230944230944.html>