

2018-2023年中国化妆品终端渠道行业市场运营现状调查及未来发展方向研究报告

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《2018-2023年中国化妆品终端渠道行业市场运营现状调查及未来发展方向研究报告》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：<http://baogao.chinabaogao.com/huazhuang/304308304308.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: 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

终端渠道是指零售企业为满足不同消费需求，进行相应的要素组合而形成的不同经营形态。按照零售业态分类标准，中国零售业态可分为百货店、超市、大型超市、专业店、专卖店、购物中心、便利店、折扣店、仓储会员店等17种形式。其中，化妆品终端渠道是指专门经营化妆品及生活日用品的零售活动。

图：中国化妆品行业终端渠道结构图（单位：%）

资料来源：公开资料整理

图：化妆品终端渠道分类表

资料来源：公开资料整理

观研天下发布的报告书内容严谨、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、市场前景、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。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。

【报告目录】

第1章：中国化妆品终端渠道发展综述

1.1 化妆品终端渠道定义

1.2 化妆品终端渠道分类

第2章：中国市场发展环境分析

2.1 化妆品终端渠道政策环境

2.1.1 行业政策动向

- （1）国家引导防晒类护肤品消费
- （2）国家规范产品技术要求
- （3）国家完善安全风险评估
- （4）国家调控检验机构建设
- （5）国家规范相关产品的命名

- (6) 国家规范非特殊用途的管理
- (7) 国家推进安全风险控制体系建设
- 2.1.2 行业发展规划
 - (1) 行业规模规划
 - (2) 行业企业规划
 - (3) 行业品牌规划
 - (4) 行业产品规划
- 2.2 化妆品终端渠道经济环境
 - 2.2.1 国内生产总值分析
 - (1) 中国GDP增长状况
 - (2) 行业与GDP的关联性分析
 - 2.2.2 居民收入增长情况
 - (1) 居民收入变化情况
 - (2) 行业与居民收入的关联性分析
- 2.3 化妆品终端渠道社会环境
 - 2.3.1 行业发展与社会经济的协调
 - 2.3.2 行业发展的地区不平衡问题
 - (1) 行业区域分布
 - (2) 行业省市分布
- 2.4 化妆品终端渠道消费环境
 - 2.4.1 消费群体变化分析
 - 2.4.2 消费观念变化分析
 - (1) 从"节约"到"时尚"
 - (2) 从"关注质量"到"关注品牌文化"
 - (3) 从"整齐划一"到"追求个性与自我"
 - 2.4.3 不同人口特征城市居民购买比例
 - (1) 不同性别居民的购买分析
 - 1) 女性消费者行为研究
 - 2) 男性消费者行为研究
 - 3) 不同性别居民购买分析
 - (2) 不同年龄居民的购买分析
 - (3) 不同学历居民的购买分析
 - (4) 不同收入居民的购买分析
 - 1) 低收入消费者行为研究
 - 2) 高收入消费者行为研究

3) 不同收入居民购买分析

2.4.4 不同媒介接触频率居民消费情况

- (1) 不同电视媒介接触频率居民消费情况
- (2) 不同广播媒介接触频率居民消费情况
- (3) 不同报纸媒介接触频率居民消费情况
- (4) 不同杂志媒介接触频率居民消费情况
- (5) 不同网络媒介接触频率居民消费情况

2.4.5 城市居民接触各类广告排名情况

第3章：中国化妆品终端渠道发展现状分析

3.1 化妆品终端渠道发展概况

3.1.1 行业发展历程

3.1.2 化妆品终端渠道现状

3.2 化妆品终端渠道发展特征

3.3 化妆品终端渠道发展规模

3.3.1 国际市场发展规模

- (1) 区域分布
- (2) 产品结构

3.3.2 国内市场发展规模

- (1) 全部企业零售总额
- (2) 限额以上企业零售总额
- (3) 规模以上企业销售规模

3.4 制造行业经营状况

3.4.1 行业经营效益分析

3.4.2 行业盈利能力分析

3.4.3 行业运营能力分析

3.4.4 行业偿债能力分析

3.4.5 行业发展能力分析

第4章：中国化妆品终端渠道领先企业经营分析

4.1 代表企业渠道建设详解

4.1.1 上海家化联合股份有限公司经营情况分析

- (1) 企业发展简况分析
- (2) 企业经营状况分析

1) 主要经济指标分析

2) 企业盈利能力分析

3) 企业运营能力分析

4) 企业偿债能力分析

5) 企业发展能力分析

(3) 企业产品结构及新产品动向

(4) 企业销售渠道与网络

(5) 企业经营状况优劣势分析

(6) 企业最新发展动向分析

4.1.2 索芙特股份有限公司经营情况分析

(1) 企业发展简况分析

(2) 企业经营状况分析

1) 主要经济指标分析

2) 企业盈利能力分析

3) 企业运营能力分析

4) 企业偿债能力分析

5) 企业发展能力分析

(3) 企业产品结构及新产品动向

(4) 企业销售渠道与网络

(5) 企业经营状况优劣势分析

(6) 企业投资兼并与重组分析

(7) 企业最新发展动向分析

4.1.3 霸王国际集团(控股)有限公司经营情况分析

(1) 企业发展简况分析

(2) 企业经营情况分析

1) 主要经济指标分析

2) 企业盈利能力分析

3) 企业运营能力分析

4) 企业偿债能力分析

5) 企业发展能力分析

(3) 企业产品结构及新产品动向

(4) 企业销售渠道与网络

(5) 企业经营状况优劣势分析

(6) 企业最新发展动向分析

4.1.4 美即控股国际有限公司经营情况分析

(1) 企业发展简况分析

(2) 企业经营情况分析

1) 主要经济指标分析

2) 企业盈利能力分析

3) 企业运营能力分析

4) 企业偿债能力分析

5) 企业发展能力分析

(3) 企业产品结构及新产品动向

(4) 企业销售渠道与网络

(5) 企业经营状况优劣势分析

(6) 企业最新发展动向分析

4.2 领先企业运营状况分析

4.2.1 广州宝洁有限公司经营情况分析

(1) 企业发展简况分析

(2) 企业经营状况分析

1) 企业产销能力分析

2) 企业盈利能力分析

3) 企业运营能力分析

4) 企业偿债能力分析

5) 企业发展能力分析

(3) 企业产品结构及新产品动向

(4) 企业销售渠道与网络

(5) 企业经营状况优劣势分析

(6) 企业最新发展动向分析

4.2.2 雅芳(中国)有限公司经营情况分析

(1) 企业发展简况分析

(2) 企业经营状况分析

1) 企业产销能力分析

2) 企业盈利能力分析

3) 企业运营能力分析

4) 企业偿债能力分析

5) 企业发展能力分析

(3) 企业产品结构及新产品动向

(4) 企业销售渠道与网络

(5) 企业经营状况优劣势分析

(6) 企业投资兼并与重组分析

(7) 企业最新发展动向分析

4.2.3 玫琳凯(中国)有限公司经营情况分析

- (1) 企业发展简况分析
 - (2) 企业经营状况分析
 - 1) 企业产销能力分析
 - 2) 企业盈利能力分析
 - 3) 企业运营能力分析
 - 4) 企业偿债能力分析
 - 5) 企业发展能力分析
 - (3) 企业产品结构及新产品动向
 - (4) 企业销售渠道与网络
 - (5) 企业经营状况优劣势分析
 - (6) 企业最新发展动向分析
- 4.2.4 广州安利日用品制造有限公司经营情况分析
- (1) 企业发展简况分析
 - (2) 企业经营状况分析
 - 1) 企业产销能力分析
 - 2) 企业盈利能力分析
 - 3) 企业运营能力分析
 - 4) 企业偿债能力分析
 - 5) 企业发展能力分析
 - (3) 企业产品结构及新产品动向
 - (4) 企业销售渠道与网络
 - (5) 企业经营状况优劣势分析
 - (6) 企业最新发展动向分析
- 4.2.5 江苏隆力奇集团有限公司经营情况分析
- (1) 企业发展简况分析
 - (2) 企业经营状况分析
 - 1) 企业产销能力分析
 - 2) 企业盈利能力分析
 - 3) 企业运营能力分析
 - 4) 企业偿债能力分析
 - 5) 企业发展能力分析
 - (3) 企业组织架构分析
 - (4) 企业产品结构及新产品动向
 - (5) 企业销售渠道与网络
 - (6) 企业经营状况优劣势分析

(7) 企业最新发展动向分析

.....另有28家企业

第5章：中国商超渠道建设及前景预测

5.1 商超渠道发展现状分析

5.1.1 渠道发展规模

5.1.2 渠道发展概况

(1) 商场专柜发展概况

(2) 超市发展概况

5.1.3 渠道品牌分析

(1) 商场专柜品牌分析

(2) 超市品牌分析

5.1.4 渠道成本构成

(1) 商场专柜成本分析

(2) 超市成本分析

5.1.5 渠道收益分析

5.2 商超渠道建设模式分析

5.2.1 进入壁垒分析

(1) 商场专柜壁垒分析

(2) 超市壁垒分析

5.2.2 渠道运营策略

(1) 商场专柜运营策略

(2) 超市运营策略

5.2.3 渠道陈列分析

(1) 分类陈列原则

(2) 主要位置陈列方法与要求

1) 橱窗陈列方法与相关要求

2) 收银台陈列方法与相关要求

3) 黄金位置陈列方法与相关要求

4) 货架分段陈列方法与相关要求

5) 端头货架陈列方法与相关要求

6) 柜台陈列方法与相关要求

7) 花车、堆头陈列方法与相关要求

8) 专柜陈列方法与相关要求

9) 柱子陈列方法与相关要求

10) 与陈列相关的各类标示要求

(3) 商品陈列方法与技巧

(4) 商品陈列步骤与规范

(5) 商品陈列的注意事项

5.2.4 区域建设分析

(1) 一线城市专柜发展分析

(2) 二三线城市专柜发展分析

5.2.5 渠道建设案例

(1) 欧莱雅

(2) 宝洁

(3) 雅诗兰黛

(4) 资生堂

(5) 联合利华

(6) LVMH

(7) 香奈儿

(8) 爱茉莉

(9) LG集团

(10) 强生

(11) 花王

(12) 拜尔斯道夫

(13) 露华浓

5.3 商超渠道发展趋势分析

5.3.1 商场专柜发展趋势分析

5.3.2 超市发展趋势分析

5.3.3 商超渠道发展前景分析

第6章：中国专卖店渠道建设及前景预测

6.1 专卖店渠道发展现状分析

6.1.1 专卖店渠道发展规模

6.1.2 专卖店渠道市场概况

6.1.3 专卖店渠道成本构成

6.1.4 专卖店渠道收益分析

6.2 专卖店渠道建设模式分析

6.2.1 专卖店进入壁垒分析

6.2.2 专卖店渠道选址分析

(1) 选址的重要性

1) 选址对零售的收入影响

2) 选址对零售的成本影响

(2) 选址的理论探讨

(3) 选址程序分析

6.2.3 专卖店渠道运营模式

(1) 专卖店的运营与管理

(2) 专卖店顾客忠诚度的提高

6.2.4 专卖店品牌建设分析

6.2.5 专卖店区域建设分析

6.3 专卖店渠道发展前景分析

6.3.1 专卖店发展趋势分析

6.3.2 专卖店发展前景预测

第7章：中国专营店渠道建设及前景预测

7.1 专营店渠道发展现状分析

7.1.1 专营店渠道发展规模

7.1.2 专营店渠道市场概况

7.1.3 专营店渠道成本构成

7.1.4 专营店渠道收益分析

(1) 专营店利润下降因素分析

(2) 专营店现有盈利分析

(3) 专营店的核心盈利点

7.2 专营店渠道建设模式分析

7.2.1 专营店进入壁垒分析

7.2.2 专营店渠道运营模式

(1) 专营店运营管理

(2) 专营店推广分析

7.2.3 专营店渠道连锁模式

(1) 加盟连锁模式概念与运营

(2) 加盟连锁模式优劣势分析

7.2.4 专营店品牌建设分析

7.2.5 专营店渠道建设案例

(1) 屈臣氏

(2) 千色店

(3) 娇兰佳人

(4) 丝芙兰

(5) 莎莎

7.3 专营店渠道发展前景分析

7.3.1 专营店发展趋势分析

7.3.2 专营店发展前景预测

- (1) 专营店进入行业洗牌阶段
- (2) 商超下沉形成挤出效应
- (3) 专营店战略性"圈地"加速
- (4) 全国性专营店是市场发展方向

第8章：中国直销渠道建设及前景预测

8.1 直销渠道发展现状分析

8.1.1 直销渠道发展规模

8.1.2 直销渠道优劣势分析

8.2 直销渠道建设模式分析

8.2.1 直销"反周期"规律

8.2.2 直销发展存在的瓶颈

8.2.3 直销渠道建设案例

- (1) 美国玫琳凯公司
- (2) 美国雅芳公司
- (3) 美国安利公司

8.3 直销渠道发展前景分析

8.4 直销发展趋势分析

8.4.1 行业盘整是必然趋势

8.4.2 我国网上直销成主流趋势

- (1) 直销发展前景预测

第9章：中国电子商务渠道建设及前景预测

9.1 电子商务渠道发展现状分析

9.1.1 电子商务渠道发展规模

9.1.2 电子商务渠道特性分析

9.1.3 电子商务渠道优劣势分析

- (1) 三方平台
- (2) 自有平台

9.2 电子商务渠道建设模式分析

9.2.1 电子商务进入壁垒分析

9.2.2 电子商务渠道运营模式

9.2.3 电子商务渠道建设建议

- (1) 规划共同愿景

- (2) 规范产品价格
- (3) 产品差异化经营
- (4) 完善售后服务

9.2.4 电子商务渠道广告投放

- (1) 2017年时尚网站行业数据
- (2) 2017年热门行业品牌网络广告投放
- (3) 2017年化妆护肤品网络广告投放费用
- (4) 2017年化妆护肤品网络广告投放媒体类别
- (5) 2017年化妆及卫生用品品牌网络广告投放规模

9.2.5 电子商务渠道建设案例

9.3 电子商务渠道发展前景分析

9.3.1 电子商务发展趋势分析

9.3.2 电子商务发展前景预测

第10章：中国电 视购物渠道建设及前景预测

10.1 电 视购物渠道发展现状分析

10.1.1 电 视购物渠道发展规模

10.1.2 电 视购物渠道收益分析

10.1.3 电 视购物渠道成本构成

10.2 电 视购物渠道建设模式分析

10.2.1 电 视购物进入壁垒分析

10.2.2 电 视购物渠道建设分析

(1) 呼叫中心发展分析

(2) 物流配送发展分析

10.2.3 电 视购物渠道运营策略

(1) 产品：质量过关、诚信保证

(2) 广告：切忌浮夸，拒绝虚假

(3) 时间：午间、晚间饭点最佳

(4) 品种：针对主妇的中低端产品

(5) 售后及其他：保护客户隐私

10.2.4 电 视购物品牌建设分析

10.3 电 视购物渠道发展前景分析

10.3.1 电 视购物发展优势分析

10.3.2 电 视购物发展前景预测

第11章：中店渠道建设及前景预测

11.1 药店渠道发展现状分析

- 11.1.1 药店渠道发展规模
- 11.1.2 药店渠道市场概况
- 11.1.3 药店渠道收益分析
- 11.1.4 药店渠道成本构成
- 11.2 药店渠道建设模式分析
 - 11.2.1 药店进入壁垒分析
 - 11.2.2 药店渠道需求分析
 - (1) 药妆需求现状
 - (2) 药妆消费人群
 - (3) 药妆消费结构
 - 11.2.3 药店渠道运营策略
 - 11.2.4 药店品牌建设分析
 - 11.2.5 药店渠道建设案例
 - (1) 法国薇姿
 - (2) 法国理肤泉
 - (3) 法国雅漾
 - (4) 法国依泉
 - (5) 法国上士
 - (6) 法国欧翠碧
 - (7) 日本芙丽芳丝
 - (8) 英国清妍
 - (9) 资生堂DQ
- 11.3 药店渠道发展前景分析
 - 11.3.1 药店发展趋势分析
 - 11.3.2 药店发展前景预测

第12章：中国美容院渠道建设及前景预测

- 12.1 美容院渠道发展现状分析
 - 12.1.1 美容院渠道发展规模
 - 12.1.2 美容院渠道市场概况
 - 12.1.3 美容院渠道收益分析
 - 12.1.4 美容院渠道成本构成
- 12.2 美容院渠道建设模式分析
 - 12.2.1 美容院进入壁垒分析
 - 12.2.2 美容院渠道风险分析
 - 12.2.3 美容院渠道运营策略

12.2.4 美容院品牌建设分析

12.3 美容院渠道发展前景分析

12.3.1 美容院发展趋势分析

12.3.2 美容院发展前景预测

第13章：中国化妆品终端渠道发展趋势与投资策略

13.1 化妆品终端渠道发展趋势与前景

13.1.1 渠道发展趋势分析

- (1) 渠道多元化与两极化加剧
- (2) 相关利润者之间矛盾加剧
- (3) 零售业态变革在即

13.1.2 渠道发展前景展望

13.2 化妆品终端渠道经营策略分析

13.2.1 企业规模策略

13.2.2 产品包装策略

13.2.3 领先产品策略

- (1) 品牌定位策略分析
- (2) 产品组合策略分析
- (3) 产品差异化策略分析
- (4) 新产品开发策略分析
- (5) 行业典型产品案例分析

13.2.4 产品价格策略

(1) 定价策略的选择

- 1) 结合产品品牌、产品定位
- 2) 结合产品组合、产品功效
- 3) 结合竞争对手的价格定价

(2) 灵活的定价策略

(3) 应对价格竞争的策略

13.2.5 服务营销策略

(1) 广告促销策略

(2) 活动促销策略

13.3 化妆品终端渠道投资风险与建议

13.3.1 渠道投资风险分析

- (1) 政策风险
- (2) 供求风险
- (3) 宏观经济波动风险

(4) 产品结构风险

(5) 其他风险

13.3.2 行业存在问题分析

(1) 准入门槛偏低源头把关不严

(2) 缺乏统一标准质量管理滞后

(3) 法规体制滞后与行业发展不相适应

13.3.3 观研天下投资建议

(1) 强化本土品牌的本土特色

(2) 注重跟踪研发和合作研发策略

(3) 从趋势性技术寻找市场机会

(4) 积极申请专利技术学会自我保护

图表目录：

图表1：化妆品终端渠道分类表

图表2：2018-2023年中国行业销售收入规划图（单位：亿元，%）

图表3：行业规划品牌目标

图表4：行业新产品份额规划

图表5：2015-2017年中国GDP增长走势图（单位：万亿元，%）

图表6：2015-2017年中国GDP与行业产值对比图（单位：亿元，万亿元）

图表7：2015-2017年中国城乡居民收入水平（单位：元）

图表8：2015-2017年居民人均收入与行业销售收入对比图（单位：亿元，万亿元）

图表9：2017年和2017年中国行业区域分布图（按市场规模）（单位：%）

图表10：2017年中国行业省市分布示意图（按市场规模）

图表11：中国消费者的主要分类（单位：%）

图表12：不同心理的女性消费者行为研究

图表13：男性消费者的购买动机形成分析

图表14：六大城市不同性别居民购买比例（单位：% ，人）

图表15：六大城市不同年龄居民的购买比例1（单位：% ，人）

图表16：六大城市不同年龄居民的购买比例2（单位：% ，人）

图表17：六大城市不同学历居民的购买比例1（单位：% ，人）

图表18：六大城市不同学历居民的购买比例2（单位：% ，人）

图表19：中低收入消费者消费行为研究

图表20：六大城市不同收入居民的购买比例1（单位：% ，人）

图表21：六大城市不同收入居民的购买比例2（单位：% ，人）

图表22：六大城市不同收入居民的购买比例3（单位：% ，人）

图表23：不同电视媒介接触频率居民消费情况（一）（单位：% ，人）

图表24：不同电视媒介接触频率居民消费情况（二）（单位：% ，人）

图表25：不同广播媒介接触频率居民消费情况（一）（单位：% ，人）

图表26：不同广播媒介接触频率居民消费情况（二）（单位：% ，人）

图表27：六大城市居民的购买比例（一）（单位：% ，人）

图表28：六大城市居民的购买比例（二）（单位：% ，人）

图表29：不同杂志媒介接触频率居民消费情况（单位：% ，人）

图表30：不同网络媒介接触频率居民消费情况（一）（单位：% ，人）

图表31：不同网络媒介接触频率居民消费情况（二）（单位：% ，人）

图表32：不同消费人群接触各类广告的排名及比例（单位：% ，人）

图表33：中国行业发展历程示意图

更多图表详见正文（GYGSL）

特别说明：观研天下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/huazhuang/304308304308.html>