

# 2021-2027年中国化妆品终端渠道行业深度分析与投资策略报告

## 报告目录及图表目录

智研数据研究中心 编制

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

## 一、报告报价

《2021-2027年中国化妆品终端渠道行业深度分析与投资策略报告》信息及时，资料详实，指导性强，具有独家，独到，独特的优势。旨在帮助客户掌握区域经济趋势，获得优质客户信息，准确、全面、迅速了解目前行业发展动向，从而提升工作效率和效果，是把握企业战略发展定位不可或缺的重要决策依据。

官方网站浏览地址：<http://www.abaogao.com/b/hzhp/114382VK2M.html>

报告价格：印刷版：RMB 9800 电子版：RMB 9800 印刷版+电子版：RMB 10000

智研数据研究中心

订购电话：400-600-8596(免长话费) 010-80993963

海外报告销售：010-80993963

传真：010-60343813

Email：sales@abaogao.com

联系人：刘老师 谭老师 陈老师

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、说明、目录、图表目录

智研数据研究中心发布的《2021-2027年中国化妆品终端渠道行业深度分析与投资策略报告》共十三章。首先介绍了化妆品终端渠道行业市场发展环境、化妆品终端渠道整体运行态势等，接着分析了化妆品终端渠道行业市场运行的现状，然后介绍了化妆品终端渠道市场竞争格局。随后，报告对化妆品终端渠道做了重点企业经营状况分析，最后分析了化妆品终端渠道行业发展趋势与投资预测。您若想对化妆品终端渠道产业有个系统的了解或者想投资化妆品终端渠道行业，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：

### 第一章 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

### 第二章 中国化妆品市场发展环境分析

#### 2.1 化妆品终端渠道政策环境

##### 2.1.1 化妆品行业政策动向

- (1) 国家引导防晒类护肤品消费
- (2) 国家规范化妆品产品技术要求
- (3) 国家完善化妆品安全风险评估
- (4) 国家调控化妆品检验机构建设
- (5) 国家规范化妆品相关产品的命名
- (6) 国家规范非特殊用途化妆品的管理
- (7) 国家推进化妆品安全风险控制体系建设

##### 2.1.2 化妆品行业发展规划

- (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化妆品购买比例

##### (1) 不同性别居民的化妆品购买分析

##### (2) 不同年龄居民的化妆品购买分析

##### (3) 不同学历居民的化妆品购买分析

##### (4) 不同收入居民的化妆品购买分析

#### 2.4.4 不同媒介接触频率居民化妆品消费情况

##### (1) 不同电视媒介接触频率居民化妆品消费情况

##### (2) 不同广播媒介接触频率居民化妆品消费情况

##### (3) 不同报纸媒介接触频率居民化妆品消费情况

##### (4) 不同杂志媒介接触频率居民化妆品消费情况

##### (5) 不同网络媒介接触频率居民化妆品消费情况

#### 2.4.5 城市居民接触各类化妆品广告排名情况

### 第三章 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 化妆品行业发展历程

##### 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 国际化妆品市场发展规模

###### (1) 区域分布

###### (2) 产品结构

##### 3.3.2 国内化妆品市场发展规模

###### (1) 全部化妆品企业零售总额

###### (2) 限额以上化妆品企业零售总额

###### (3) 规模以上化妆品企业销售规模

#### 3.4 化妆品制造行业经营状况

##### 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

### 第四章 中国化妆品终端渠道领先企业经营分析

#### 4.1 化妆品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

###### (1) 企业发展简况分析

###### (2) 企业经营状况分析

###### (3) 企业产品结构及新产品动向

###### (4) 企业销售渠道与网络

##### 4.1.2 索芙特股份有限公司

###### (1) 企业发展简况分析

###### (2) 企业经营状况分析

###### (3) 企业产品结构及新产品动向

###### (4) 企业销售渠道与网络

#### 4.1.3 霸王国际集团（控股）有限公司

- (1) 企业发展简况分析
- (2) 企业经营情况分析
- (3) 企业产品结构及新产品动向
- (4) 企业销售渠道与网络

#### 4.1.4 美即控股国际有限公司

- (1) 企业发展简况分析
- (2) 企业经营情况分析
- (3) 企业产品结构及新产品动向
- (4) 企业销售渠道与网络

### 4.2 化妆品领先企业运营状况分析

#### 4.2.1 广州宝洁有限公司

- (1) 企业发展简况分析
- (2) 企业经营状况分析
- (3) 企业产品结构及新产品动向
- (4) 企业销售渠道与网络

#### 4.2.2 雅芳（中国）有限公司

- (1) 企业发展简况分析
- (2) 企业经营状况分析
- (3) 企业产品结构及新产品动向
- (4) 企业销售渠道与网络

#### 4.2.3 玫琳凯（中国）化妆品有限公司

- (1) 企业发展简况分析
- (2) 企业经营状况分析
- (3) 企业产品结构及新产品动向
- (4) 企业销售渠道与网络

#### 4.2.4 广州安利日用品制造有限公司

- (1) 企业发展简况分析
- (2) 企业经营状况分析
- (3) 企业产品结构及新产品动向
- (4) 企业销售渠道与网络

#### 4.2.5 江苏隆力奇集团有限公司

- (1) 企业发展简况分析
- (2) 企业经营状况分析
- (3) 企业产品结构及新产品动向
- (4) 企业销售渠道与网络

#### 4.2.6 克缇（中国）日用品有限公司

- (1) 企业发展简况分析
- (2) 企业经营状况分析
- (3) 企业产品结构及新产品动向
- (4) 企业销售渠道与网络

### 第五章 中国化妆品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) 化妆品超市发展概况

##### 5.1.3 渠道品牌分析

- (1) 商场专柜品牌分析
- (2) 化妆品超市品牌分析

##### 5.1.4 渠道成本构成

- (1) 商场专柜成本分析
- (2) 化妆品超市成本分析

##### 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) 化妆品超市壁垒分析

##### 5.2.2 渠道运营策略

- (1) 商场专柜运营策略
- (2) 化妆品超市运营策略

##### 5.2.3 渠道陈列分析

- (1) 化妆品分类陈列原则

## (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) 一线城市化妆品专柜发展分析

### (2) 二三线城市化妆品专柜发展分析

## 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 化妆品超市发展趋势分析
- 5.3.3 商超渠道发展前景分析

## 第六章 中国化妆品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
    - (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) 化妆品专卖店的运营与管理
    - (2) 化妆品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

## 第七章 中国化妆品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) 化妆品专营店利润下降因素分析

(2) 化妆品专营店现有盈利分析

(3) 化妆品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) 化妆品专营店运营管理

(2) 化妆品专营店推广分析

### 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) 化妆品专营店进入行业洗牌阶段

(2) 商超下沉形成挤出效应

(3) 化妆品专营店战略性“圈地”加速

(4) 全国性专营店是市场发展方向

## 第八章 中国化妆品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

#### 8.3.1 直销发展趋势分析

(1) 行业盘整是必然趋势

(2) 我国化妆品网上直销成主流趋势

#### 8.3.2 直销发展前景预测

## 第九章 中国化妆品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) 时尚网站行业数据

(2) 热门行业品牌网络广告投放

(3) 化妆护肤品网络广告投放费用

(4) 化妆护肤品网络广告投放媒体类别

(5) 化妆及卫生用品细分品类广告投放规模

#### 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

## 第十章 中国化妆品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

## 第十一章 中国化妆品药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

## 第十二章 中国化妆品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

## 第十三章 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) 化妆品零售业态变革在即

#### 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
- (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 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

详细请访问：<http://www.abaogao.com/b/hzhp/114382VK2M.html>