

2009-2010年中国美容市场 深度研究及发展趋势研究报告

报告目录及图表目录

智研数据研究中心 编制

www.abaogao.com

一、报告报价

《2009-2010年中国美容市场深度研究及发展趋势研究报告》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/A618941XD5.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

2009-2010年中国美容市场深度研究及发展趋势研究报告 内容介绍：

国际美容院发展面面观，国外奇妙美容新花样；全球各地不同特色的SPA，日本美容业刮起“药妆”料理旋风，浅析巴黎美容走势，美国美容市场调研市场和国外整形美容行业基本状况分析；2008年美容行业发展特点分析；美容行业推动美容经济走向人本经济；中国美容行业步入知本经济时代；中国美容行业每年新增就业约100万人；……还分析了WTO为我国美容业带来的影响，美容美发业潜规则制约行业发展，影响美容产业快速发展的四大瓶颈；辽宁，烟台，深圳市美容行业发展现状及其美容产业亟待解决的六大问题及对策……

2008年美容市场火热，中国美容美发行业分析

2.1中国美容行业发展现状

2.1.1中国美容行业基本状况分析

2.1.2 2008年美容行业发展特点分析

2.1.3美容行业推动美容经济走向人本经济

2.1.4中国美容行业步入知本经济时代

2.1.5中国美容行业每年新增就业约100万人

2.2美容产业热点分析

2.2.1中国美容业成为第五大消费热点

2.2.2个人化妆彩色咨询逐渐走俏我国市场

2.2.3果酸美容渐成美容保健业的热门话题

2.2.4美容也开创中医时代

2.3美容行业影响因素分析

2.3.1WTO为我国美容业带来的影响

2.3.2美容美发业潜规则制约行业发展

2.3.3影响美容产业快速发展的四大瓶颈

2.4主要地区美容行业发展现状

2.4.1辽宁美容业全力打造行业品牌

2.4.2深圳市美容产业魅力初现

2.5美容行业存在的问题

2.5.1诚信低下阻碍美容业的发展

2.5.2美容产业亟待解决的六大问题

2.5.3专业线美容群龙无首

2.5.4我国美容业征管面临的问题及建议

2.5.5美容业就业者猛增职业培训有待跟进

2.6美容行业发展建议及对策

2.6.1美容行业利润高投资需要三个暗槛

2.6.2美容业发展同时也要建设品牌文化

2.6.3中小化妆品企业发展策略

2.6.4发展美容经济的四个关键点

第三章 中国美容行业将进入高速发展的阶段

6.3.3美甲行业前景

6.3.4美甲业应注意卫生问题

6.3.5美甲是前景广阔的手工艺术

第七章 中国美容院经营分析

7.1中国美容院经营现状分析

7.1.1管理现状

7.1.2销售现状

7.1.3经营现状

7.1.4政策现状

7.1.5品牌经营现状

7.2美容院经营管理存在的问题

7.2.1美容院在经营中面临的困难

7.2.2美容院家族式管理存在的弊端

7.2.3员工管理不当影响美容院稳定发展

7.3美容院经营管理策略

7.3.1美容院选址策略分析

7.3.2浅析美容院经营项目的选择

7.3.3成功经营美容院的基本要素

7.3.4促销提升美容院竞争力

7.3.5美容院经营的黄金法则

7.3.6借鉴医院服务经营美容院

第八章 美容业营销分析

8.1美容业营销现状分析

- 8.1.1中国美容行业营销呼唤全面升级
- 8.1.2美容产业营销模式面面观
- 8.1.3美容业的营销战略分析
- 8.1.4美容美发业营销方式在困境中思变
- 8.2美容市场专业线市场分析
 - 8.2.1专业线美容市场现状
 - 8.2.2透析美容业专业线的差异化营销
 - 8.2.3美容护肤品专业线渠道分析
 - 8.2.4新时代美容专业线的品牌经营战略
- 8.3美容业营销策略与方法分析
 - 8.3.1美容院促销方法及手段
 - 8.3.2美容院应强化心理经营
 - 8.3.3美容院的价格定位策略
 - 8.3.4美容院服务定价方法与技巧
 - 8.3.5中小型美容企业的三大营销战略

第九章 连锁经营与美容业的发展

- 9.1美容连锁经营分析
 - 9.1.1综述美容化妆品业的连锁经营
 - 9.1.2连锁美容院凸显魅力
 - 9.1.3加盟连锁是新手投资经营美容院的快捷方式
- 9.2大力发展我国美容业的连锁经营
 - 9.2.1重新构建真正的美容业连锁经营
 - 9.2.2构建我国美容业资源联盟连锁平台
 - 9.2.3连锁美容院会员制发展的最佳方案
 - 9.2.5美容连锁企业品牌形象定位的策略
 - 9.2.6美容企业开拓连锁营运的路径

第十章 美容业培训(美容业培训市场分析)市场分析

- 10.1美容业人才现状与职业培训
 - 10.1.1我国美容化妆品业人才现状分析
 - 10.1.2美容业是女性就业新途径
 - 10.1.3走在美容营销最前线的美容顾问
 - 10.1.4中国美容(美容市场分析)市场呼唤技师

- 10.1.5我国启动美容管理师培训
- 10.1.6减少美容美发企业人才流失的路径
- 10.2美容教育发展现状及建议
 - 10.2.1我国美容教育本质的探讨
 - 10.2.2美容医学教育事业发展现状及目标
 - 10.2.3浅析当代美容教育的新使命
 - 10.2.4开拓我国的高等美容教育
 - 10.2.5建议将美容教育并入国民学历教育体系
- 10.3美容学历教育的发展
 - 10.3.1上海市诞生第一个专业“美容师学院”
 - 10.3.2美容美发专业步入大学校园
 - 10.3.3美容学历教育出现3种人适合读MBA
 - 10.3.4美容培训也可拿英国学位

第十一章 直销与美容业的发展

- 11.1直销概念
 - 11.1.1直销的定义
 - 11.1.2直销与传销的区别
- 11.2直销法的影响
 - 11.2.1直销立法十大悬疑透析
 - 11.2.2直销立法能给美容业空前的机会
 - 11.2.3直销模式冲击传统美容业
 - 11.2.3直销立法催生我国美容业营销新天地
- 11.3直销与美容业的发展
 - 11.3.1高额利润催生美容直销热
 - 11.3.2美容业试水直销模式摆脱竞争困局
 - 11.3.3直销模式在后美容消费时代前途可期
 - 11.3.4直销渐成美容保健品市场的主要手段

第十二章 美容业产业政策环境分析

- 12.1美容行业标准规范的缺失
 - 12.1.1美容行业标准缺失导致市场混乱
 - 12.1.2美容产业再教育需要标准
 - 12.1.3医学美容期待行业标准

- 12.1.4医学美容行业痛并美丽着
- 12.2标准出台规范行业
 - 12.2.1浅析美容行业重发执照的意义
 - 12.2.2美容美发标准出台--最高档次为四星
 - 12.2.3男士美容服务有了新标准
 - 12.2.4生物医学美容业标准出台
 - 12.2.5我国整形外科有执业标准可循
- 12.3相关政策法规
 - 12.3.1美容美发业管理暂行办法
 - 12.3.2美发美容业开业的专业条件和技术要求
 - 12.3.3医疗美容服务管理办法
 - 12.3.4初级美容师国家职业标准
 - 12.3.5高级美容技师国家职业标准
 - 12.3.6政府对美甲经营店铺及从业人员的基本要求
- 第十三章 美容业发展前景与趋势预测
 - 13.12009-2010年美容行业发展预测
 - 13.3.1浅析2009-2010年美容业发展趋势
 - 13.3.2 2009-2010减肥市场的发展预测
 - 13.3.3 2009年美容成份发展新趋势
 - 13.2行业发展新热点
 - 13.2.1私人形象顾问成为美容行业新兴职业
 - 13.2.2中医美容成为美容业未来的强势主流
 - 13.2.3基因技术美容产业迎娶的新嫁娘
 - 13.2.4美容消费新热点
 - 13.3美容市场前景展望
 - 13.3.1中国美容(美容市场分析)市场发展潜力大
 - 13.3.2未来5年中国美容业产值翻番
 - 13.3.32010我国美容业收入将超3000亿元
 - 13.4美容业发展趋势
 - 13.4.1美容院投资高科技仪器成为经营趋势
 - 13.4.2美容化妆品将推出四种新技术
 - 13.4.3从消费市场看中国美容业的发展动向

13.4.4未来化妆美容趋势分析

13.4.5二十一世纪中国美容院经营大趋势

13.5未来整形美容发展趋势

13.5.1未来整形更注重健康效果

13.5.2整容呈现低龄化发展趋势

13.5.3整容追求非手术化

13.5.4医院美容逐渐成趋势

详细请访问：<http://www.abaogao.com/b/hzhp/A618941XD5.html>