

2007年中国美容行业研究咨询报告

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

《2007年中国美容行业研究咨询报告》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/H377504JC5.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

2007年中国美容行业研究咨询报告 内容介绍：

2007年美容业仍成为继住房、汽车、旅游之后的第四大消费热点，美容服务业实现产值2200亿元左右，行业从业人员超过1000万人，巨大的商机已经凸现。今后几年，以科技创新、品牌创新、质量创新、服务创新为本的‘新美容经济’将成为中国第三产业中的最大亮点。近年来美容业被认为是朝阳行业和暴利行业，而有统计数据显示近10年来我国发生的各类美容毁容案件高达20万起，整个行业长期处于无序发展状态，2007年美容行业应该以“责任、和谐、发展”的思路寻求行业的健康发展。

从美容化妆品商会获悉，今后美容院将和现在的酒店一样挂上等级牌，实行“星级”管理，此项政策有望在2007年开始实施。“星级”评定制度，是以美发美容店的技术力量、服务质量、卫生水平和规模设施等作为指标，综合考察评定美发美容店是否达标或是达到某个星级水平，最终的目的是规范目前的美容市场。所以说“星级”管理的实施对我国美容业无疑是个好消息。美容行业可借助在抬高准入门槛的同时，促使行业集体升级。

2007年美容业走向品牌差异化营销时代。一直以来品牌建设是推动美容行业往前发展的重要的力量，但在美容经济市场进一步细分，竞争的不断加剧的大环境影响下，美容业势必将走向品牌差异化营销时代。当然品牌差异化营销并不是一个新的概念，其它行业已先行一步，在美容业里也一直也潜移默化的存在着，只是在以往还不是时代主流方向。然而2007年，品牌差异化营销将浮出水面，并逐渐成为当今美容业主流发展方向。2007年脑部护理成美容新潮流，花朵美容也将成新宠。

市场需求大、从业人员结构复杂、实验性比较强和产业结构水平比较低，是当前中国美容业的4大特点。尽管经过了20多年的发展，但美容业至今没有进入成熟期，整个行业由于长期处于无序发展状态，寻找一种崭新的适合时代要求的产业运作模式迫在眉睫。商务部公布的统计资料表明，独立开办企业业主的成功率不到20%，加盟连锁店而开办的企业，成功率却高于90%。专家认为，特许加盟连锁经营方式具有突出优势，但目前在国内发展还具有一定的滞后性，预计未来这一营销方式将成为主流。况且特许加盟连锁经营虽然是一种先进的营销方式，但它并不能适用于所有的美容营业机构。除了特许加盟连锁经营外，规模很小但具有专业化、特色化的美容机构，也是未来的发展趋势之一。据预测，2010年我国美容业收入将超3000亿元。2007年，在机遇与挑战面前，我国美容企业该如何把握时机，迎接挑战，并根据行业发展趋势制定发展战略呢？

本研究咨询报告依据国家统计局、国家发改委、全国工商联美容化妆品业商会、中国香

料香精化妆品工业协会、中华医学会医学美学与美容学分会、中国医师协会美容与整形医师分会、国内外多种相关报刊杂志基础信息以及专业研究单位等公布、提供的大量的内容翔实、统计精确的资料和数据。报告立足于世界美容市场，从中国美容市场预测

第二章 中国美容发展趋势分析

- 一、美容化妆品服务质量规范亟待完善
- 二、中国化妆品发展之现状
- 四、美容连锁企业的品牌文化与品牌管理

第二节 大力发展我国美容业的连锁经营

- 一、美容业连锁经营九大营销策略
- 二、美容业连锁经营的未来方向
- 三、化妆品行业连锁经营的十大设想
- 四、连锁经营的发展趋势
- 五、美容连锁企业品牌形象定位的策略
- 六、美容院特许加盟连锁经营赢利模式

第十一章 美容业培训发展趋势

- 一、2007年美容服务发展趋势
- 二、2007年美容教育发展趋势
- 三、2007年美容商贸发展趋势
- 四、2007年美容科研发展趋势
- 五、2007年美容业经营管理发展趋势
- 六、2007年产业运作模式发展趋势

第三节 2007年美容行业发展前景

- 一、2007美容业六大现象预测
- 二、2007年美容行业前景分析
- 三、2007-2008年美容消费趋势分析
- 四、2007-2009年中国美容业产值翻番
- 五、2010年我国美容业收入将超3000亿元

第四节 2007年美容产业热点分析

- 一、新兴的手部美容业
- 二、牙齿美容爱美人士的新课题
- 三、眼睫毛移植冲击美容界
- 四、氧气美容有待成为美容新时尚

五、2007年脑部护理成美容新潮流

六、2007年花朵美容将成新宠

图表目录

图表：2006年度最受关注化妆品牌国家

图表：2007年北京美容美发企业前10强监测

图表：2000-2005年全国限额以上商业企业化妆品零售额

图表：2000-2005年全国限额以上商业企业化妆品零售额增长速度

图表：2005年全国限额以上商业企业化妆品零售额构成

图表：2005年十个重点城市限额以上商业企业化妆品销售的渠道构成

图表：2005年各渠道化妆品零售额增涨幅度

图表：2004-2005年十大城市限额以上商业企业化妆品零售渠道构成

图表：2006年8月百货商场按销售规模构成

图表：2006年8月百货商场按商场层级构成

图表：2006年上半年样本百货商场化妆品销售额结构

图表：化妆品分类销售结构

图表：彩妆销售结构

图表：护肤品销售结构

图表：2005年9月-2006年8月不同销售规模百货商场拥有的专柜数量

图表：2006年8月百货商场化妆品专柜品牌构成

图表：2006年8月高端品牌在不同城市的铺货率

图表：2006年8月中高端品牌在不同城市的铺货率

图表：2006年8月大众化品牌在不同城市的铺货率

图表：2006年8月低端品牌在不同城市的铺货率

图表：2006年8月高端品牌在不同定位商场的铺货率

图表：2006年8月中高端品牌在不同定位商场的铺货率

图表：2006年8月大众化品牌在不同定位商场的铺货率

图表：2006年8月低端品牌在不同定位商场的铺货率

图表：2005年5月-2006年8月主要高端品牌在铺货数量变化

图表：2005年5月-2006年8月主要中高端品牌在铺货数量变化

图表：2005年5月-2006年8月主要大众化品牌在铺货数量变化

图表：2005年5月-2006年8月主要低端品牌在铺货数量变化

图表：2005年主要高端品牌单柜销售能力

图表：2005年主要中高端品牌单柜销售能力

图表：2005年主要大众化品牌单柜销售能力

图表：2006年8月11个大城市百货专柜品牌销售份额

图表：2006年8月11个大城市百货店低端品牌销售份额

图表：2007年护肤品、彩妆品、美发品检索量比例

图表：2007中国化妆品制造企业十强

图表：2007中国化妆品制造企业五十强

图表：2006年1月美容品或化妆品及护肤品进口数据

图表：2006年2月美容品或化妆品及护肤品进口数据

图表：2006年3月美容品或化妆品及护肤品进口数据

图表：2006年一季度美容品或化妆品及护肤品进口数据

图表：2006年4月美容品或化妆品及护肤品进口数据

图表：2006年5月美容品或化妆品及护肤品进口数据

图表：2006年6月美容品或化妆品及护肤品进口数据

图表：2006年二季度美容品或化妆品及护肤品进口数据

图表：2006年7月美容品或化妆品及护肤品进口数据

图表：2006年8月美容品或化妆品及护肤品进口数据

图表：2006年9月美容品或化妆品及护肤品进口数据

图表：2006年三季度美容品或化妆品及护肤品进口数据

图表：2006年10月美容品或化妆品及护肤品进口数据

图表：2006年11月美容品或化妆品及护肤品进口数据

图表：2006年12月美容品或化妆品及护肤品进口数据

图表：2006年四季度美容品或化妆品及护肤品进口数据

图表：2006年1月护发品出口数据

图表：2006年2月护发品出口数据

图表：2006年3月护发品出口数据

图表：2006年一季度护发品出口数据

图表：2006年4月护发品出口数据

图表：2006年5月护发品出口数据

图表：2006年6月护发品出口数据

图表：2006年二季度护发品出口数据

图表：2006年7月护发品出口数据

图表：2006年8月护发品出口数据

图表：2006年9月护发品出口数据

图表：2006年三季度护发品出口数据

图表：2006年10月护发品出口数据

图表：2006年11月护发品出口数据

图表：2006年12月护发品出口数据

图表：2006年四季度护发品出口数据

图表：2007年1月美容品或化妆品及护肤品进口数据

图表：2007年2月美容品或化妆品及护肤品进口数据

图表：2007年3月美容品或化妆品及护肤品进口数据

图表：2007年一季度美容品或化妆品及护肤品进口数据

图表：2007年4月美容品或化妆品及护肤品进口数据

图表：2007年5月美容品或化妆品及护肤品进口数据

图表：2007年6月美容品或化妆品及护肤品进口数据

图表：2007年二季度美容品或化妆品及护肤品进口数据

图表：2007年1月护发品进口数据

图表：2007年2月护发品进口数据

图表：2007年3月护发品进口数据

图表：2007年一季度护发品进口数据

图表：2007年4月护发品进口数据

图表：2007年5月护发品进口数据

图表：2007年6月护发品进口数据

图表：2007年二季度护发品进口数据

图表：男士化妆品各品牌满意度排行

图表：男性最满意的洁面类品牌

图表：男性满意度较低的洁面类品牌

图表：直销销售模式图

图表：参与过传销活动所占比例

图表：可以区分清楚传销与直销所占比例

图表：自己身边没有人参与过传销活动所占比例

图表：不相信传销能挣钱占比例

图表：初级美容师国家职业标准工作要求

图表：初级美容师国家职业标准理论知识

图表：初级美容师国家职业标准技能操作

详细请访问：<http://www.abaogao.com/b/hzhp/H377504JC5.html>