



艾凯咨询
ICAN Consulting

中国礼仪培训行业市场调查及竞争分析报告（2010年）

一、调研说明

《中国礼仪培训行业市场调查及竞争分析报告（2010年）》是艾凯咨询集团经过数月的周密调研，结合国家统计局，行业协会，工商，税务海关等相关数据，由行业内知名专家撰写而成。报告意于成为从事本行业人士经营及投资提供参考的重要依据。

报告主要可分为四大部分，首先，报告对本行业的特征及国内外市场环境进行描述；其次，是本行业的上下游产业链，市场供需状况及竞争格局从宏观到细致的详尽剖析，接着报告中列出数家该行业的重点企业，分析相关经营数据；最后，对该行业未来的发展前景，投资风险给出指导建议。相信该份报告对您把握市场脉搏，知悉竞争对手，进行战略投资具有重要帮助。

官方网址：<https://www.icandata.com/view/190517.html>

报告价格：纸介版9000元 电子版9000元 纸介版+电子版9200元

订购电话：400-700-0142 010-80392465

电子邮箱：sales@icandata.com

联系人：刘老师

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、摘要、目录、图表

【报告简介】

商务礼仪培训从无到有、从弱到强，为企业提高竞争力、为单位机构提升服务水平起到了一定的作用。较早接受礼仪培训的行业主要有宾馆、酒店、商场、医院等窗口行业等，这些行业规范服务的意识较早，并已逐步形成了系统的培训体系，基本是全员培训的形式。近两年，金融、保险、证券、银行等相关机构开始认识到职业礼仪培训的重要性，并纳入到员工培训的内容中。而近期比较突出的变化是各级政府的职能部门也开始注重服务意识，像工商、民委等部门相继意识到职业礼仪培训的重要性，公务员的职业礼仪培训也逐渐呈现出增长的趋势。

作为一个从零开始的新兴行业，中国本土的培训师队伍多是半路出家，经过几年发展，目前礼仪培训市场已经小有规模，但由于市场需求的高速膨胀，礼仪培训人才短缺。随着社会对礼仪培训的高度关注，礼仪培训市场需求也越来越大。目前，人们对于礼仪的需求趋于多元化，不仅使得礼仪培训需求日渐旺盛，而且培训机构的培训方向也在进一步细分。

通过本报告分析，目前中国礼仪培训市场尚处于初级发展阶段，2010年市场规模约为9亿元人民币，与整个教育培训3000亿元的市场规模相比，所占份额相当小，但与此同时，市场发展潜力巨大。

【报告目录】

第一章 研究概述 8

第一节 研究背景 8

一、行业背景 8

二、市场背景 21

三、政策背景 21

第二节 研究内容 23

第三节 研究方法 24

第四节 研究结论 28

第二章 中国礼仪培训行业内外环境发展状况研究 29

第一节 中国礼仪培训行业发展宏观环境研究（PEST因素分析法） 29

- 一、 政治环境对中国礼仪培训行业发展的影响 29
- 二、 经济环境对中国礼仪培训行业发展的影响 33
- 三、 社会环境对中国礼仪培训行业发展的影响 34
- 四、 技术环境对中国礼仪培训行业发展的影响 36
- 第二节 中国礼仪培训行业现状特征研究 37
 - 一、 中国礼仪培训行业发展阶段 37
 - 二、 中国礼仪培训行业竞争类型 37
- 第三节 2006 - 2012年中国礼仪培训行业市场环境发展状况研究 38
 - 一、 2006 - 2012年中国礼仪培训行业市场规模现状及发展趋势分析 38
 - 二、 2006-2012年中国礼仪培训行业供需格局现状及发展趋势分析 39
 - 三、 2006 - 2012年中国礼仪培训行业竞争格局现状及发展趋势分析 39

第三章 中国礼仪培训行业重点城市地质战略研究 41

第一节 北京 41

- 一、 市场规模分析 41
- 二、 竞争格局分析 41
- 三、 供需格局分析 42
- 四、 发展趋势分析 42

第二节 上海 44

第三节 广州 44

第四节 成都 45

第五节 重点城市市场对比分析 46

第四章 中国礼仪培训市场消费者需求特征与需求趋势研究 49

第一节 中国礼仪培训市场消费者需求特征研究 49

- 一、 人口统计变量分析 49
- 二、 地理变量分析 52
- 三、 心理变量分析 53
- 四、 行为变量分析 53

第二节 中国礼仪培训市场消费者需求趋势研究 53

第五章 中国礼仪培训行业主体企业综合竞争力研究 56

第一节 北京完美微笑技术培训有限公司 56

一、企业概况分析 56

二、营业规模分析 57

三、培训课程分析 57

四、经营模式与市场策略分析 59

五、企业市场竞争力SWOT分析 59

第二节 北京未来之舟礼仪培训公司 60

一、企业概况分析 60

二、营业规模分析 63

三、培训课程分析 63

四、企业竞争优势分析 68

第三节 上海金蔚文化发展有限公司 69

一、企业概况分析 69

二、营业规模分析 69

三、培训课程分析 69

第四节 富礼德（上海）礼仪服务有限公司 71

一、企业概况分析 71

二、营业规模分析 72

三、培训课程分析 72

四、竞争优势 76

第五节 佰川集团（香港）国际礼仪学院 76

一、企业概况分析 76

二、营业规模分析 76

三、优势分析 78

第六章 中国礼仪培训行业市场投资机会与风险优劣势研究 80

第一节 中国礼仪培训行业市场投资优势分析 80

第二节 中国礼仪培训行业市场投资劣势分析 80

第三节 中国礼仪培训行业市场投资机会分析 80

第四节 中国礼仪培训行业市场投资风险分析 82

第七章 中国礼仪培训行业该培训机构研究成果及战略建议 82

第一节 中国礼仪培训行业该培训机构研究成果 82

第二节 中国礼仪培训行业培训机构战略规划建议 83

【图表目录】

图表 1 2006-2012年中国礼仪培训市场规模增长及趋势预测图 38

图表 2 2010年中国礼仪培训市场集中度情况 40

图表 3 2008-2009年北京礼仪培训市场规模增长趋势图 41

图表 4 2008-2009年上海礼仪培训市场规模增长趋势图 44

图表 5 2008-2009年广州礼仪培训市场规模增长趋势图 44

图表 6 2008-2009年成都礼仪培训市场规模增长趋势图 45

图表 7 2008-2009年中国部分城市礼仪培训市场规模对比表 46

图表 8 2008-2009年中国部分城市礼仪培训市场规模对比图 47

图表 9 2008-2009年中国部分城市礼仪培训市场份额统计 47

图表 10 2008-2009年中国部分城市礼仪培训市场份额对比图 48

图表 11 1978-2009年中国人口构成统计表 49

图表 12 1990-2009年我国人口出生率、死亡率及自然增长率 50

图表 13 1978-2009年我国总人口增长趋势图 50

图表 14 2011-2015年中国礼仪培训市场规模估测图 81

图表 15 战略规划的框架结构 85

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/190517.html>

三、研究方法

- 1、系统分析方法
- 2、比较分析方法
- 3、具体与抽象方法
- 4、分析与综合方法
- 5、归纳与演绎方法

6、定性分析与定量分析方法

7、预测研究方法

四、数据来源

对行业内相关的专家、厂商、渠道商、业务（销售）人员及客户进行访谈，获取最新的一手市场资料；

艾凯咨询集团长期监测采集的数据资料；

行业协会、国家统计局、海关总署、国家发改委、工商总局等政府部门和官方机构的数据与资料；

行业公开信息；

行业企业及上、下游企业的季报、年报和其它公开信息；

各类中英文期刊数据库、图书馆、科研院所、高等院校的文献资料；

行业资深专家公开发表的观点；

对行业的重要数据指标进行连续性对比，反映行业发展趋势；

中华人民共和国国家统计局 <http://www.stats.gov.cn>

中华人民共和国国家工商行政管理总局 <http://www.saic.gov.cn>

中华人民共和国海关总署 <http://www.customs.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

中国证券监督管理委员会 <http://www.csrc.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

世界贸易组织 <https://www.wto.org>

联合国统计司 <http://unstats.un.org>

联合国商品贸易统计数据库 <http://comtrade.un.org>

五、关于艾凯咨询网

艾凯咨询网（www.icandata.com）隶属艾凯咨询集团（北京华经艾凯企业咨询有限公司），艾凯咨询集团专注提供大中华区产业经济情报，为企业商业决策赋能，是领先的市场研究报告和竞争情报提供商

艾凯咨询集团为企业提供专业投资咨询报告、深度研究报告、市场调查、统计数据等。艾凯咨询网每天更新大量行业分析报告、图表资料、竞争情报、投资情报等，为用户及时了解迅速变化中的世界和中国市场提供便利，为企业商业决策赋能。

研究力量

高素质的专业的研究分析团队，密切关注市场最新动向。在多个行业，拥有数名经验丰富的专业分析师。对于特定及专属领域，我们有国内外众多合作研究机构，同时我们聘请数名行业资深专家顾问，帮助客户分清市场现状和趋势，找准市场定位和切入机会，提出合适中肯的建议，帮助客户实现价值，与客户一同成长。

我们的优势

权威机构 艾凯咨询集团二十年深厚行业背景;
数量领先 囊括主流研究报告和权威合作伙伴;
服务齐全 促销、推荐指数、积分、网上支付等;
良好声誉 广泛知名度、满意度，众多新老客户。