



艾凯咨询
ICAN Consulting

2013-2018年中国家庭理疗市场 分析与投资前景研究报告

一、调研说明

《2013-2018年中国家庭理疗市场分析与投资前景研究报告》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/229584.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

理疗（physical therapy）即物理疗法，利用人工或自然界物理因素作用于人体，使之产生有利的反应，达到预防和治疗疾病目的的方法，是康复治疗的重要内容。现代物理学促进了医学的发展，同时也使古老的物理疗法得以不断的完善，并充实了丰富的内容。在医院做理疗的同时，也可以自己掌握方法在家里做，既节省时间，又节省钱财。

如今我国进入老龄化社会，对健康保健护理等的需求很大，人们的收入在增加，当解决了衣食住行以后，人们需要更健康的活着，生命质量变得异常重要。家庭康复治疗 and 保健产品以经济、高效、安全等优势迅速融入现代生活当中。近年来，随着生活水平与生活质量的提高，人们越来越注重自我保健。此外，生活节奏的加快，使得长期处于亚健康状态和患轻病的工作人群，没有充分时间去医院进行治疗，因而,家庭理疗市场潜力巨大。

艾凯集团报告网发布的《2013-2018年中国家庭理疗市场分析与投资前景研究报告》共十三章。首先介绍了理疗行业相关概述、中国家庭理疗产品行业运行环境等，接着分析了中国家庭理疗行业运行的现状，然后介绍了中国家庭理疗行业市场竞争格局。随后，报告对中国家庭理疗器械做了重点企业经营状况分析，最后分析了中国家庭理疗行业发展趋势与投资预测。您若想对家庭理疗产业有个系统的了解或者想投资家庭理疗行业，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家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。

第一章 理疗行业相关概述

第一节 理疗综述

一、理疗方法

二、发展历程

第二节 人工物理因素疗法

一、电疗法

二、磁疗法

三、光疗法

四、其他

第三节 自然物量因素的疗法

第四节 常见家庭用理疗产品

一、按穿戴分类

- 1、保健饰品
- 2、远红外线制品

二、按用途分类

- 1、按摩推拿类
- 2、经络腧穴类
- 3、生物信息类
- 4、低中频电疗类

第五节 理疗学在现代医学中的应用

- 一、理疗学与医学各领域的联系
- 二、现代临床治疗学的发展与理疗学的关系
- 三、物理预防
- 四、物理治疗
- 五、理疗与康复
- 六、理疗与战伤

第六节 新型超声波理疗仪成为现代家庭贴身医生

第二章 2012-2013年世界理疗产品市场运行状况分析

第一节 2012-2013年世界理疗行业发展概况分析

- 一、世界理疗行业运行特点分析
- 二、世界主要理疗产品运行分析
- 三、世界理疗设备发展走势分析

第二节 2012-2013年世界主要国家理疗行业发展情况分析

- 一、美国
- 二、韩国
- 三、德国

第三节 2013-2018年中国理疗行业发展趋势分析

第三章 2012-2013年中国家庭理疗产品行业运行环境分析

第一节 国内宏观经济环境分析

- 一、GDP历史变动轨迹分析

二、固定资产投资历史变动轨迹分析

三、2013年中国宏观经济发展预测分析

第二节 2012-2013年中国家庭理疗产业政策环境分析

一、产业政策

二、管理体制

三、国家对于行业政策的调整措施

第三节 2012-2013年中国家庭理疗产业社会环境分析

第四章 2012-2013年中国家庭理疗行业运行形势分析

第一节 2012-2013年中国家庭理疗行业发展综述

一、理疗特色分析

二、理疗康体异军突起受人瞩目

三、理疗器械发展走势分析

第二节 2012-2013年重点家庭理疗发展情况分析

一、针灸理疗

二、按摩理疗

第三节 2012-2013年中国家庭理疗发展存在的问题与对策分析

第五章 2012-2013年中国家庭理疗产业运行动态分析

第一节 现代理疗技术及其设备市场兴旺

一、定向聚焦能量治疗设备

二、常规理疗设备

三、物理康复治疗设备

四、医疗保健与家庭医疗保健设备

五、放射治疗设备

第二节 家用理疗仪的"3大家族"产品

一、TDP治疗仪

二、磁疗仪

三、电子治疗仪

第三节 2012-2013年中国家庭理疗行业供需情况分析

一、家庭理疗行业供给情况分析

二、家庭理疗市场需求状况分析

三、保健理疗项目分析

第六章 2012-2013年中国家庭保健器材产品市场运行形势分析

第一节 血压计

一、血压计市场运行特点分析

二、血压计市场供需分析

三、血压计市场品牌分析

第二节 血糖仪

第三节 其他产品分析

一、多功能治疗仪

二、电子体温表

三、视力改善器材

四、睡眠改善器材

五、口腔卫生健康用品

六、成人保健器具

七、家庭紧急治疗产品

第七章 2012-2013年中国家庭理疗其它器械市场走势分析

第一节 家庭用保健按摩产品

一、电动按摩椅/床

二、气血循环机

三、足底理疗仪

四、减肥腰带

第二节 家庭医疗康复设备

一、理疗仪器

二、睡眠仪

三、按摩仪

四、制氧机

五、助听器

第三节 家庭护理设备

第四节 家用健康产品

第五节 家用中医器械

第六节 家庭治疗设备

第七节 家用消毒净化产品

第八章 2012-2013年家庭理疗仪销售的促销策略与实战技巧分析

第一节 首先要进行顾客群体的心理分析与分类

- 一、年龄可分为老、中、青三代，分析好这一点是非常重要的
- 二、根据职业层次可分为：农村、职员、干部、教师等

第二节 销售模式

第三节 四步促销法

- 一、激情促销
- 二、感情促销
- 三、产品促销
- 四、价格促销

第九章 2012-2013年中国家庭理疗行业市场竞争格局分析

第一节 2012-2013年中国家庭理疗竞争现状分析

- 一、中国家庭康复理疗品牌竞争
- 二、服务竞争分析
- 三、价格竞争分析

第二节 2012-2013年中国家庭理疗行业区域竞争分析

- 一、区域集中度分析
- 二、市场集中度分析

第三节 2012-2013年中国家庭理疗企业提升竞争力策略分析

第十章 2012-2013年中国家庭理疗器械优势企业竞争力分析

第一节 欧姆龙（大连）有限公司

- 一、企业概况
- 二、企业主要经济指标分析
- 三、企业盈利能力分析
- 四、企业偿债能力分析
- 五、企业运营能力分析
- 六、企业成长能力分析

第二节 上海麦迪芬医疗保健器材有限公司

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

第三节 上海敏华医疗器材配套有限公司

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

第四节 优盛医疗电子（上海）有限公司

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

第五节 上海健保医疗电子有限公司

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

第六节 鸿邦电子（深圳）有限公司

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

第七节 华略电子(深圳)有限公司

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

第八节 爱安德电子(深圳)有限公司

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

第九节 柯顿(天津)电工电器有限公司

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

第十节 松屋科技发展(大连)有限公司

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

第十一章 2012-2013年中国知名理疗中心竞争力分析

第一节 传荣美容美体理疗

第二节 宝鸡崇英养生理疗

第三节 德益升(马来西亚)康复理疗

第四节 中国深圳博爱医院康复治疗中心

第十二章 2013-2018年中国家庭理疗行业发展趋势预测分析

第一节 2013-2018年中国家庭理疗器械发展趋势分析

一、"花钱买健康"已经成为新的消费时尚

二、药费高等因素促其发展

三、保健、调理等器械需求旺

第二节 2013-2018年中国家庭理疗行业发展趋势分析

一、社会需求急

二、市场空间大

第三节 2013-2018年中国家庭理疗行业盈利预测分析

第十三章 2013-2018年中国家庭理疗行业投资机会与风险分析

第一节 2013-2018年中国家庭理疗行业投资环境分析

第二节 2013-2018年中国家庭理疗行业投资机会分析

一、家庭理疗投资潜力分析

二、家庭理疗投资吸引力分析

第三节 2013-2018年中国家庭理疗行业投资风险分析

一、市场运营风险

二、政策风险

三、进入退出风险

四、金融风险

第四节 专家投资建议

图表目录：

图表：国内生产总值同比增长速度

图表：全国粮食产量及其增速

图表：规模以上工业增加值增速（月度同比）（%）

图表：社会消费品零售总额增速（月度同比）（%）

图表：进出口总额（亿美元）

图表：广义货币（M2）增长速度（%）

图表：居民消费价格同比上涨情况

图表：工业生产者出厂价格同比上涨情况（%）

图表：城镇居民人均可支配收入实际增长速度（%）

图表：农村居民人均收入实际增长速度

图表：人口及其自然增长率变化情况

图表：2012年固定资产投资（不含农户）同比增速（%）

图表：2012年房地产开发投资同比增速（%）

图表：2013年中国GDP增长预测

图表：国内外知名机构对2013年中国GDP增速预测

《2013-2018年中国家庭理疗市场分析与投资前景研究报告》，生产企业及投资机构将充分了解产品市场、原材料供应、销售方式、市场供需、有效客户、潜在客户等详实信息，为研究竞争对手的市场定位，产品特征、产品定价、营销模式、销售网络和企业的发展提供了科学决策依据。

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/229584.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专业提供投资咨询报告、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。