



艾凯咨询
ICAN Consulting

2013-2018年中国化妆品零售市场深度分析与投资前景预测报告

一、调研说明

《2013-2018年中国化妆品零售市场深度分析与投资前景预测报告》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/238428.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

【报告目录】

第1章：中国化妆品零售市场发展综述与环境分析 27

1.1 化妆品零售定义及范畴 27

1.2 化妆品零售市场发展分析 27

1.2.1 零售行业发展概况 27

1.2.2 零售行业发展特征 28

1.2.3 化妆品零售市场规模 30

1.2.4 化妆品销售方式分析 30

1.2.5 化妆品零售市场特点 31

1.2.6 化妆品制造行业经营情况分析 33

(1) 2013年行业经营效益分析 33

(2) 2013年行业盈利能力分析 33

(3) 2013年行业运营能力分析 34

(4) 2013年行业偿债能力分析 34

(5) 2013年行业发展能力分析 35

1.3 化妆品零售市场发展环境分析 35

1.3.1 行业政策环境分析 35

(1) 行业相关政策动向 35

(2) 化妆品行业发展规划 41

1.3.2 行业经济环境分析 43

(1) 宏观经济环境现状 43

(2) 宏观经济环境趋势 45

1.3.3 行业社会环境分析 50

(1) 行业发展与社会经济的协调 50

(2) 行业发展的地区不平衡问题 51

1.4 化妆品零售市场消费者行为分析 52

1.4.1 化妆品消费市场发展概况 52

1.4.2 主要城市居民化妆品消费分析 53

1.4.3 不同人口特征城市居民的化妆品购买比例 55

- (1) 不同性别居民的化妆品购买分析 55
- (2) 不同年龄居民的化妆品购买分析 56
- (3) 不同学历居民的化妆品购买分析 57
- (4) 不同收入居民的化妆品购买分析 59
- 1.4.4 不同媒介接触频率居民化妆品消费情况 61
 - (1) 不同电视媒介接触频率居民化妆品消费情况 61
 - (2) 不同广播媒介接触频率居民化妆品消费情况 63
 - (3) 不同报纸媒介接触频率居民化妆品消费情况 65
 - (4) 不同杂志媒介接触频率居民化妆品消费情况 66
 - (5) 不同网络媒介接触频率居民化妆品消费情况 67
- 1.4.5 城市居民接触各类化妆品广告排名的情况 69

第2章：国内外化妆品零售市场竞争现状 70

2.1 全球化妆品行业发展现状与趋势 70

2.1.1 国际化妆品市场分析 70

2.1.2 国际化妆品重点区域市场分析 70

- (1) 美国化妆品市场分析 70
- (2) 日本化妆品市场分析 70
- (3) 法国化妆品市场分析 72
- (4) 德国化妆品市场分析 72
- (5) 巴西化妆品市场分析 72
- (6) 印度化妆品市场分析 73
- (7) 非洲化妆品市场分析 73
- (8) 俄罗斯化妆品市场分析 74

2.1.3 国际化妆品品牌企业发展情况 74

- (1) 欧莱雅集团 74
- (2) 宝洁公司 77
- (3) 雅诗兰黛集团 78
- (4) 资生堂集团 82
- (5) 联合利华集团 84
- (6) LVMH集团 85
- (7) Chanel (香奈儿) 集团 86

(8) 韩国爱茉莉太平洋集团	86
(9) LG集团	87
(10) 美国雅芳公司	87
(11) 美国强生公司	88
(12) 日本花王公司	88
(13) 德国拜尔斯道夫公司	89
(14) 美国露华浓公司	89
2.1.4 国际化妆品市场发展趋势分析	90
2.2 主要外资化妆品零售企业在华投资战略	91
2.2.1 美国玫琳凯化妆品有限公司	91
2.2.2 法国欧莱雅集团有限公司	91
2.2.3 日本资生堂有限公司	92
2.2.4 美国雅芳化妆品有限公司	94
2.2.5 美国宝洁公司	95
2.2.6 美国雅诗兰黛国际集团有限公司	96
2.2.7 美国安利公司	97
2.2.8 英国联合利华有限公司	97
2.3 国内化妆品行业市场竞争现状分析	98
2.3.1 国内化妆品行业市场规模分析	98
2.3.2 国内化妆品行业竞争格局分析	99
2.3.3 国内化妆品行业议价能力分析	100
(1) 买方议价能力	100
(2) 供方议价能力	101
2.4 行业投资兼并与资产重组整合分析	101
2.4.1 化妆品行业投资兼并与资产重组整合概况	101
2.4.2 国际化妆品行业投资兼并与资产重组整合	102
2.4.3 国内化妆品行业投资兼并与资产重组整合	104
2.5 国内化妆品行业SWOT分析	105
2.5.1 国内化妆品行业优势分析	105
2.5.2 国内化妆品行业劣势分析	106
2.5.3 国内化妆品行业机会分析	106
2.5.4 国内化妆品行业威胁分析	107

(1) 潜在进入者威胁 107

(2) 替代品威胁 108

第3章：中国化妆品零售市场渠道模式分析——商超 109

3.1 中国化妆品专柜渠道分析 109

3.1.1 化妆品专柜发展现状 109

(1) 渠道概况 109

(2) 品牌分析 109

(3) 进入壁垒 110

(4) 成本构成 110

(5) 收益分析 111

3.1.2 化妆品专柜行业发展新趋势 111

3.1.3 化妆品专柜的运营策略探讨 112

(1) 化妆品专柜运营类型 112

(2) 化妆品专柜服务升级 112

3.1.4 重点地区化妆品专柜发展分析 113

(1) 一线城市化妆品专柜发展分析 113

(2) 二三线城市化妆品专柜发展分析 114

3.1.5 化妆品专柜陈列分析 115

(1) 化妆品分类陈列原则 115

(2) 主要位置陈列方法与相关要求 115

1) 橱窗陈列方法与相关要求 115

2) 收银台陈列方法与相关要求 115

3) 卖场货架陈列方法与相关要求 116

4) 端头货架陈列方法与相关要求 117

5) 柜台陈列方法与相关要求 118

6) 花车、堆头陈列方法与相关要求 118

7) 专柜陈列方法与相关要求 119

8) 柱子陈列方法与相关要求 119

9) 与陈列相关的各类标示要求 119

(3) 商品陈列的技巧 120

1) 季节性陈列技巧 120

- 2) 主题商品陈列技巧 121
 - (4) 商品陈列步骤与规范 121
- 1) 商品陈列的步骤 121
- 2) 货架商品陈列的基本规范 122
 - (5) 商品陈列的注意事项 122
- 3.1.6 化妆品专柜发展的前景剖析 123
- 3.1.7 部分品牌专柜动态 123
 - (1) CHANEL专柜动向 123
 - (2) La Prairie专柜动向 123
 - (3) FANCL专柜动向 124
 - (4) 雅诗兰黛专柜动向 125
 - (5) 艾诗缇专柜动向 125
 - (6) ORBIS专柜动向 125
- 3.2 中国化妆品超市、便利店渠道分析 126
- 3.2.1 中国化妆品超市、便利店市场发展现状 126
 - (1) 渠道概况 126
 - (2) 品牌分析 127
 - (3) 进入壁垒 127
 - (4) 成本构成 127
 - (5) 收益分析 128
- 3.2.2 化妆品超市、便利店行业发展新趋势 128
- 3.2.3 化妆品超市、便利店的运营策略探讨 129
- 3.2.4 化妆品超市、便利店发展前景剖析 131

第4章：中国化妆品零售市场渠道模式分析——专营店 132

- 4.1 中国化妆品专营店市场发展现状 132
 - 4.1.1 渠道概况 132
 - 4.1.2 品牌分析 134
 - 4.1.3 进入壁垒 134
 - 4.1.4 成本构成 134
 - 4.1.5 收益分析 134
 - (1) 化妆品专营店利润下降因素分析 134

- (2) 化妆品专营店现有盈利分析 135
- (3) 化妆品专营店的核心盈利点 137
- 4.2 化妆品专营店行业发展新趋势 138
- 4.3 化妆品专营店的运营策略探讨 139
 - 4.3.1 化妆品专营店运营管理 139
 - 4.3.2 化妆品专营店推广分析 140
- 4.4 化妆品专营店发展动态 141
 - 4.4.1 屈臣氏 141
 - (1) "我的美丽日志"登陆屈臣氏 141
 - (2) 屈臣氏宣布内地扩张计划 141
 - (3) 屈臣氏中国第1001开进淘宝 141
 - (4) 屈臣氏推出新品 141
 - 4.4.2 千色店 142
 - (1) 千色店进入广州天河核心商圈 142
 - (2) 千色店携手P&G(宝洁)打造线下体验活动 142
 - (3) 千色店拓展二、三线城市 142
 - 4.4.3 娇兰佳人 143
 - (1) 娇兰佳人"十年万店"发展战略 143
 - (2) 娇兰佳人试行加盟 143
 - 4.4.4 丝芙兰 144
 - (1) 丝芙兰旗舰店入驻南京 144
 - (2) 苇芝与丝芙兰合作 144
 - (3) 丝芙兰入驻武汉 144
 - (4) 丝芙兰宣布开店计划 144
 - (5) 丝芙兰启动数字化改造 144
- 4.5 化妆品专营店发展前景剖析 145
 - 4.5.1 化妆品专营店进入行业洗牌阶段 145
 - 4.5.2 商超下沉形成挤出效应 145
 - 4.5.3 化妆品专营店战略性"圈地"加速 146
- 4.6 专营店加盟连锁模式分析 147
 - 4.6.1 加盟连锁模式概念 147
 - 4.6.2 加盟连锁模式的优、缺点 148

第5章：中国化妆品零售市场渠道模式分析——专卖店 150

5.1 中国化妆品专卖店市场发展现状 150

5.1.1 渠道概况 150

5.1.2 品牌分析 151

5.1.3 进入壁垒 151

5.1.4 成本构成 152

5.1.5 收益分析 152

5.2 化妆品专卖店行业发展新趋势 153

5.3 化妆品专卖店的运营策略探讨 155

5.3.1 化妆品专卖店的运营与管理 155

5.3.2 化妆品专卖店顾客忠诚度的提高 158

5.4 重点地区化妆品专卖店发展分析 161

5.5 化妆品专卖店发展前景剖析 161

5.6 化妆品专卖店选址分析 164

5.6.1 选址的重要性 164

(1) 良好的店址是经营成功的首要因素 164

(2) 选址对化妆品零售的收入性影响 164

(3) 选址对化妆品零售的成本性影响 165

5.6.2 选址的理论探讨 166

(1) 选址必须调查研究 166

(2) 地段环境调查研究 166

(3) 消费者需求调查研究 166

(4) 竞争对手调查研究 167

5.6.3 选址程序分析 167

5.6.4 选址实践分析 168

(1) 商圈调查评估 168

(2) 新店选址分析 171

第6章：中国化妆品零售市场渠道模式分析——直销 173

6.1 化妆品直销的概述 173

6.1.1 直营连锁模式概念 173

6.1.2 直营连锁模式的优、缺点 174

- 6.2 化妆品直销发展新趋势及问题 174
 - 6.2.1 化妆品直销企业"反周期"规律深度思考 174
 - 6.2.2 化妆品直销模式的巨头雅芳在华遭受挫 178
 - 6.2.3 中国化妆品直销发展存在的瓶颈 179
 - 6.2.4 我国化妆品直销行业发展趋势 181
 - (1) 行业盘整是必然趋势 181
 - (2) 我国化妆品网上直销成主流趋势 182
- 6.3 化妆品直销企业经营及发展情况 182
 - 6.3.1 雅芳(中国)有限公司经营情况分析 182
 - (1) 企业发展简况分析 182
 - (2) 企业经营状况分析 183
 - 1) 企业产销能力分析 183
 - 2) 企业盈利能力分析 183
 - 3) 企业运营能力分析 184
 - 4) 企业偿债能力分析 184
 - 5) 企业发展能力分析 185
 - (3) 企业产品结构及新产品动向 185
 - (4) 企业销售渠道与网络 186
 - (5) 企业经营状况优劣势分析 186
 - (6) 企业投资兼并与重组分析 187
 - (7) 企业最新发展动向分析 187
 - · · · · · 另有5家企业分析。

第7章：中国化妆品零售市场渠道模式分析——电视购物 209

- 7.1 中国化妆品电视购物市场发展现状 209
 - 7.1.1 化妆品电视购物市场发展分析 209
 - (1) 渠道概况 209
 - (2) 品牌分析 210
 - (3) 进入壁垒 210
 - (4) 成本构成 210
 - (5) 收益分析 210
 - 7.1.2 化妆品电视购物行业发展新趋势 211

7.2 中国化妆品电视购物产业链核心要素发展 211

7.2.1 呼叫中心建设现状与应用情况 211

(1) 呼叫中心在电视购物行业中的应用 211

(2) 电视购物企业的呼叫中心建设情况 212

7.2.2 电子支付认证体系发展分析 212

(1) 网上银行 212

1) 网上银行市场发展分析 212

2) 网上银行用户分析 213

3) 网上银行市场发展趋势 214

(2) 第三方支付 215

1) 第三方支付市场发展分析 215

2) 第三方支付市场发展趋势 219

(3) 物流配送系统发展分析 219

1) 2005-2013年物流行业发展情况 219

2) 2009-2013年快递服务产业发展情况 224

7.3 化妆品电视购物的运营策略探讨 227

7.4 化妆品电视购物发展前景剖析 229

第8章：中国化妆品零售市场渠道模式分析——电子商务 231

8.1 化妆品电子商务应用方式分析 231

8.1.1 企业网上宣传 231

8.1.2 网上市场调研 232

8.1.3 网络分销联系 232

8.1.4 网上直接销售 232

8.1.5 网上营销集成 233

8.2 中国化妆品电子商务渠道销售规模 233

8.2.1 化妆品网购市场规模 233

8.2.2 化妆品网购市场特征 234

8.3 化妆品电子商务平台运营分析 235

8.3.1 借助第三方平台 235

8.3.2 建设独立的自有平台 235

8.4 化妆品电子商务渠道劣势分析 236

- 8.4.1 三方平台 236
- 8.4.2 自有平台 236
- 8.5 化妆品电子商务渠道优势分析 236
 - 8.5.1 三方平台 236
 - 8.5.2 自有平台 237
 - 8.5.3 传统渠道电子商务渠道关联分析 237
 - (1) 利好关联 237
 - (2) 不利关联 238
 - (3) 解决方案 239
- 8.6 化妆品网购市场发展动向 240
 - 8.6.1 2013年热门行业品牌网络广告投放 240
 - 8.6.2 2013年时尚网站行业数据 241
 - 8.6.3 2013年化妆护肤品网络广告投放费用 243
 - 8.6.4 2013年化妆护肤品网络广告投放媒体类别 243
 - 8.6.5 2013年化妆及卫生用品品牌网络广告投放规模 244
 - 8.6.6 蝶恋花高端护肤品进军电商领域 246
 - 8.6.7 CE本草淘宝旗舰店开业 246

第9章：中国化妆品零售市场渠道模式分析——药店 248

- 9.1 中国化妆品药店市场发展现状 248
 - 9.1.1 渠道概况 248
 - 9.1.2 品牌分析 248
 - 9.1.3 进入壁垒 249
 - 9.1.4 成本构成 249
 - 9.1.5 收益分析 249
- 9.2 化妆品药店行业发展动向 249
 - 9.2.1 罗塞洛联手泰尔制药，安美来全系列上市 249
 - 9.2.2 港产药妆芊花汇进军内地市场 250
 - 9.2.3 D-Q（蒂珂）新品上市 250
 - 9.2.4 美国明星控油单品正式引进中国 251
 - 9.2.5 联华将进军药妆 252
 - 9.2.6 药妆品牌理肤泉新品动态 252

9.2.7 药妆品牌雅漾动态 253

9.3 化妆品药店的运营策略探讨 253

9.4 化妆品药店发展的前景剖析 254

第10章：中国化妆品零售市场渠道模式分析——美容院 257

10.1 中国化妆品美容院市场发展现状 257

10.1.1 渠道概况 257

10.1.2 品牌分析 257

10.1.3 进入壁垒 258

10.1.4 成本构成 258

10.1.5 收益分析 258

10.2 化妆品美容院行业发展新趋势 259

10.3 化妆品美容院的运营策略探讨 260

10.4 重点美容院品牌发展动态 261

10.4.1 希思黎开设香薰护理坊 261

10.4.2 美丽田园SPA庆祝18周年庆 262

10.4.3 奈瑞儿广东新店开业 263

10.4.4 自然美 263

(1) 全方位美容美体中心开业 263

(2) 山药新品上市 264

10.5 化妆品美容院发展前景剖析 264

第11章：中国化妆品零售细分市场产品分析 266

11.1 按产品功能划分细分市场分析 266

11.1.1 洗护用品市场分析 266

(1) 洗护用品市场概况 266

(2) 洗护用品细分市场分析 266

1) 洗发产品市场分析 266

2) 护发产品市场分析 268

3) 洗发露/护发素市场调查分析 269

4) 美发产品市场分析 272

5) 沐浴类产品市场分析 273

- 6) 脸部清洁类产品市场分析 275
- 11.1.2 润肤护肤用品市场 276
 - (1) 润肤护肤用品品牌关注度分析 276
 - (2) 润肤护肤用品类别关注度 277
 - (3) 润肤护肤用品细分市场分析 279
- 1) 美白类产品市场分析 279
- 2) 保湿类产品市场分析 280
- 3) 防晒类产品市场分析 281
- 11.1.3 香水产品市场分析 283
 - (1) 香水产品关注度分析 283
 - (2) 香水市场发展现状 284
 - (3) 香水的细分市场分析 285
- 1) 女士香水 285
- 2) 男士香水 287
- 3) 车用香水 288
 - (4) 中国香水市场的品牌格局 290
 - (5) 香水市场的发展前景 290
- 11.1.4 彩妆市场分析 291
 - (1) 彩妆产品关注度分析 291
 - (2) 眼部彩妆市场分析 293
 - (3) 唇彩市场分析 294
 - (4) 粉底市场分析 294
- 11.2 按产品档次划分细分市场分析 295
- 11.2.1 高端化妆品市场分析 295
 - (1) 高端化妆品品牌关注度分析 295
 - (2) 高端化妆品市场现状分析 296
 - (3) 高端化妆品营销策略与渠道 297
- 11.2.2 大众化妆品市场分析 298
 - (1) 大众化妆品品牌关注度分析 298
 - (2) 大众化妆品市场现状分析 299
 - (3) 大众化妆品营销策略与渠道 300
- 11.3 潜力产品细分市场分析 与前景预测 301

- 11.3.1 儿童化妆品市场分析与前景预测 301
 - (1) 儿童化妆品主要产品种类 301
 - (2) 儿童化妆品市场的品牌格局与竞争态势 301
 - (3) 儿童化妆品市场消费者分析 303
 - (4) 儿童化妆品的营销策略和渠道 305
 - (5) 儿童化妆品市场的发展前景 306
- 11.3.2 男性化妆品市场分析与前景预测 306
 - (1) 男性化妆品关注度分析 306
 - 1) 日均搜索指数 306
 - 2) 男性关注肌肤问题 307
 - 3) 男性关注化妆品品类 308
 - 4) 男性关注化妆品品牌排名 308
 - (2) 男性化妆品主要产品种类 309
 - (3) 男性化妆品市场现状 310
 - (4) 男性化妆品市场竞争态势 311
 - (5) 男性化妆品营销策略 312
 - (6) 男性化妆品市场前景 313
 - (7) 男性化妆品市场发展趋势 314
- 11.3.3 中老年化妆品市场分析与前景预测 316
 - (1) 中老年化妆品主要产品种类 316
 - (2) 中老年化妆品市场现状 316
 - (3) 中老年化妆品营销策略 317
 - (4) 中老年化妆品市场发展前景 318
- 11.4 热点产品细分市场分析与前景预测 319
 - 11.4.1 药妆市场发展现状及前景预测 319
 - (1) 药妆的定义及主要分类 319
 - (2) 药妆市场的政策规范 319
 - (3) 国外药妆市场现状 320
 - (4) 国内药妆市场现状 322
 - (5) 国内药妆市场竞争格局 323
 - (6) 国内药妆市场存在问题 324
 - (7) 国内药妆市场前景预测 325

- 11.4.2 有机/天然化妆品市场发展现状及前景预测 326
 - (1) 有机/天然化肤品的定义与认证 326
 - (2) 有机/天然化肤品的政策规范 327
 - (3) 国内有机/天然化妆品市场的发展现状 327
 - (4) 国内有机/天然化肤品的品牌格局 328
 - (5) 有机/天然化妆品的前景预测 329

第12章：中国化妆品零售市场领先企业经营分析 331

12.1 化妆品行业上市企业个案分析 331

12.1.1 上海家化联合股份有限公司经营情况分析 331

- (1) 企业发展简况分析 331
- (2) 企业经营状况分析 332
 - 1) 主要经济指标分析 332
 - 2) 企业盈利能力分析 333
 - 3) 企业运营能力分析 334
 - 4) 企业偿债能力分析 334
 - 5) 企业发展能力分析 335
- (3) 企业产品结构及新产品动向 335
- (4) 企业销售渠道与网络 336
- (5) 企业经营状况优劣势分析 337
- (6) 企业最新发展动向分析 337

⋯⋯另有3家企业分析。

12.2 化妆品行业领先企业个案分析 353

12.2.1 广州宝洁有限公司经营情况分析 353

- (1) 企业发展简况分析 353
- (2) 企业经营状况分析 353
 - 1) 企业产销能力分析 353
 - 2) 企业盈利能力分析 354
 - 3) 企业运营能力分析 354
 - 4) 企业偿债能力分析 355
 - 5) 企业发展能力分析 355
- (3) 企业产品结构及新产品动向 356

- (4) 企业销售渠道与网络 357
 - (5) 企业经营状况优劣势分析 357
 - (6) 企业最新发展动向分析 357
 - 12.2.2 新生活集团(中国)有限公司经营情况分析 358
 - (1) 企业发展简况分析 358
 - (2) 企业经营状况分析 358
 - 1) 企业产销能力分析 358
 - 2) 企业盈利能力分析 359
 - 3) 企业运营能力分析 359
 - 4) 企业偿债能力分析 360
 - 5) 企业发展能力分析 360
 - (3) 企业产品结构及新产品动向 360
 - (4) 企业销售渠道与网络 361
 - (5) 企业经营状况优劣势分析 361
 - (6) 企业最新发展动向分析 361
- ……另有25家企业分析。

第13章：中国化妆品零售市场发展趋势与投资策略 445

- 13.1 化妆品零售市场发展趋势与前景展望 445
 - 13.1.1 化妆品零售市场发展趋势 445
 - 13.1.2 化妆品零售市场发展前景展望 446
- 13.2 化妆品零售市场发展策略分析 447
 - 13.2.1 以效益为前提扩大企业规模 447
 - 13.2.2 化妆品包装趋向三位一体 447
 - 13.2.3 建立信息管理系统 449
 - 13.2.4 深入差异化经营 453
 - (1) 经营业态差异化 453
 - (2) 经营品种差异化 454
 - (3) 目标市场差异化 457
 - 13.2.5 化妆品零售市场价格策略分析 458
 - (1) 定价策略 458
 - (2) 应对价格竞争的策略 460

13.2.6 服务营销的开展	461
13.3 中国化妆品零售行业投资风险与建议	462
13.3.1 中国化妆品零售行业投资风险	462
(1) 政策风险	462
(2) 供求风险	462
(3) 化妆品行业宏观经济波动风险	462
(4) 产品结构风险	463
(5) 其他风险	464
13.3.2 化妆品零售行业投资建议	465
(1) 存在问题分析	465
(2) 相关投资建议	466

【图表目录】

图表1：2008-2013年中国社会消费品零售总额及增长（单位：亿元，%）	28
图表2：2009-2013年中国化妆品零售总额及增长（单位：亿元，%）	30
图表3：2010-2013年化妆品制造行业经营效益分析（单位：家，人，亿元，%）	33
图表4：2010-2013年中国化妆品制造行业盈利能力分析（单位：%）	34
图表5：2010-2013年中国化妆品制造行业运营能力分析（单位：次）	34
图表6：2010-2013年中国化妆品制造行业偿债能力分析（单位：%、倍）	35
图表7：2010-2013年中国化妆品制造行业发展能力分析（单位：%）	35
图表8：2002-2013年我国GDP及增长率情况（单位：亿元，%）	44
图表9：2001-2013年我国固定资产投资及同比增速（单位：亿元，%）	45
图表10：经济增长周期演示图	46
图表11：2013年主要经济指标预测（单位：%）	46
图表12：2013年1-5月我国对主要经济体出口占比（单位：%）	47
图表13：2013年下半年投资增长预测（单位：%）	48
图表14：2013年CPI走势预测（单位：%）	49
图表15：2013年下半年主要经济指标预测（单位：万亿元，%）	49
图表16：2013年中国化妆品行业产值区域分布情况（单位：%）	51
图表17：六大城市居民化妆品的购买比例（单位：%、人）	53
图表18：六大城市居民最近三个月购买化妆品的花费情况（单位：%、人）	54
图表19：六大城市不同年龄居民最近三个月化妆品购买花费情况（一）（单位：%、人）	54

图表20：六大城市不同年龄居民最近三个月化妆品购买花费情况（二）（单位：% ，人） 55

图表21：六大城市不同性别居民化妆品购买比例（单位：% ，人） 56

图表22：六大城市不同年龄居民化妆品的购买比例（一）（单位：% ，人） 56

图表23：六大城市不同年龄居民化妆品的购买比例（二）（单位：% ，人） 57

图表24：六大城市不同学历居民化妆品的购买比例（一）（单位：% ，人） 58

图表25：六大城市不同学历居民化妆品的购买比例（二）（单位：% ，人） 59

图表26：六大城市不同收入居民化妆品的购买比例（一）（单位：% ，人） 60

图表27：六大城市不同收入居民化妆品的购买比例（二）（单位：% ，人） 60

图表28：六大城市不同收入居民化妆品的购买比例（三）（单位：% ，人） 61

图表29：不同电视媒介接触频率居民化妆品消费情况（一）（单位：% ，人） 62

图表30：不同电视媒介接触频率居民化妆品消费情况（二）（单位：% ，人） 63

图表31：不同广播媒介接触频率居民化妆品消费情况（一）（单位：% ，人） 64

图表32：不同广播媒介接触频率居民化妆品消费情况（二）（单位：% ，人） 64

图表33：六大城市居民化妆品的购买比例（一）（单位：% ，人） 65

图表34：六大城市居民化妆品的购买比例（二）（单位：% ，人） 66

图表35：不同杂志媒介接触频率居民化妆品消费情况（单位：% ，人） 67

图表36：不同网络媒介接触频率居民化妆品消费情况（一）（单位：% ，人） 68

图表37：不同网络媒介接触频率居民化妆品消费情况（二）（单位：% ，人） 68

图表38：不同化妆品消费人群接触各类广告的排名及比例（单位：% ，人） 69

图表39：2013年欧莱雅集团销售业绩（单位：百万欧元，%） 75

图表40：欧莱雅旗下品牌 76

图表41：欧莱雅旗下产品 77

图表42：宝洁公司旗下品牌 78

图表43：资生堂旗下品牌 83

图表44：LV集团旗下的香水和化妆品品牌 85

图表45：LG集团旗下化妆品品牌 87

图表46：2007-2013年中国规模以上化妆品制造企业的销售收入（单位：亿元，%） 99

图表47：2013年中国规模以上化妆品制造企业的销售收入占比情况（单位：%） 100

图表48：商场专柜渠道概况 109

图表49：卖场货架陈列要求 117

图表50：端头货架陈列要求 117

图表51：柜台陈列要求 118

图表52：花车、堆头陈列要求 118

图表53：主题商品陈列技巧 121

图表54：货架商品陈列基本规范 122

图表55：超市卖场渠道概况 127

图表56：专营店渠道概况 133

图表57：化妆品专营店收益分析（单位：%） 135

图表58：化妆品专营店营运对比（单位：万元/天，平方米，人） 136

图表59：化妆品专营店核心盈利点对比情况 137

图表60：化妆品专营店品类价值分析 138

图表61：屈臣氏新品动态 142

图表62：加盟专卖渠道概况 151

图表63：2009-2013年雅芳（中国）有限公司产销能力分析（单位：万元） 183

图表64：2009-2013年雅芳（中国）有限公司盈利能力分析（单位：%） 184

图表65：2009-2013年雅芳（中国）有限公司运营能力分析（单位：次） 184

图表66：2009-2013年雅芳（中国）有限公司偿债能力分析（单位：%、倍） 185

图表67：2009-2013年雅芳（中国）有限公司发展能力分析（单位：%） 185

图表68：雅芳产品用途与系列 186

图表69：雅芳（中国）有限公司优劣势分析 186

图表70：2009-2013年玫琳凯（中国）化妆品有限公司产销能力分析（单位：万元） 188

图表71：2009-2013年玫琳凯（中国）化妆品有限公司盈利能力分析（单位：%） 188

图表72：2009-2013年玫琳凯（中国）化妆品有限公司运营能力分析（单位：次） 189

图表73：2009-2013年玫琳凯（中国）化妆品有限公司偿债能力分析（单位：%） 189

图表74：2009-2013年玫琳凯（中国）化妆品有限公司发展能力分析（单位：%） 190

图表75：玫琳凯产品用途与系列 190

图表76：玫琳凯（中国）化妆品有限公司优劣势分析 191

图表77：2009-2013年广州安利日用品制造有限公司产销能力分析（单位：万元） 192

图表78：2009-2013年广州安利日用品制造有限公司盈利能力分析（单位：%） 193

图表79：2009-2013年广州安利日用品制造有限公司运营能力分析（单位：次） 193

图表80：2009-2013年广州安利日用品制造有限公司偿债能力分析（单位：%） 194

图表81：2009-2013年广州安利日用品制造有限公司发展能力分析（单位：%） 194

图表82：广州安利日用品制造有限公司优劣势分析 195

图表83：2009-2013年江苏隆力奇集团有限公司产销能力分析（单位：万元） 197

- 图表84：2009-2013年江苏隆力奇集团有限公司盈利能力分析（单位：%） 197
- 图表85：2009-2013年江苏隆力奇集团有限公司运营能力分析（单位：次） 198
- 图表86：2009-2013年江苏隆力奇集团有限公司偿债能力分析（单位：% ， 倍） 198
- 图表87：2009-2013年江苏隆力奇集团有限公司发展能力分析（单位：%） 199
- 图表88：江苏隆力奇集团有限公司优劣势分析 200
- 图表89：2009-2013年克缇（中国）日用品有限公司产销能力分析（单位：万元） 201
- 图表90：2009-2013年克缇（中国）日用品有限公司盈利能力分析（单位：%） 202
- 图表91：2009-2013年克缇（中国）日用品有限公司运营能力分析（单位：次） 202
- 图表92：2009-2013年克缇（中国）日用品有限公司偿债能力分析（单位：%） 203
- 图表93：2009-2013年克缇（中国）日用品有限公司发展能力分析（单位：%） 203
- 图表94：克缇（中国）日用品有限公司优劣势分析 204
- 图表95：2009-2013年如新（中国）日用保健品有限公司产销能力分析（单位：万元） 205
- 图表96：2009-2013年如新（中国）日用保健品有限公司盈利能力分析（单位：%） 206
- 图表97：2009-2013年如新（中国）日用保健品有限公司运营能力分析（单位：次） 206
- 图表98：2009-2013年如新（中国）日用保健品有限公司偿债能力分析（单位：%） 207
- 图表99：2009-2013年如新（中国）日用保健品有限公司发展能力分析（单位：%） 207
- 图表100：如新（中国）日用保健品有限公司优劣势分析 208
- 图表101：2010-2013年中国网上银行交易规模增长情况（单位：万亿元，%） 213
- 图表102：2010-2013年中国网上银行注册用户增长情况（单位：亿，%） 214
- 图表103：2006-2013年中国第三方支付市场交易规模（单位：亿元，%） 215
- 图表104：2013年第三方支付细分市场市场份额（单位：%） 216
- 图表105：2009-2013年涉及互联网支付业务企业财务数据（单位：亿元，%） 217
- 图表106：部分获得互联网支付许可证的企业在行业中地位比较 217
- 图表107：2010Q4-2011Q4年中国网上银行注册用户增长情况（单位：%） 218
- 图表108：2005-2013年中国社会物流总额及增长情况（单位：亿元，%） 219
- 图表109：2013年社会物流总额及增减变化情况（单位：万亿元，%） 220
- 图表110：2005-2013年中国社会物流总费用（单位：亿元，%） 221
- 图表111：2010-2013年物流业固定资产投资及增长变化情况（单位：%） 221
- 图表112：2013年中国物流企业50强排名（单位：万元） 222
- 图表113：2008-2015年中国化妆品网购市场交易规模（单位：亿元，%） 234
- 图表114：2013年6月热门行业品牌网络广告预估费用（单位：万元） 240
- 图表115：2013年6月热门行业品牌网络广告投放媒体类别（单位：万元） 241

图表116：2013年6月时尚网站日均覆盖人数排名（单位：万人，%） 242

图表117：2013年6月时尚网站业有效游览时间排名（单位：万小时，%） 242

图表118：2013年6月化妆护肤品网络广告投放预估费用（单位：万元） 243

图表119：2013年6月化妆护肤品网络广告投放媒体类别排名（单位：万元） 244

图表120：2013年5月中国化妆及卫生用品行业品牌网络广告投放情况（单位：%） 244

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/238428.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。