



艾凯咨询  
ICAN Consulting

# 2017-2022年中国晚霜产业发展 现状及市场监测报告

## 一、调研说明

《2017-2022年中国晚霜产业发展现状及市场监测报告》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/284884.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](mailto: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

晚霜是指用于夜晚，对白天受损肌肤进行夜间调理、修护的护肤产品。一般晚霜中活性成分含量较高，质地也比较滋润。这一类的晚霜也可在白天使用。很多晚霜具有美白功效，同时也含有光敏成分。这类晚霜不能在白天使用，白天使用会适得其反。

夜晚，是生理机能自律调护的休息阶段，这时候最需要的就是滋养肌肤，加速细胞的新陈代谢，修护肌肤白天受到的损害，补充营养，让肌肤变得更有弹性，更加细腻。所以晚霜应运而生，晚霜的活性成分较高，质地也比较滋润，并具有保湿、修护、美白、抗衰老、紧致、营养滋润六大功效。美容专家说，“睡美人”的说法绝对是正确的。白天，皮肤在恶劣的环境中进行新陈代谢，它最大的敌人就是阳光、脏空气、污染物对它的侵蚀。而晚上则不同了，根据皮肤学专家及皮肤病理学家们长期观察研究发现，晚上11点至凌晨5点是皮肤细胞生长和修复最旺盛的时候，这时候细胞分裂的速度比平时快8倍左右，因而对护肤、滋养品的吸收率特别高。晚霜功效

同时一项研究显示，皮肤在夜间比白日里更容易流失水分。因此，睡觉前，你应在脸上抹上厚厚一层乳液，以防止水分流失，并增加皮肤如丝般的柔滑弹性。

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。

报告目录：

### 第一部分 2015-2016年中国晚霜市场消费现状剖析

#### 第一章 2015-2016年中国晚霜行业市场发展环境分析（PEST分析法）

##### 第一节 2015-2016年中国经济环境分析

一、国民经济运行情况GDP

二、消费价格指数CPI、PPI

三、全国居民收入情况

四、恩格尔系数

五、工业发展形势

六、固定资产投资情况

七、财政收支状况

八、中国汇率调整

九、对外贸易&进出口

第二节 2015-2016年中国晚霜行业政策环境分析

一、我国晚霜行业政策深度解读

二、我国晚霜行业标准研究

三、行业法规研究

第三节 2015-2016年中国晚霜行业社会环境分析

一、人口环境分析

二、教育环境分析

三、文化环境分析

四、生态环境分析

五、中国城镇化率

六、居民的各种消费观念和习惯

第四节 2015-2016年中国晚霜行业技术环境分析

第二章 2015-2016年中国晚霜品牌市场整体运行态势剖析

第一节 2015-2016年中国晚霜行业市场供需状况

一、我国晚霜行业市场供给情况

二、我国市场需求分析

三、我国晚霜市场需求特点研究

第二节 2015-2016年中国晚霜产品主要经销方式深度探讨

一、2015-2016年中国晚霜产品市场批发分析

二、2015-2016年中国晚霜产品加盟商（代理商）

三、2015-2016年中国晚霜产品自主经营分析

第三节 2015-2016年中国晚霜发展存在问题及HJSD专家建议

第三章 2015-2016年中国晚霜产品市场品牌竞争力评估

第一节 2015-2016年中国晚霜品牌市场运行走势分析

一、中国晚霜品牌竞争对手商铺、商场监测数据

二、中国晚霜品牌排名实地调研结果

三、中国晚霜产品相关联行业或产品情况

## 第二节 2015-2016年中国晚霜产品主要品牌动态关注

### 一、中国晚霜品牌销售额前十名排名情况 晚霜行业品牌百度媒体指数平均值 品牌

2011-2016年百度指数 2015年12月-2016年6月百度指数 雅诗兰黛 6408 7023 兰蔻 4692 6332 倩碧 3814 5120 资生堂 2992 4208 娇韵诗 2698 4065 薇姿 1930 2802 巴黎欧莱雅 1499 2054 娇兰 1405 2210 雅顿 790 546 姬芮 398 478

### 二、中国晚霜品牌竞争力前十名排名情况 2016年中国晚霜十大品牌企业排名 序列 公司名称

基本情况介绍 1 雅诗兰黛 雅诗兰黛是美国雅诗兰黛公司旗下的化妆品旗舰品牌，成立于1946年纽约，以抗衰修护护肤品闻名。雅诗兰黛公司是全球领先的大型生产商和销售商。

雅诗兰黛旗下的护肤，彩妆以及香氛产品都成为了科学与艺术完美结合的最佳范例。 2

兰蔻 兰蔻---法国国宝级的化妆品品牌，创立于1935年，迄今已有70多年历史。自创立伊始，就以一朵含苞欲放的玫瑰作为品牌标记。在近70年的时间里，兰蔻以其独特的品牌理念实践着对全世界女性美的承诺，给无数爱美女性带去了美丽与梦想。1993年兰蔻进驻中国。

3 巴黎欧莱雅 巴黎欧莱雅（L'Oreal）是全球首屈一指的美容品牌！承袭高雅的法兰西浪漫气质，迈着新锐科技专业护肤的脚步，巴黎欧莱雅，牵手"星"光万丈的全球当红"花旦"，沿着多元文化的王者之路，穿越一个百年的世纪"光阴隧道"，构造出至尊科技的美容"巴比伦王国"。巴黎欧莱雅，这个美容界的全方位时尚"探索者"，不断刷新和引领着"从指尖到发梢"的美丽。

4 倩碧 倩碧是世界顶级化妆品品牌，生产并销售高档护肤品，彩妆产品和香水。自从1968年创立以来，倩碧因其按照皮肤学专家配方研制，通过过敏性测试，百分之百不含香料的优质护肤和彩妆产品而被世界各地的用户所认可。 5 资生堂 SHISEIDO资生堂，是日本著名的化妆品品牌。取名源自中文《易经》中的"至哉坤元，万物资生"，资生堂的涵义为孕育新生命，创造新价值。"至哉坤元，万物资生"意为"赞美大地的美德，她哺育了新的生命，创造了新的价值。"这一名称正是资生堂公司形象的反映，是将东方的美学及意识与西方的技术及商业实践相结合的先，将先进技术与传统理念相结合，用西方文化诠释含蓄的东方文化。

6 薇姿 薇姿（VICHY）是世界最大的化妆品集团——法国欧莱雅公司旗下的著名品牌之一。1998年7月，薇姿VICHY进入中国，同时将药房专销护肤品的概念带入中国。针对不同类型的皮肤，薇姿提供具有不同特点的各部位清洁、调养和护理系列，以达到最佳效果。各类产品都伴有Dr. VICHY 薇姿护肤专家的指导性使用建议。 7 娇韵诗

娇韵诗CLARIN S是产自法国的世界著名品牌，娇韵诗CLARINS产品销售欧洲，美国，日本等全世界许多国家，这些发达国家有着严格的市场监管机制，其产品须经严格的检测，是安全的，才可在这些发达国家销售，其检测的公信力是可以信赖的，所以，娇韵诗CLARINS产品的安全性，是完全可以信赖的。娇韵诗CLARINS是以生产丰胸、纤体、瘦身等功能性化妆品而著称，闻名全球，可称功能性化妆品的第一品牌，正因其产品的有效性，才奠定了其在世

界化妆品行业的显著地位。据全球用户的总体反馈，效果良好。

8 雅顿 二十世纪初，一位充满远见与梦想的女性，雅顿夫人，创建了伊丽莎白雅顿化妆品公司，在将近100年后，伊丽莎白雅顿成为享誉盛名，备受全球女性欢迎的化妆品牌。Elizabeth Arden是1960年在美国建立的品牌，以香水为主，化妆品只占业务的一小部分。旗下除了Elizabeth Arden这个品牌以外，还有一个著名的香水品牌Elizabeth Taylor。

9 娇兰 娇兰 (Guerlain)，是以香水起家的巴黎皇室贵族保养品品牌，创建至今已有近200年的历史。1828年当娇兰 (Guerlain) 在巴黎瑞弗里大道 (rue de Rivoli) 42号开设第一间香水专门店起，即专注于创制不同种类的独特香水及香精，以配合不同人士的性格特质。

10 姬芮 Za品牌由资生堂（日本东京）和卓多姿（纽约）合作创建的。Za品牌全称"ZOTOS ACCENT"的简写。卓多姿的产品为满足积极享受生活的女性需要，充分绽放女性魅力。在中国，由上海卓多姿中信化妆品有限公司生产销售：Za、泊美、UNO、悠莱、水之印等品牌。

三、中国晚霜品牌市场份额前十名排名情况

四、中国晚霜品牌发展潜力前十名排名情况

第三节2015-2016年中国晚霜产品市场销售策略探讨

第四章 2015-2016年中国晚霜产品行业关键数据指标参考

第一节2015-2016年中国晚霜行业主要数据监测分析

一、中国晚霜行业规模分析

二、中国晚霜行业结构分析

三、中国晚霜行业产值分析

四、中国晚霜行业成本费用分析

五、中国晚霜行业盈利能力分析

第二节 2015-2016年中国晚霜产量数据统计分析

一、中国晚霜产量数据分析

二、中国晚霜产量数据分析

三、中国晚霜产量增长性分析

第三节 2015-2016年中国晚霜进出口数据监测研究

一、中国晚霜进出口数量分析

二、中国晚霜进出口金额分析

三、中国晚霜进出口国家及地区分析

第五章 2015-2016年中国晚霜主要区域与重点城市市场监测

## 第一节 华北地区晚霜发展状况分析

### 一、华北地区晚霜市场容量分析

### 二、华北地区晚霜供应与消费情况

### 三、华北地区重点城市剖析（天津、北京、河北、青岛）

#### 1、重点城市市场现状分析

#### 2、重点城市市场竞争力研究

#### 3、重点城市消费者调研情况

#### 4、重点城市未来发展潜力分析

### 四、华北地区晚霜行业未来发展预测

## 第二节 华中地区晚霜发展状况分析

### 一、华中地区晚霜市场容量分析

### 二、华中地区晚霜供应与消费

### 三、华中地区重点城市剖析（河南、武汉、长沙）

#### 1、重点城市市场现状分析

#### 2、重点城市市场竞争力研究

#### 3、重点城市消费者调研

#### 4、重点城市未来发展潜力分析

### 四、华中地区晚霜行业发展趋势

## 第三节 华东地区晚霜发展状况分析

### 一、华东地区晚霜市场容量分析

### 二、华东地区晚霜供应与消费

### 三、华东地区重点城市剖析（上海、杭州、南京）

#### 1、重点城市市场现状分析

#### 2、重点城市市场竞争力研究

#### 3、重点城市消费者调研

#### 4、重点城市未来发展潜力分析

### 四、华东地区晚霜行业发展前景展望

## 第四节 华南地区晚霜发展状况分析

### 一、华南地区晚霜市场容量分析

### 二、华南地区晚霜供应与消费

### 三、华南地区重点城市剖析（深圳、厦门、广西）

#### 1、重点城市市场现状分析

2、重点城市市场竞争力研究

3、重点城市消费者调研

4、重点城市未来发展潜力分析

四、华南地区晚霜行业发展趋势分析

第五节 西南地区晚霜发展状况分析

一、西南地区晚霜市场容量分析

二、西南地区晚霜供应与消费

三、西南地区重点城市剖析（成都、重庆、云南）

1、重点城市市场现状分析

2、重点城市市场竞争力研究

3、重点城市消费者调研

4、重点城市未来发展潜力分析

四、西南地区晚霜行业未来发展预测

第六节 东北地区晚霜发展状况分析

一、东北地区晚霜市场容量分析

二、东北地区晚霜供应与消费

三、东北地区重点城市剖析（辽宁、吉林、黑龙江）

1、重点城市市场现状分析

2、重点城市市场竞争力研究

3、重点城市消费者调研

4、重点城市未来发展潜力分析

四、东北地区晚霜行业发展前景剖析

第七节 西北地区晚霜发展状况分析

一、西北地区晚霜市场容量分析

二、西北地区晚霜供应与消费

三、西北地区重点城市剖析（陕西、宁夏、青海）

1、重点城市市场现状分析

2、重点城市市场竞争力研究

3、重点城市消费者调研

4、重点城市未来发展潜力分析

四、西北地区晚霜行业发展趋势研究



## 第二部分 中国晚霜市场消费调研结果

### 第六章 2015-2016年中国晚霜品牌消费者偏好深度调查

#### 第一节 中国晚霜产品目标客户群体调查

- 一、不同收入水平消费者偏好调查
- 二、不同年龄的消费者偏好调查
- 三、不同地区的消费者偏好调查

#### 第二节 中国晚霜产品的品牌市场调查

- 一、消费者对晚霜品牌认知度宏观调查
- 二、消费者对晚霜产品的品牌偏好调查
- 三、消费者对晚霜品牌的首要认知渠道
- 四、消费者经常购买的品牌调查
- 五、晚霜品牌忠诚度调查
- 六、晚霜品牌市场占有率调查
- 七、消费者的消费理念调研

#### 第三节 不同客户购买相关的态度及影响分析

- 一、价格敏感程度
- 二、品牌的影响
- 三、购买方便的影响
- 四、广告的影响程度
- 五、包装的影响程度

### 第七章 消费者使用晚霜品牌数据调查信息反馈

#### 第一节 消费者使用晚霜品牌产品基本情况调查

- 一、消费者使用晚霜产品的比例分析
- 二、消费者使用的晚霜产品的品牌排名分析
- 三、消费者对其使用的晚霜产品的满意度分析
- 四、消费者对其使用的晚霜产品的不满意的地方分析

#### 第二节 消费者将来准备或者继续使用晚霜产品的情况分析

- 一、没有或者曾经使用过晚霜产品的消费者准备重新使用比例分析
- 二、现在正在使用的或者准备使用晚霜产品的消费者继续使用比例分析
- 三、消费者认为可能成为购买晚霜产品契机的广告形式分析
- 四、消费者在购买晚霜产品时将会做为参考的信息来源分析

五、消费者在购买晚霜产品时所重视的要素分析

六、消费者想要购买的晚霜产品的品牌排名分析

七、消费者感兴趣的晚霜产品品牌排名分析

第三节 晚霜厂商的品牌推广情况研究

一、消费者眼里各大晚霜产品厂商的品牌形象情况

二、消费者认为最近强烈关注某晚霜产品品牌的五种媒体形式或信息途径情况

第八章 2015-2016年中国品牌晚霜市场价格监测结果

第一节 价格形成机制分析研究

第二节 2015-2016年中国晚霜品牌市场价格调查结果

第三节 2015-2016年中国晚霜品牌价格走势预测

第四节 2017-2022年中国晚霜消费现状和未来消费发展趋势

第三部分 中国晚霜市场营销渠道与策略解析

第九章 2015-2016年中国晚霜市场营销分析

第一节 大众快消品营销的五大特征

一、基本特征

二、属性特征

三、竞争特征

四、品牌特征

五、渠道特征

第二节 晚霜市场渠道分析

一、晚霜市场主要渠道类型分析

二、晚霜市场主要营销模式分析

1、主要营销模式

2、各营销模式特点比较

三、晚霜市场主要营销策略分析

1、不同渠道策略分析

2、不同产品类型策略分析

3、不同消费群体策略分析

4、不同区域策略分析

四、我国晚霜市场渠道主要存在的问题分析

## 第十章 2015-2016年中国晚霜市场营销策略剖析

### 第一节 中国晚霜市场营销生动陈列的方法和意义

#### 一、方法

#### 二、产品陈列规范

#### 三、意义

##### 1、货架占有率

##### 2、刺激冲动购买

##### 3、确保产品货架期的安全

##### 4、增加销量

##### 5、降低营销成本

##### 6、品牌形象

### 第二节 中国晚霜深度分销的方法与重点

#### 一、深度分销

#### 二、深度分销的表现形式

#### 三、深度分销具体操作

#### 四、深度分销的优点

#### 五、全面实施双赢战略

### 第三节 建立全面的渠道服务体系探讨

### 第四节 有效掌控产品在渠道流通过程中的各个环节重点

### 第五节 2015-2016年中国晚霜新产品营销策略研究

## 第四部分 中国晚霜市场竞争对手对比分析

### 第十一章 2015-2016年中国晚霜品牌发展销售预测调查研究

#### 第一节 中国晚霜行业历史竞争格局回顾

#### 第二节 中国晚霜行业集中度研究

##### 一、市场集中度分析

##### 二、企业集中度分析

##### 三、区域集中度分析

#### 第三节 中国晚霜行业竞争结构研究

##### 一、现有企业间竞争调研

##### 二、潜在进入者调研

- 三、替代品调研
- 四、供应商议价能力调研
- 五、客户议价能力调研

## 第十二章 中国晚霜市场品牌竞争力评价研究

### 第一节 中国晚霜市场品牌竞争力评价

- 一、品牌竞争力评价指标体系
- 二、品牌竞争力评价

### 第一节 中国晚霜市场品牌竞争力提升策略

- 一、中国晚霜品牌定位分析
- 二、中国晚霜企业品牌管理模式
- 三、中国晚霜企业品牌推广经验

## 第五部分 中国晚霜市场消费前景与投资盈利空间预测

### 第十三章 2017-2022年中国晚霜市场与盈利空间预测

#### 第一节 2017-2022年中国晚霜品牌行业发展前景展望

- 一、国内市场发展前景
- 二、晚霜品牌市场空间预测

#### 第二节 2017-2022年中国晚霜品牌行业发展趋势研究

#### 第三节 2017-2022年中国晚霜品牌行业市场盈利空间预测

### 第十四章 2017-2022年中国晚霜行业投资价值与策略分析

#### 第一节 中国晚霜行业周期与波动性分析

#### 第二节 2017-2022年中国晚霜行业投资价值分析

- 一、中国晚霜行业发展趋势
- 二、中国晚霜细分市场规模预测
- 三、中国晚霜市场潜力预测
- 四、中国晚霜行业投资价值分析

##### 1、主要细分领域投资价值

##### 2、综合投资价值

#### 第三节 2017-2022年中国晚霜行业投资风险分析

- 一、主要投资风险因素分析

## 二、投资风险控制与管理

### 第四节 2017-2022年中国晚霜行业投资策略分析

#### 一、重点投资区域分析

#### 二、重点投资领域分析

#### 三、综合投资策略分析

### 第五节 2017-2022年中国晚霜行业投资建议点评(AK LT)

#### 部分图表目录：

图表：2015-2016年中国GDP总量及增长趋势图

图表：2015-2016年中国月度CPI、PPI指数走势图

图表：1978-2013中国城乡居民恩格尔系数走势图

图表：2011.12-2013.12年我国工业增加值增速统计

图表：2014-2016年我国全社会固定资产投资额走势图（2014-2016年不含农户）

图表：2014-2016年我国财政收入支出走势图 单位：亿元

图表：2014-2016年中国社会消费品零售总额增长趋势图

图表：2015-2016年中国晚霜品牌销售额前十名排名情况

图表：2015-2016年中国晚霜品牌竞争力前十名排名情况

图表：2015-2016年中国晚霜品牌市场份额前十名排名情况

图表：2015-2016年中国晚霜品牌发展潜力前十名排名情况

图表：2014-2016年中国晚霜消费者收入水平调查

图表：2015-2016年中国晚霜消费者信心指数数据

图表：2015-2016年中国晚霜市场的消费需求变化

图表：2015-2016年中国晚霜行业的需求情况调研

图表：2015-2016年晚霜品牌市场消费需求数据

图表：2015-2016年中国晚霜产品行业消费特点图

图表：2015-2016年中国晚霜产品消费者实地调查数据

图表：2015-2016年中国晚霜产品消费结构表

图表：2015-2016年中国晚霜产品消费的市场变化图

图表：2015-2016年中国晚霜产品市场的消费方向走势图

图表：2015-2016年中国晚霜产品不同客户购买相关的态度及影响对比图

图表：2015-2016年中国晚霜产品消费者对行业品牌认知度宏观调查结果

图表：2015-2016年中国晚霜产品消费者对行业产品的品牌偏好调查结果

图表：2015-2016年中国晚霜产品消费者对行业品牌的首要认知渠道调查

图表：2015-2016年中国晚霜产品消费者经常购买的品牌调查情况

图表：2015-2016年中国晚霜行业品牌忠诚度调查数据

图表：2015-2016年中国晚霜行业品牌市场占有率调查数据

图表：2015-2016年中国晚霜产品消费者的消费理念调研结果

图表：2015-2016年中国晚霜行业企业数量增长趋势图

图表：2015-2016年中国晚霜行业亏损企业数量增长趋势图

更多图表见正文&hellip;&hellip;

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/284884.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](http://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。