



艾凯咨询
ICAN Consulting

2006年洗发水产品感知质量调查 报告

一、调研说明

《2006年洗发水产品感知质量调查报告》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/45246.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

在市场经济条件下，对顾客价值的关注日益凸显其重要性。顾客价值有别于产品或服务的客观指标，它是一个基于顾客感知的概念，是顾客导向。大量研究表明，与耐用消费品的理性采购决策不同，顾客对非耐用消费品的采购很大程度上是基于其感知，而非理性指标来决定购买何种产品，因此对于非耐用消费品，了解顾客对产品的感知就显得尤其重要。

本报告对洗发水产品感知质量调查和分析完全基于我公司针对全国50个大中城市（包括直辖市和省辖市）城区和郊区家庭人口中18岁以上人群进行的随机抽样电话访谈数据，调查采用美国Sawtooth公司的WinCATI电话访谈系统实施，有效样本量1963个。调查涉及的主要品牌包括海飞丝、飘柔、潘婷、力士、舒蕾、夏士莲等，其样本均在240份以上。

报告将消费者对洗发水的产品质量感知具体化为洗发效果、气味、包装、购买方便、满足其它要求（如去屑止痒、营养头发、使头发柔顺等）等五个方面，深入分析了消费者对洗发水行业，以及各个主要品牌在产品质量方面的感知情况，从而从消费者的角度真实客观地反映了洗发水产品的质量现状、行业竞争态势、各品牌的优劣势，以及不同细分市场对各品牌产品的质量感知差异，并对各品牌的消费群体结构、市场空间和潜在机会进行了深入分析。该报告对于企业确定行业标杆、改进产品质量、寻找市场机会具有极好的指导作用，同时也为研究咨询机构进行相关研究提供了宝贵的数据资料。。

部分研究结论：

上图是消费者对六个洗发水主要品牌的质量整体感知比较图。调查表明，从消费者的感知来看，海飞丝、飘柔的质量更具优势。

第一章 洗发水行业消费者整体质量感知分析

- 一、洗发水行业感知质量整体评价
- 二、洗发水行业整体竞争态势分析

第二章 洗发水行业主要品牌感知质量分析

- 一、主要品牌消费者感知整体评价

- 1、海飞丝洗发水消费者感知整体评价
- 2、力士洗发水消费者感知整体评价
- 3、潘婷洗发水消费者感知整体评价
- 4、飘柔洗发水消费者感知整体评价
- 5、舒蕾洗发水消费者感知整体评价
- 6、夏士莲洗发水消费者感知整体评价

二、主要品牌各质量指标评价结果

- 1、海飞丝各质量指标评价结果
- 2、力士各质量指标评价结果
- 3、潘婷各质量指标评价结果
- 4、飘柔各质量指标评价结果
- 5、舒蕾各质量指标评价结果
- 6、夏士莲各质量指标评价结果

第三章 洗发水行业主要品牌产品质量评价对比

一、主要品牌质量指标对比分析

- 1、主要品牌满足其它要求（如去屑止痒、营养头发、使头发柔顺等）评价对比
- 2、主要品牌洗发效果评价对比
- 3、主要品牌气味评价对比
- 4、主要品牌包装评价对比
- 5、主要品牌购买方便评价对比

二、主要品牌整体评价对比分析

三、主要品牌的重要属性综合对比分析

第四章 洗发水行业主要品牌消费人群构成分析

一、洗发水总体消费人群构成分析

二、海飞丝消费人群构成分析

三、力士消费人群构成分析

四、潘婷消费人群构成分析

五、飘柔消费人群构成分析

六、舒蕾消费人群构成分析

七、夏士莲消费人群构成分析

第五章 洗发水行业市场机会分析

一、各细分市场对洗发水产品质量指标评价分析

- 1、不同性别用户对各质量指标评价结果
- 2、不同年龄用户对各质量指标评价结果
- 3、不同学历用户对各质量指标评价结果
- 4、不同收入水平用户对各质量指标评价结果
- 5、不同地区用户对各质量指标评价结果

二、各细分市场对洗发水产品质量评价对比分析

- 1、不同性别细分市场对比
- 2、不同年龄细分市场对比
- 3、不同学历细分市场对比
- 4、不同收入细分市场对比
- 5、不同区域细分市场对比

三、主要品牌优劣势与市场机会分析

- 1、不同性别细分市场分析
- 2、不同年龄细分市场分析
- 3、不同收入细分市场分析
- 4、不同区域细分市场分析

第六章 消费者意见和建议汇总

- 一、海飞丝洗发水用户意见和建议
- 二、力士洗发水用户意见和建议
- 三、潘婷洗发水用户意见和建议
- 四、飘柔洗发水用户意见和建议
- 五、舒蕾洗发水用户意见和建议
- 六、夏士莲洗发水用户意见和建议

附录：消费者感知质量调查问卷

图索引

图1.1 洗发水行业消费者感知整体评价

图1.2 洗发水行业产品质量指标感知评价及影响

图1.3 品牌形象和产品质量的相关关系

图1.4 产品质量和性价比的相关关系

图1.5 品牌形象和性价比的相关关系

图2.1 海飞丝洗发水总体评价指标得分

图2.2 力士洗发水总体评价指标得分

图2.3 潘婷洗发水总体评价指标得分

图2.4 飘柔洗发水总体评价指标得分

图2.5 舒蕾洗发水总体评价指标得分

图2.6 夏士莲洗发水总体评价指标得分

图2.7 海飞丝各质量指标得分及对产品质量的影响大小

图2.8 力士各质量指标得分及对产品质量的影响大小

图2.9 潘婷各质量指标得分及对产品质量的影响大小

图2.10 舒蕾各质量指标得分及对产品质量的影响大小

图2.11 飘柔各质量指标得分及对产品质量的影响大小

图2.12 夏士莲各质量指标得分及对产品质量的影响大小

图3.1消费者对主要品牌洗发水满足其它要求（如去屑止痒、营养头发、使头发柔顺等）评价比较

图3.2消费者对主要品牌洗发水洗发效果评价比较

图3.3消费者对主要品牌洗发水气味评价比较

图3.4消费者对主要品牌洗发水包装评价比较

图3.5消费者对主要品牌洗发水购买方便评价比较

图3.6洗发水行业产品质量感知双标图

图3.7主要品牌洗发水产品质量整体感知比较

图3.8消费者对主要品牌满足其它要求（如去屑止痒、营养头发、使头发柔顺等）和洗发效果综合评价比较

图4.1洗发水消费人群性别结构

图4.2洗发水消费人群年龄结构

图4.3洗发水消费人群学历结构

图4.4洗发水消费人群家庭收入结构

图4.5海飞丝消费人群性别结构

图4.6海飞丝消费人群年龄结构

图4.7海飞丝消费人群学历结构
图4.8海飞丝消费人群家庭收入结构
图4.9力士消费人群性别结构
图4.10力士消费人群年龄结构
图4.11力士消费人群学历结构
图4.12力士消费人群家庭收入结构
图4.13潘婷消费人群性别结构
图4.14潘婷消费人群年龄结构
图4.15潘婷消费人群学历结构
图4.16潘婷消费人群家庭收入结构
图4.17飘柔消费人群性别结构
图4.18飘柔消费人群年龄结构
图4.19飘柔消费人群学历结构
图4.20飘柔消费人群家庭收入结构
图4.21舒蕾消费人群性别结构
图4.22舒蕾消费人群年龄结构
图4.23舒蕾消费人群学历结构
图4.24舒蕾消费人群家庭收入结构
图4.25夏士莲消费人群性别结构
图4.26夏士莲消费人群年龄结构
图4.27夏士莲消费人群学历结构
图4.28夏士莲消费人群家庭收入结构
图5.1男性消费者对各质量指标评价结果
图5.2女性消费者对各质量指标评价结果
图5.3 18-24岁消费者对各质量指标评价结果
图5.4 25-34岁消费者对各质量指标评价结果
图5.5 35-44岁消费者对各质量指标评价结果
图5.6 45-59岁消费者对各质量指标评价结果
图5.7 60岁以上消费者对各质量指标评价结果
图5.8 小学学历消费者对各质量指标评价结果
图5.9 初中/技校学历消费者对各质量指标评价结果
图5.10 高中/中专学历消费者对各质量指标评价结果

图5.11 大专学历消费者对各质量指标评价结果

图5.12 大学以上学历消费者对各质量指标评价结果

图5.13 家庭年收入在1万元以下的消费者对各质量指标评价结果

图5.14 家庭年收入在1-2万元的消费者对各质量指标评价结果

图5.15 家庭年收入在2-3万元消费者对各质量指标评价结果

图5.16 家庭年收入在3-4.5万元的消费者对各质量指标评价结果

图5.17 家庭年收入在4.5-6万元消费者对各质量指标评价结果

图5.18 家庭年收入超过6万元的消费者对各质量指标评价结果

图5.19 东部地区消费者对各质量指标评价结果

图5.20 中部地区消费者对各质量指标评价结果

图5.21 西部地区消费者对各质量指标评价结果

图5.22 不同性别细分市场各质量指标得分对比

图5.23 不同性别细分市场各质量指标影响大小对比

图5.24 不同年龄细分市场各质量指标得分对比

图5.25 不同年龄细分市场各质量指标影响大小对比

图5.26 不同学历细分市场各质量指标得分对比

图5.27 不同学历细分市场各质量指标影响大小对比

图5.28 不同收入细分市场各质量指标得分对比

图5.29 不同收入细分市场各质量指标影响大小对比

图5.30 不同区域细分市场各质量指标得分对比

图5.31 不同区域细分市场各质量指标影响大小对比

图5.32 男性消费者对主要品牌的满足其它要求（如去屑止痒、营养头发、使头发柔顺等）评价差异

图5.33 女性消费者对主要品牌的满足其它要求（如去屑止痒、营养头发、使头发柔顺等）评价差异

图5.34 男性消费者对主要品牌的洗发效果评价差异

图5.35 女性消费者对主要品牌的洗发效果评价差异

图5.36 18-24岁消费者对主要品牌的满足其它要求（如去屑止痒、营养头发、使头发柔顺等）评价差异

图5.37 25-34岁消费者对主要品牌的满足其它要求（如去屑止痒、营养头发、使头发柔顺等）评价差异

图5.38 35-44岁消费者对主要品牌的满足其它要求（如去屑止痒、营养头发、使头发柔顺等）

评价差异

图5.39 45-59岁消费者对主要品牌的满足其它要求（如去屑止痒、营养头发、使头发柔顺等）

评价差异

图5.40 60岁以上消费者对主要品牌的满足其它要求（如去屑止痒、营养头发、使头发柔顺等）评价差异

图5.41 18-24岁消费者对主要品牌的洗发效果评价差异

图5.42 25-34岁消费者对主要品牌的洗发效果评价差异

图5.43 35-44岁消费者对主要品牌的洗发效果评价差异

图5.44 45-59岁消费者对主要品牌的洗发效果评价差异

图5.45 60岁以上消费者对主要品牌的洗发效果评价差异

图5.46家庭年收入在1万以下消费者对主要品牌的满足其它要求（如去屑止痒、营养头发、使头发柔顺等）评价差异

图5.47家庭年收入在1.1-2万元消费者对主要品牌的满足其它要求（如去屑止痒、营养头发、使头发柔顺等）评价差异

图5.48家庭年收入在2.1-3万元消费者对主要品牌的满足其它要求（如去屑止痒、营养头发、使头发柔顺等）评价差异

图5.49家庭年收入在3.1-4.5万元消费者对主要品牌的满足其它要求（如去屑止痒、营养头发、使头发柔顺等）评价差异

图5.50 家庭年收入在4.51-6万元消费者对主要品牌的满足其它要求（如去屑止痒、营养头发、使头发柔顺等）评价差异

图5.51 家庭年收入在6万元以上消费者对主要品牌的满足其它要求（如去屑止痒、营养头发、使头发柔顺等）评价差异

图5.52家庭年收入在1万以下消费者对主要品牌的洗发效果评价差异

图5.53 家庭年收入在1.1-2万元消费者对主要品牌的洗发效果评价差异

图5.54家庭年收入在2.1-3万元消费者对主要品牌的洗发效果评价差异

图5.55家庭年收入在3.1-4.5万元消费者对主要品牌的洗发效果评价差异

图5.56家庭年收入在4.5-6万元消费者对主要品牌的洗发效果评价差异

图5.57家庭年收入在6万元以上消费者对主要品牌的洗发效果评价差异

图5.58 东部地区消费者对主要品牌的满足其它要求（如去屑止痒、营养头发、使头发柔顺等）评价差异

图5.59 中部地区消费者对主要品牌的满足其它要求（如去屑止痒、营养头发、使头发柔顺等）评价差异

图5.60 西部地区消费者对主要品牌的满足其它要求（如去屑止痒、营养头发、使头发柔顺等）评价差异

图5.61 东部消费者对主要品牌的洗发效果评价差异

图5.62 中部消费者对主要品牌的洗发效果评价差异

图5.63 西部消费者对主要品牌的洗发效果评价差异

图6.1海飞丝洗发水意见和建议汇总

图6.2力士洗发水意见和建议汇总

图6.3潘婷洗发水意见和建议汇总

图6.4飘柔洗发水意见和建议汇总

图6.5舒蕾洗发水意见和建议汇总

图6.6夏士莲洗发水意见和建议汇总

表索引

表1.1 洗发水行业主要属性的相关系数

表5.1不同性别细分市场对主要品牌的满足其它要求（如去屑止痒、营养头发、使头发柔顺等）评价对比

表5.2不同性别细分市场对主要品牌的洗发效果评价对比

表5.3 不同年龄细分市场对主要品牌的满足其它要求（如去屑止痒、营养头发、使头发柔顺等）评价对比

表5.4不同年龄细分市场对主要品牌的洗发效果评价对比

表5.5不同收入细分市场对主要品牌的满足其它要求（如去屑止痒、营养头发、使头发柔顺等）评价对比

表5.6不同收入细分市场对主要品牌的洗发效果评价对比

表5.7不同区域细分市场对主要品牌的满足其它要求（如去屑止痒、营养头发、使头发柔顺等）评价对比

表5.8不同区域细分市场对主要品牌的洗发效果评价对比

表6.1各品牌意见与建议数量统计

表6.2海飞丝洗发水意见和建议明细

表6.3力士洗发水意见和建议明细

表6.4潘婷洗发水意见和建议明细

表6.5飘柔洗发水意见和建议明细

表6.6舒蕾洗发水意见和建议明细表6.7夏士莲洗发水意见和建议明细

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/45246.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。