

2020-2026年中国衬衫市场 深度分析与投资前景预测报告

报告目录及图表目录

北京迪索共研咨询有限公司

www.cction.com

一、报告报价

《2020-2026年中国衬衫市场深度分析与投资前景预测报告》信息及时，资料详实，指导性强，具有独家，独到，独特的优势。旨在帮助客户掌握区域经济趋势，获得优质客户信息，准确、全面、迅速了解目前行业发展动向，从而提升工作效率和效果，是把握企业战略发展定位不可或缺的重要决策依据。

官方网站浏览地址：<http://www.cction.com/report/202008/184639.html>

报告价格：纸介版8000元 电子版8000元 纸介+电子8500元

北京迪索共研咨询有限公司

订购电话: 400-700-9228(免长话费) 010-69365838

海外报告销售: 010-69365838

Email: kefu@gonyn.com

联系人：李经理

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、说明、目录、图表目录

衬衫是一种穿在内外上衣之间、也可单独穿用的上衣。中国周代已有衬衫，称中衣，后称中单。汉代称近身的衫为厠褌。宋代已用衬衫之名。现称之为中式衬衫。公元前16世纪古埃及第18王朝已有衬衫，是无领、袖的束腰衣。14世纪诺曼底人穿的衬衫有领和袖头。16世纪欧洲盛行在衬衫的领和前胸绣花，或在领口、袖口、胸前装饰花边。18世纪末，英国人穿硬高领衬衫。维多利亚女王时期，高领衬衫被淘汰，形成现代的立翻领西式衬衫。19世纪40年代，西式衬衫传入中国。衬衫最初多为男用，20世纪50年代渐被女子采用，现已成为常用服装之一。

中企顾问网发布的《2020-2026年中国衬衫市场深度分析与投资前景预测报告》共十章。首先介绍了衬衫行业市场发展环境、衬衫整体运行态势等，接着分析了衬衫行业市场运行的现状，然后介绍了衬衫市场竞争格局。随后，报告对衬衫做了重点企业经营状况分析，最后分析了衬衫行业发展趋势与投资预测。您若想对衬衫产业有个系统的了解或者想投资衬衫行业，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：

第一章2019年中国衬衫产业运行环境分析

第一节2019年中国宏观经济环境分析

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、2019年中国宏观经济发展预测分析

第二节2019年中国衬衫产业政策环境分析

一、衬衫标准简介

二、衬衫进出口的标准

三、雅戈尔成国家衬衫行业标准制定者

四、衬衫新标准2009年3月1日起实施

第三节2019年中国衬衫产业社会环境分析

第二章2019年中国衬衫行业市场运行状况分析

第一节2019年中国衬衫行业发展现状分析

一、市场流行的衬衫面料

二、春夏男式衬衫流行款式及颜色趋势

三、男衬衫格局稳定——雅戈尔囊括四金

四、针织服装纺织企业谋发展——以“贴牌”创“品牌”

五、VANCL开始赶超PPG衬衫直销行业加速洗牌

第二节2019年中国衬衫技术分析

一、全国衬衫技术分委会成立

二、从HP到DP——探究免熨衬衫技术升级之路

三、新技术：衬衫从此不再褶皱

第三节2019年中国衬衫行业发展面临的问题分析

第三章2019年中国衬衫市场营销策略研究分析

第一节2019年中国衬衫营销策略分析

一、品牌策略分析

二、形象策略分析

三、市场定位分析

第二节2019年中国衬衫市场营销渠道分析

一、大型商场、百货公司

二、普通商场、服装店

三、户外衬衫专卖店

四、商场、超市及连锁店

五、批发市场

第三节2019年中国衬衫网络直销策略分析

一、塑造品牌个性

二、挖掘品牌精神

三、表达品牌美感

四、培养品牌忠诚度

第四章2016-2019年中国衬衫所属行业产量统计分析

第一节2019年中国衬衫产量数据分析

一、2019年全国衬衫产量数据分析

二、2019年衬衫重点省市数据分析

第二节2019年中国衬衫产量数据分析

一、2019年全国衬衫产量数据分析

二、2019年衬衫重点省市数据分析

第三节2019年中国衬衫产量数据分析

一、2019年全国衬衫产量数据分析

二、2019年衬衫重点省市数据分析

第五章2019年中国衬衫市场消费者偏好深度调查分析

第一节2019年中国衬衫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2019年中国衬衫产品的品牌市场调查

一、消费者对衬衫品牌认知度宏观调查

二、消费者对衬衫产品的品牌偏好调查

三、消费者对衬衫品牌的首要认知渠道

四、消费者经常购买的品牌调查

五、衬衫品牌忠诚度调查

六、衬衫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

第六章2019年中国衬衫行业市场竞争格局分析

第一节2019年中国衬衫行业竞争结构分析

一、衬衫品牌竞争程度分析

二、衬衫生产地区集中度分析

三、衬衫价格竞争分析

第二节2019年中国衬衫行业竞争现状分析

一、衬衫直销竞争焦点在“地利”;

二、衬衫直销的中西文化之争

三、BONO叫板PPGB2C衬衫直销市场竞争加剧

第三节2019年中国企业提升竞争力策略分析

第七章2019年中国衬衫优势品牌企业竞争力分析

第一节雅戈尔集团股份有限公司——雅戈尔

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

第二节宁波杉杉股份有限公司——杉杉

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

第三节浙江报喜鸟服饰股份有限公司——报喜鸟

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

第四节江苏红豆实业股份有限公司——红豆

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

第五节福建七匹狼实业股份有限公司——七匹狼

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

第六节宁波罗蒙服饰有限公司——罗蒙

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

第七节上海开开免烫制衣有限公司——开开

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

第八节才子(福建)服饰有限公司——才子

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

第九节上海海螺服饰有限公司——海螺

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

第十节江苏虎豹集团有限公司——虎豹（中国驰名商标）

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

第八章2020-2026年中国衬衫发展前景预测分析

第一节2020-2026年中国衬衫行业发展趋势分析

一、衬衫定位分析

二、衬衫价格发展趋势分析

三、衬衫消潜在市场发展分析

第二节2020-2026年中国衬衫行业市场预测分析

一、市场产量预测分析

二、产品需求预测分析

三、市场竞争格局预测分析

第十章2020-2026年中国衬衫行业投资机会与风险分析（）

第一节2020-2026年中国衬衫投资机会分析

第二节2020-2026年中国衬衫投资风险分析

第三节建议

图表目录：（部分）

图表：2016-2019年国内生产总值

图表：2016-2019年居民消费价格涨跌幅度

图表：2019年居民消费价格比上年涨跌幅度（%）

图表：2016-2019年国家外汇储备

图表：2016-2019年财政收入

图表：2016-2019年全社会固定资产投资

图表：2019年分行业城镇固定资产投资及其增长速度（亿元）

图表：2019年固定资产投资新增主要生产能力

图表：雅戈尔集团股份有限公司主要经济指标走势图

图表：雅戈尔集团股份有限公司经营收入走势图

图表：雅戈尔集团股份有限公司盈利指标走势图

图表：雅戈尔集团股份有限公司负债情况图

图表：雅戈尔集团股份有限公司负债指标走势图

图表：雅戈尔集团股份有限公司运营能力指标走势图

图表：雅戈尔集团股份有限公司成长能力指标走势图

图表：宁波杉杉股份有限公司主要经济指标走势图

图表：宁波杉杉股份有限公司经营收入走势图

图表：宁波杉杉股份有限公司盈利指标走势图

详细请访问：<http://www.cction.com/report/202008/184639.html>