



艾凯咨询
ICAN Consulting

2022-2027年中国男装行业市场 评估分析及发展前景调研战略研 究报告

一、调研说明

《2022-2027年中国男装行业市场评估分析及发展前景调研战略研究报告》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/360925.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

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 2017-2021年国际男装市场发展分析

1.1 国际男装市场发展总析

1.1.1 行业发展轨迹

1.1.2 市场发展现状

1.1.3 典型商业模式评析

1.2 意大利男装产业发展分析

1.2.1 行业产销状况

1.2.2 市场消费格局

1.2.3 对外贸易状况

1.3 其他主要国家男装市场的发展

1.3.1 法国

1.3.2 俄罗斯

1.3.3 加拿大

1.3.4 印度

第二章 2017-2021年中国男装产业发展环境分析

2.1 经济环境分析

2.1.1 全球经济发展形势

2.1.2 全球经济环境对中国的影响

2.1.3 中国宏观经济发展现状

2.1.4 中国宏观经济发展趋势

2.2 社会环境分析

2.2.1 人口环境分析

2.2.2 收入及消费水平

2.2.3 教育状况分析

2.3 政策环境分析

2.3.1 行业监管体系

2.3.2 主要法律法规

第三章 2017-2021年中国男装市场深度分析

3.1 中国男装市场发展综析

3.1.1 产业发展轨迹

3.1.2 市场发展态势

3.1.3 市场规模状况

3.1.4 市场集中度分析

3.1.5 市场需求变化状况

3.1.6 市场消费者分析

3.2 男装资本市场发展动态

3.2.1 企业上市必要性

3.2.2 企业上市情况

3.3 中国男装市场营销分析

3.3.1 男装市场兴起跨界营销

3.3.2 男装进入精细化管理时代

3.3.3 中国男装营销的误区

3.3.4 闽派男装营销成功之借鉴

3.3.5 未来男装市场营销趋向

3.4 中国男装行业面临的挑战

3.4.1 创新能力弱

3.4.2 渠道合作匮乏

3.4.3 同质化现象严重

3.5 男装市场发展策略分析

3.5.1 与时俱进占领Shopping malls

3.5.2 抓住男装时尚内涵本质

3.5.3 准确定位顾客产品风格

3.5.4 提升对VIP客户的培育方式

3.5.5 线下线上结合发展

第四章 2017-2021年中国男装热点细分行业分析

4.1 男西装市场发展分析

4.1.1 市场整体发展概况

4.1.2 市场集中度现状

- 4.1.3 市场竞争状况
- 4.1.4 高端市场消费主体
- 4.2 男衬衫市场发展分析
 - 4.2.1 市场发展概况
 - 4.2.2 市场集中度状况
 - 4.2.3 消费者分析
- 4.3 男士内衣市场分析
 - 4.3.1 市场发展态势
 - 4.3.2 市场消费特征
 - 4.3.3 市场品牌格局
 - 4.3.4 品牌打造策略
- 4.4 商务休闲男装市场发展分析
- 4.5 休闲男装市场发展分析
- 4.6 领带市场发展分析

第五章 2017-2021年中国男装产业集群分析

- 5.1 中国男装产业集群整体分析
 - 5.1.1 产业集群分布状况
 - 5.1.2 产业集群特征
- 5.2 温州男装产业的发展
 - 5.2.1 行业发展轨迹
 - 5.2.2 行业发展现状
 - 5.2.3 批发市场格局
 - 5.2.4 高端市场的发展
 - 5.2.5 行业的转型方向
- 5.3 泉州男装产业的发展
 - 5.3.1 行业发展轨迹
 - 5.3.2 专业市场状况
 - 5.3.3 电子商务的拓展
 - 5.3.4 行业发展动态
- 5.4 福建男装产业的发展
 - 5.4.1 行业发展概况
 - 5.4.2 企业资本市场状况

5.4.3 市场发展动态

5.4.4 企业发展的建议

5.5 其他地区男装产业的发展

5.5.1 惠州

5.5.2 北京

5.5.3 山东

5.5.4 宁波奉化

第六章 2017-2021年中国男装主要产品进出口状况分析

6.1 男式便服套装

6.1.1 2017-2021年中国男式便服套装进出口总量分析

6.1.2 2017-2021年主要省市男式便服套装进出口情况分析

6.1.3 2017-2021年主要贸易国男式便服套装进出口情况分析

6.2 男式西服

6.2.1 2017-2021年中国男式西服进出口总量分析

6.2.2 2017-2021年主要省市男式西服进出口情况分析

6.2.3 2017-2021年主要贸易国男式西服进出口情况分析

6.3 男式上衣

6.3.1 2017-2021年中国男式上衣进出口总量分析

6.3.2 2017-2021年主要省市男式上衣进出口情况分析

6.3.3 2017-2021年主要贸易国男式上衣进出口情况分析

6.4 男衬衫

6.5 男裤

6.6 男式内衣

6.7 领带及领结

6.8 男式游泳服

第七章 2017-2021年中国男装市场品牌分析

7.1 男装市场品牌发展解析

7.1.1 市场品牌态势

7.1.2 市场品牌格局状况

7.1.3 品牌国际化状况

7.2 中国男装品牌的主要运营模式

7.2.1 顺美模式

7.2.2 雅戈尔模式

7.2.3 杉杉模式

7.2.4 七匹狼模式

7.3 男装企业多品牌运营分析

7.4 中国男装品牌发展的创新策略分析

7.4.1 产品创新

7.4.2 销售模式创新

7.4.3 品牌传播创新

第八章 中国男装市场竞争态势深度剖析

8.1 男装市场竞争力分析

8.1.1 中日竞争模式对比

8.1.2 市场竞争态势分析

8.1.3 企业核心竞争力探讨

8.1.4 打造核心竞争力的对策

8.2 男装市场跨界竞争格局

8.2.1 网络女装品牌进军男装市场

8.2.2 羽绒服巨头布局男装市场

8.2.3 医药企业跨界争夺男装市场

8.2.4 运动鞋企业跨界抢滩男装市场

8.3 外资男装品牌抢滩国内市场状况

8.4 男装市场竞争策略

8.4.1 设计成国内男装品牌抢滩市场利器

8.4.2 中国元素成中西方设计之争

第九章 2017-2021年中国男装市场销售渠道分析

9.1 中国男装市场主要销售渠道分析

9.1.1 商场

9.1.2 专卖店

9.1.3 批发市场

9.1.4 电子商务

9.1.5 主要销售渠道占比

9.2 中国重点男装品牌市场渠道布局状况

9.2.1 利郎

- 9.2.2 九牧王
- 9.2.3 七匹狼
- 9.3 中国男装市场电子商务渠道分析
 - 9.3.1 男装电商市场特征
 - 9.3.2 男装电商平台分布
 - 9.3.3 男装主要网络品牌
 - 9.3.4 男装电商进入机会
- 9.4 主要男装品牌电子商务渠道开发分析
 - 9.4.1 七匹狼
 - 9.4.2 杉杉股份
 - 9.4.3 九牧王
 - 9.4.4 劲霸
 - 9.4.5 主要品牌电商对比
- 9.5 商场渠道引进男装品牌的分析
 - 9.5.1 商场男装区的发展
 - 9.5.2 大众快时尚类男装品牌
 - 9.5.3 男装多品牌集合店
 - 9.5.4 国外中高端男装品牌
 - 9.5.5 男装设计师品牌
 - 9.5.6 男装定制品牌
- 第十章 国际男装优势企业发展分析
 - 10.1 Kering集团
 - 10.1.1 公司简介
 - 10.1.2 企业经营状况
 - 10.1.3 企业发展动态
 - 10.2 Dolce & Gabbana
 - 10.2.1 公司简介
 - 10.2.2 企业经营状况
 - 10.2.3 企业发展动态
 - 10.3 HUGO BOSS
 - 10.3.1 公司简介
 - 10.3.2 企业经营状况

10.3.3 企业发展动态

10.4 Christian Dior Group

10.4.1 公司简介

10.4.2 企业经营状况

10.4.3 企业发展动态

第十一章 国内男装领先企业分析

11.1 雅戈尔集团股份有限公司

11.1.1 企业发展概况

11.1.2 经营效益分析

11.1.3 业务经营分析

11.2 江苏红豆实业股份有限公司

11.2.1 企业发展概况

11.2.2 经营效益分析

11.2.3 业务经营分析

11.3 宁波杉杉股份有限公司

11.3.1 企业发展概况

11.3.2 经营效益分析

11.3.3 业务经营分析

11.4 福建七匹狼实业股份有限公司

11.4.1 企业发展概况

11.4.2 经营效益分析

11.4.3 业务经营分析

11.5 浙江报喜鸟服饰股份有限公司

11.5.1 企业发展概况

11.5.2 经营效益分析

11.5.3 业务经营分析

第十二章 中国男装企业转型调整态势及策略分析

12.1 男装企业转型调整的必要性分析

12.1.1 市场不景气

12.1.2 面临"关店潮"

12.1.3 旺季不旺的困惑

12.2 男装市场转型态势分析

12.2.1 跨界调整成共识

12.2.2 行业转型现状

12.3 男装企业转型发展策略分析

12.3.1 寻找综合竞争优势

12.3.2 转投热门行业

12.3.3 行业转型思路

12.3.4 转型调整趋向

12.4 重点企业转型案例分析

12.4.1 红豆股份

12.4.2 九牧王

12.4.3 雅戈尔

12.4.4 金利来

12.4.5 阿仕顿

第十三章 中国男装行业投资及前景趋势分析

13.1 中国男装行业投资分析

13.1.1 男装行业进入门槛

13.1.2 男装行业融资动态

13.1.3 男装投资可行性分析

13.1.4 我国男装市场投资机遇

13.1.5 商务休闲男装具备投资潜力

13.1.6 男装行业投资建议

13.2 中国男装市场的发展趋势及前景

13.3 2022-2027年中国男装市场发展预测分析

13.3.1 影响因素分析

13.3.2 销售规模预测

图表目录：

图表 2017-2021年农村居民人均纯收入

图表 2017-2021年城镇居民人均可支配收入

图表 2021年社会消费品零售总额增速月度同比

图表 2017-2021年高等教育、中等职业教育及普通高中招生人数

图表 男装行业生产经营所涉及的要法律法规

图表 男衬衫消费者文化构成

图表 男衬衫消费者职业构成

图表 男衬衫消费者个人收入构成

图表 男衬衫购买场所分布

图表 不同年龄的消费者男衬衫购买场所分布

图表 不同月收入的消费者男衬衫购买场所分布

更多图表见正文……

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/360925.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。