# 中國化妝品行業發展現狀及策略

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-01-22

*【摘要】 中国化妆品行业是新中国成立以来最先向国外开放的行业之一，这也就使得化妆品行业较早地面临跨国资本和跨国企业的冲击。经过几十年的发展，本土企业在化妆品市场虽然拥有40％的购销量，但市场份额只有8％—10％左右，所得利润只占外资和合资企...*

【摘要】 中国化妆品行业是新中国成立以来最先向国外开放的行业之一，这也就使得化妆品行业较早地面临跨国资本和跨国企业的冲击。经过几十年的发展，本土企业在化妆品市场虽然拥有40％的购销量，但市场份额只有8％—10％左右，所得利润只占外资和合资企业的1/9左右。本文从中国化妆品的现状出发，分析了产生这种现象的原因，进而从中国化妆品行业自身、政府及行业协会等方面提出了四条建议。

【关键词】 化妆品 现状 外资 策略

伴随着美国次贷危机的影响和人民币值的压力，中国正逐步实现在加入.com

2、注重行業人才的培養，增加財政投入，增強後期研發能力

化妝品行業是知識密集型高科技複合產業，它涉及到精細化工、醫學、生物學、藥理學、毒理學、化妝品學、美學、心理學、包裝學、市場營銷和信息技術等十幾門專業知識。隨著競爭加劇，公司生產的各個環節的絕對利潤將進一步縮小，從成本控製的角度出發，培養複合型人才是企業立於不敗之地的關鍵之一。我們可以從兩個方麵著手，一是對現在對現有從事研發的人才，采取精神激勵、物質激勵、關懷激勵、危機激勵等綜合政策，把國內外現有的一批高新技術人才凝聚到我們的企業中來，為盡快提高化妝品的科技含量發揮出他們的作用。二是，促進化妝品複合人才的培養與眾多的高校、技校合作，把培養該方麵的人才與現行的教育體製的改革結合起來。 產品的生命周期一般包括幼稚期、成長期、成熟期和衰退期，產品處於不同的生命周期階段所有獲取的盈利空間也不同。美化化妝類化妝品處在成長期，特殊用途化妝品處在幼稚期。在後期可以加大對美化類和特殊用途類化妝品的研發力量，以便更好的掌握時尚話語權。

3、改進銷售渠道和銷售方式

首先，充分利用好已有營業網點，例如，目前丁家宜全國的銷售網點約有兩萬個，在國產品牌中可以保持在前三名的位置，我們應該利用它們擴大產品的市場占有份額，更不能夠輕易被外資收購；其次，變渠道多元為主次分明，化妝品企業在追求市場覆蓋率和進場率的同時需要改變過去的操作辦法。麵對百貨專櫃與專營店的經營理念差異，為防止價格差異引起渠道混亂，可以采取產品區隔方法，否則，專營店不間斷的特價促銷隻會引起價格混亂，最終喪失市場；再次，變以往“大雜燴”的運營方式為區域經營和渠道類別經營，以前一家商場所售賣的產品五花八門，既有超市產品，也有專櫃產品，既有高檔產品，也有低檔產品，甚至超市產品、美容產品也在專櫃銷售，應該根據所處的區域和所處區域的消費者特點有針對性的進行銷售布局，以免資源的浪費和經營成本的增加。

4、加強企業、行業、協會和政府的對話機製

在化妝品行業，政府的扶持相對較少，企業和協會仍然可以依靠自身的力量來加以完善。企業在進行生產活動時，不要“錢”當頭，將眼前利益與長遠利益同建立核心優勢聯係起來。協會是一個行業中除開法律稍有權威的組織，起著連接消費者、企業的第三方組織。協會應該以自己的自律活動，建立行業信用服務機製，增強會員約束力，提高行業公信力，從而提升影響力。企業和協會可以從以下三個方麵做起：第一，搭建服務於化妝品行業的網絡交互平台。第二，設立化妝品行業論壇。第三，組織圓桌會議，讓企業代表、與協會代表、政府代表相互麵對麵交流。

【參考文獻】 [2] 李桐：國產化妝品市場麵臨衝擊[N].中國國門時報，202\_-03-10.

[3] 呂風雲、張純：淺談中國化妝品行業的品牌經營[J].當代經理人，202\_

（21）.

[4] 李國棟：中國化妝品市場發展趨勢解讀[J].日用化學品科學，202\_

（2）.

[5] 尤啟辰：中國化妝品行業現狀及發展趨勢[J].日用化學品科學，202\_

（1）.

[6] 許勝勇：外資並購浪潮中我國化妝品行業的品牌發展研究[D].北京第二外國語學院，202\_.

[7] 李慧：化妝品行業前景分析[DB/OL].中國行業研究報告網.

[8] 202\_年中國化妝品行業發展趨勢藍皮書[Z].

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！