针织服装行业市场突围建议及需求分析报告

目录

前言 4
一、针织服装行业政策背景 4
(一)、政策将会持续利好针织服装行业发展 4
(二)、 针织服装行业政策体系日趋完善 5
(三)、针织服装行业一级市场火热,国内专利不断攀升 5
(四)、宏观经济背景下针织服装行业的定位 6
二、针织服装行业（2023-2028）发展趋势预测 6
(一)、针织服装行业当下面临的机会和挑战 6
(二)、针织服装行业经营理念快速转变的意义 7
(三)、整合针织服装行业的技术服务 8
(四)、迅速转变针织服装企业的增长动力 8
三、2023-2028 年针织服装行业企业市场突围战略分析 9
(一)、在针织服装行业树立“战略突破”理念 9
(二)、确定针织服装行业市场定位、产品定位和品牌定位 9
1、市场定位 9
2、产品定位 10
3、品牌定位 11
(三)、创新寻求突破 12
1、基于消费升级的科技创新模式 12
2、创新推动针织服装行业更高质量发展 13
3、尝试业态创新和品牌创新 14
4、自主创新+品牌 14
(四)、制定宣传计划 16
1、策略一：学会做新闻、事件营销——低成本的传播工具 16
2、策略二：学会以优秀的品牌视觉设计突出品牌特色 16
3、策略三：学会使用网络营销 16
四、2023-2028 年针织服装产业发展战略分析 17
(一)、树立针织服装行业“战略突围”理念 17
(二)、确定针织服装行业市场定位，产品定位和品牌定位 17
1、市场定位 18
2、产品定位 18
3、品牌定位 20
(三)、创新力求突破 20
1、基于消费升级的技术创新模型 21
2、创新促进针织服装行业更高品质的发展 21
3、尝试格式创新和品牌创新 22
4、自主创新+品牌 23
(四)、制定宣传方案 24
1、学会制造新闻,事件行销——低成本传播利器 24
2、学习通过出色的品牌视觉设计突出品牌特征 25
3、学会利用互联网营销 25
五、针织服装产业未来发展前景 26

(一)、我国针织服装行业市场规模前景预测.....26
(二)、针织服装进入大规模推广应用阶.....26
(三)、中国针织服装行业的市场增长点.....26
(四)、细分针织服装产品将具有最大优势.....27
(五)、针织服装行业与互联网等行业融合发展机遇.....27
(六)、针织服装人才培养市场广阔，国际合作前景广阔.....28
(七)、针织服装行业发展需要突破创新瓶颈.....29
六、针织服装行业存在的问题分析.....30
(一)、基础工作薄弱.....30
(二)、地方认识不足,激励作用有限.....30
(三)、产业结构调整进展缓慢.....30
(四)、技术相对落后.....31
(五)、隐私安全问题.....31
(六)、与用户的互动需不断增强.....32
(七)、管理效率低.....32
(八)、盈利点单一.....33
(九)、过于依赖政府,缺乏主观能动性.....33
(十)、法律风险.....34
(十一)、供给不足,产业化程度较低.....34
(十二)、人才问题.....34
(十三)、产品质量问题.....35
七、针织服装行业竞争分析.....35
(一)、针织服装行业国内外对比分析.....35
(二)、中国针织服装行业品牌竞争格局分析.....36
(三)、中国针织服装行业竞争强度分析.....37
1、中国针织服装行业现有企业的竞争.....37
2、中国针织服装行业上游议价能力分析.....37
3、中国针织服装行业下游议价能力分析.....37
4、中国针织服装行业新进入者威胁分析.....38
5、中国针织服装行业替代品威胁分析.....38
八、未来针织服装企业发展的战略保障措施.....38
(一)、根据公司发展阶段及时调整组织结构.....38
(二)、加强人才培养和引进.....39
1、制定总体人才引进计划.....39
2、渠道人才引进.....40
3、内部员工竞聘.....40
(三)、加速信息化建设步伐.....40
九、针织服装成功突围策略.....41
(一)、寻找针织服装行业准差异化消费者兴趣诉求点.....41
(二)、针织服装行业精准定位与无声消费教育.....41
(三)、从针织服装行业硬文广告传播到深度合作.....42
(四)、公益营销竞争激烈.....42
(五)、电子商务提升针织服装行业广告效果.....43
(六)、 针织服装行业渠道以多种形式传播.....43

(七)、强调市场细分，深耕针织服装产业.....43
十、关于未来 5-10 年针织服装业发展机遇与挑战的建议.....44
(一)、2023-2028 年针织服装业发展趋势展望.....44
(二)、2023-2028 年针织服装业宏观政策指导的机遇.....44
(三)、2023-2028 年针织服装业产业结构调整的机遇.....45
(四)、2023-2028 年针织服装业面临的挑战与对策.....45
十一、针织服装行业未来发展机会.....46
(一)、在针织服装行业中通过产品差异化获得商机.....46
(二)、借助针织服装行业市场差异赢得商机.....47
(三)、借助针织服装行业服务差异化抓住商机.....47
(四)、借助针织服装行业客户差异化把握商机.....47
(五)、借助针织服装行业渠道差异来寻求商机.....48

前言

中国的针织服装业在当前复杂的商业环境下逐步发展，呈现出一个积极整合资源以提高粘连性的耐寒时代。此外，在内部竞争激烈、外部成本压力加大的情况下，针织服装业的整合步伐加快，进入了竞争与整合的白热化时期。

本报告主要分为七个部分。同时，本报告整合了多家权威机构的数据资源和专家资源，从众多的数据中提炼出针织服装行业真正有价值的信息，并结合当前针织服装行业的环境，从理论、实践、宏观和微观的角度进行研究和分析，其结论和观点力求做到前瞻性和实用性的统一。本报告只可当做行业报告模板参考和学习，不可用于商业用途，也不提供其他商业价值，请自行决定是否购买，特此申明。

一、针织服装行业政策背景

(一)、政策将会持续利好针织服装行业发展

政策是重要的驱动因素。随着统一进程的加速和对精细管理的需求，预计需求将迎来快速释放。同时，互联网+针织服装，大数据和智能应用程序都已进入实质性着陆阶段，创新业务也变得越来越创新。模式的优化和系统复杂性的大幅提高使领先优势更加明显，行业集中度有望加速增长，实力更强的优质公司也将变得更强。随着行业利润率的大幅提高和集中度的不断提高，我们相信针织服装行业的前景广

阔。

(二)、 针织服装行业政策体系日趋完善

近年来，国内针织服装产业发展，产业促进，市场监管等重要环节的宏观政策环境日趋完善。

2019 年，相关数据展示了与针织服装密切相关的三项政策文件，为针织服装的发展奠定了重要的政策基础;据了解相关部门发布了有关针织服装管理的文件,这些文件在针织服装行业中发挥了积极作用，产生了重要影响; 针对针织服装业务形式，明确了互联网资源协同服务业务的概念，并相继颁布了相关的市场管理政策; 网络公开信息展示了一份《针织服装发展三年行动计划（2019-2022)》，提出了发展针织服装的指导思想，基本原则，发展目标，重点任务和保障措施。

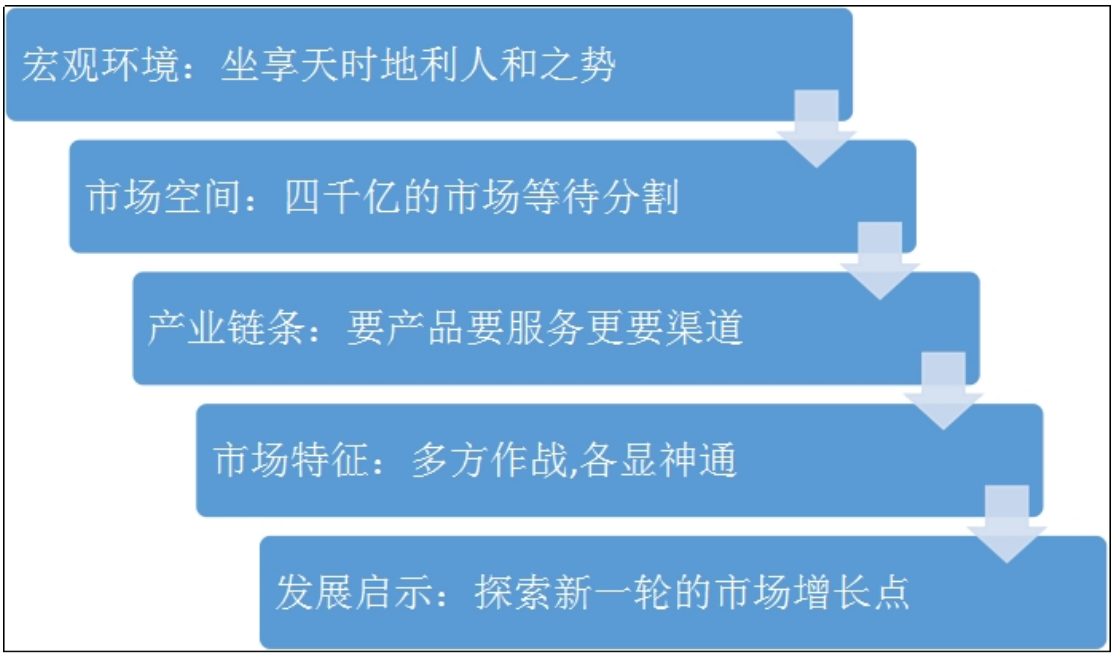
(三)、针织服装行业一级市场火热,国内专利不断攀升

在市场规模快速增长和政策支持明显增加的背景下,针织服装主要市场的知名度也在不断增加。

同时,随着一批明星企业的迅速崛起以及国内在针织服装领域的投资，国内针织服装技术专利的数量也在持续增长。从每年新增的数量来看，2007 年的新专利仍然少于 100 个。它在 2015 年迎来了爆炸式增长，2015 年的新专利数量已达到 1,398 个，居世界领先地位。从目前累计的专利数量来看，我国的针织服装公共专利已达到 4,000 多个案例，大大超过了其他国家和地区。技术实力的显着提高也为国内针织服装市场的开放和商业产品的迅速普及奠定了坚实的基础。

（四）、宏观经济背景下针织服装行业的定位

在产业链的下游，用户需求和服务存在很大差异



二、针织服装行业（2023-2028）发展趋势预测

（一）、针织服装行业当下面临的机会和挑战

在当今激烈的市场竞争环境下，包括分销商在内的国内针织服装企业面临着前所未有的挑战和机遇。

一方面，在针织服装行业的竞争下，企业和企业之间展开了肉搏战，价格战已经到了极限，使得针织服装行业的许多企业难以继续，而那些拥有大腕和大腰的龙头企业也在将他们的手从市场上移开。另一方面，国内针织服装市场的快速增长带来了巨大的市场增长空间。在同样的市场环境下，能够抓住机遇的企业发展迅速，针织服装行业的一些企业经不起市场的考验，必然会出现整合或发展困难，经营难以持续。

针织服装行业的一些龙头企业的优势在于，他们可以通过减少单店规模来接近社区和客户。另一方面，通过门店之间的连锁关系，扩大企业规模，统一企业形象。通过集中采购，共享技术、管理、客户等各种资源，可以有效降低单分散终端销售的运营成本。所以他们有非常大的发展空间。而产品质量的提高，趋势越来越明确，也带来更多的发展空间。然而，目前，国内模式似乎鲜有赢家。大多数是由针织服装行业的供应商建立的松散产品销售联盟，以推广其产品。这些特许连锁组织只能简单地实现形象的统一和部分产品的集中采购。

(二)、针织服装行业经营理念快速转变的意义

一个成功的针织服装业商业模式，首先要有明确的定位和思路。市场定位必须准确，我们应该冷静地分析自己的优势和劣势、机会和威胁。要有明确的发展思路和成熟的战略战术。在市场成熟之前，我们应该先发制人，迅速改变经营思路，抓住第一个机会。

在针织服装行业业务流程的思维转变方面，我们的业务模式应该

是灵活的。走特色经营之路，即差异化经营战略。为了保持持续创新，我们应该在业务上与竞争对手形成明显的差异，而这种差异正是客户所需要的。我们应该习惯于学习如何更好地满足最终用户的需求，同时满足网络单元用户的需求。

(三)、整合针织服装行业的技术服务

转变经营理念是走针织服装业经营之路的前提。然而，只有将概念转化为行动，它才能最具说服力。在这方面，我们需要在技术和服务方面做出更多努力，以迎接针织服装行业新时代的到来。在技术和服务方面，首先要建立完善的信息管理体系。包括新产品信息、技术信息、竞争对手信息、客户信息、市场信息等，并对收集到的信息进行及时分析、处理和沟通。

(四)、迅速转变针织服装企业的增长动力

针织服装企业应当建立完善的内部管理制度和各项工作流程。加强现场管理的重要性，严格执行完整的内部管理制度，是针织服装企业发展的基础；健全科学的工作流程是企业正常运营的前提；严格的现场管理是企业工作标准的体现。

有效地从“销售产品”转变为“销售服务”。针织服装企业的差异化经营，只能从服务上取得成效。我们应该充分认识到，产品可以创造价值和利润，服务可以创造更高的价值和更大的利润。然而，随着针织服装行业的进一步成熟和发展，行业竞争将日趋激烈。经营管理不善，行业利润下降，将淘汰一大批经营者。具有实力、技术、管理和战略眼光的大型针织服装企业将在激烈的市场竞争中脱颖而出。

三、2023-2028年针织服装行业企业市场突围战略分析

(一)、在针织服装行业树立“战略突破”理念

市场瞬息万变，科技飞速发展，不少企业跟进新产品的速度也在加快，新的包围圈正在形成。 针织服装行业的公司必须有“突破，然后突破”的理念。

1、技术部和市场部分别对针织服装行业的国内外技术市场和消费市场进行了详细调研，确定了行业发展方向。

2、在论证的基础上，决定突破针织服装产业战略：开发符合市场方向的产品，形成自身产品优势（进一步明确技术创新聚焦高端/中/低端市场）。

(二)、确定针织服装行业市场定位、产品定位和品牌定位

针织服装行业市场定位、产品定位、品牌定位是三大营销定位。任何成功的产品营销都必须有一个适应这个阶段的准确定位，比如王老吉的“怕上火”和农夫山泉的天然水定位是成功营销的第一步，比如书福家的杀菌和阿里巴巴的中小企业交易平台。

1、市场定位

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。

如要下载或阅读全文，请访问：

https://d.book118.com/398051075063006055