

康养企业行业分析报告及未来 五至十年行业发展报告

目录

前言	3
一、康养企业行业财务状况分析	4
(二)、现金流对康养企业业的影响	7
二、康养企业企业战略选择	7
(一)、康养企业行业 SWOT 分析	7
(二)、康养企业企业战略确定	8
(三)、康养企业行业 PEST 分析	9
1、政策因素	9
2、经济因素	9
3、社会因素	10
4、技术因素	10
三、2023-2028 年康养企业业市场运行趋势及存在问题分析	11
(一)、2023-2028 年康养企业业市场运行动态分析	11
(二)、现阶段康养企业业存在的问题	11
(三)、现阶段康养企业业存在的问题	12
(四)、规范康养企业业的发展	13
四、2023-2028 年康养企业企业市场突破具体策略	14
(一)、密切关注竞争对手的策略，提高康养企业产品在行业内的竞争力	14
(二)、使用康养企业行业市场渗透策略，不断开发新客户	14
(三)、实施康养企业行业市场发展战略，不断开拓各类市场创新源	14
(四)、不断提高产品质量，建立覆盖完善的服务体系	15
(五)、实施线上线下融合，深化康养企业行业国内外市场拓展	15
(六)、在市场开发中结合渗透和其他策略	15
五、2023-2028 年康养企业行业企业市场突围战略分析	16
(一)、在康养企业行业树立“战略突破”理念	16
(二)、确定康养企业行业市场定位、产品定位和品牌定位	16
1、市场定位	17
2、产品定位	17
3、品牌定位	19
(三)、创新寻求突破	19
1、基于消费升级的科技创新模式	20
2、创新推动康养企业行业更高质量发展	20
3、尝试业态创新和品牌创新	21
4、自主创新+品牌	22
(四)、制定宣传计划	23
1、策略一：学会做新闻、事件营销——低成本的传播工具	23
2、策略二：学会以优秀的品牌视觉设计突出品牌特色	23
3、策略三：学会使用网络营销	24
六、康养企业行业企业转型思考（2023-2028）	24
(一)、康养企业业的内生延伸——选择与定位	25
(二)、康养企业跨行业转型延伸	25
(三)、康养企业企业资本计划分析	25

(四)、康养企业业的融资问题.....	26
(五)、加强康养企业行业人才引进, 优化人才结构.....	26
七、康养企业企业战略保障措施.....	27
(一)、根据企业的发展阶段, 及时调整组织架构.....	27
(二)、加强人才培养与引进.....	28
1、制定人才整体引进方案.....	28
2、渠道人才引进.....	29
3、内部员工竞聘.....	29
(三)、加速信息化建设步伐.....	29
八、康养企业行业多元化趋势.....	30
(一)、宏观机制升级.....	30
(二)、服务模式多元化.....	30
(三)、新的价格战将不可避免.....	31
(四)、社会化特征增强.....	31
(五)、信息化实施力度加大.....	31
(六)、生态化建设进一步开放.....	32
1、内生发展闭环, 对外输出价值.....	32
2、开放平台, 共建生态.....	32
(七)、呈现集群化分布.....	32
(八)、各信息化厂商推动康养企业发展.....	33
(九)、政府采购政策加码.....	33
(十)、个性化定制受宠.....	34
(十一)、品牌不断强化.....	34
(十二)、互联网已经成为标配“风生水起“.....	34
(十三)、一体式服务为发展趋势.....	35
(十四)、政策手段的奖惩力度加大.....	35
九、关于未来 5-10 年康养企业业发展机遇与挑战的建议.....	36
(一)、2023-2028 年康养企业业发展趋势展望.....	36
(二)、2023-2028 年康养企业业宏观政策指导的机遇.....	36
(三)、2023-2028 年康养企业业产业结构调整的机会.....	36
(四)、2023-2028 年康养企业业面临的挑战与对策.....	37
十、未来康养企业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

前言

中国的康养企业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，康养企业业的整合步伐加快，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康养企业行业真正有价值的信息，并结合当前康养企业行业的环境，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、康养企业行业财务状况分析

(一)、康养企业行业近三年财务数据及指标分析表中列出了近三年康养企业行业部分龙头企业的主要康养企业数据和财务指标：

财务指标	2020 年	2019 年	2018 年
主营业务收入（万元）	79041.6	53671	46827
净利润	2523.4	905.1	1368.3
总资产	27321.6	22885.2	18681.8

除了 2019 年市场下跌和 2020 年疫情影响导致净利润下降外，康养企业公司各项指标持续加强，康养企业策略和风险防范与化解报告良好。

	财务比率\ 年份	2020- 12-31	2019- 12-31	2018- 12-31	比率分析
一 流动性 比率	流动比率	1.52	2.22	2.53	2020年底康养企业行业发生大量短期借款导致存货增加,使清偿流动负债能力受到彩响。
	速动比率	1.36	1.58	1.62	
 资产 效率 比率	应收账款 周转率	20.31	16.32	16.18	康养企业企业积极控制欠款授信额度,减少赊销,应收账款减少。
	存货周 转率	15.38	13.57	5.28	康养企业业销售情况转好,存货的增长应引起注意。
	总资产周 转率	2.31	2.42	2.51	变化不大。长短期康养企业和同定资产都有较大增长,与絹售额增长基本持平。
盈利性 比率	销售毛利 率	7.70%	5.63%	5.50%	各项指标有明显增长,与康养企业业态康养企业以及市场回稳有较大关系。
	营业利润 率	4.24%	1.79%	3.20%	
	净利润率	3.22%	1.38%	2.21%	
	总资产收益率 ROA	10.00%	3.76%	7.65%	
	权益资本收益 率 ROE	14.55%	4.06%	6.35%	
管理 比率 债务	负债比率	41.48%	34.84%	29.35%	负债比率有所上升,因康养企业康养企业项目融资所致。

	产权比率	81.31%	59.89%	42.59%	
	收入利息 倍数	35.72	25.31	62.34	

(二)、现金流对康养企业的影响

从现金流的角度，我们可以分析医康养企业行业存在的问题，并对行业内的企业进行财务比较，找出现金流最可持续的企业。

在当前市场经济条件下，企业的现金流量在很大程度上决定着康养企业行业的生存和发展能力。即使企业有盈利能力，如果现金流不畅，调度不畅，也会严重影响企业的正常生产经营。偿付能力的削弱将直接影响企业的声誉，最终将对康养企业行业的发展和生存产生重大影响。

二、康养企业企业战略选择

本报告提供了与战略相关的具体措施，仅供内外部环境分析参考。

(一)、康养企业行业 SWOT 分析

SWOT 是通过综合评价分析进而析对象的优势、劣势、机会和威胁得出结论，通过内部资源与外部环境的有机结合，明确确定分析对象的资源优势和资源的一种战略分析方法。不足之处，了解对象面临的机遇和挑战，从战略和战术两个层面调整方法和资源，以确保分析对象的实施，实现所要达到的目标。SWOT 分析法，又称形势分析法，是一种能够客观、准确地分析和研究一个单位实际情况的方法。SWOT 代表：trengths（优势）、weaknesses（劣势）、opportunities(机遇)、threats（威胁）。

<p>优势、劣势</p> <p>可选战略</p> <p>机遇、威胁</p>	<p>优势 (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 机械化技术 2. 资金雄厚 3. 内部团队管理 4. 生产管理能力强 	<p>劣势 (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 人工成本提高 2. 员工储备人数少 3. 客户单一 4. 产品单一
<p>机会 (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 国内经济环境 2. 国内消费趋势 3. 国内市场需求增加 4. 品牌销售网络 	<p>SO 战略</p> <p>抓住机遇，发挥优势</p> <p>充分发挥生产管理、资金优势，抓住国内市场需求增加的机遇，通过优质的产品品质、个性化的产品设计，扩大建立自主品牌影响力，扩大市场规模。</p>	<p>WO 战略</p> <p>抓住机遇，缩小劣势</p> <p>抓住国内市场需求增加的机遇，利用多种类型的销售策略，通过提高生产组装机械化程度，降低人工总成本，进行个性化产品设计，扩充产品线，增加销售渠道。</p>
<p>威胁 (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 供货成本提高 2. 利润空间缩减 3. 供货商转化能力强 4. 替代产品出现 	<p>ST 战略</p> <p>发挥优势，应对威胁</p> <p>充分发挥生产管理、资金优势，加强财务管理，增加市场份额，开发新的产品线，开拓新市场，避免单一产品经营的风险。</p>	<p>WT 战略</p> <p>缩小劣势，应对威胁</p> <p>巩固目前的销售渠道，开发新产品，寻找新的市场机会。</p>

(二)、康养企业企业战略确定

根据 SWOT 分析结果，公司应采取 so 战略，即成长战略。

(三)、康养企业行业 PEST 分析

1、政策因素

(1)随着国家经济的稳定向好，国家对于康养企业行业也会越来越倾斜，根据相关数据预计康养企业行业将有 30%的增幅，地方政策也相应出台，整体提高了行业的渗透率。

(2)2020 年，康养企业行业将成为政策红利市场。康养企业产业将有助于提高人民生活质量。

2020 年是康养企业行业发展非常关键的一年。首先，从外部宏观环境来看，影响行业发展的新政策、新法规将陆续出台。经济增长方式的转变和严格的节能减排对康养企业产业的发展产生了深远的影响。此外，还有通胀、人民币升值、人力资源成本上升等因素。从公司内部来看，产业链各环节的竞争、技术升级、出口市场逐渐萎缩、产品销售市场日益复杂等问题，都是企业决策者必须面对和急需解决的问题。

2、经济因素

(1)康养企业行业需求持续火热，康养企业领域资金利好，行业长期发展。

(2)经济保持中高速增长。未来五年经济社会发展的主要目标是：经济保持中高速增长，到2020年国内生产总值和城乡居民人均收入比2019年翻一番，主要经济体各项指标均衡协调，发展质量和效益显着提高；创新驱动发展成效显著；发展协调能力明显增强；人民生活水平和质量普遍提高；国民素质和社会文明显着提高；生态环境总体质量有所改善；各种系统都变得更加成熟，更加千篇一律。那么，在稳中向好的背景下，我国康养企业产业如何看现状、定未来、战略前瞻、科学规划、谋求技术突破、产业创新、经济发展，为引领下一轮发展奠定坚实基础。

(3)下游行业交易规模增长，为康养企业行业提供新的发展动力。

2019年居民人均可支配收入28228元，同比实际增长6.5%。居民消费水平的提高为康养企业行业的市场需求提供了经济基础。

3、社会因素

(1)传统康养企业行业存在市场门槛低、缺乏统一的行业标准服务流程和专业监管等问题，影响行业发展。互联网与康养企业相结合，减少中间环节，为用户提供高性价比的服务。

90后、00后等人群逐渐成为康养企业行业的主要消费群体。

4、技术因素

(1)技术赋能VR、大数据、云计算、康养企业、5G等从一线城市逐步向二、三、四线城市过渡，实现康养企业的普及»行业技术经验。

(2) 康养企业行业引入 ERP、OA、EAP 等系统，优化信息化管理和建设环节，提高行业效率。

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/798103127107006055>