

护手霜的竞争环境分析报告



目 录

- 市场概述
- 竞争格局分析
- 消费者行为研究
- 产品创新与技术发展
- 营销策略对比
- 供应链管理与成本控制
- 总结与展望

contents



01

CATALOGUE

市场概述



护手霜市场定义

护手霜是一种保护手部皮肤、滋润、防止干裂的化妆品



广泛应用于日常生活、工作场合及特殊环境下的手部护理

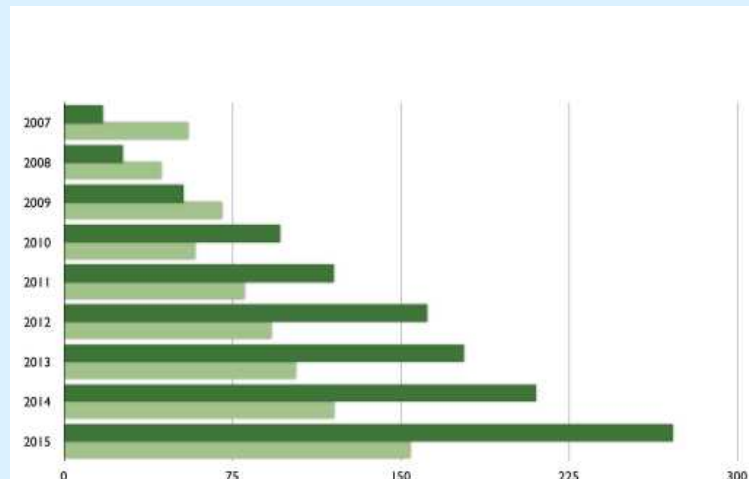
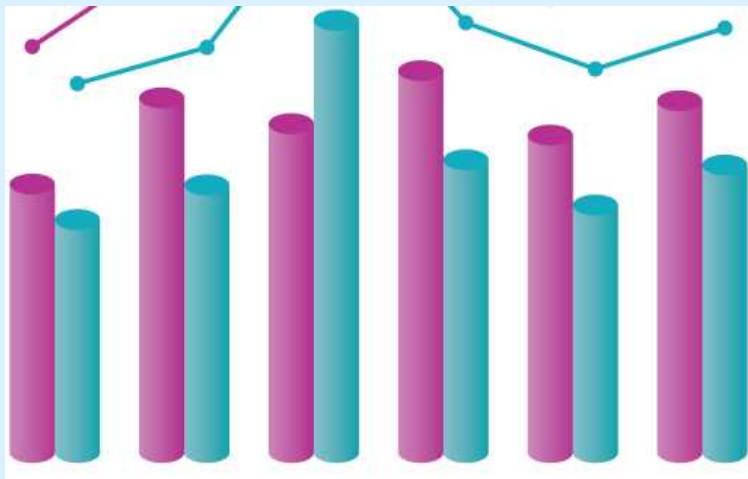
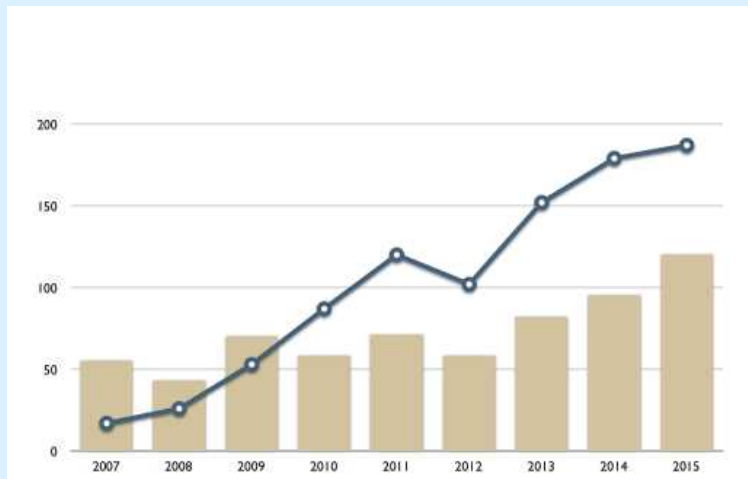


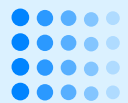
主要功能包括保湿、修复、防晒、美白等



市场规模与增长趋势

- 随着人们对手部护理的重视度提高，护手霜市场规模不断扩大
- 线上销售渠道占比逐年提升，成为市场增长的重要动力
- 高端护手霜市场增长迅速，消费者愿意为高品质产品买单
- 季节性需求明显，冬季为销售旺季





消费者需求特点

01

消费者关注护手霜的保湿效果、质地、气味等使用体验

02

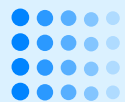
对天然成分、无刺激配方的产品需求增加

03

注重品牌信誉和口碑评价，倾向于选择知名品牌

04

价格敏感度适中，愿意为高品质产品支付溢价



行业发展趋势预测

01



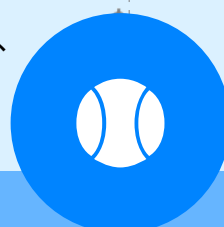
护手霜市场将继续保持稳健增长，
市场规模有望进一步扩大



绿色环保、可持续发展理念将逐
渐融入护手霜产品研发和生产过
程中

03

02



产品创新将成为市场竞争的重要
手段，例如推出多功能护手霜、
个性化定制产品等



线上销售渠道将继续发挥重要作
用，社交电商、直播带货等新模
式将助力市场拓展。

04

02

CATALOGUE

竞争格局分析



主要品牌及市场份额

● 品牌A

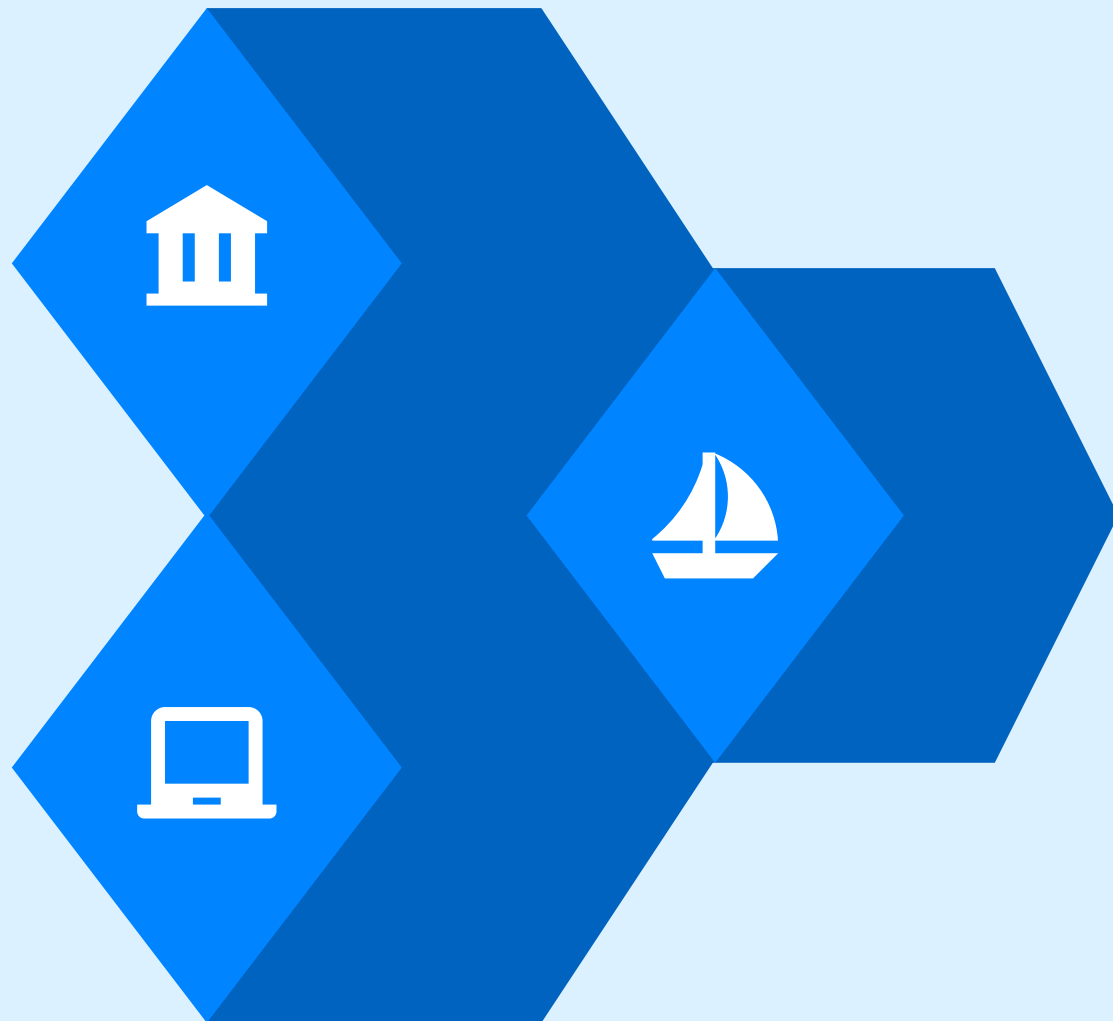
市场份额约30%，以其高效保湿和修复功能受到消费者喜爱。

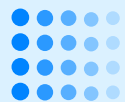
● 品牌B

市场份额约20%，强调天然成分和温和配方，吸引敏感肌肤用户。

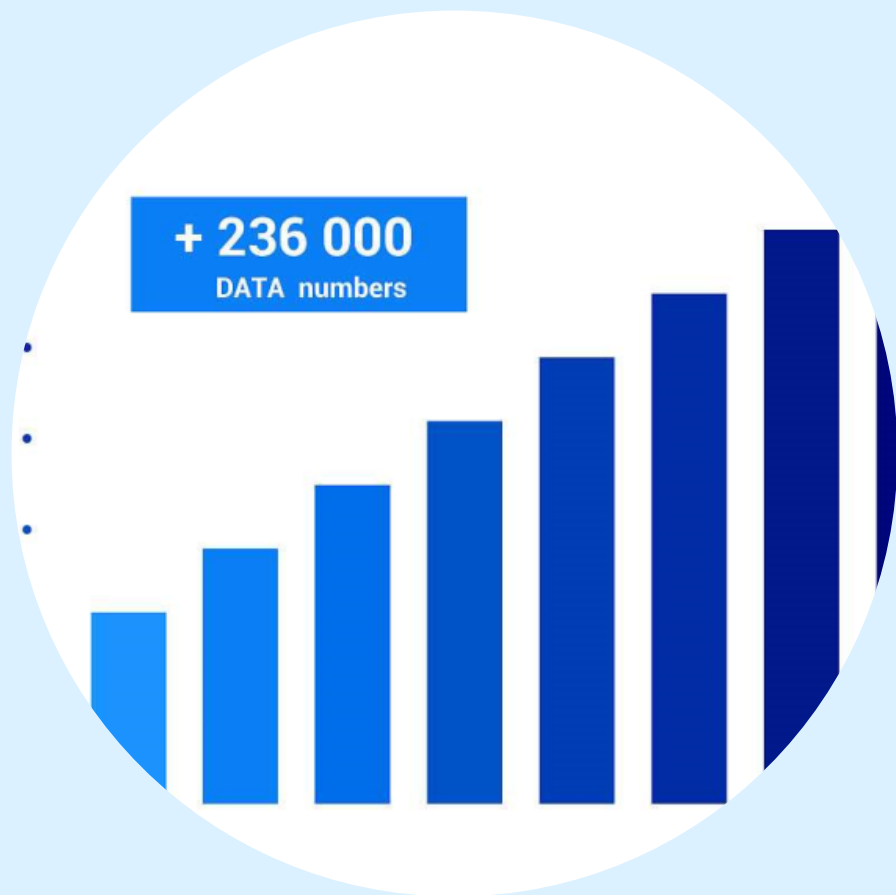
● 品牌C

市场份额约15%，注重抗老化和美白功效，定位高端市场。





竞争品牌产品特点对比



品牌A

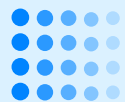
采用独特保湿成分，持久滋润，快速修复干燥和受损肌肤。

品牌B

精选天然植物提取物，无刺激配方，适合各种肤质，尤其敏感肌肤。

品牌C

融入高科技成分，如胜肽和维生素C衍生物，具有显著抗老化和美白效果。



竞争策略差异化分析

品牌A

通过大量广告投放和明星代言提高品牌知名度，吸引广泛消费者群体。

品牌B

注重口碑营销和社交媒体推广，与消费者建立深度互动，提升品牌忠诚度。



品牌C

凭借高端定位和专业线渠道拓展，吸引追求品质生活的消费者。



潜在进入者威胁评估

新品牌进入

随着市场不断扩大，新品牌可能通过创新成分、独特定位或营销策略进入市场。

技术革新

新技术或成分的研发可能改变护手霜市场的竞争格局，为潜在进入者提供机会。

法规变化

相关法规或标准的变化可能影响市场准入门槛，为潜在进入者创造机会或挑战。

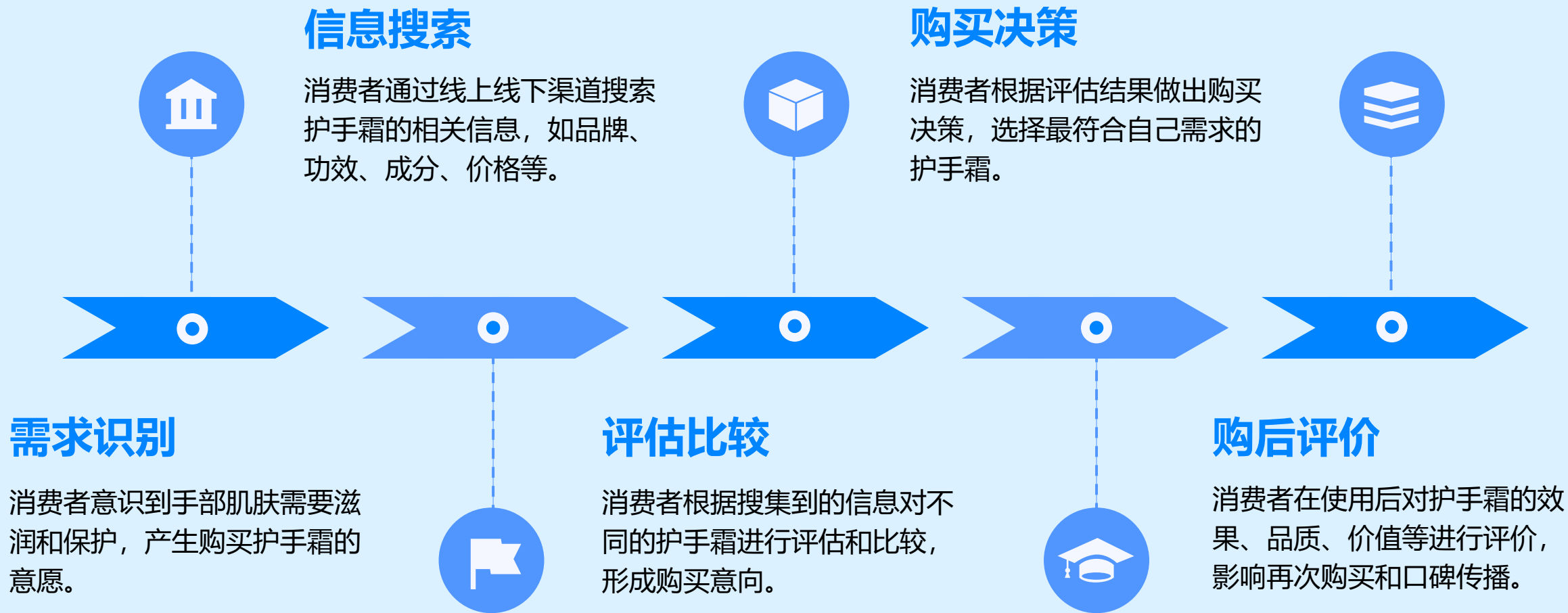
03

CATALOGUE

消费者行为研究



消费者购买决策过程





消费者使用习惯与偏好

使用频率与场景

消费者在不同季节、环境和场合下使用护手霜的频率和习惯有所不同。

质地偏好

消费者对不同质地的护手霜有偏好，如乳霜状、凝露状等，影响购买选择。

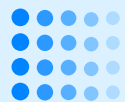
功效需求

消费者根据自身手部肌肤状况和需求选择具有滋润、保湿、修复等功效的护手霜。

成分关注

消费者对护手霜的成分越来越关注，倾向于选择天然、无刺激的产品。





品牌忠诚度影响因素

品质保证

优质的护手霜能够提供持久滋润和保护效果，增强消费者对品牌的信任感。

服务体验

优质的售前、售中和售后服务能够提升消费者满意度和忠诚度。

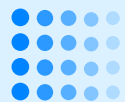
品牌形象

良好的品牌形象和口碑能够提升消费者对品牌的认同感和忠诚度。

价格因素

合理的价格定位能够满足不同消费者的购买需求，提高品牌市场占有率。





口碑传播对购买行为影响

消费者对护手霜的评价内容主要包括效果、品质、价格等方面，对潜在购买者产生影响。

消费者之间通过社交媒体等渠道进行口碑互动和交流，进一步扩大了口碑传播的范围和影响力。

口碑来源

口碑内容

口碑可信度

口碑互动

消费者获取护手霜口碑信息的渠道多样化，如亲朋好友推荐、网络评价等。

消费者认为口碑信息比广告更可信，因此口碑传播对购买行为的影响更大。

04

CATALOGUE

产品创新与技术发展

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/895001221133011123>