

MBA案例:中国饰品市场分析及竞争策略(下) PDF转换可能丢失图片或格式, 建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/107/2021_2022_MBA_E6_A1_88_E4_BE_8B__c70_107776.htm 三、中国饰品行业的主要销售形式及发展趋势

1、销售形式来源: www.examda.com 2000年以前, 中国市场没有形成真正意义上的饰品行业。当时的饰品主要是伴随家具行业、礼品业、鲜花、床上用品等产品的分散式销售。2000年后, 随着中国的经济的不断升温, 广州、上海、北京等地饰品消费费用方面开始上升, 所以在2000年后出现了一些小型的饰品专营店。大型城市的饰品趋势是: 一些国外的大型跨国公司看好中国饰品的巨大市场。近两年, 特别是今年, 一些大型卖场都专门推出了饰品专区。饰品专营以及商场柜台是主要的两大销售渠道。中小城市的饰品消费由于受收入水平等方面的限制, 目前仍然保留以前的销售方式, 即以鲜花店、礼品店的形式销售饰品, 其产品一般都是较普通的饰品, 产品的档次偏低。但近来已逐步朝着大城市的销售模式转变。近年来, 饰品传统的批发已经不是主要模式, 由终端主导的多渠道分销的业态成为现阶段饰品行业渠道主体, 同时品牌专营连锁以自己规模化经营的优势形成了新的商业布局。2005年, 伴随着韩国朴秀秀饰品品牌登陆中国, 其巨大的品牌、价格、经营、服务、推广、培训及加盟连锁系统支持等优势, 无疑将变革中国饰品业的传统经营模式, 为广大投资者孵化出成功的加盟开店模式, 令中国大陆的中、小投资者倍受其益。尽管流通领域的变革使饰品分销以终端为主导, 但传统饰品批发市场、中小商店及个体饰品专营店等分销渠道, 与饰品加盟连锁专营店、

传统小饰品店、传统品牌专卖店、旗舰店、主体专卖店、网上订购等新兴终端并存于同一个市场的情况在一段时间内仍将继续。朴秀秀饰品等国际品牌将新的模式带入到中国大陆市场，其网站提供在线培训系统，在线加盟系统等电子商务系统也为饰品加盟连锁店提供了一个方便快捷的新型网络平台。

2、发展趋势来源：www.examda.com 从中国饰品行业发展的历程来看，目前饰品行业处于一个稳定、快速发展的阶段，未来3-5年内，随着国民经济的持续快速增长及人们物质文化生活水平的不断提高，饰品行业的消费必将更加大步地向前发展。同时，随着社会的发展，人们的观念不断进化，创业意识不断增强，人们不再将钱当作“死钱”，而是“以钱生钱”，将有限的资金投入到有前途的事业，通过奋斗实现资金的无限回报，必将为饰品行业带来大量的代理商和加盟经销商等渠道新生力量。饰品的基本发展趋势具体可总结为如下几点：

A、饰品的扩展化。由以往的首饰进而发展到手饰、脚饰、胸饰、包饰、车饰、台饰、床饰和房饰，人们追求生活中的各个方面搭配一致。来源：www.examda.com

B、饰品的可爱化和小巧化趋势。其中日韩和美国的卡通文化扮演了重要作用，在饰品中卡通化、可爱化的形象随处可见，也大受欢迎。

C、饰品的日常化潮流。节日和个人纪念日的重要性上升，人际关系符号化的发展都使饰品的需求数量和购买频率大幅上升，表现在由星座、情侣为符号代表的相关饰品的热销。

D、低端饰品的发展。从材料、样式到渠道，饰品的平民化适于大众化倾向非常突出。在调查中，我们不难发现优质与廉价是消费者选择饰品的两大首要考虑因素，将低端饰品的质量提升，是我们应该遵循的趋势。在这方

面，以质优价廉著称的韩国朴秀秀饰品尤其值得我们学习。

四、中国饰品市场的六个主要竞争策略来源

：www.examda.com 综上所述，我们可以知道饰品发展的最大特点就是饰品不再是传统的单一饰品，而是找到了更多的依附点并发展为系列的相关产品。然而，企业应该如何出手，才能把准市场的脉搏和加强自身的竞争力呢？刘杰克营销顾问机构结合消费者调查和相关的市场分析，给饰品行业的企业及从业者如下六个竞争策略：1、企业应明确自身的品牌定位和树立诚信意识 饰品行业最终的竞争将落脚到品牌与渠道的竞争。行业内的企业应该有明确的品牌定位、竞争战略和长期的推广和运作机制，如果企业缺乏品牌意识和长期的战略规划，将最终失去渠道和消费者，最终失去市场。市场的空间是广阔的，而每个厂商的能力都是有限的。如何能在自己的关注领域内做大做强，关键的一点在于能否把握细分市场。饰品和服饰一样，都是有针对性的，一个17、8岁的女孩子显然和已经上班的白领所需要的饰品不同。所以关注消费者的需求，应对不同需求生产不同产品，细分大市场，做好小市场，不能眼睛大、肚子小，做好细分市场内的各种产品，会使有针对性的消费者追随一个品牌，甚至可能在不同时间段内，尽管需求发生变化，仍然关注同一品牌。这些都是以消费者本位为核心的销售理念。以消费者生活方式的变化，考虑相关饰品的需要。几年前，手机还只是通讯工具，而随着手机的普遍应用，手机的功能已经远远超越了从前。手机需要美容，需要饰品来装点，同一款手机需要不同的饰品来彰显使用者的与众不同，手机饰品的需求也成就了广阔的市场前景。这就是消费者生活方式以及理念的变化所带来

的市场，手机也只是新的饰品其中一个例子，厂商应该以敏锐的消费者的眼光，以消费者的身份来体察需求，不断创造消费者的“需求”。同时，企业也需要树立诚信意识，以诚实的态度来对待经销商和消费者。极小数打着饰品加盟连锁之名来欺骗经销商和消费者的不法商人将给饰品业的良性发展带来极大的危害。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com