

2021-2027年中国男士衬衫 行业研究与投资策略报告

报告目录及图表目录

中国产业研究报告网 编制

www.chinairr.org

一、报告报价

《2021-2027年中国男士衬衫行业研究与投资策略报告》信息及时，资料详实，指导性强，具有独家，独到，独特的优势。旨在帮助客户掌握区域经济趋势，获得优质客户信息，准确、全面、迅速了解目前行业发展动向，从而提升工作效率和效果，是把握企业战略发展定位不可或缺的重要决策依据。

官方网站浏览地址：<http://www.chinairr.org/report/R12/R1202/202012/18-377678.html>

产品价格：纸介版9800元 电子版9800元 纸介+电子10000元

订购电话: 400-600-8596 010-80993936

传真: 010-60343813

网址: <http://www.chinairr.org>

Email: sales@chyxx.com

联系人：刘老师 陈老师 谭老师

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

二、说明、目录、图表目录

中国产业研究报告网发布的《2021-2027年中国男士衬衫行业研究与投资策略报告》共十四章。首先介绍了男士衬衫行业市场发展环境、男士衬衫整体运行态势等，接着分析了男士衬衫行业市场运行的现状，然后介绍了男士衬衫市场竞争格局。随后，报告对男士衬衫做了重点企业经营状况分析，最后分析了男士衬衫行业发展趋势与投资预测。您若想对男士衬衫产业有个系统的了解或者想投资男士衬衫行业，本报告是您不可或缺的重要工具。

本研究报告数据主要采用国家统计局数据，海关总署，问卷调查数据，商务部采集数据等数据库。其中宏观经济数据主要来自国家统计局，部分行业统计数据主要来自国家统计局及市场调研数据，企业数据主要来自于国统计局规模企业统计数据库及证券交易所等，价格数据主要来自于各类市场监测数据库。

报告目录：

第一章 世界主要衬衫市场深度研究分析

第一节 日本男士衬衫市场分析

一、日本男士衬衫市场概况

二、日本上调服装进口税

三、日本纺织业出台自律新规

第二节 北美男士衬衫市场分析

一、美国男士衬衫市场

二、加拿大男士衬衫市场

第三节 欧盟男士衬衫市场分析

一、法国男士衬衫市场

二、英国男士衬衫市场

三、意大利男士衬衫市场

第四节 其他国家男士衬衫市场分析

一、韩国男士衬衫市场

二、澳大利亚男士衬衫市场

三、俄罗斯男士衬衫市场

第二章 中国男士衬衫行业运行环境分析

第一节 2019年中国宏观经济发展环境分析

一、中国GDP增长情况分析

二、工业经济发展形势分析

三、社会固定资产投资分析

四、全社会消费品零售总额

五、城乡居民收入增长分析

六、居民消费价格变化分析

七、对外贸易发展形势分析

第二节 中国男士衬衫行业政策环境分析

一、衬衫标准简介

二、衬衫进出口的标准

三、纺织服装新国标

四、雅戈尔成国家衬衫行业标准制定者

第三节 中国男士衬衫行业社会环境分析

一、人口环境分析

二、中国城镇化率

三、居民衣着消费支出

四、居民的各种消费观念和习惯

第三章 中国男装行业发展分析

第一节 中国男装市场发展分析

一、中国男装发展历程分析

二、男装行业形成品牌金字塔型

三、品牌男装销售渠道分析

四、国内男装市场特点分析

第二节 中国男装市场规模分析

一、中国男装零售量分析

二、中国男装零售额分析

三、中国男装市场份额分析

第三节 商务男装市场推动力分析

一、商务与社交活动日益增多

二、休闲潮流渗透到正装领域

三、新兴中产阶级消费者塑造

第四节 中国男装市场未来发展趋势预测

- 一、不可逆转的时尚化趋势
- 二、年龄界限模糊化
- 三、功能需求清晰化
- 四、市场细分化

第四章 中国男士衬衫行业发展现状综述

第一节 中国男士衬衫行业发展简况

- 一、男士衬衫的分类
- 二、男士衬衫行业发展特点分析
- 三、全国衬衫技术分委会成立

第二节 中国男士衬衫业发展存在问题分析

- 一、休闲风盛行蚕食男士衬衫传统市场
- 二、连锁商业模式管理能力落后
- 三、未能准确把握市场需求变化

第三节 中国男士衬衫主要生产地区分析

- 一、中国男士衬衫生产地区分布
- 二、浙江男士衬衫业
- 三、广东男士衬衫业
- 四、福建男士衬衫业
- 五、江苏男士衬衫业

第四节 中国男士衬衫面料供应情况

- 一、市场流行的衬衫面料分析
- 二、男士衬衫面料基本供应情况
- 三、男士衬衫面料应用比较

第五章 2015-2019年中国衬衫产量统计分析

第一节 2015-2019年中国衬衫产量分析

第二节 2015-2019年中国主要省份衬衫产量分析

第三节 2019年中国衬衫产量集中度分析

第六章 2015-2019年中国男士衬衫进出口状况分析

第一节 2015-2019年中国针织或钩编的男衬衫进出口分析

一、针织或钩编的男衬衫进口分析

- (一) 针织或钩编的男衬衫进口数量情况
- (二) 针织或钩编的男衬衫进口金额情况
- (三) 针织或钩编的男衬衫进口来源分析
- (四) 针织或钩编的男衬衫进口均价分析

二、针织或钩编的男衬衫出口分析

- (一) 针织或钩编的男衬衫出口数量情况
- (二) 针织或钩编的男衬衫出口金额情况
- (三) 针织或钩编的男衬衫出口流向分析
- (四) 针织或钩编的男衬衫出口均价分析

第二节 2015-2019年中国非针织或钩编的男衬衫进出口分析

一、非针织或钩编的男衬衫进口分析

- (一) 非针织或钩编的男衬衫进口数量情况
- (二) 非针织或钩编的男衬衫进口金额情况
- (三) 非针织或钩编的男衬衫进口来源分析
- (四) 非针织或钩编的男衬衫进口均价分析

二、非针织或钩编的男衬衫出口分析

- (一) 非针织或钩编的男衬衫出口数量情况
- (二) 非针织或钩编的男衬衫出口金额情况
- (三) 非针织或钩编的男衬衫出口流向分析
- (四) 非针织或钩编的男衬衫出口均价分析

第七章 男士衬衫品牌市场分析

第一节 世界顶级男士衬衫品牌分析

- 一、阿玛尼
- 二、先驰
- 三、普莱诗
- 四、H&H
- 五、H&K
- 六、爱马仕
- 七、杰尼亚

八、N&L

九、品克

十、T&A

第二节 中国男士衬衫品牌市场分析

一、雅戈尔

二、洛兹

三、皮尔卡丹

四、金利来

五、海螺

六、杉杉

七、开开

八、恒源祥

九、虎豹

十、红豆

第八章 中国男士衬衫市场需求规模及趋势

第一节 中国男士衬衫市场市场规模分析

一、中国男士衬衫零售量分析

二、中国男士衬衫零售额分析

第二节 中国男士衬衫需求的发展趋势

一、西服市场需求趋势

二、男士衬衫市场需求趋势

第九章 中国男士衬衫企业营销渠道分析

第一节 男士衬衫行业销售渠道分析

一、男士衬衫销售渠道发展分析

二、男士衬衫销售渠道格局分析

三、男士衬衫销售渠道优缺点分析

第二节 男士衬衫销售渠道——百货商场

一、百货零售经营模式分析

二、百货零售企业经营情况

三、男士衬衫百货商场销售特征

第三节 男士衬衫销售渠道—专卖店

一、男士衬衫专卖店经营特点

二、男士衬衫专卖店经营模式

三、男士衬衫专卖店销售特征

第四节 男士衬衫销售渠道—电商渠道

一、男士衬衫网购市场现状分析

（一）男士衬衫品牌开拓网购市场

（二）男士衬衫品牌线上主要模式

（三）男士衬衫电商企业地域分布

（四）男士衬衫网购消费的季节性

二、天猫商城

（一）服装网购发展概述

（二）服装网购交易规模

（三）男装网购优势分析

（四）男装品牌进驻政策

三、淘宝网

（一）服装网购发展概述

（二）服装网购交易规模

（三）网站运营成功经验

（四）男装淘宝开店条件

四、凡客诚品

（一）网站市场定位分析

（二）服装网购规模分析

（三）竞争优势劣势分析

（四）凡客诚品营销策略

五、京东商城

（一）服装网购发展概述

（二）服装网购交易规模

（三）网站运营成功经验

（四）男装品牌进驻政策

第五节 男士衬衫销售渠道趋势分析

一、百货商场不再一支独秀

- 二、连锁专业卖场浮出水面
- 三、网络营销增长将会更快
- 四、网络直销与传统销售相结合

第十章 中国男士衬衫市场竞争格局分析

第一节 中国男士衬衫市场的竞争现状

- 一、中国男士衬衫市场总体竞争格局
- 二、男士衬衫企业市场竞争分析

第二节 中国男士衬衫市场竞争的发展态势

- 一、品牌竞争
- 二、渠道竞争
- 三、管理竞争
- 四、供应链竞争
- 五、创新竞争
- 六、人力资源竞争
- 七、理念竞争

第三节 中国男士衬衫企业提升竞争力策略分析

- 一、品牌定位
- 二、品质取胜
- 三、渠道创新
- 四、市场细分
- 五、发挥优势

第十一章 中国男士衬衫消费者调研分析

第一节 调研对象基本情况

- 一、消费者基本情况
- 二、消费者年龄分布
- 三、消费者教育情况
- 四、消费者收入情况

第二节 男性消费者购物习惯分析

- 一、消费者购物场所选择
- 二、消费者购买习惯

- 三、男式衬衫的购买力
- 四、男式衬衫的购物动机
- 五、影响消费者品牌忠诚度因素
- 六、影响消费者购买的主要因素

第三节 男式衬衫消费偏好

- 一、款式偏好
- 二、面料偏好
- 三、色彩偏好
- 四、风格偏好
- 五、设计偏好
- 六、价格偏好
- 七、品牌偏好

第十二章 中国男士衬衫优势企业竞争力分析

第一节 雅戈尔集团股份有限公司

- 一、企业基本情况
- 二、男士衬衫产品分析
- 三、企业经营情况分析
- 四、企业竞争优势分析

第二节 九牧王股份有限公司

- 一、企业基本情况
- 二、男士衬衫产品分析
- 三、企业经营情况分析
- 四、企业竞争优势分析

第三节 浙江步森服饰股份有限公司

- 一、企业基本情况
- 二、男士衬衫产品分析
- 三、企业经营情况分析
- 四、企业竞争优势分析

第四节 希努尔男装股份有限公司

- 一、企业基本情况
- 二、男士衬衫产品分析

三、企业经营情况分析

四、企业竞争优势分析

第五节 宁波杉杉股份有限公司

一、企业基本情况

二、男士衬衫产品分析

三、企业经营情况分析

四、企业竞争优势分析

第六节 江苏红豆实业股份有限公司

一、企业基本情况

二、男士衬衫产品分析

三、企业经营情况分析

四、企业竞争优势分析

第七节 上海开开实业股份有限公司

一、企业基本情况

二、男士衬衫产品分析

三、企业经营情况分析

四、企业竞争优势分析

第八节 浙江报喜鸟服饰股份有限公司

一、企业基本情况

二、男士衬衫产品分析

三、企业经营情况分析

四、企业竞争优势分析

第九节 才子服饰股份有限公司

一、企业基本情况

二、男士衬衫产品分析

三、企业经营情况分析

四、企业竞争优势分析

第十节 庄吉集团有限公司

一、企业基本情况

二、男士衬衫产品分析

三、企业经营情况分析

四、企业竞争优势分析

第十三章 2021-2027年中国男士衬衫行业发展趋势及前景分析

第一节 2021-2027年男士衬衫生产发展趋势分析

- 一、国内男士衬衫生产发展趋势
- 二、国外男士衬衫生产发展趋势

第二节 2021-2027年中国男士衬衫流行趋势分析

- 一、男士衬衫颜色流行趋势
- 二、男式衬衫款式流行趋势
- 三、男士衬衫风格流行趋势

第三节 2021-2027年男士衬衫面料供应发展趋势

- 一、新合纤应运而生
- 二、天然纤维面临挑战
- 三、功能性面料大量开发
- 四、涂层织物
- 五、闪光类面料
- 六、高档衬衫面料

第四节 2021-2027年中国男士衬衫新产品开发方向

- 一、功能型男士衬衫
- 二、休闲化男士衬衫
- 三、发展方向

第十四章 2021-2027年中国男士衬衫行业投资机会与风险分析

第一节 2021-2027年中国男士衬衫行业投资环境分析

- 一、纺织工业十三五发展规划
- 二、男士衬衫投资进入壁垒
- 三、男士衬衫投资特性分析

第二节 2021-2027年中国男士衬衫行业投资机会分析

- 一、男士衬衫投资潜力分析
- 二、男士衬衫市场规模预测
- 三、男士衬衫投资吸引力分析

第三节 2021-2027年中国男士衬衫行业投资风险分析

- 一、政策风险分析

二、市场竞争风险

三、原材料风险

四、品牌维护风险

五、其他风险分析

第四节 2021-2027年中国男士衬衫行业投资策略及建议

图表目录：

图表 1 意大利男装销售收入所占比例

图表 2 2015-2019年中国国内生产总值及增长变化趋势图

图表 3 2019年国内生产总值构成及增长速度统计

图表 4 2019年规模以上工业增加值及增长速度趋势图

图表 5 2015-2019年中国全社会固定资产投资增长趋势图

图表 6 2015-2019年中国社会消费品零售总额及增长速度趋势图

图表 7 2019年中国主要消费品零售额及增长速度统计

图表 8 2015-2019年城镇居民人均可支配收入及增长趋势图

图表 9 2015-2019年中国农村居民人均纯收入及增长趋势图

图表 10 2019年中国居民消费价格月度变化趋势图

图表 11 2015-2019年中国进出口总额增长趋势图

图表 12 胸围的考核指标

图表 13 色牢度允许程度考核规定

图表 14 2015-2019年中国人口总量增长趋势图

图表 15 2019年中国人口数量及其构成情况统计

图表 16 2015-2019年中国城镇化率变化趋势图

图表 17 中国居民家庭平均每人全年衣着现金消费支出

图表 18 中国男装行业的三次变迁

图表 19 中国男装行业形成了品牌金字塔型

图表 20 2015-2019年中国男装零售量变化趋势图

图表 21 2015-2019年中国男装零售额变化趋势图

图表 22 中国男装主要企业市场份额情况

图表 23 中国男装主要品牌市场份额情况

图表 24 商务男装市场的关键推动力

图表 25 我国男士衬衫三大板块特征

图表 26 男士衬衫面料纺织对比

图表 27 男士衬衫面料舒适度

图表 28 男式衬衫面料可选择性对比

图表 29 男士衬衫工艺对比

更多图表见正文.....

详细请访问：<http://www.chinairr.org/report/R12/R1202/202012/18-377678.html>