

中国户外用品行业市场现状研究与未来前景趋势报告（2024年）

中国产业调研网

www.cir.cn

一、基本信息

报告名称： 中国户外用品行业市场现状研究与未来前景趋势报告（2024年）
报告编号： 1386505 ← 咨询订购时，请说明该编号
报告价格： 电子版：8200 元 纸质+电子版：8500 元
优惠价格： 电子版：7360 元 纸质+电子版：7660 元 可提供增值税专用发票
咨询热线： 400 612 8668、010-66181099、66182099、010-66183099
电子邮箱： kf@Cir.cn
详细内容： <https://www.cir.cn/5/50/HuWaiYongPinDiaoChaYanJiuBaoGao.html>
提示信息： 如需订阅英文、日文等其它语言版本，请向客服咨询。

二、内容介绍

户外用品行业涵盖了露营装备、徒步装备、登山装备、水上运动装备等多个细分领域，近年来随着消费者健康意识增强和户外运动文化的普及，市场需求持续增长。产品设计上，轻量化、多功能、智能化成为趋势，满足了消费者对于户外活动的便捷性和舒适性的追求。然而，市场竞争加剧、产品同质化严重以及知识产权保护不足是行业面临的挑战。

未来，户外用品行业将更加聚焦于产品创新和品牌建设。一方面，通过集成新材料和新技术，如防水透气面料、智能穿戴设备等，提升产品性能和用户体验。另一方面，加强品牌故事讲述和个性化营销，建立与消费者之间的情感连接，增强品牌忠诚度。此外，随着可持续发展理念的深入人心，采用环保材料和推行循环经济模式将成为行业发展的新趋势。

第一章 户外用品相关概述

第一节 户外用品的相关定义

- 一、户外运动的定义
- 二、户外用品的定义

第二节 户外用品的分类

- 一、服装类
- 二、鞋类
- 三、背包类
- 四、野营出行装备
- 五、专项户外运动装备
- 六、其他

第二章 中国户外用品行业的发展环境分析

第一节 宏观经济环境

- 一、gdp历史变动轨迹分析
- 二、固定资产投资历史变动轨迹分析
- 三、2024年中国宏观经济发展预测分析

第二节 行业发展环境

- 一、中国户外运动兴起催热户外用品市场
- 二、户外用品产业已成为中国新的经济增长点
- 三、户外用品行业已升级为大众化产业
- 四、中国户外用品市场逐渐成熟理性
- 五、户外用品正从“边缘”化迅速向主流化转变

第三章 户外用品行业的发展

第一节 国外户外用品产业发展概况

- 一、欧美户外用品行业发展浅析
- 二、美国户外用品市场快速增长
- 三、2024年美国户外用品销售情况
- 四、德国户外用品市场发展前景广阔
- 五、2024年国内外户外用品展会年展会信息一览

第二节 中国户外用品产业发展综述

- 一、中国户外用品行业的发展特点
- 二、中国户外用品行业多元化发展
- 三、中国户外用品行业的地域性和季节性特征
- 四、中国户外用品行业集中度较高
- 五、进入本行业的主要壁垒

第三节 2024年中国户外用品行业的发展

第四节 中国部分地区户外用品行业的发展

- 一、北京商家推出户外用品换季前打折效果良好
- 二、亚洲户外用品展在南京开幕
- 三、青岛户外用品成掘金新热点
- 四、阿迪达斯中国首家户外专营店落户哈尔滨

第五节 中国户外用品行业发展的的问题及对策

- 一、中国户外用品行业发展的不利因素
- 二、中国户外用品行业的尴尬处境
- 三、中国户外用品行业产品标准亟待完善
- 四、中国户外用品企业营销管理存在的不足
- 五、中国户外用品行业的发展对策

第四章 中国户外用品市场及消费分析

第一节 中国户外用品市场现状分析

- 一、中国户外用品市场迅速发展
- 二、中国户外用品大品牌市场份额逐步加大
- 三、中国户外用品市场面临发展机遇
- 四、中国户外市场整体呈现蓬勃发展的态势
- 五、中国户外用品市场发展不平衡

第二节 中国户外用品市场发展路线解析

- 一、高成长持续
- 二、国内品牌快速增长
- 三、品牌不断壮大
- 四、户外用品增速远快于体育用品
- 五、装备配件类增速加快
- 六、品牌集中度不断提升

第三节 中国户外用品市场消费者分析

- 一、户外用品市场客户群体
- 二、户外用品市场客户特征
- 三、户外用品市场客户渠道
- 四、商场店户外产品购买者类型占比

第四节 中国旅游户外用品重度购买者的特征研究

- 一、旅游户外用品及重度购买者概述
- 二、理论假设
- 三、研究方法
- 四、研究结果
- 五、结论和讨论
- 六、市场营销启示

第五节 2024年户外休闲纵深化消费调查

- 一、户外运动丰富多样
- 二、国内户外运动差异化
- 三、户外用品需配套发展
- 四、户外用品企业需重视户外装备的研发
- 五、研发创新是根本

第五章 中国户外用品市场品牌及渠道分析

第一节 2024年中国户外用品市场品牌发展状况

- 一、新增品牌不断，但未来行业集中度提升仍是大势所趋
- 二、性价比高、渠道拓展能力强助力国内品牌份额超越国外品牌

第二节 中国户外用品销售渠道现状分析

- 一、商场店模式因投入小、人流量大而迅速扩张
- 二、二、三线市场空白区域大、渠道下沉是必然趋势
- 三、区域性户外零售网络正在构建中
- 四、大型户外连锁店因定位问题而发展迟缓
- 五、中小型户外店资金管理信用和开店模式成发展瓶颈
- 六、2024年受户外运动升温推动 户外用品网上销售火爆

第三节 中国户外用品市场品牌商与零售商间的冲突

- 一、渠道冲突
- 二、产品冲突
- 三、价格冲突
- 四、供货冲突
- 五、服务冲突
- 六、推广冲突

第四节 中国户外用品行业做大品牌的对策

- 一、开创新品类
- 二、打造户外品牌文化
- 三、打造新的营销模式

第五节 国外主要品牌发展关键

- 一、注重研发投入和技术创新，产品设计精益求精
- 二、户外服装收入占比最高，迎合大众需求最为关键
- 三、引导消费者的户外生活理念，推动品牌成长

第六章 重点企业

第一节 北京探路者户外用品股份有限公司

- 一、企业概况
- 二、竞争优势分析
- 三、2019-2024年经营状况分析
- 四、2024-2030年公司发展战略分析

第二节 北京三夫户外用品开发有限公司

- 一、公司简介
- 二、三夫户外的发展历程
- 三、三夫户外抓住中国户外用品行业的发展机遇
- 四、2024年三夫户外发展策略

第三节 北京长天时代户外体育用品有限公司

- 一、公司简介
- 二、长天户外客户群及销售品牌的定位

三、长天户外的主要经营模式

四、长天户外的基本运作模式

第四节 2024年国际户外公司简介及收入分析

一、jack wolfskin

二、primaloft

三、哥伦比亚

四、

五、阿迪户外

六、rei

七、ecco

八、deckers

九、crocs

十、black diamond

第七章 中国户外用品市场营销分析

第一节 中国户外用品市场的营销概况

一、户外用品多采用“三位一体”销售模式

二、中国户外用品体育营销方式日渐发展

三、中国户外用品经营商家营销的问题

第二节 中国户外用品市场营销创新的思考

一、中国户外用品市场营销亟需创新

二、重新定义需求内涵推崇“泛户外”概念

三、注重户外市场服务互动与消费者价值体验

四、营销规划需要结合科学和人文和艺术

五、户外用品的网络营销策略创新

六、2024年户外用品营销策略

第三节 户外运动服装的营销方式

一、大型商场百货公司

二、普通商场服装店

三、户外运动服装专卖店

四、商场、超市及连锁店

五、批发市场

六、邮购

七、网上销售

第四节 户外用品店的经营及营销策略建议

一、经营战略

二、营销策略

三、营销方案

四、营销战略

第八章 2024-2030年中国户外用品行业投资策略

第一节 投资优势

一、市场空间较大

二、投资收益看好

三、入行门槛不高

第二节 投资环境

一、市场需求分析

二、市场调研分析

三、市场竞争分析

四、市场定位分析

第三节 投资机会及建议

一、户外用品市场蕴含良好的投资机会

二、滑雪户外用品市场有待开发

三、户外用品店投资经营策略分析

四、二手户外用品店的投资建议

第四节 投资风险

一、国内宏观经济风险

二、市场竞争风险

三、外包环节风险

第五节 投资经营户外用品店的风险管理

一、风险分析

二、优质的服务

三、平和的心态

四、过硬的产品

第六节 产品开发结构

一、背包

二、帐篷

三、睡袋

四、登山鞋

五、服装

六、攀登装备

七、露营装备

八、其它装备

九、旅游书籍

第九章 2024-2030年中国户外用品市场的前景趋势分析

第一节 2024-2030年中国户外用品行业的发展前景展望

- 一、中国户外用品蕴藏巨大市场前景
- 二、中国户外用品市场增长潜力大
- 三、中国户外用品市场将迎来发展黄金时期
- 四、2024-2030年中国户外用品销售额预测

第二节 中智·林：2024-2030年中国户外用品行业的发展趋势预测

- 一、中国户外用品行业未来发展趋势
- 二、未来中国户外用品市场将呈跳跃式发展
- 三、中国户外用品市场兼并时代即将到来
- 四、大型户外用品连锁店是未来发展趋势

略……

订阅“中国户外用品行业市场现状研究与未来前景趋势报告（2024年）”，编号：1386505，

请致电：400 612 8668、010-6618 1099、010-66182099、010-66183099

Email邮箱：kf@Cir.cn

详细内容：<https://www.cir.cn/5/50/HuWaiYongPinDiaoChaYanJiuBaoGao.html>

了解更多，请访问上述链接，以下无内容！！