

2014-2019年中国隐形眼镜 及护理液行业监测与发展战略研究报告

报告目录及图表目录

北京迪索共研咨询有限公司

www.cction.com

一、报告报价

《2014-2019年中国隐形眼镜及护理液行业监测与发展战略研究报告》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.cction.com/report/201403/102701.html>

报告价格：纸介版8000元 电子版8000元 纸介+电子8500元

北京迪索共研咨询有限公司

订购电话: 400-700-9228(免长话费) 010-69365838

海外报告销售: 010-69365838

Email: kefu@gonyn.com

联系人：李经理

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

隐形眼镜（contact lens），也叫角膜接触镜，是一种戴在眼球角膜上，用以矫正视力或保护眼睛的镜片。根据材料的软硬它包括硬性、半硬性、软性三种，隐形眼镜不仅从外观上和方便性方面给近视、远视、散光等屈光不正患者带来了很大的改善，而且视野宽阔、视物逼真，此外在控制青少年近视、散光发展，治疗特殊的眼病等方面也发挥了特殊的功效。医院专家提醒佩戴隐形眼镜需要到正规医院或者配镜机构做详细的检查，选择适合自己佩戴的隐形眼镜，并注意眼部卫生，避免引起其他眼部症状，如果佩戴后发现不适，及时到医院做检查。

隐形眼镜在2006-2007年遭遇了多事之秋，但无论是隐形眼镜生产企业还是批发或零售企业也不必对市场丧失信心，因为危机可以是陷阱，也可以是推动企业发展的助推器，恰当的处理方式将更有助于巩固品牌形象，扩大市场销售。失之东隅，也可能收之桑榆。危机既包含“危险”也蕴含着“商机”，只要以诚挚和积极的态度面对危机，供销双方共同致力于隐形眼镜生产及销售市场的规范，消费者在经过理智考虑和选择后，我们有理由相信，隐形眼镜会因独特的优势其前景更动人。《2014-2019年中国隐形眼镜及护理液市场竞争格局与未来发展分析报告》共十六章。首先介绍了中国隐形眼镜及护理液行业的概念，接着分析了中国隐形眼镜及护理液行业发展环境，然后对中国隐形眼镜及护理液行业市场运行态势进行了重点分析，最后分析了中国隐形眼镜及护理液行业面临的机遇及发展前景。您若想对中国隐形眼镜及护理液行业有个系统的了解或者想投资该行业，本报告将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。

【目录】

第一章 隐形眼镜相关概述

第一节 隐形眼镜相关介绍

一、隐形眼镜的种类

二、隐形眼镜的特点

三、隐形眼镜技术参数介绍

第二节 隐形眼镜及其材料的发展

一、隐形眼镜发展介绍

二、数字化角膜塑形隐形眼镜发展史

三、隐形眼镜材料的发展及特性介绍

第二章2012-2013年世界隐形眼镜行业整体运营状况分析

第一节2012-2013年世界眼镜行业发展现状分析

一、世界眼镜市场运行态势分析

二、世界眼镜品牌分析

第二节2012-2013年世界主要国家隐形眼镜行业发展现状分析

一、美研发电子隐形眼镜有望实现超人视力

二、俄罗斯隐形眼镜市场潜力巨大

三、新加坡制成纳米隐形眼镜

四、日本政府拟出台平光彩色隐形眼镜销售规范

第三节 2014-2019年世界隐形眼镜行业发展趋势预测分析

第三章 2012-2013年中国隐形眼镜行业市场发展环境解析

第一节 国内宏观经济环境分析

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、2011年中国宏观经济发展预测分析

第二节2012-2013年中国隐形眼镜市场政策环境分析

一、《医疗器械监督管理条例》

二、眼镜产品生产许可证实施细则

三、安徽省新出台的《医疗器械经营企业许可证管理办法》

第三节2012-2013年中国隐形眼镜市场技术环境分析

第四节2012-2013年中国隐形眼镜市场社会环境分析

第四章 2012-2013年中国眼镜整体运行态势分析

第一节 2012-2013年中国眼镜行业概况

一、中国眼镜行业发展回顾

二、我国眼镜产业的华丽蜕变

三、眼镜行业的融资现状分析

第二节 2012-2013年中国眼镜行业的成本利润分析

一、眼镜行业的暴利与非暴利

二、眼镜行业成本解析

三、眼镜行业的暴利源于高销售成本

四、眼镜行业利润分析

第三节 2012-2013年中国眼镜市场运行分析

一、我国眼镜市场打起“概念”牌

二、眼镜行业顾客身份的重新认识

三、我国眼镜产业区域价格差现象分析

四、我国眼镜批发市场经营发展探析

五、我国眼镜市场的国际化分析

第五章 2011-2013年中国眼镜制造行业数据监测分析

第一节 2011-2013年中国眼镜制造行业规模分析

一、企业数量增长分析

二、从业人数增长分析

三、资产规模增长分析

第二节 2013年中国眼镜制造行业结构分析

一、企业数量结构分析

1、不同类型分析

2、不同所有制分析

二、销售收入结构分析

1、不同类型分析

2、不同所有制分析

第三节 2011-2013年中国眼镜制造行业产值分析

一、产成品增长分析

二、工业销售产值分析

三、出口交货值分析

第四节 2011-2013年中国眼镜制造行业成本费用分析

一、销售成本统计

二、费用统计

第五节 2011-2013年中国眼镜制造行业盈利能力分析

一、主要盈利指标分析

二、主要盈利能力指标分析

第六章 2011-2013年中国眼镜产量统计分析

第一节 2011-2013年全国眼镜产量分析

第二节 2013年全国及主要省份眼镜产量分析

第三节 2013年眼镜产量集中度分析

第七章 2012-2013年中国隐形眼镜行业市场运行态势剖析

第一节 2012-2013年中国隐形眼镜产业动态分析

- 一、眼镜业：借“机”重整
- 二、产业集群历史悠久、基础厚实
- 三、隐形眼镜市场彰显“法则”
- 四、暴利扰乱隐形眼镜市场
- 五、隐形眼镜市场遭遇信任危机

第二节 2012-2013年中国隐形眼镜市场现状综述

- 一、隐形眼镜市场发展特点分析
- 二、中国眼镜市场总体规模分析
- 三、隐形眼镜市场容量分析

第三节 2012-2013年中国隐形眼镜新进展分析

- 一、更优化的全新材料
- 二、更改良的高新技术
- 三、更灵活多样的应用

第四节 2009-2013年中国隐形眼镜片进出口总体数据（90013000）

- 一、隐形眼镜片进出口数量分析
- 二、隐形眼镜片进出口金额分析
- 三、隐形眼镜片进出口国家及地区分析

第八章 2012-2013年中国隐形眼镜护理液市场运行态势分析

第一节 隐形眼镜护理液成份

- 一、氯化钠
- 二、防腐剂

第二节 2012-2013年中国隐形眼镜护理液热点透视

- 一、美国雅培制药公司宣布召回两款隐形眼镜护理液
- 二、强生隐形眼镜“召回门”引担忧

第三节 2012-2013年中国隐形眼镜护理液现状分析

- 一、隐形眼镜护理液市场特点分析
- 二、隐形眼镜护理液市场品牌综述
- 三、隐形眼镜护理液市场规模分析
- 四、隐形眼镜护理液市场凸显监管薄弱

第四节 2012-2013年中国一线城市品牌隐形眼镜护理液价格同比

- 一、爱尔康 (355ml)
- 二、博士伦(355ml)
- 三、视康
- 四、卫康
- 五、爱尔康
- 六、美瞳
- 七、全能护理液
- 八、海昌
- 九、艾爵

第五节2014-2019年中国隐形眼镜护理液前景展望

第九章 2012-2013年中国隐形眼镜市场销售情况分析

第一节 2012-2013年中国品牌隐形眼镜市场分析

- 一、中国隐形眼镜品牌缺失
- 二、创品牌是中国隐形眼镜发展出路
- 三、隐形眼镜品牌市场份额
- 四、隐形眼镜品牌发展策略

第二节 2012-2013年中国隐形眼镜零售市场分析

- 一、我国眼镜零售市场发展局面分析
- 二、我国眼镜零售业若干现象分析
- 三、眼镜零售业从“服务”走向“体验”

第三节 2012-2013年中国各地区眼镜零售业发展状况

- 一、东莞眼镜市场经营有待规范
- 二、金融危机下杭城眼镜商家转向经济型产品
- 三、广州眼镜店增长迅速
- 四、温州眼镜零售业发展格局分析
- 五、温州平价眼镜超市发展展望

第十章 2012-2013年中国隐形眼镜市场消费情况调查分析

第一节 不同年龄段人群近视程度范围调查分析

第二节 不同性别年龄孩子戴镜比例调查分析

第三节 不同消费者平均更换眼镜的周期调查分析

第四节 消费者购买隐形眼镜品牌调查分析

第五节 消费者购买眼镜的渠道调查分析

第六节 消费者购买新眼镜的原因调查分析

第七节 消费者购买的隐形眼镜价位调查分析

第八节 影响消费者购买的因素考虑

第十一章 2012-2013年中国隐形眼镜行业重要产区运行态势

第一节 深圳

一、深字号眼镜打造中国品牌形象

二、深圳眼镜产业应两条腿走路

三、深圳欲将眼镜业作为重要经济增长点

第二节 东莞

一、做强是东莞眼镜行业对抗外来“入侵”的突破口

二、东莞眼镜市场有待规范

三、东莞过半眼镜店不达标

第三节 温州

一、温州眼镜的破壁之举

二、温州眼镜面临发展瓶颈

三、温州眼镜行业发展前景

第四节 厦门

一、厦门高档眼镜市场三国争雄

二、厦门瞄准“中国眼镜太阳镜生产基地”称号

三、眼镜直通车扩张震撼厦门眼镜业

四、厦门市整顿隐形眼镜市场秩序

第五节 江苏丹阳

一、江苏眼镜产业谋求可持续发展

二、丹阳眼镜产业现状

三、增产扩能凸显丹阳镜片五大隐患

四、丹阳眼镜产业发展目标及思路

第十二章 2012-2013年中国隐形眼镜市场竞争格局透析

第一节 2012-2013年中国隐形眼镜市场竞争动态分析

一、外资眼镜大鳄暗夺中国渠道

二、内外资争食搅热中国眼镜市场

三、中国眼镜批发市场逐鹿群雄

四、隐形眼镜“三线品牌”竞争日益激烈

第二节 2012-2013年中国隐形眼镜市场竞争格局

一、隐形眼镜品牌竞争力分析

二、隐形眼镜价格竞争分析

三、隐形眼镜护理液竞争分析

第三节 2012-2013年中国隐形眼镜企业竞争策略

一、增加研发投入和推出新品

二、市场细分

三、产品差异化

第四节 2014-2019年中国隐形眼镜行业竞争趋势分析

第十三章 2012-2013年国外眼镜重点企业经营情况分析

第一节 依视路集团

一、企业概况

二、品牌竞争力分析

三、在华市场运行状况分析

四、国际发展战略分析

第二节 HOYA（豪雅）集团

第三节 苏拿光学集团

第四节 卡尔·蔡司公司

第五节 美国博士伦公司

第十四章 2012-2013年中国隐形眼镜品牌企业竞争力及关键性数据分析（企业可自选）

第一节 上海依视路光学有限公司

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

第二节 上海卫康光学有限公司

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

第三节 北京博士伦眼睛护理产品有限公司

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

第四节 海昌隐形眼镜有限公司

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

第五节 上海卫鑫光学辅料有限公司

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

第六节 广州保视宁光学产品有限公司

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

第七节 上海菲士康隐形眼镜有限公司

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

第八节 北京优视隐形眼镜有限公司

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

第九节 眼力健(杭州)制药有限公司

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

第十节 略……

第十五章 2014-2019年中国隐形眼镜行业发展趋势与前景展望

第一节 2014-2019年中国隐形眼镜行业发展前景分析

一、隐形眼镜将有望成为B2C市场新热点

二、未来中国眼镜市场年增幅预测分析

第二节 2014-2019年中国隐形眼镜行业发展趋势分析

一、验配RGP隐形眼镜将成趋势

二、日抛隐形眼镜是未来趋势分析

三、彩色隐形眼镜的发展趋势分析

第三节 2014-2019年中国隐形眼镜市场盈利预测分析

第十六章 2014-2019年中国隐形眼镜行业投资战略研究

第一节 2014-2019年中国隐形眼镜行业投资概况

一、隐形眼镜行业投资特性

二、隐形眼镜具有良好的投资价值

三、隐形眼镜投资环境分析

第二节2014-2019年中国隐形眼镜行业投资机会分析

一、隐形眼镜B2C网上零售市场成为投资新热点

二、隐形眼镜护理液市场利润丰厚

三、与产业链相关的投资机会分析

第三节 2014-2019年中国隐形眼镜行业投资风险预警

一、宏观调控政策风险

二、市场竞争风险

三、技术见险

四、市场运营机制风险

第四节 专家投资建议

详细请访问：<http://www.cction.com/report/201403/102701.html>