

内容目录

一、前言	3
二、2023-2028年保健食品市场前景及趋势预测	4
2.1 全球保健品行业发展现状分析	4
2.1.1 全球保健品行业发展现状分析	4
2.1.2 全球保健品行业发展最新动态分析	4
2.1.3 全球保健品行业发展趋势分析	5
2.2 2022-2023年保健食品行业经济运行形势分析	5
2.2.1 我国保健品行业发展现状分析	6
2.2.2 我国保健品行业发展特点分析	6
2.2.3 我国保健品市场规模持续上涨，保健品企业集中分布在东部地区	8
2.2.4 保健品企业营业收入稳定增长，毛利率保持在较高水平	11
2.2.5 行业主要经济效益影响因素	14
2.3 2022-2023年保健食品行业市场运行形势分析	15
2.3.1 市场供求及其变动状况	15
2.3.2 保健品行业市场需求状况	20
2.3.3 保健品行业市场结构分析	20
2.3.4 保健品行业产业链发展分析	22
2.3.5 我国保健品市场销售渠道分析	24
2.3.6 影响我国保健品消费的主要因素	26
2.4 2023-2028年保健食品市场发展前景形势预测	29
2.4.1 保健品行业投资价值评估	29
2.4.2 保健品行业发展潜力评估	31
2.4.3 2023-2028年保健品市场发展前景	33
2.4.4 2023-2028年保健品市场规模预测	34
（一）03年：非典加速消费者认知，新品类引领新增长	34
（二）本轮：场景压制有确定性改善，消费力持续恢复	36
（三）中期看经济恢复驱动增长，各年龄段渗透率均有明显提升空间	37
2.5 2023-2028年保健食品行业发展趋势预测	40
2.5.1 保健品的市场需求快速增长	40
2.5.2 家庭场景的第四餐经济	40
2.5.3 中青年对保健品的需求增加	41
2.5.4 保健品行业线上渠道高速发展	41
2.5.5 进口保健品增速快	42
2.5.6 免疫力经济火热	43
2.5.7 中药保健品市场火热	43
2.5.8 女性保健品市场稳健增长	45
2.5.9 阿胶行业有望逐步实现价值回归	46
三、保健食品企业精准营销策略及建议	47
3.1 企业实现精准营销的策略	47
3.1.1 精准的营销理念	47

3.1.2 精准的客户分析	47
3.1.3 精准的市场定位	48
3.1.4 精准的产品投放	48
3.1.5 提升顾客体验	48
3.1.6 精准的品牌管理	48
3.2 大数据时代下精准营销的对策	49
3.2.1 变革精准营销管理理念	49
3.2.2 构建精准营销管理标准	49
3.2.3 建立精准营销数据库，差异化分析需求	49
3.2.4 及时收集反馈精准营销活动信息	49
3.2.5 基于大数据平台的产品精准营销体系构建	50
3.2.6 基于数据挖掘中心和第三方平台进行精准营销	50
(1) 形成优选客户的信息反馈机制	50
(2) 大数据与精准营销的复合型人才培养	50
3.3 多渠道营销模式下企业的精准营销策略	51
3.3.1 多渠道营销与精准营销概述	51
(1) 多渠道营销	51
(2) 精准营销	51
3.3.2 多渠道营销模式下企业精准营销的实现策略	51
(1) 信息融合策略	51
(2) 产品融合策略	52
(3) 渠道融合策略	52
(4) 服务融合策略	53
3.3.3 多渠道营销模式下企业精准营销的注意事项	53
(1) 注重品牌策划与建设	54
(2) 精准分析客户数据，挖掘新客户并维护老客户	54
3.4 科技赋能视域下企业精准化营销的逻辑与策略	55
3.4.1 科技赋能视域下企业精准化营销的逻辑	55
(1) 有效降低企业营销成本，提升企业盈利能力	55
(2) 有序改善企业营销实效，提高企业转型效能	56
(3) 有力控制企业营销风险，提振企业发展信心	56
3.4.2 科技赋能视域下企业精准化营销的策略	57
(1) 转变营销理念，业务理念与科技理念融合共生	57
(2) 构建制度支撑，激励约束与科技应用并行不悖	57
(3) 强化人才保障，前台营销与后台赋能协同共生	58
四、保健食品企业《精准营销策略》制定手册	59
4.1 动员与组织	60
4.1.1 动员	60
4.1.2 组织	60
4.2 学习与研究	61
4.2.1 学习方案	61
4.2.2 研究方案	62
4.3 制定前准备	62
4.3.1 制定原则	62

4.3.2 注意事项	64
4.3.3 有效战略的关键点	64
4.4 战略组成与制定流程	67
4.4.1 战略结构组成	67
4.4.2 战略制定流程	67
4.5 具体方案制定	68
4.5.1 具体方案制定	69
4.5.2 配套方案制定	71
五、保健食品企业《精准营销策略》实施手册	71
5.1 培训与实施准备	71
5.2 试运行与正式实施	72
5.2.1 试运行与正式实施	72
5.2.2 实施方案	72
5.3 构建执行与推进体系	73
5.4 增强实施保障能力	74
5.5 动态管理与完善	75
5.6 战略评估、考核与审计	75
六、总结：商业自是有胜算	76

一、前言

随着手机、电脑、平板等智能终端设备的普及应用，以及微博、微信、抖音等手机即时通信软件和短视频应用程序的日趋流行，消费者接收信息的渠道越来越多样化，企业从单渠道转换为多渠道对产品进行营销，能促进产品与消费者充分接触，达到高效宣传的目的。企业的多渠道营销能产生良好的经济效益、社会效益，然而在现代社会，随着消费者现实需求与审美需求的个性化发展，企业只有将多渠道营销与精准营销进行融合，打造基于多渠道营销的精准营销模式，才能瞄准目标客户群体，实施多样化的品牌营销。

那么，在消费者需求愈加细化、碎片化与个性化的时代，加强对多渠道营销模式下企业精准营销的研究，对提升企业产品的宣传效果和销售能力意义重大。

下面，我们先从保健食品行业市场进行分析，然后重点分析并解答以上问题。

相信通过本文全面深入的研究和解答，您对这些信息的了解与把控，将上升到一个新的台阶。这也将为您经营管理、战略部署、成功投资提供有力的决策参考价值，也为您抢占市场先机提供有力的保证。

二、2023-2028 年保健食品市场前景及趋势预测

2.1 全球保健品行业发展现状分析

2.1.1 全球保健品行业发展现状分析

发达国家为保健品消费主力

据了解，营养保健品既不是药品，也不是食品，且并没有统一的称谓——在美国被称为“膳食补充剂”，在欧盟被称为“食品补充剂”，在我国被称为“膳食营养补充剂”。

当前，保健品的消费与居民消费水平有较大关系。居民收入高的地区，人均消费较高；一个地区，随着经济发展和收入提升，保健品消费市场将会逐渐打开并且快速增长。

保健品的主要消费国分布在北美洲、欧洲和亚洲。美国、英国和欧盟是传统的保健品消费市场，亚洲的主要消费国包括日本、韩国、新加坡等。早在上世纪八十年代，在欧美日等发达国家，保健食品的市场渗透率就已经很高，食用保健品的习惯深入到日常生活。

截至 2017 年，在全球保健品消费中，美国市场贡献了 31.4% 的份额，欧洲国家贡献 18.7% 的份额，中国市场占 16%，日本市场为 8.1%，上述国家是保健品消费的主力。

尽管中国的保健品消费总量很大，目前已经占据全球消费的 16%，是世界第二大消费市场。但是，中国的保健品消费主要集中在华东、华南等经济发达省份；并且，全国的人均消费量仅有美国的 1/10、日本的 1/7，因而人均口径上仍有很大的发展空间。

2.1.2 全球保健品行业发展最新动态分析

2021 年全球保健品行业规模约为 2732 亿美元，其中美国市场规模达到 853 亿美元，在全球市场中占比约为 31%，位居全球第一。其次是中国市场规模约为 485 亿美元，市场占比约 17.76%，预测 2025 年我国保健品市场规模有望达到 624 亿美元，并且保持超过 6% 的年平均复合增长率发展，目前中国已经成为全球第二大保健品消费市场，市场规模仅在美国之后。

目前全球保健品的主要消费地区分布在北美洲、欧洲和亚洲等，其中美国、英国和欧盟是传统的保健品消费地区，市场渗透率很高，其次是日本、韩国和新加坡等亚洲国家也是保健品的主要消费地区，2017 年在全球保健品消费区域分布中，美国市场占据了 31.4% 的市场份额，欧洲占比 18.7%，中国和日本市场分别占据 16% 和 8.1% 的市场份额。

目前中国是全球最大的保健品生产国家，中国的保健食品生产企业数量位居全球第一，并且在维生素、氨基酸和植物提取物等膳食补充剂原料的市场生产及出口方面具有很大的优势。

从全球膳食补充剂和维生素的市场区域分布情况来看，目前亚太地区是其市场的主要增长点，2020年亚太地区的运动营养、体重管理和健康保健品的市场增长率分别约为3%和3.5%，在未来2020到2025年这段期间，其年平均复合增长率将会分别以8%和4.5%的速度增长，市场前景巨大。

2.1.3 全球保健品行业发展趋势分析

产销分工成为行业发展趋势

在全球营养保健食品行业中，欧美企业处于领先地位，以辉瑞制药、Pharmavita 等为代表的欧美医药健康企业，具有多年的产品研发经验和广泛的品牌知名度，处于行业领导地位。

随着行业走向成熟，品牌商与生产商分工明确，二者协同发展。品牌商经营重点在于市场研究、产品营销和推广，及市场渠道的拓展；生产商的重点在于配方研制、产品生产、质量控制及供应链管理。

通过生产商的规模效益，行业能够降低产品开发和生产成本；通过品牌商的市场运营，行业能够更加有效地整合和运营市场，降低生产商的市场投入，使其专注于研发和生产环节。

在中国，保健品的生产和品牌市场正在从分散走向集中，头部企业引领了行业的发展。在中国，保健食品制造业起步较晚，消费习惯养成得较晚。

市场发展初期，进入行业的企业众多，市场集中度低、竞争无序：根据《2017年食品药品监管统计年报》，截至2017年共计签发2317件保健食品生产许可证；尽管企业数量众多，但是大多规模小，竞争力差。

近年来，随着市场发展，行业整合逐渐开始，优秀企业加速扩张，一些大中型企业通过建立研发中心或加大品牌投入提升竞争力，获得了更大的全球市场份额。随着市场集中度上升，市场规模大，创新能力强，全球市场的头部企业正在脱颖而出。

2.2 2022-2023年保健食品行业经济运行形势分析

2.2.1 我国保健品行业发展现状分析

据 Euromonitor 数据统计，截至 2021 年全球消费者保健品行业规模已达 2732.42 亿美元。其中美国市场规模为 852.98 亿美元，占全球市场的 31.22%，位列全球第一。

我国市场规模为 485.36 亿美元，占全球市场的 17.76%，位列第二。预计 2025 年，我国消费者保健品行业规模有望达到 624.01 亿美元且保持超 6% 的行业增长水平持续向阳发展。

根据中国医保商会发布的《中国膳食营养补充剂行业发展报告(2020)》显示，目前从供给端来看，我国是全球膳食营养补充剂产业链最为完整的国家之一，是全球最大的原料供应者。

同时，我国也是全球最大的生产国，拥有全球数量最多的保健食品生产企业，在世界营养健康产业链中具有举足轻重的作用。其中我国在维生素、氨基酸、植物提取物等膳食补充剂原料的生产及出口方面具有较大的优势。

2.2.2 我国保健品行业发展特点分析

保健品：行业属性决定其监管特殊性和经营复杂程度

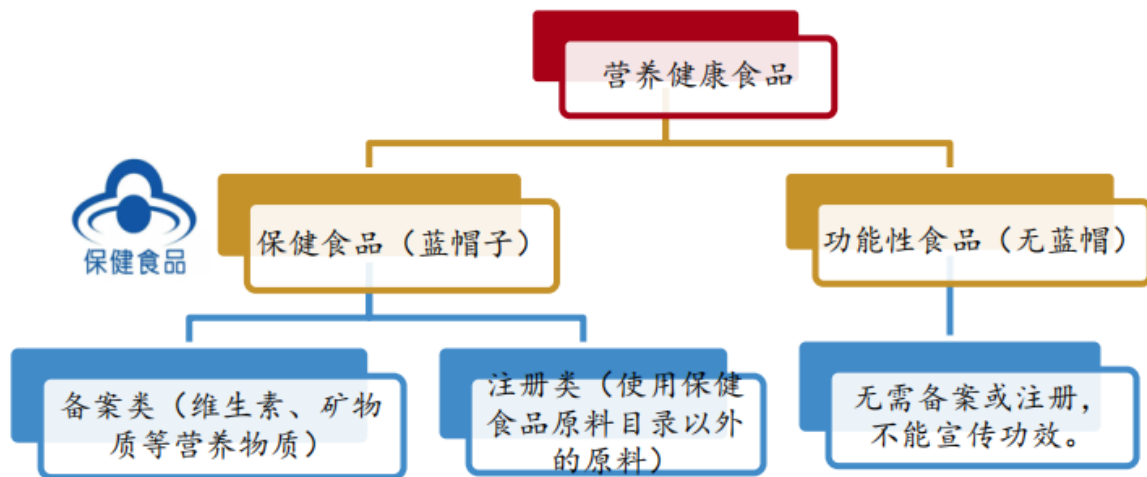
保健品为食品的一个种类，具有一般食品的共性，能调节人体的机能，适用于特定人群食用，但不以治疗为目的。由于消费属性介于食品和药品之间，决定了其监管特殊性和经营复杂程度。

传统保健品需按法规要求完成注册或备案的审批之后拿到“蓝帽子”批文。

备案制：1) 使用原料已经列入保健食品原料目录的保健食品；2) 首次进口的属于补充维生素、矿物质等营养物质的保健食品，可做备案申请，由省、自治区、直辖市市场监督管理部门负责，申请周期相对较短。

注册制：1) 使用原料目录以外原料的保健食品；2) 首次进口的保健食品（属于补充维生素、矿物质等营养物质的保健食品除外），需要做注册申请，由国家市场监督管理总局负责，申请周期长达 3-5 年以上。

图：营养健康食品分类



保健品为食品的一个种类，具有一般食品的共性，能调节人体的机能，适用于特定人群食用，但不以治疗为目的。由于消费属性介于食品和药品之间，决定了其监管特殊性和经营复杂程度。

➤ 功能性食品泛指其他添加了一定新资源食品作为原料，但由于成分标准依据、含量区间等未达到保健品批文申请标准，不能宣传功效的营养健康食品。功能性相对传统保健品而言购买和消费都更加日常化。

➤ 功效性越强的营养健康食品越好做消费者培育以及刺激购买。目前国家市场监督管理总局允许保健食品声称的保健功能共 27 项，以部分功能和代表产品为例，消费者往往通过服用后短期内的感受以及是否可以通过仪器检测判断产品的功效性，功效性越明显，消费认知及购买意愿越强。

表：消费者根据体感和仪器检测判断产品功效性

功能	代表产品	体感	可通过仪器检测	功效性
增加骨密度	氨糖软骨素	✓	✓	↑ 强 弱
改善睡眠	褪黑素	✓		
改善胃肠功能	益生菌	✓		
辅助降血脂	鱼油		✓	
辅助降血糖	大豆磷脂		✓	
抗氧化	辅酶Q10			
辅助改善记忆	DHA藻油			
缓解视疲劳	蓝莓叶黄素			
增强免疫力	蛋白粉			

保健食品企业精准营销策略研究报告

全球市场：注册备案并行，监管力度分化

海外主要市场保健品准入通常有两种模式，1) 注册制：对申请上市产品进行安全性、功能性、有效性等方面审查，进入壁垒较高；2) 备案制：仅做简单安全性测试，注重事后监管。

澳大利亚将保健品作为药品的特殊种类对待，管理严格，日本与中国类似，注册和备案双轨制，管理相对严格，美国、欧盟管理相对宽松。

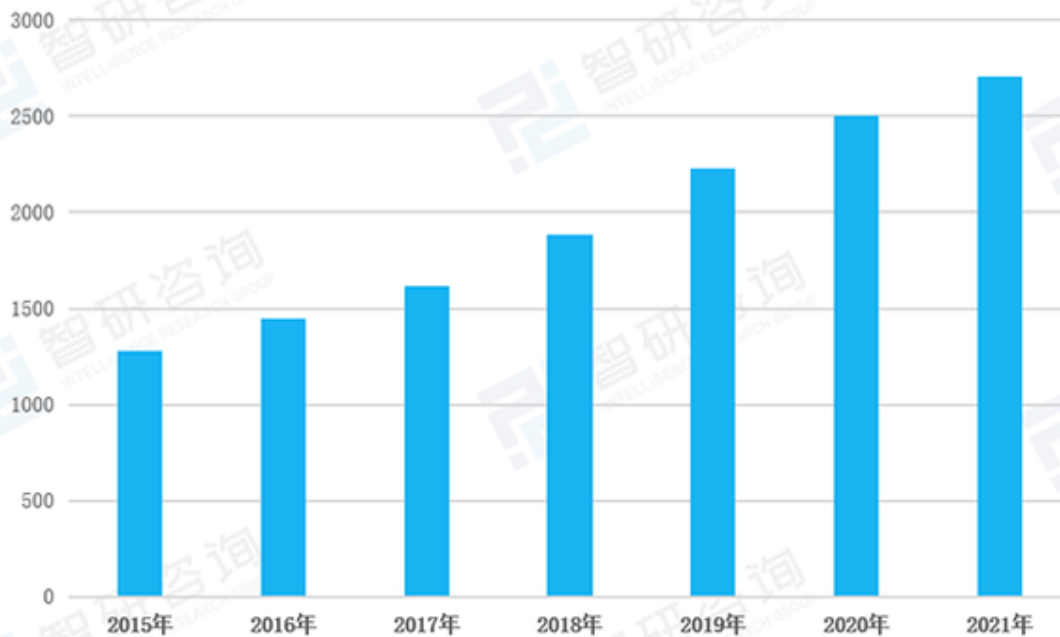
图：各国保健品定义及监管情况对比

	美国	日本	欧盟	澳大利亚
定义	定义为“膳食补充剂 (Dietary Supplements)”，即含有旨在补充饮食的“膳食成分”的口服产品。“膳食成分”可包括：维生素、矿物质、草药或其他植物、氨基酸和诸如酶、器官组织、腺体和代谢物等物质，可以是提取物或浓缩物，也可以是片剂，胶囊，液体或粉末等形态存在。	定义为“保健机能性食品”，分为以下三类：1) 营养机能食品，即补充维生素，矿物质等特定营养成分的食品；2) 特定保健用食品，分为病人、孕妇、母乳、婴儿配方食品和吞咽食品；3) 机能性标示食 (2015年4月1日开始新增)。	定义为“食品补充剂” (Food Supplement)，属于食品类别，应当具有营养或者生理作用发营养素及其他营养成分，不含有太多的热量。销售的剂量形式上可以是胶囊、锭剂、片剂、丸剂或其他相似形式，如包状粉剂、液体安瓿剂和滴剂等小单位量形式的一类物质。	定义为补充药品 (Complementary Medicines)，即在食品和药品之间存在着在安全方面和功效方面与药品有交叉的产品，包括草药、维生素、矿物质、营养补充剂、芳香性植物油和顺势疗法产品。
基础法规	膳食补充剂健康教育法案 (Dietary Supplement Health Education Act)	1991年4月颁布的“营养改善法” (2003年8月改为“健康增进法”)	膳食补充剂法令 DIRECTIVE 2002/46/EC	《治疗品(收费)法案1989》与《治疗品法案》
监管部门	食品药品监督管理局 (FDA)	日本消费者厅	欧盟食品安全局 (EFSA)	澳大利亚治疗物品管理局 (TGA)
审批方式	备案制	注册备案双轨制	备案制	注册制
监管力度	宽松	相对宽松	宽松	药品类强监管

2.2.3 我国保健品市场规模持续上涨，保健品企业集中分布在东部地区

在政策鼓励和社会人口老龄化以及居民收入增长等多重利好因素的推动下，我国保健品市场持续发展，市场规模持续上涨，2021 年我国保健品市场规模上涨至 2708 亿元，较上一年度增长了 8.19%。随着我国保健品市场需求的继续增长，我国保健品市场规模还将继续攀升。

2015-2021年中国保健品市场规模（亿元）

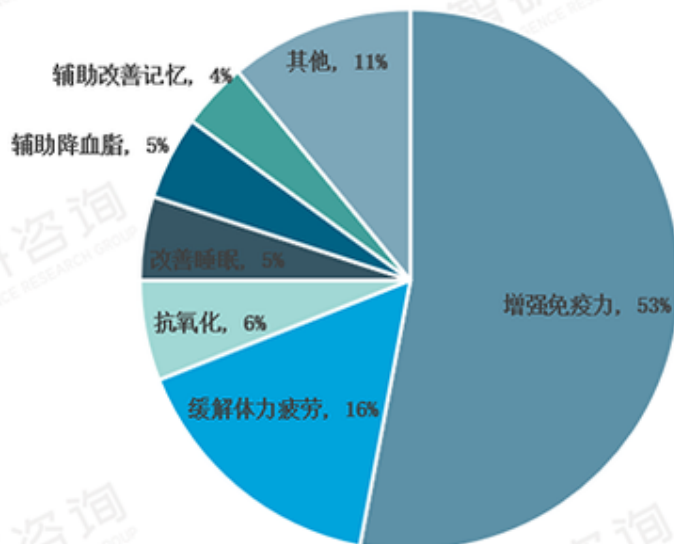


精品报告 · 专项定制 · 品质服务

资料来源：艾咨@智研咨询

由于保健食品具有一定的功效性，因此国家对其生产进行严格的监管，生产保健食品必须由国家食品药品监督管理局批准。2021年，获得注册批文的国产保健食品以增强免疫力类产品为主，占比超一半；其次是缓解体力疲劳的保健品，占比为16%。

2021年获得注册批文的国产保健食品功能分布



精品报告 · 专项定制 · 品质服务

资料来源:智研咨询

我国保健品企业集中分布在我国东部地区，广东省是 2022 年上半年我国保健品企业数量最多的省份，有 1875 家保健品生产和供应商。广东省位于东南沿海地区，经济较为发达，消费者的保健品消费能力更强，广东省的保健品企业包括汤臣倍健、无极限、白云山等。另外，山东省的保健品企业数量仅次于广东省，为 1313 家，包括东阿阿胶、百合股份、西王食品等。

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/998125014065006071>