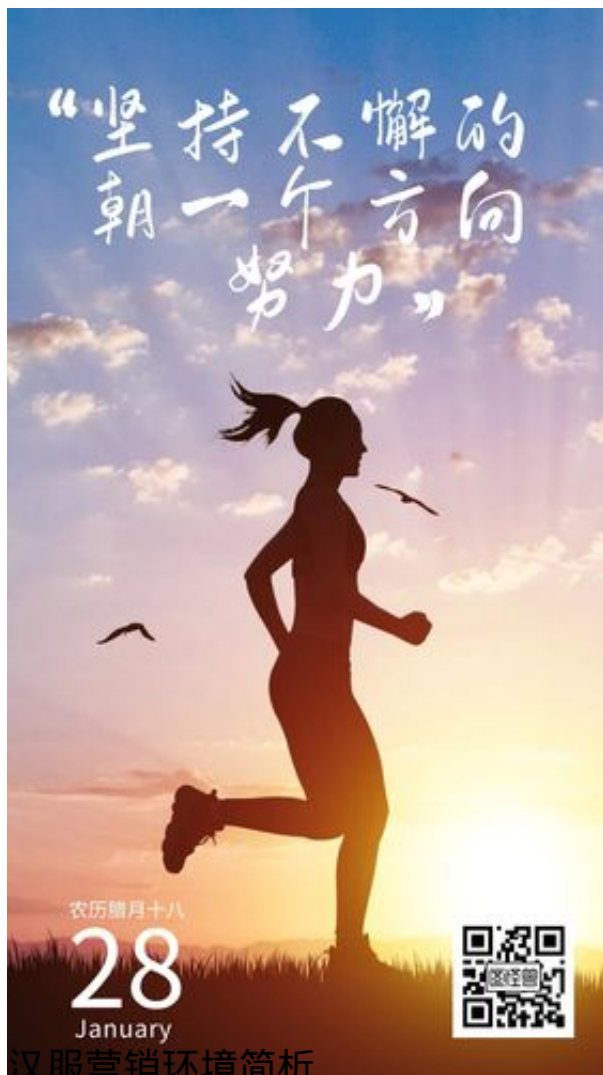


汉服营销简析

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/zhishi/a/168572060021552.html>

范文网，为你加油喝彩！



汉服，即中国汉族的传统民族服饰，又称汉装、华服。泛指汉族服饰，有别于各种少数民族服饰。汉服是汉民族传承了数千年的传统民族服装，是最能体现汉族特色的服装，汉服体现了汉族的民族特色。能被广大国民认可接受的汉服，主要有交领、右衽、束腰，用绳带系结，也建中带钩等，给人洒脱飘逸的印象。

一、对市场机会的分析

1.环境市场机会与企业市场机会

近年来，以总书记提出“和谐社会”为口号要求国民要弘扬优秀传统文化遗产的大环境下，社会上掀起了如火如荼的“汉服”运动。

以及传统节日已经成为法定节日，这无疑为“汉服”市场提供了环境条件。在中国人口占绝大多数的汉族人口是一个不可忽视的群体，同时也是一个不可估量的潜在市场。

汉服婚礼、汉服表演、汉服制作，伴随着复古的潮流，越来越多的年轻人热衷这一身端庄

典雅的服饰及其所蕴含的文化。但似乎很少有人关注其中流露出来的巨大商机。虽然有一些影楼和婚庆公司提供汉服租赁或拍摄业务，但专门筹划汉服婚礼、专门从事汉服定制等业务领域还未拓荒，或者说很少人做到深入地涉足。

2.行业市场机会与边缘市场机会

当前，大部分制作汉服的企业、商家主要是通过网络进行买卖，少数在北京、上海等大城市的商家以作坊的形式存在，规模小，经营能力弱、制作汉服的专业知识低，没有形成一套成熟的市场经济商业运作模式。“汉服”市场的行业竞争压力较小，也意味着市场的准入门槛低。

在传统文化复兴的背景下，琴棋书画、才艺培训、经典教育、艺术舞蹈、茶道讲座与各类民间艺术等各类民族文化传播协调并进，并在全国范围内建立完整的培训机构；开发制造普及汉服娃娃玩具以及汉服系列配套鞋帽冠戴腰带首饰及装饰用品；市场上的汉服婚纱摄影以及汉服婚庆礼仪等第三产业服务等等边缘市场也给进入“汉服”市场降低了风险。

3.目前市场机会与未来市场机会

从需求方面，随着保护传统文化与汉服运动浪潮不断地高涨，汉服的爱好者群体不断扩大，有着广阔的需求市场。

从供给方面，汉服市场属于朝阳产业，目前市场上出现供不应求、供求结构不合理等现象以及涉足该行业的商界尚少，大部分的商家多以作坊为主，规模小、竞

争力弱。

二、对环境威胁的分析

1. 尽管有旗袍、中山装以及一批以民族改良服装形制的唐装等作为我们民族的传统服饰得到世界的承认而感到自豪，但实际上它们已悄无声息地退居到点缀的地位，真正占主导地位的是：西服、夹克、衬衫，牛仔服等纯西洋服装，今天的中国人已不可能离开它们去展示自己的生活。汉服运动受到主流媒体的关注，但是并没有得到主流社会的认同，很容易被边缘化。

2. 汉服工艺与生产已中断多年，在全国至今还没有完全正规的汉服工厂，手工作坊质量参差不齐，收费居高不下，普遍存在有买方没买方的窘境。现在市场上多以单人单件的定制模式费用高昂效率底下，难以被普通百姓接受。传统服饰色彩款式单一，市场上多数所谓的汉服，多是抄袭古装片中的东西。

3. 汉服市场缺乏资金的投入，无疑成为汉服市场扩大的瓶颈。

4. 虽然端午、中秋、春节等传统节日已成为法定节日，但民众的传统文化保护传承意识比较薄弱，汉服更成为广大汉族同胞遗忘的角落。民间普遍缺乏最强有力的知识与经济结合。

5. 现在特殊的国内与国际政治环境，汉服运动可能会被某些别有用心的人诋毁为“大汉族主义”，这样的论断也成为阻碍汉服市场发展的政治环境。

三、汉服营销对策

1. 目标市场定位

汉服市场应该采取产品差别化战略要从产品质量、产品款式等方面实现差别。从产品的质量及价位上可划分了高端、中端、低端三个档次，来满足不同消费者的购买能力。在产品款式方面应紧跟国际时尚潮流并注入汉元素开发汉服时装以及职业装工服，逐步推广渗透并占领社会生活的各个领域等。

2. 公关策略

从政府重要大型文化礼仪活动，如祭孔、祭祖等传统节日活动，完全应当使用正规汉服；团结海外侨胞，推广民族服装，宣传中华文化，针对特定大型活动，如

奥运会、亚运会、世博会等，针对各种类型的展会与政府部门领导机构提供相应的配套汉服；不断宣传普及节日穿汉服，生老病死及重大礼仪活动穿汉服；创建汉民族服饰展览馆等方面做好舆论宣传，创造传承传统文化与保护传统文化遗产的气氛，通过教育引导与社会服务为企业树立良好的形象。

3.关系营销策略

与汉服相关联的市场有文化公司、演艺公司、汉服婚庆礼仪公司、汉服餐饮公司、高档会所、国学堂、武术培训机构与琴棋书画等传统才艺培训机构，根究其不同特点分别制作并推广相应的汉服，与各类民族文化传播协调并进，并在相应的行业内形成完整的连锁加盟网络，维护好广大的顾客群体。

更多 在线阅览 请访问 https://www.wtabcd.cn/zhishi/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发