

2017全球奢侈品力量 新一代奢侈品消费者 要点概述



Making another century of impact 德勤百年庆 开创新纪元

全球经济展望

全球经济展望

欧洲

- · 市场保持缓慢、平稳增长
- · 国内消费者持谨慎消费态度
- ·恐怖袭击过后,游客对安全问题表示担 忧

俄罗斯

- · 近期陷入经济困境
- · 奢侈品销量出现下滑
- ·有迹象表明该国货币未来将趋于 稳定
- · 经济有望实现缓慢增长

美国

- · 2016年经济增速放缓
- · 美元走强, 中国游客赴美消费下滑
- · 存在保护主义风险

英国

- · 英国脱欧导致英镑暴<u>跌</u>
- ·中东、中国、美国和俄罗斯消费者对英国市 场的奢侈品有大量需求
- · 英国已成为全球最便宜的奢侈品市场

中国大陆与香港

- ·经济情况整体呈现不确定性
- · 奢侈品需求下滑
- ·本土市场价格调整刺激国内市场消费增长

拉丁美洲

- ·墨西哥是拉美最大的奢侈品市场, 前景乐观
- · 巴西是仅次于墨西哥的拉美第二大 奢侈品市场,增长潜力巨大

亚洲其他地区

- 印度市场增长势头强劲
- ·日本市场前景乐观
- · 韩国市场实现平稳增长

中东

- ·存在新的增长潜力
- · 奢侈品牌可寻求巨大发展机遇

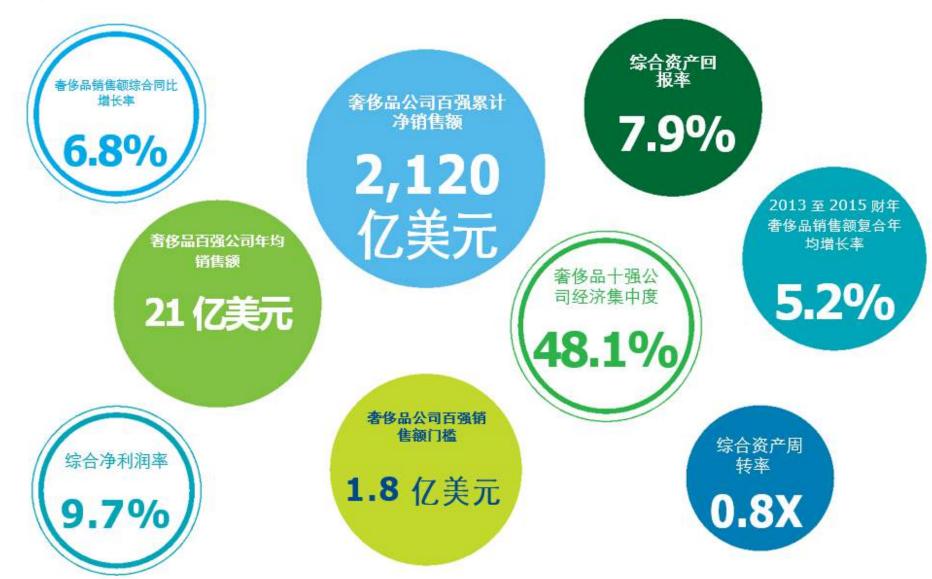






2017年全球奢侈品力量

奢侈品公司百强速览



奢侈品公司十强

前四强继续保持领先地位



关键要点

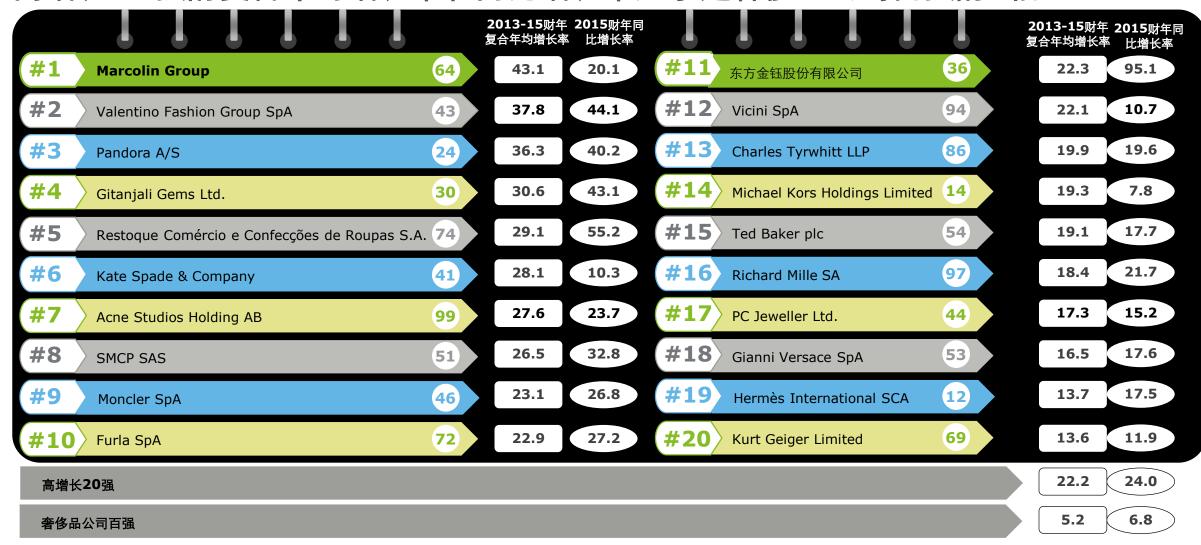
奢侈品公司十强销售额占奢侈品公司百强销 48%

- 2015年无新公司上榜奢侈品公司十强
- 周大福排名下降两位
- 奢侈品公司十强全部盈利

高增长20强

高增长20强的复合年均增长率和同比增长率几乎是奢侈品公司百强的4倍

奢侈品公司百强排名



© 2017。欲了解更多信息,请联系德勤中国。

2015财年复合年均增长率排名 2013-15财年复合年均增长率%

地域分析

8个国家的销售额占奢侈品公司百强销售总额的88%

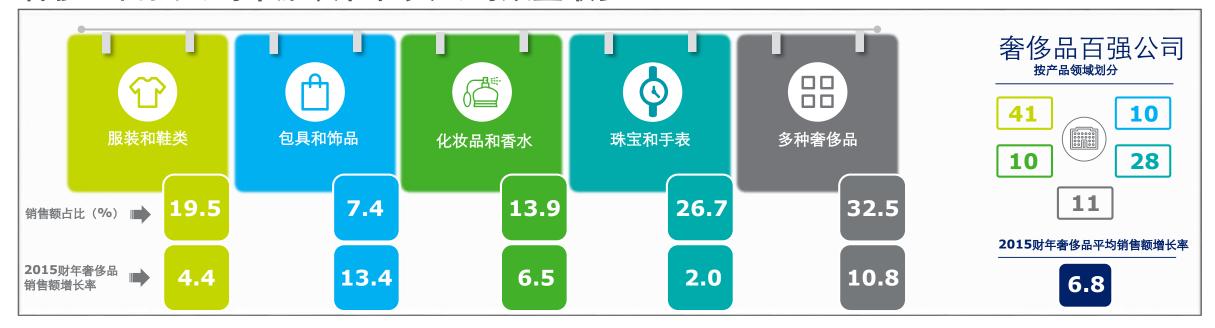
| • | | 公司数量 | 百强公司奢侈品销 售所占份额 | 2015财年奢侈品销售额增长率 |
|--------------|-------------|------|-------------------|-----------------|
| *3 | 中国大陆/香港 | 7 | 8.9% | -2.4% |
| | 法国 | 10 | 23.9% | 14.9% |
| | · 德国 | 6 | 2.3% | 5.6% |
| | 意大利 | 26 | 16.0% | 9.3% |
| ê ® ê | 西班牙 | 4 | 1.3% | 9.7% |
| | 瑞士 | 10 | 14.4% | 3.6% |
| | 英 国 | 10 | 5.6% | 2.4% |
| | 美国 | 15 | 21.3% | -0.3% |
| | 其他国家 | 12 | 6.3% | 16.5% |

关键要点

- 除中国大陆/香港和美国之外,所有其他国家的百强云司销售额均实现了增长
- 2015年法国奢侈品销售所占份额最高、增速最快
- 意大利以奢侈品公司数量领跑全球
- 德国是新上榜国家

产品领域分析

奢侈品百强公司中服装和鞋类公司数量最多



关键要点

- **服装和鞋类**领域增长缓慢
- 所有奢侈品中**包具和饰品**销售额增长率最高

- 化妆品和香水公司的平均销售额最高
- 珠宝和手表公司的销售额增长率最低
- 多种奢侈品公司的净利润率最高



新一代奢侈品消费者

里斯本是否能够满足奢侈品市场上 最重要消费群体的需求?



里斯本是否能够满足奢侈品市场上最重要消费群体的需求?

锁定真正起到重要作用的一半人

□.....

20亿

并非人人都爱奢侈品 ……

250万

(假定有1/4的人对奢侈品不感

5亿 (千禧一代)

重点关注新兴消费主力……

%

选出其中比较体面、富有的 部分……

从世界总人口开始推算……

70亿

(世界人口)

40亿 (重点针对主要奢侈品市场) 排除不会购买奢侈品的人群

12亿 (不包括18岁以下的人群) 有足够消费能力的人群……

330万

(新兴市场人口中最富有的1%和成熟市场人口中最富有的10%)

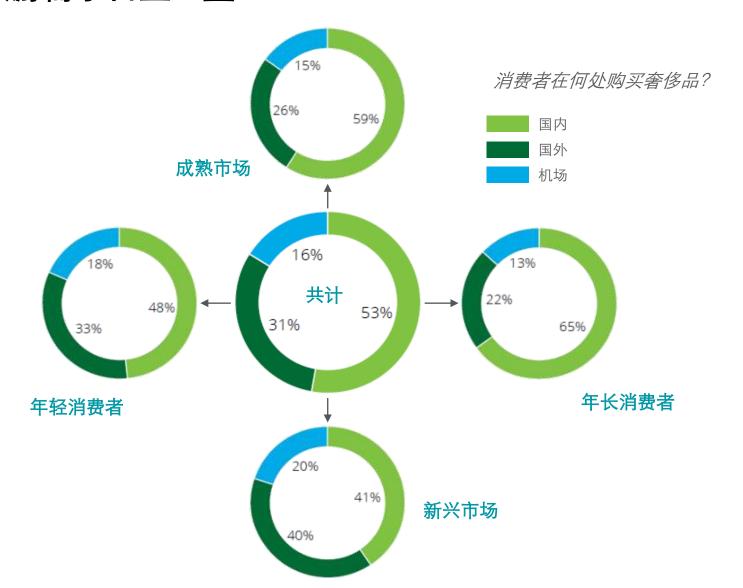
最终确定的数量为.....

280万



部分重要研究发现

旅游需求日益旺盛

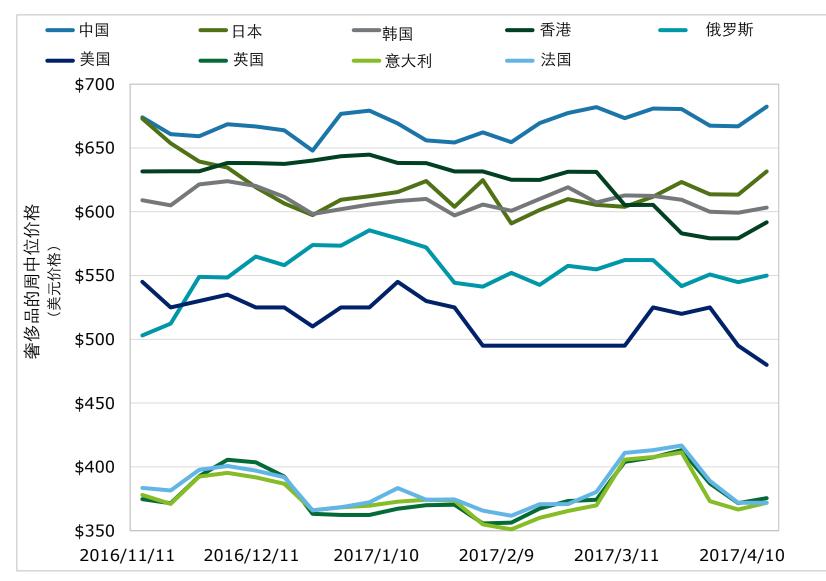


关键要点



- 几乎有一半的奢侈品消费在旅行过程中产生
- 年纪越长的消费者越不愿在旅游所在地购买奢侈品
- 支付能力提高和产品供应丰富是促使消费者到国外市 场购买奢侈品的两大主要动因

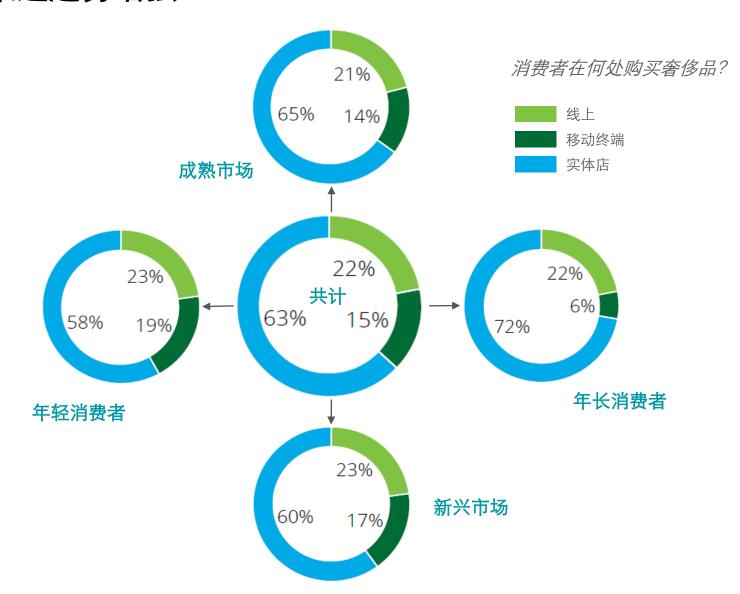
价格战升温



关键要点

- 欧洲市场的美元
- 同种商品在中国市场的美元价格比在欧洲市场的美元价格平均高出50%
- · 就同一品牌产品而言,在中国和欧洲存在20%至70%以上的价差
- '手表和珠宝的平均溢价最高(约55%),包具的平均溢价最低(约40%)

渠道趋势增强

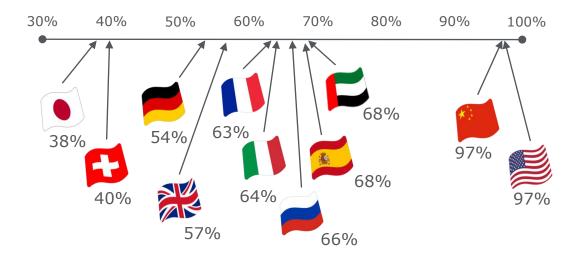


关键要点

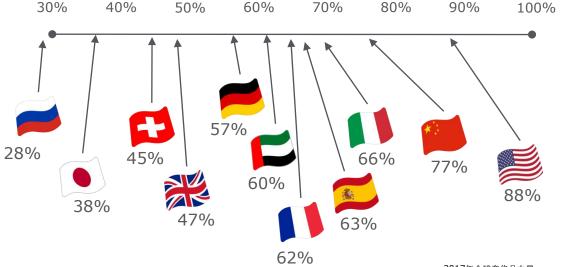
- 其中三分之一的奢侈品交易是通过数字化渠道进行
- 年轻的奢侈品消费者表示,约有40%的奢侈品交易是 通过数字化渠道进行——其中—半的奢侈品交易是通 过智能手机进行
- ▶ 与成熟市场相比,数字化交易在新兴市场更加普遍

时尚追随者......使美国再度崛起?

"对于奢侈品,对我而言**至关重要的是购买最新潮流产品。**"



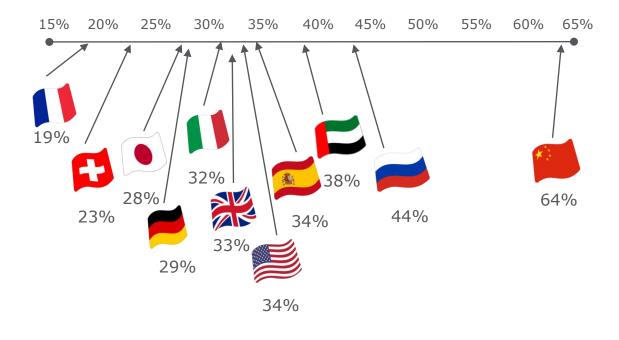
"我购买本土奢侈品,**支持本土经济发展。**"



19

消费者对未来的展望......技术与价格双重影响

"贵国奢侈品市场近期的发展前景如何?" **"奢侈品将与技术密切相关"**



"贵国奢侈品市场近期的发展前景如何?" "奢侈品价格将会下降" 15% 20% 25% 35% 45% 50% 30% 40% 55% 40% 45% 40% 22% 33% 30% 28% 28%

20

对奢侈品行业影响最大的群体



联络人



Patrizia Arienti 欧洲、中东和非洲地区时装与奢侈品 行业领导合伙人 parienti@deloitte.it



Nick Pope 英国时装与奢侈品行业领导合伙人 nipope@deloitte.co.uk



<mark>张天兵</mark> 德勤中国消费品及零售行业领导合伙人 tbzhang@deloitte.com.cn

Deloitte.

德勤

关于德勤全球

Deloitte("德勤")泛指一家或多家德勤有限公司(即根据英国法律组成的私人担保有限公司,以下称"德勤有限公司"),以及其成员所网络和它们的关联机构。德勤有限公司与其每一家成员所均为具有独立法律地位的法律实体。德勤有限公司(又称"德勤全球")并不向客户提供服务。请参阅 www.deloitte.com/cn/about 中有关德勤有限公司及其成员所更为详细的描述。

德勤为各行各业的上市及非上市客户提供审计及鉴证、管理咨询、财务咨询、风险咨询、税务及相关服务。德勤通过遍及全球逾150个国家的成员所网络为财富全球500强企业中的80%企业提供专业服务。凭借其世界一流和高质量的专业服务,协助客户应对极为复杂的商业挑战。如欲进一步了解全球大约245,000名德勤专业人员如何致力成就不凡,欢迎浏览我们的<u>Facebook</u>、<u>LinkedIn</u>或<u>Twitter</u>专页。

关于德勤中国

德勤于1917年在上海设立办事处,德勤品牌由此进入中国。如今,德勤中国的事务所网络在德勤全球网络的支持下,为中国本地和在华的跨国及高增长企业客户提供全面的审计及鉴证、管理咨询、财务咨询、风险咨询和税务服务。德勤在中国市场拥有丰富的经验,同时致力为中国会计准则、税务制度及培养本地专业会计师等方面的发展做出重要贡献。敬请访问 www2.deloitte.com/cn/zh/social-media ,通过德勤中国的社交媒体平台,了解德勤在中国市场成就不凡的更多信息。

本通信中所含内容乃一般性信息,任何德勤有限公司、其成员所或它们的关联机构(统称为"德勤网络")并不因此构成提供任何专业建议或服务。任何德勤网络内的机 构均不对任何方因使用本通信而导致的任何损失承担责任。



Making another century of impact 德勤百年庆 开创新纪元

© 2017。欲了解更多信息,请联系德勤中国。