

婴童股票有哪些 - - 如何经营一家亲子装店？亲子装货源怎么找？-股识吧

一、有哪些早教公司是上市公司？

教育与资本结合的热潮正在来袭，一方面各种金主们跨界进军教育，另一方面已形成一定规模的教育公司也有非常强的资本需求以跑马圈地。

幼教这个问题与机遇并存，且规模越来越大的金矿受到很多上市公司青睐。

幼教这个金矿有多大？据教育部统计数据，截至2021年底，我国幼儿园数量达到22.37万所，同比增长6.2%，入园儿童2008.85万人，比上年增加21.07万人。

学前教育毛入园率达到75%。

幼儿园园长和教师共230.31万人，比上年增加22.28万人。

学前教育阶段幼儿园数量、入园在园人数、园长和老师数量等各个指标均有所增加。

业内人士透露，官方公布的20余万所幼儿园加上一些尚未注册在案的10余万所幼儿园，中国目前累计有30多万所幼儿园。

政策上的利好也推动着民办幼儿园的发展，从2010年开始国务院及教育部便推动鼓励吸引社会力量办幼儿园，目前按照学生数量统计的民办幼儿园渗透率占学前教育的53%，未来还会有较大的发展。

从人群上来看，目前中国正在经历第四次人口高峰，80年代末的婴儿潮带来了目前新一轮出生高峰，加上二胎政策的全面开放，预计未来几年每年将有2000万新生儿出生，早幼教行业的市场规模巨大。

但目前幼儿园的数量还不能匹配快速增长的幼儿园适龄人口，优质的幼儿园更是炙手可热，幼儿园及相关产业即将迎来较大的发展。

与教育行业类似，幼儿园也是处于小而散的格局，幼儿园top10品牌市场占有率不足1%。

两极分化现象也非常严重，低端幼儿园软硬件条件落后，门可罗雀，而高端幼儿园却人满为患。

在政策干涉较少的情况下，民办幼儿园的市场渗透率超过一半，有一定规模的民办幼儿园硬件、课程、师资完备，客单价能达到2万元，已经拥有了稳定的现金流及利润。

问题与机遇并存，这6家上市公司早已在幼教领域有所作为。

上市公司是如何一步步拿下幼教资产的？威创股份——线下幼儿园实力强盛，打造幼教生态链国内经济增速放缓的大趋势下，以传统数字墙拼接为主营业务的威创股份\$威创股份(SZ002308)\$

从2014年开始面临发展瓶颈，营收利润大幅下滑，之后引入和君咨询做市值管理。目前和君投资已经是威创股份第二大股东，对威创股份的资本运作有着重要的推进

作用。

二、育儿期指什么

育儿主要指的是对0~6岁年龄阶段的幼儿所实施的教育，幼儿教育是学前教育或说早期教育的后半阶段，前面与0~3岁的婴儿教育衔接，后面与初等教育衔接，是一个人教育与发展的重要而特殊的阶段。

“重要”指的是它是一个人发展的奠基时期，许多重要能力、个性品质在这个时期形成基本特点；

“特殊”指的是这个阶段是儿童身心发展从最初的不定型到基本定型，转而可以开始按社会需求来学习并获得发展的过渡时期。

三、婴幼儿概念股有哪些

关于母婴类的股票有这些：1、母婴药类：戴维医疗、山大华特、康芝药业、通策医疗、太安堂；2、婴幼儿奶粉类：贝因美、伊利股份、西部牧业；3、婴儿用品：卫星石化、江南高纤、中顺洁柔(尿不湿)、北玻股份(奶瓶)；4、儿童玩具类：群兴玩具、高乐股份、星辉车模、骅威股份、奥飞动漫；

四、如何经营一家亲子装店？亲子装货源怎么找？

目前，国内服装市场已经被一股“亲情”风暴所席卷，以“亲子装”为卖点诉求的服装销售正呈现出前所未有的火爆气氛。

因此，开间亲子装专卖店大有可为。

中国的“婴童经济”呼之欲出 2007年我国就有2200多万个“猪宝宝”出生，2008年至少有1800多万个“奥运宝宝”诞生，巨大的消费人口带来了巨大的消费市场，难怪很多商家绞尽脑汁在婴幼产品上变出各种花样。

根据预测，目前中国婴童消费市场的规模达7500亿元，2022年可达1万亿元。

再加上，现在很多新妈妈都是80后女性，她们追求时尚、消费观念超前，在婴幼儿用品消费上更舍得花钱，这也使得厂家和商家们在市场细分上更会去动脑筋。

当幸福的一家三口，身着同一款式的衣服出现在机场、酒店、度假村、景点、游乐

场的时候，周围的羡慕眼光一定会让你们的心情增加更多的快乐指数。这就是亲子装的魅力，最先流行于南方的亲子装如今已经开始席卷全国的大都市，北京、深圳、上海、成都、重庆、杭州，让众多追求优质生活的家庭，领略到了服饰给精神上带来的愉悦。

亲子装专卖店经营法则对于亲子装来讲，每款服装目前主要为8个尺码，远高于通常的服装尺码数，在每个销售季节大约更新200个以上的款式，因此尺寸多、品种多是亲子装的基本特点。

在经营亲子装专卖店时要注意以下几点：一、货源是关键 1、新入行的店主为了省事可以选择加盟亲子装品牌，创业者在选择亲子装品牌时需要注意的一些细节请参阅《服装加盟实用技巧与案例分析》专题。

加盟的好处是服装品牌可提供从产品到管理的全套服务，缺点是我国亲子装品牌较少，选择范围小。

从而导致店中款式不多，但是每款的数量大，可以概括为用销量来赚钱。

2、具备服装设计功底店主可以选择个性亲子装服务。

例如，手绘亲子装、定制亲子装等。

好处是，个性、时尚、与众不同，店面中每款的服装数量很少，但是款式却非常多，因此可以概括为用款式赚钱。

缺点是从产品设计研发到店铺管理销售都需要亲力亲为。

二、选址有讲究亲子装专卖店的选址除了繁华街区、大型商场之外，还可以选择在妇幼医院、幼儿园、小学校附近。

其中的奥妙自不必多说！三、锁定目标客户由于完全是新型概念的服装经营，亲子装面向的消费人群为当地城市生活条件较好的现代家庭，不针对低端消费，这样的消费群体的消费能力毋庸置疑。

四、营销技巧首先，亲子装强调的是亲情，几乎所有的亲子装商家都把亲情作为最大的卖点。

同时，亲子装和童装类似，是少数购买决策者和消费者分离的品类之一 决定购买的是父母，而消费的主体是孩子。

因此，亲子装的营销既要从母亲的感受出发，也要充分照顾宝宝的感受。

另外，按照台湾的成功经验并结合国内的市场实践，建议亲子装专卖店以50%来经营亲子装，另外50%主要经营童装。

从几十元的饰物、包到几十元至几百元的服装，种类要丰富。

尽管从市场条件与基本投资要求看，亲子装比较适合小投资来运作，但是业内人士还是提醒投资者，要想在亲子装领域掘金，最好还是要有一定的服装营销经验。

本文转载：批发市场南京服装批发市场

五、全面二孩政策将实施 母婴产业相关概念股有哪些

- 1、母婴药类：戴维医疗、山大华特(行情,问诊)、康芝药业(行情,问诊)、通策医疗(行情,问诊)、太安堂(行情,问诊)；
 - 2、婴幼儿奶粉类：贝因美(行情,问诊)、伊利股份(行情,问诊)、西部牧业；
 - 3、婴儿用品：卫星石化(行情,问诊)、江南高纤(行情,问诊)、中顺洁柔(行情,问诊)(尿不湿)、北玻股份(行情,问诊)(奶瓶)；
 - 4、儿童玩具类：群兴玩具(行情,问诊)、高乐股份(行情,问诊)、星辉车模(行情,问诊)、骅威股份(行情,问诊)、奥飞动漫(行情,问诊)；
 - 5、幼儿教辅类：凤凰传媒(行情,问诊)、中南传媒(行情,问诊)、皖新传媒(行情,问诊)。
- 海通证券(行情,问诊)：二胎如放开助推婴儿回声潮

参考文档

[下载：婴童股票有哪些.pdf](#)
[《放量多久可以做主力的股票》](#)
[《股票开通融资要多久》](#)
[《核酸检测股票能涨多久》](#)
[《董事买卖股票需要多久预披露》](#)
[下载：婴童股票有哪些.doc](#)
[更多关于《婴童股票有哪些》的文档...](#)

声明：
本文来自网络，不代表
【股识吧】立场，转载请注明出处：
<https://www.gupiaozhishiba.com/read/53956750.html>