

Z世代

护肤

颜值

# Z世代“颜”究之道

——一二线女性护肤进阶白皮书

CBN'DATA

第一财经商业数据中心



丽妍雅集

— Rubi SPA —

© 2020 CBNDdata. All rights reserved.

# TABLE OF CONTENTS 目录



## Z世代护肤概况

- 1.1 后浪来袭-Z世代正成长为社会新消费主力
- 1.2 颜值为王-Z世代偶像包袱更重，追求精致
- 1.3 超前意识-Z世代护肤意识提前，更舍得剁手



## Z世代护肤进阶三部曲

- 2.1 护肤三部曲之一-专注产品，精准护肤不含糊
- 2.2 护肤三部曲之二-装备升级，超前护肤初抗老
- 2.3 护肤三部曲之三-需求进阶，专业护肤更安心





# Z世代护肤概况

## 后浪来袭 —— Z世代正成长为社会新消费主力

随着社会经济及互联网的高速发展，从小被移动互联网环绕的Z世代逐渐成长为消费主力。据估计，2020年Z世代人群将贡献40%消费力，成为世界人口的重要组成。

**Z世代**

Z世代定义：1995–2009年出生一代人，他们是互联网原住民，享受着中国经济发展的红利，除了物质需求外，对生活有着更高的追求

**2.6亿**

国家统计局数据显示，中国Z世代出生人口共计2.6亿

**40%**

2020年，Z世代将占据整体消费力的40%

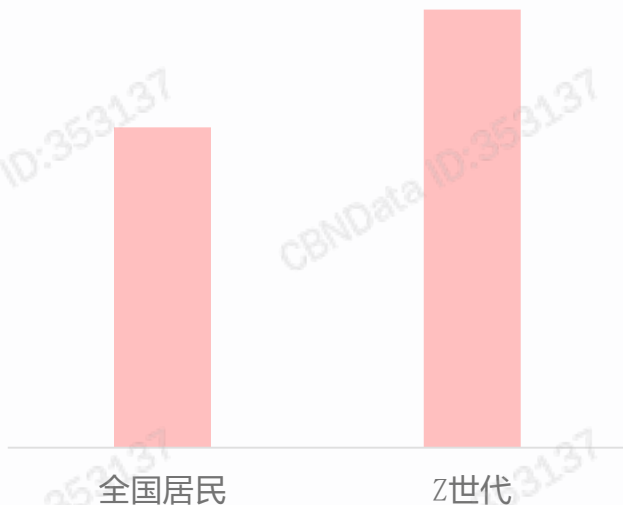
数据来源：企鹅智库《2019年Z世代消费力白皮书》

数据来源：kantar&QQ广告《Z世代消费力白皮书》

## 经济高速发展下Z世代拥有更强的消费力，尤其注重颜值消费

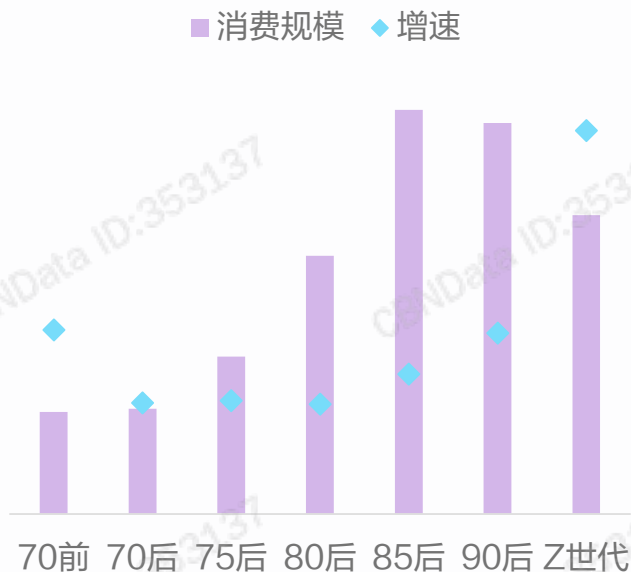
中国经济的飞速发展下，Z世代从小生长在衣食无忧的环境中，物质条件优渥的他们拥有更强的消费意愿和消费能力，其中颜值相关支出占据了大部分。在线上，服装、美妆、鞋等与颜值息息相关的品类贡献了Z世代近五成的消费。

2019年不同人群月均可支配收入情况



数据来源：国家统计局，kantar&QQ广告《Z世代消费力白皮书》

2018年9月-2019年8月 线上不同代际消费规模及增速



数据来源：CBNDATA《2019中国互联网消费生态大数据报告》

MAT2020 线上Z世代消费品类TOP5



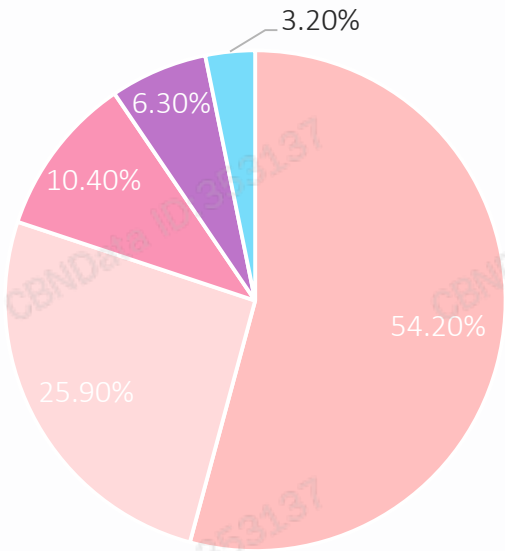
数据来源：CBNDATA消费大数据

# 颜值为王，Z世代在社交网络中注重美颜

作为互联网原住民的Z世代，在彰显自我的社交网络中，他们十分重视自己的颜值，是美颜美妆类APP的主要使用人群，带有“美容美妆”标签的人群中，Z世代占据五成以上；在Z世代偏爱的TOP20 APP里，美颜类APP占据了五个席位。

“美容美妆”标签用户年龄分布

■ 24岁以下 ■ 25-30岁 ■ 31-35岁 ■ 36-40岁 ■ 41岁以上



数据来源：QuestMobile《Z世代洞察报告》2018年数据

Z世代偏爱TOP20 APP（活跃渗透率TGI）



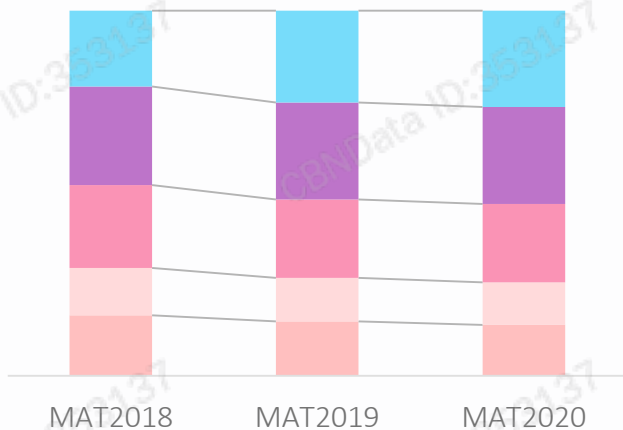
数据来源：QuestMobile《Z世代洞察报告》

## 现实中爱美也不松懈，一二线城市Z世代女性尤为精致

不仅在社交平台上，现实生活中爱美也毫不松懈，Z世代在线上护肤消费占比持续提升，其中一二线城市Z世代女性尤为精致，是线上护肤的消费主力，人均花费及增速远超下线城市。

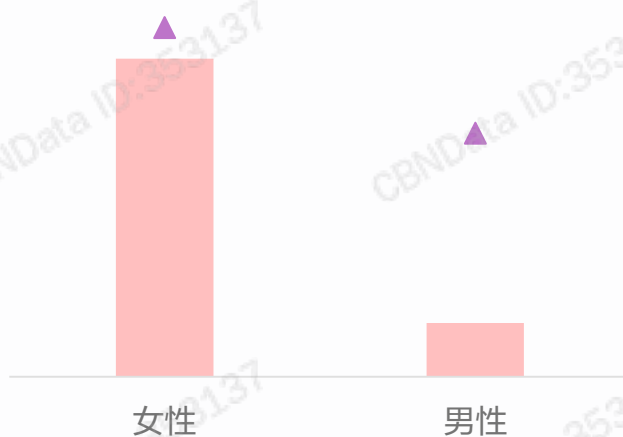
MAT2018-2020 线上护肤消费不同代际占比走势

80前 80后 85后 90后 Z世代



MAT2020 线上护肤消费不同性别Z世代消费者消费占比及增速

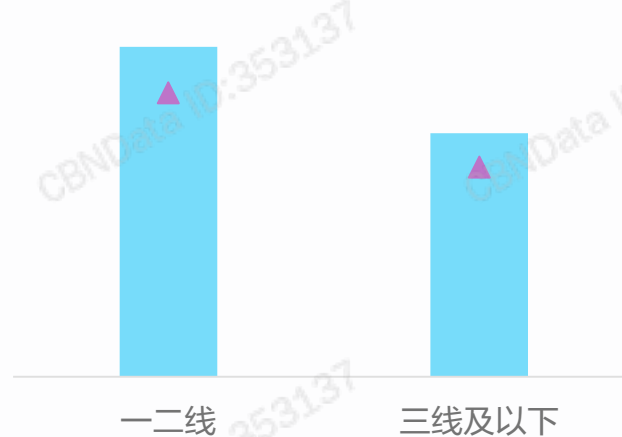
消费占比 ▲ 增速



数据来源：CBNDATA消费大数据

MAT2020 线上护肤消费不同城市级别Z世代消费者人均花费及增速

人均花费 ▲ 增速

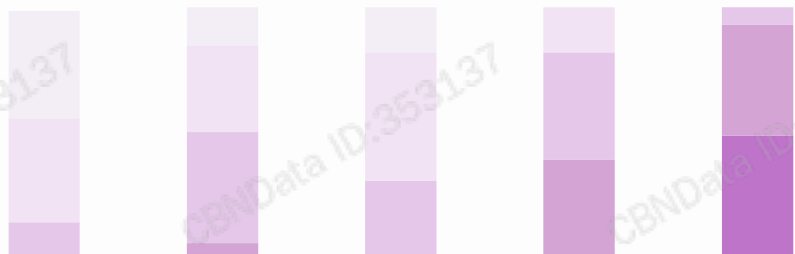


## Z世代护肤日程上提，消费毫不手软

相比其他代际，Z世代开始护肤的年龄整体提前，近四成Z世代开始护肤年龄集中在16-18岁，相比90后的23-25岁和85后集中在25岁以后，Z世代的护肤年龄有近10年的前移。同时Z世代的护肤品消费单价逐年升高，年度间加速增长，她们为美丽剁手毫不心软。

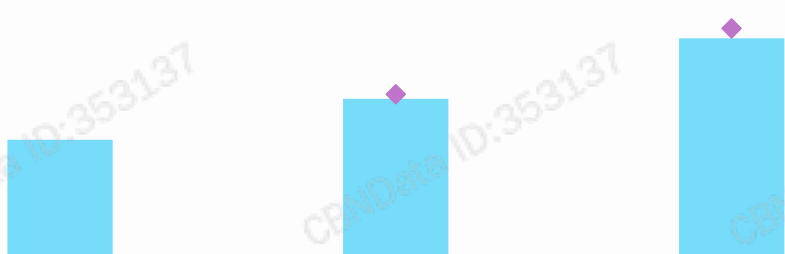
一二线城市不同代际女性开始护肤年龄分布

■ 从未    ■ 12岁以前    ■ 12-15岁    ■ 16-18岁  
■ 19-22岁    ■ 23-25岁    ■ 26-30岁    ■ 30岁以后



MAT2018-2020 线上一二线城市护肤Z世代女性  
消费件单价及增速

■ 件单价    ◆ 增速



预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

[https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1\\_16806](https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_16806)

