

明星

带货

2019

2019年度明星消费 影响力报告

CBNDATA
第一财经商业数据中心

星数
BRIGHT DATA

© 2019 CBNDATA. All rights reserved.

TABLE OF CONTENTS 目录



- 一：2019年明星消费影响力趋势概览
- 二：明星消费影响趋势一：明星带货模式多元化
- 三：明星消费影响趋势二：明星品牌合作多样化
- 四：明星消费影响趋势三：明星带货全平台化



CHAPTER ONE

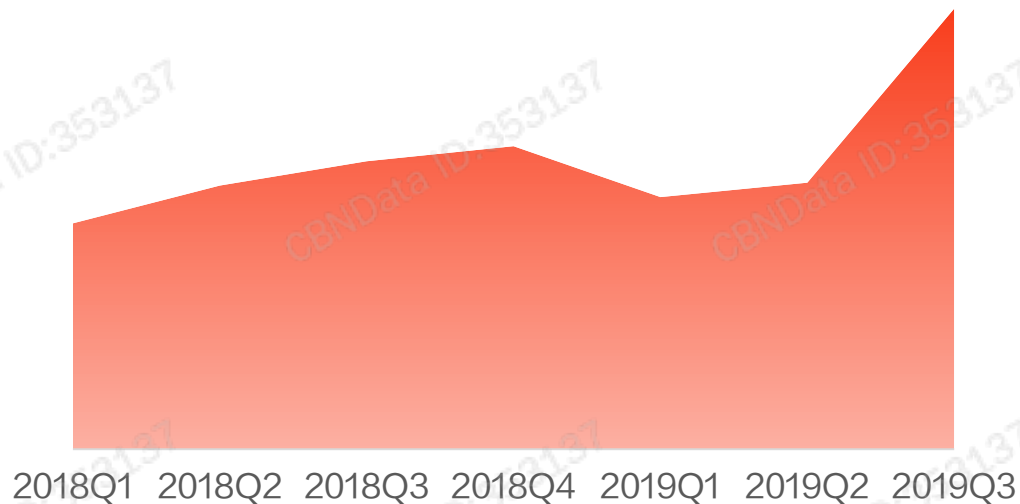
2019年明星消费影响 趋势概览

明星消费影响力持续增强，相关商品搜索热度和销售情况均不断提升

近年来，明星在消费领域的影响力持续增强。明星相关商品在线上的搜索热度持续提升，同时引导的消费金额也在不断增长。

MAT2018-2019 明星相关商品搜索热度

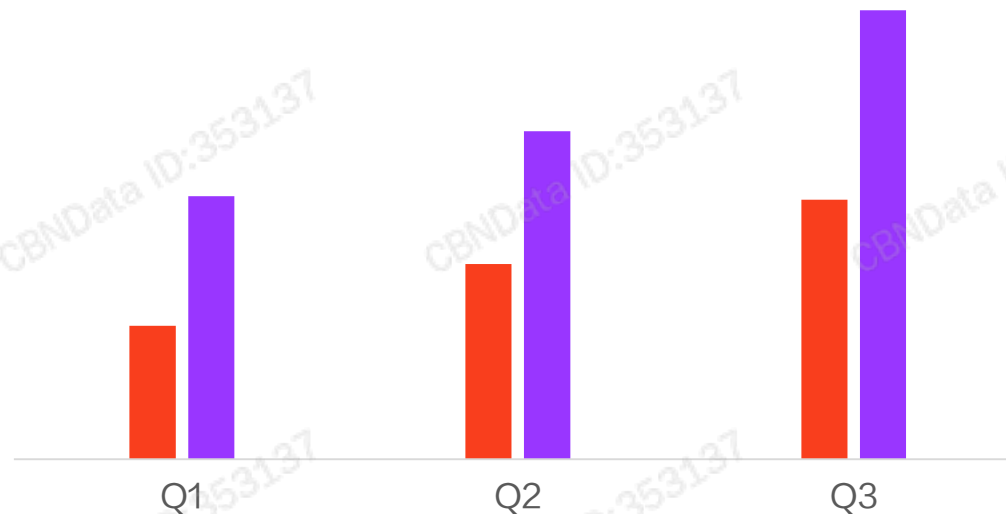
淘系平台搜索热度



数据来源：CBNDATA消费大数据

MAT2018-2019 明星线上引导消费金额走势

2018 2019

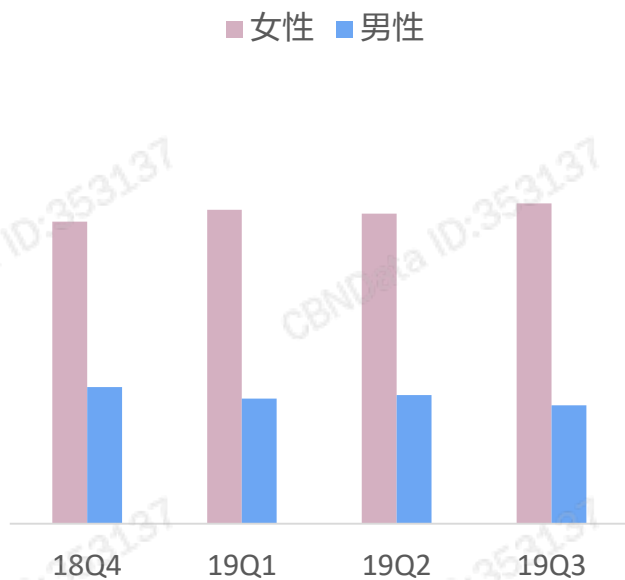


数据来源：CBNDATA消费大数据

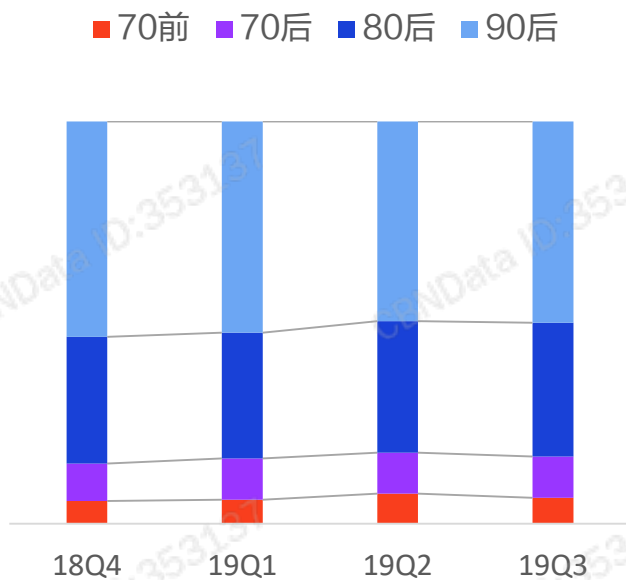
女性消费者更易为明星买单，80后和小镇青年也加入“追星”行列

从性别来看，女性消费者更容易受明星影响而消费，花费占比持续增长；从年龄层来看，随着“妈妈粉”、“阿姨粉”的出现，80后为明星产生的花费占比不断提升；从城市线级来看，下线城市消费者受明星影响愈发显著。

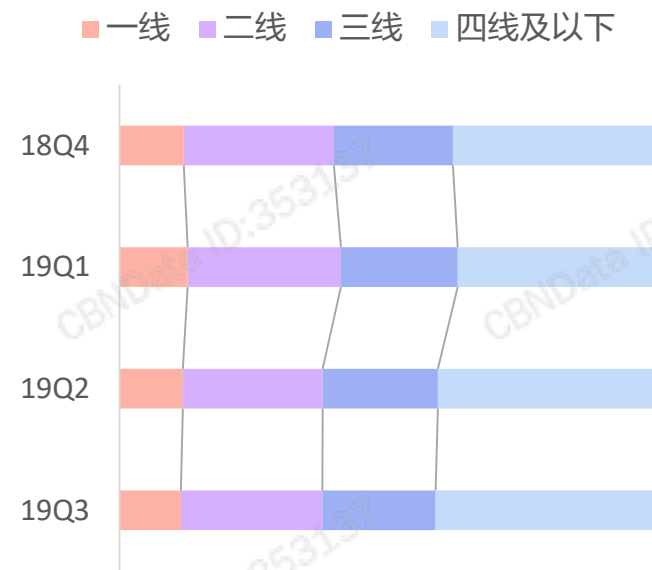
MAT2019 不同性别消费者受明星影响消费占比走势



MAT2019 不同代际消费者受明星影响消费占比走势



MAT2019 不同城市级别消费者受明星影响消费占比走势



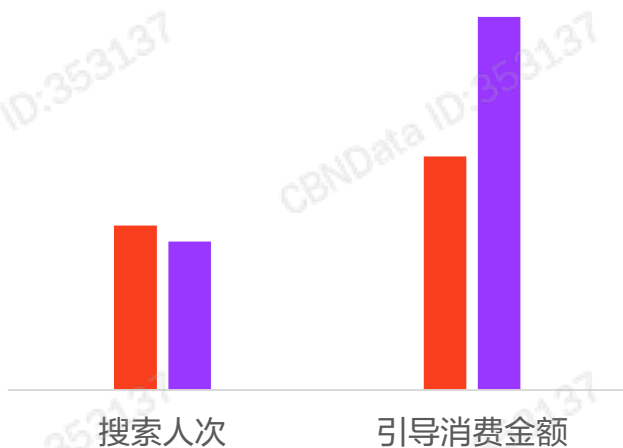
数据来源：CBNDATA消费大数据

男明星带货人气高，女明星带货转化力更强

从相关商品的搜索热度来看，男明星人气更高，但从成交转化来看，女明星是带货主力，引导转化的消费占比高达六成；同时女明星的人均带货金额和件单价也更高，影响人群更具消费实力。

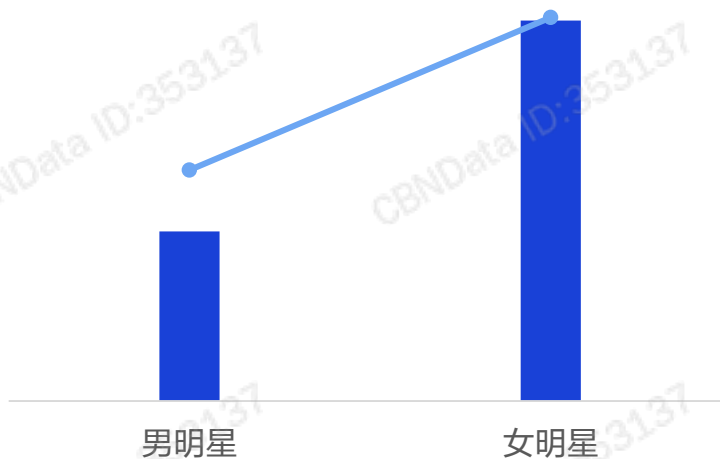
MAT2019 不同性别明星
带货情况

■ 男明星 ■ 女明星



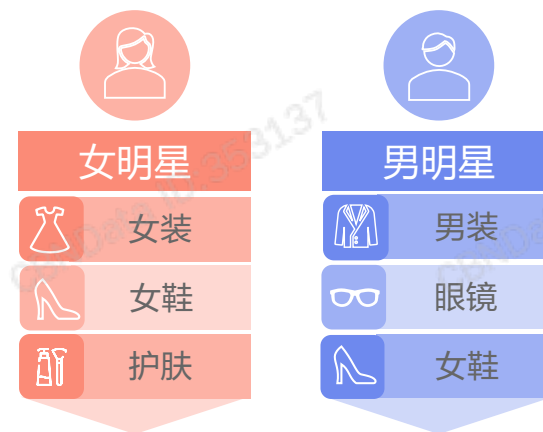
MAT2019 不同性别明星带货
平均件单价

■ 人均带货金额 —●— 件单价



数据来源：CBNDATA消费大数据

MAT2019 不同性别明星最带货品类

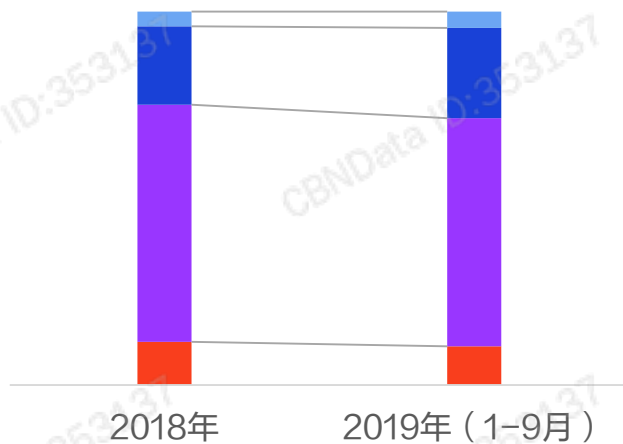


新生代明星带货力正在崛起，偶像带货成为潮流

随着新生代明星的不断涌现，90后、00后明星引导的消费占比明显增长。从带货明星的职业类型来看，80前和80后明星的职业类型相对丰富，90后则集中在演艺界和偶像圈，00后明星中偶像的占比最高。

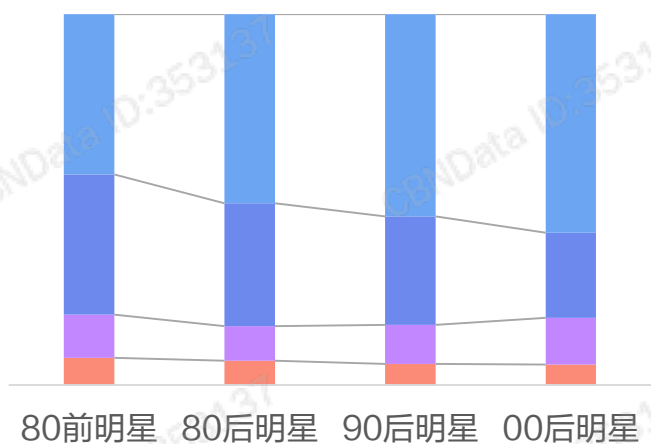
MAT2018-2019 不同代际明星引导消费占比

80前 80后 90后 00后



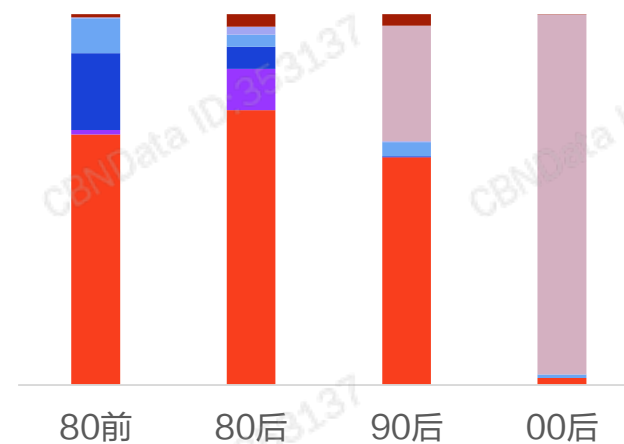
MAT2019 不同代际明星在不同代际消费者中的带货金额分布

70前消费者 70后消费者
80后消费者 90后消费者



MAT2019 不同代际明星各职业带货金额分布

演艺 主持 多栖 音乐
体育 偶像 其他

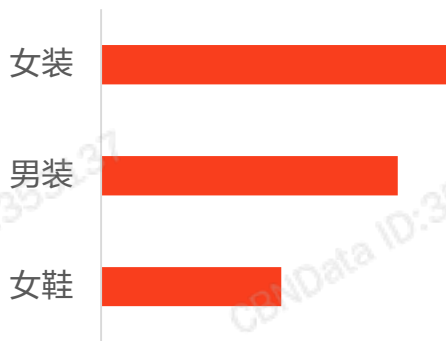


数据来源：CBNDATA消费大数据

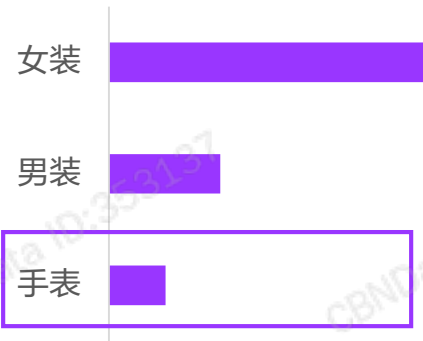
明星当中，80后带货更传统，90后带货更时尚，00后带货潮流化

80后明星带货更传统，影响力集中在服装和美妆品类；90后明星带货更时尚，同款和代言的手表、饰品等配件受到关注；00后带货潮流化，通过模玩、动漫周边等时下潮流品类与自己的粉丝拉近距离。

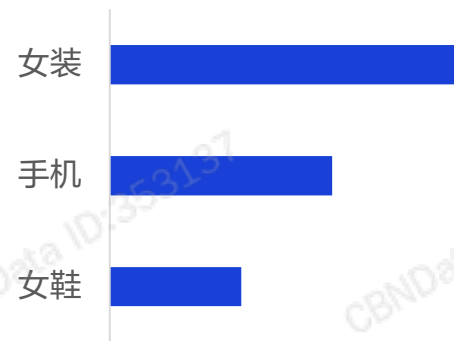
MAT2019 80后明星
最带货品类TOP5



MAT2019 90后明星
最带货品类TOP5



MAT2019 00后明星
最带货品类TOP5



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_16985

