

Z世代

面膜

2019

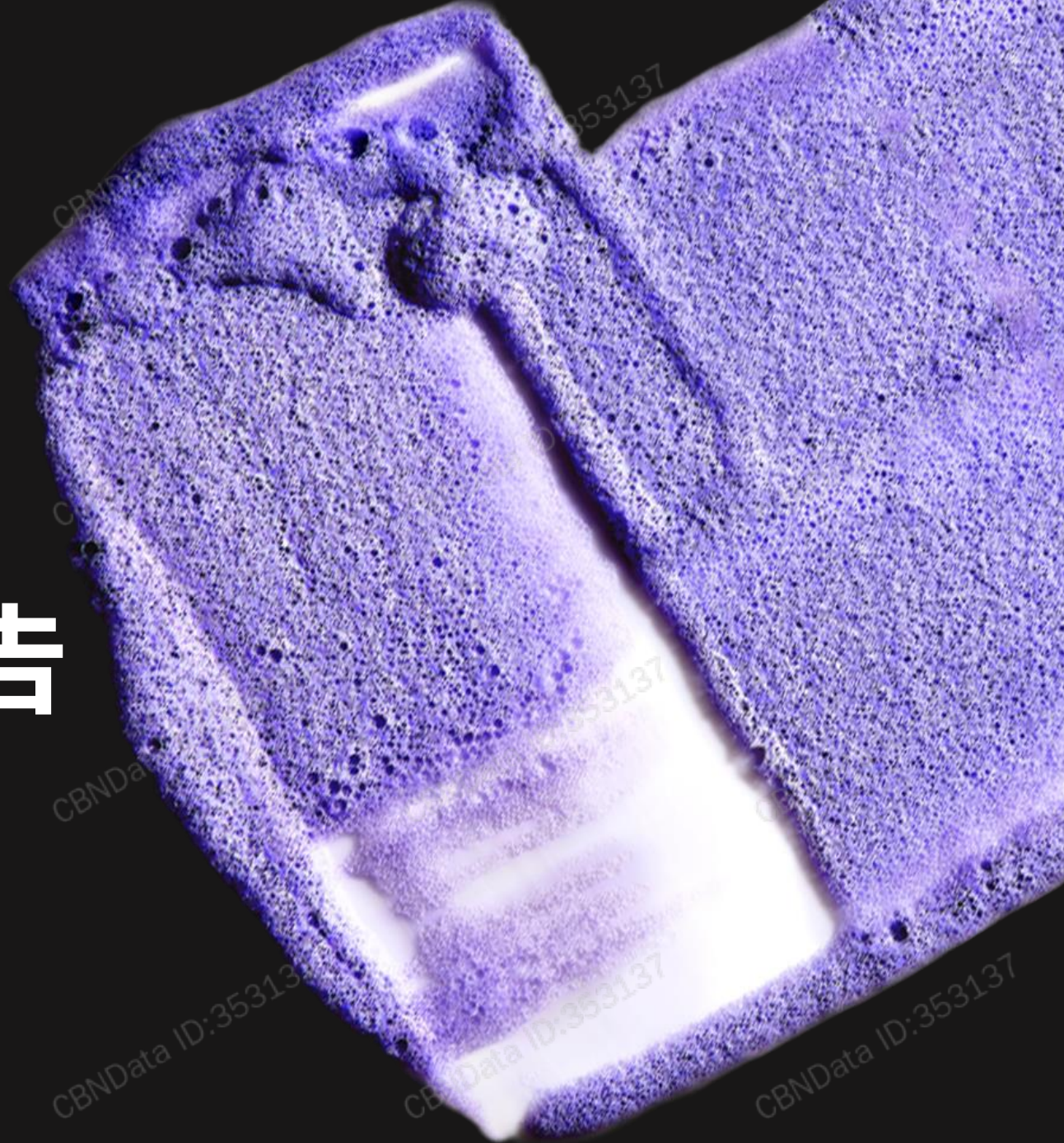
# 2019 Z世代 线上面膜趋势报告

CBN'DATA

第一财经商业数据中心



© 2019 CBNDdata. All rights reserved.



# 报告 纵览

- **Z世代的消费能力值得关注**：虽说95后青年初入职场，但成长于物质丰饶时代的他们，敢赚也敢花，从Z世代的消费动机来看，我们发现这代年轻人社交求共鸣、体验重个性、尽兴为悦己这三大消费动机。
- **重体验、爱颜值，美是日常修行**：Z世代“悦己”方面无疑走在潮流前端，他们的美容护肤意识更强，面膜已成为他们最偏爱的美丽“法器”，从线上面膜消费数据来看，近一年来Z世代面膜产品的消费能力也渐涨，年人均消费呈较高增速，已超整体水平且与85后水平相近。
- **精致的护肤哲学，高端消费不手软**：Z世代高端品牌面膜下单绝不手软，已经超越85后，成为高端品牌面膜消费亚军。同时从品类消费来看，涂抹式面膜获Z世代偏爱，具有较高增长潜力。
- **Z世代面膜消费特征**：Z世代面膜消费趋势而言，我们发现Z世代青睐熟人推荐或测评安利，如今的信息媒介加强了面膜行业的社交属性；Z世代的消费非常有主见，看重功效又注重安心；新潮包装或者更有趣味的美妆产品更受Z世代喜好，契合Z世代的“悦己”消费体验需求，敷面膜对Z世代来说不仅是护肤的一个环节，也是富有趣味的愉悦体验。

TABLE  
OF  
CONTENTS  
目录



- 第一部分：  
Z世代线上面膜消费“一路高歌”  
.....4
- 第二部分：Z世代面膜消费关键词：  
精致的护肤哲学，高端消费不手软 .....9
- 第三部分：  
Z世代的面膜消费体质，你符合吗？ .....  
13
- 第四部分：  
趣味数据 .....  
22
- 第五部分：  
总结与展望 ..... 26



# CHAPTER ONE

## Z世代线上面膜消费 “一路高歌”

## 已C位出道的Z世代，你了解多少？

成长于物质丰饶年代的Z世代青年，敢赚也敢花，每月可支配收入超3500元；Z世代的消费能力正逐步提升，随着更多Z世代青年步入职场，2020年Z世代青年将贡献整体消费力的40%，Z世代的消费观受到各行各业的重视。



中国的Z世代人群  
(15-23岁)  
计 **1.49亿人**



到2020年Z世代将  
占据整体消费力的  
**40%**



收入高，  
Z世代每月可支配  
收入可观，  
达 **3501元**

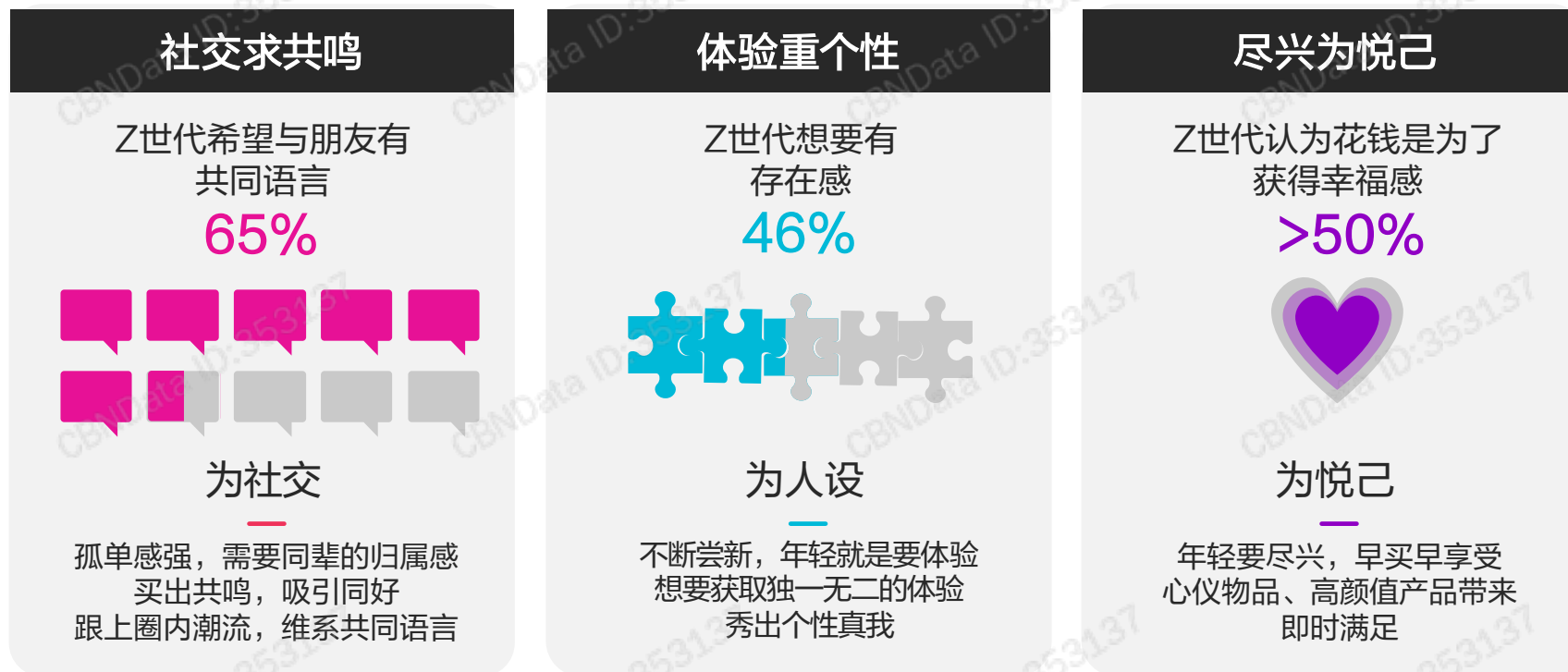


电商狂热粉，  
**64%**95后每天  
使用电商平台，  
每天下单者的比例  
**10%**

数据来源：凯度《Z世代消费力白皮书》；艾瑞《95后时尚消费报告》

## Z世代的消费关键词，你又听说几个？

“独一代”青年渴望社交，以兴趣、购物、分享圈定交际圈，寻求同辈共鸣及认同感；爱体验，好尝新是Z世代的代名词，自我认知中打造独特个性；花钱图尽兴，早买早享受的悦己意识，让Z世代乐于“剁手”。



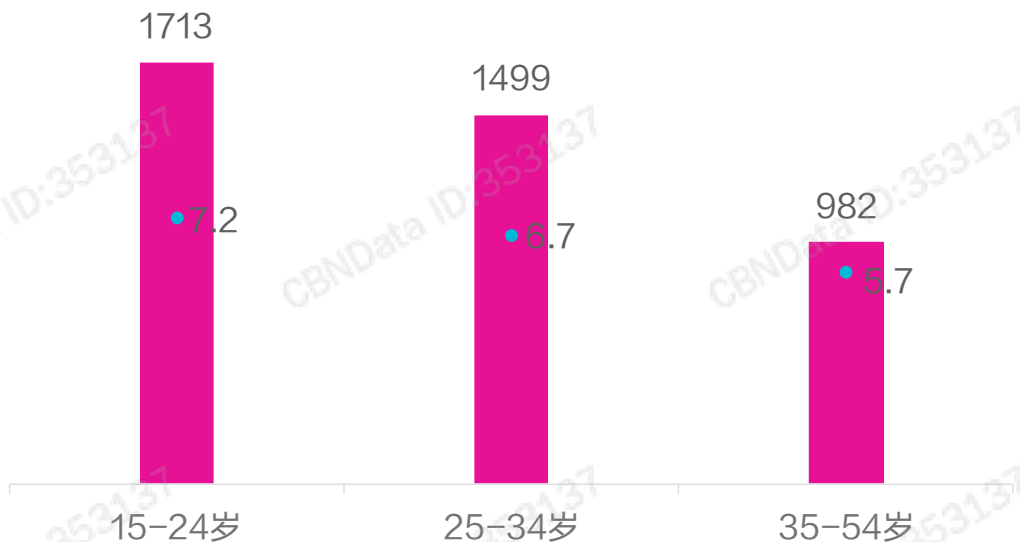
数据来源：凯度《Z世代消费力白皮书》

## “精致” Z世代的生活态度，美是日常修行

重体验和颜值的Z世代，“悦己”方面当然要走在潮流前端，他们的美容护肤意识更强，比起前辈们更舍得在美容和美妆方面消费，95后年轻人的人均美妆产品花费超1700元。

2019 95后人均美妆产品花费及购买子品类数量

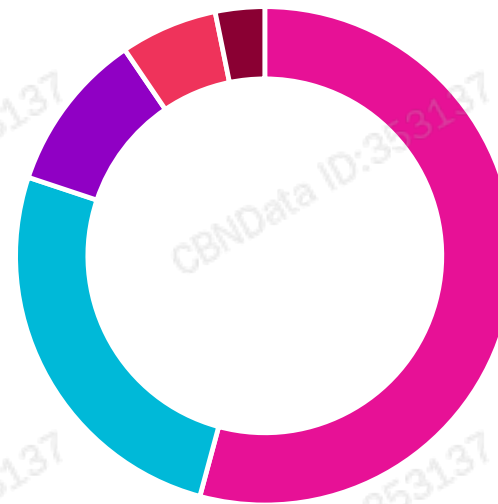
■ 购买美妆产品的人均花销    ● 购买美妆子品类的平均数量



数据来源：艾瑞《95后时尚消费报告》

“美容美妆”人群用户年龄分布

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



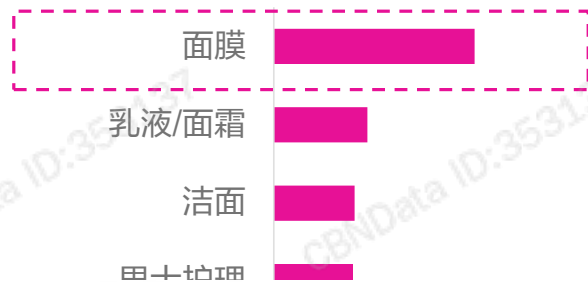
数据来源：QuestMobile《Z世代洞察报告》

## Z世代消费蕴含潜力，面膜消费能力渐涨

身为“护肤高手”的Z世代，面膜已成为他们最偏爱的美丽“法器”，从线上美妆细分品类消费来看，在面膜上的消费不容小觑；Z世代护肤意识强，线上已经越过90后成为面膜品类消费的第一大“金主”，初入职场的他们有着较强的消费潜力，面膜产品的消费能力渐涨，近一年来Z世代年人均消费呈较高增速，已超整体水平且与85后水平相近。

MAT2019

Z世代天猫美妆品类消费占比



MAT2017-MAT2019

天猫面膜各年龄段消费额占比

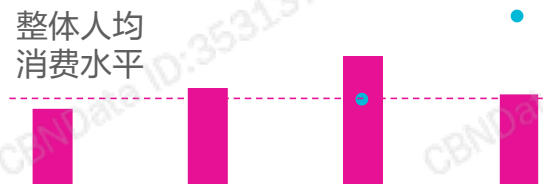
■ 80后 ■ 85后 ■ 90后 ■ 95后



MAT2019

天猫面膜各年龄段人均消费水平

■ 人均消费 ● 人均消费增速



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\\_17033](https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_17033)

