

# 颜值经济研究报告

研究员：付一夫

苏宁金融研究院消费金融研究中心

2021年7月

01

颜值经济大流行

02

三大推手齐助力

03

医美风口须把握

04

男性潜力当关注

# 01

## 颜值经济大流行

- 颜值经济发展历程
- 四大代表性领域概览
- 追求颜值与经济发展相互促进

- 爱美之心，人皆有之；古今中外，概莫如是。
- 早在两千多年前，大哲学家亚里士多德就曾对弟子们说：“俊美的相貌是比任何介绍信都管用的推荐书”；在我国，有四大美女的不朽传奇以及“回眸一笑百媚生”的千古佳句；到了互联网时代的今天，在流行的“三拼”中，“颜值不行拼人品，人品不行拼情怀”，颜值居于首位，就连男女之间谈恋爱都要讲“始于颜值，陷于才华，忠于人品”。
- 许多证据都显示，高颜值会产生“溢价效应”，并能为其所有者带来不少额外的好处。
- 根据英国刊物《经济学人》的研究，权力往往属于颜值更高的领导人，不管在大猩猩社群还是今天的西方发达国家，领导人要达到职业生涯的最高点，相貌（包括身高、肌肉、语音语调）和成就同样重要；美国劳动力经济学家丹尼尔·荷马仕在其《颜值与劳动力市场》一文中明确指出，颜值和终生劳动力总收入呈较强的正相关性，社会上既存在丑陋罚金（Ugliness Penalty）现象也存在颜值奖金（Beauty Premium）现象；韩国一篇名为《婚姻和劳动力市场的整容手术效应》的研究论文则证实了，颜值最高的男性收入比颜值中等的男性收入高15.2%，颜值最高的女性收入比颜值中等的女性收入高11.1%。

- 种种证据无不说明，“靠脸吃饭”的确是有一定道理的，颜值高的人往往会获得更多的关注和机会，进而成长得更快，发展得更好。
- 然而在现实生活中，并非人人都是天生丽质，再加上人们思想观念的转变与收入水平的提高，使得一系列围绕颜值的消费活动与商业行为开始兴起，是为“颜值经济”。
- 回溯发展历程，颜值经济大体经历了四个阶段，表现为对于颜值追求“从虚到实”的演进，个个都是巨大的风口。

## 颜值经济发展历程

### 拍摄美化类App

- 美图秀秀
- FaceU
- 美颜相机

### 美妆个护及服饰

- 美妆护理品牌
- 汉服潮鞋

### 健身

- 健身房
- Keep
- 微信运动

### 医美

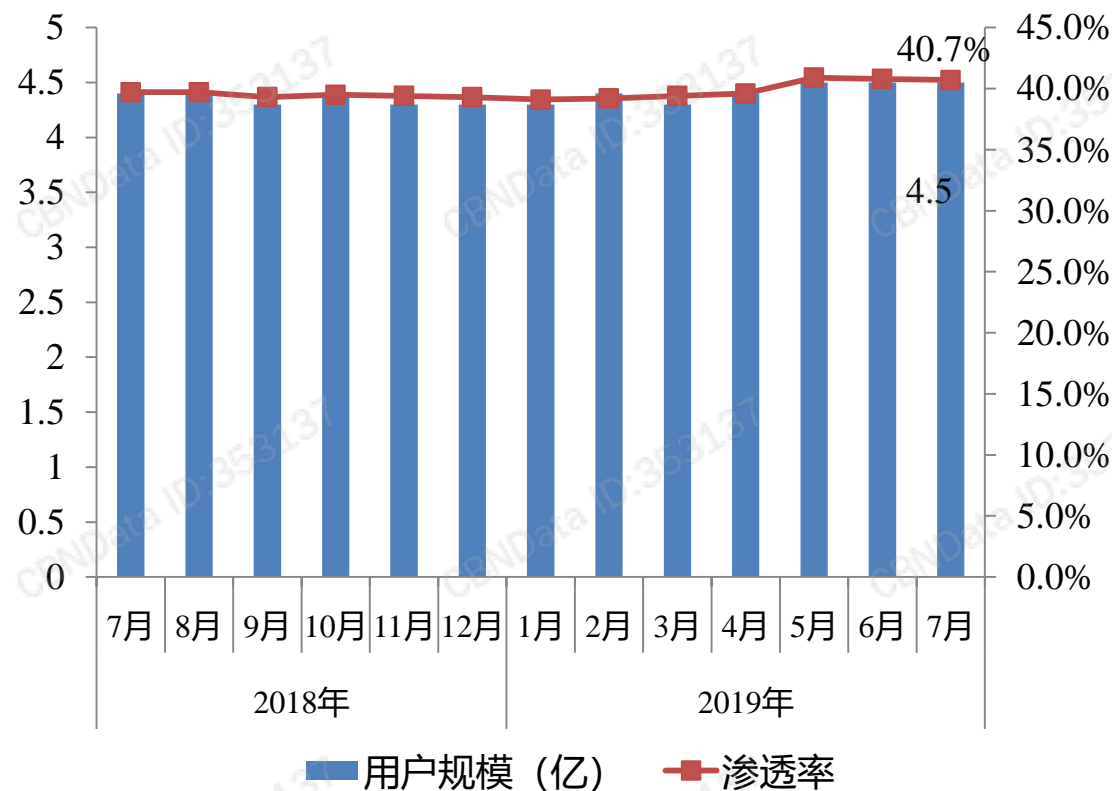
- 线下医美机构
- 新氧等

资料来源：苏宁金融研究院整理

# 拍摄美化类App：每10人就有4人安装

- 拍摄美化，主要分为拍照摄影类App和图片美化类App，前者可提供手机拍摄的各项功能，助力实时美颜和特效。后者主要针对拍摄的图片或视频做后期编辑和调整。
- 移动互联网时代，图片和视频成为信息传递的重要介质，美好的图片和视频容易受到更多的关注和传播，继而为用户和App带来更大的经济价值。
- 拍摄美化类App非常受广大用户欢迎，2019年7月用户规模达4.5亿，渗透率达到40.7%，平均每10个移动互联网用户中，就有4个装有拍摄美化类App。
- 如今，各大手机品牌也都在致力于推出自带美颜和滤镜功能的手机，并不断完善其前置摄像头性能，以提升用户体验。

## 拍摄美化类App用户规模及渗透率

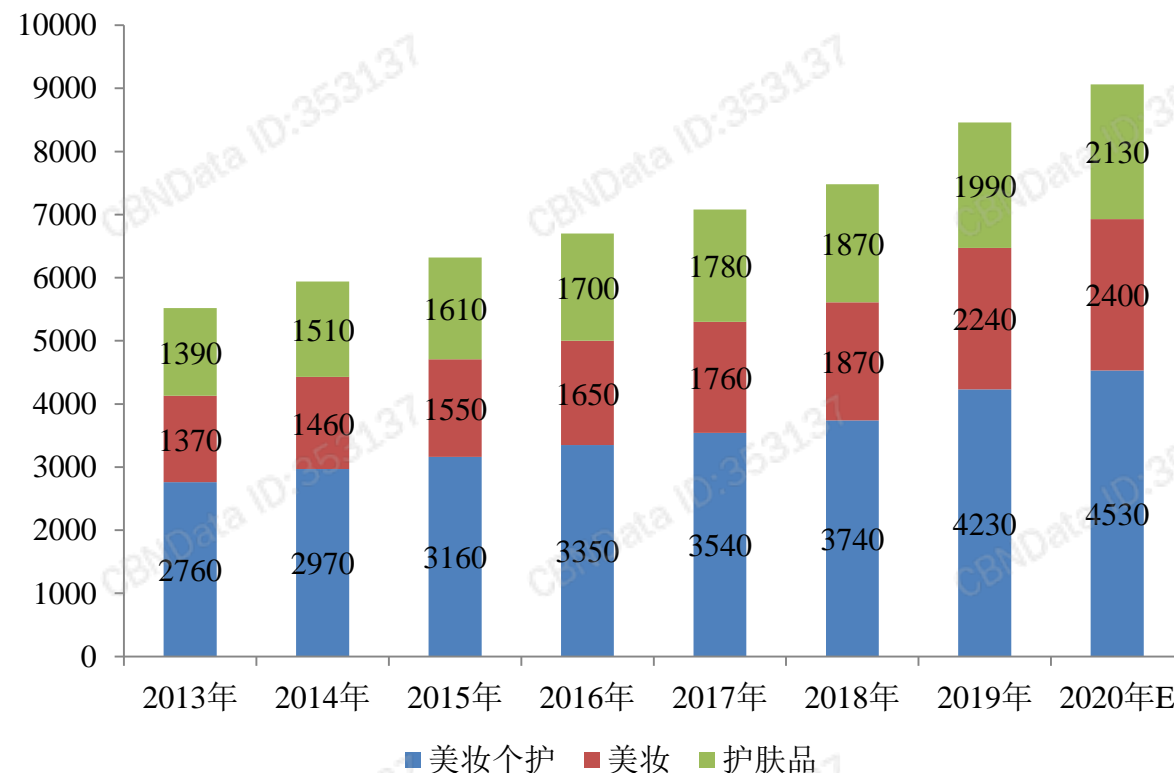


数据来源：极光大数据，苏宁金融研究院

# 美妆个护及服饰：颜值消费市场的中坚力量

- 美妆个护及服饰历来都是颜值消费市场的中坚力量，尤其是对于天生爱美的女性来说，化妆品、护肤品和好看的衣服从来都是她们的最爱。
- 以美妆个护为例，国内市场长期是国际品牌占据主导，但近些年本土品牌崛起之势有目共睹，国内消费者对于本土品牌关注度持续提升，市场潜力不断释放，国产替代进程提速。
- 同时，伴随着线上线下融合进程的加快，商家越来越能全面、准确、快速地了解消费者；而互联网的大发展，让电商、短视频/直播、内容社区以及社交平台都成为了美妆个护产品的重要营销渠道。
- 市场预计，到2022年，我国美妆个护行业市场规模将突破5000亿元，行业前景一片广阔。

## 我国美妆个护市场规模



数据来源：前瞻产业研究院，苏宁金融研究院



# 运动健身：已进入快速发展期

- 除了容貌，人们还愈发注重健康和减肥增肌塑形，近些年全民健身意识觉醒，催生了更多的产业价值。
- 艾瑞调研数据显示，50%的运动健身用户经常去健身房锻炼，10.4%的用户每天都会健身，44.7%的用户每周健身2-6次，32.6%的用户每周会健身一次，这意味着近9成的健身用户每周都会健身。
- 随着用户比以往更加认同团课、私教等额外付费的附加值服务，付费意识也在不断提升，同时以Keep为代表的健身类App也备受欢迎。



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\\_20633](https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_20633)

