

你微笑时很美

中国口周抗衰趋势研究报告

©2021.10 iResearch Inc.



研究方法

多元化的信息采集与分析



在线问卷调研

- **调研时间**：2021年6月-7月
- **调研平台**：艾瑞iClick调研平台
- **调研样本量**：对1100名消费者进行了线上问卷调研



桌面研究

资料来源：

- 网络公开信息资料
- 行业专家等采访资料
- 公开发布的权威性研究报告、论文等



专家深访

- **访谈人数**：对3名医美行业专家进行深度访谈
- **访谈内容**：了解医美抗衰的发展历程，了解消费者对口周抗衰的重视度和未来发展趋势

专家访谈名单



李勤

● 爱思特医疗美容集团首席专家，医学博士、博士生导师



夏炜

● 西安博仕相伴医疗美容院长，美国斯坦福大学博士后、研究生导师



韩胜

● 北京首玺丽格医疗美容机构院长、创始人，整形外科副主任医师



抗衰消费者画像：已婚已育的女性消费者居多，且大多数来自于高线城市；从职业和收入来看，抗衰产品的消费人群多为职场白领，外在形象需要精心呵护；从消费者的生活习惯和饮食来看，抗衰人群多有熬夜习惯，且喜欢吃甜、辣等食物。



医美抗衰消费洞察：大多数消费者医美体验较好，对口周衰老的关注度日益提升。衰老对于消费者的身心都有比较大的负面影响，因此消费者会通过医美来改善自己的外在形象，从而恢复自信。此外，消费者在不同部位的抗衰花费投入有明显差距，眼部和口周的花费相对较高。



口周医美抗衰消费洞察：消费者对口周医美抗衰关注度较高，消费者希望口周抗衰主要解决口周细纹、嘴唇干瘪、下颌缘不清晰等问题。效果持久、过程舒适、即时效果强为消费者最关注的医美体验。定制化的、有针对性的医美产品较少则是口周医美抗衰的主要痛点。



口周抗衰发展趋势：随着人们的生活水平不断提高、延缓衰老的需求日益增强，消费者对于口周的重视程度越来越高，医美项目定制化、医美治疗方式微创化是口周抗衰的大势所趋。对于医美企业来说，除了应不断研发改良产品之外，还应传播正确的抗衰理念、加强对消费者的科普引导。

抗衰消费者用户画像分析

1

消费者衰老状态感知

2

消费者抗衰医美体验及诉求

3

消费者口周衰老感知与抗衰需求

4

口周抗衰未来消费趋势

5

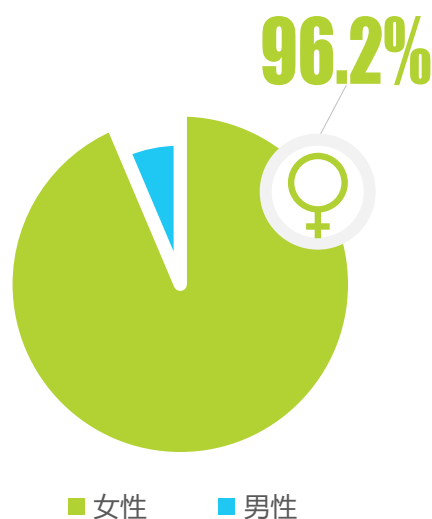
抗衰消费者基础属性

高收入、高线城市的已婚女性为抗衰主力人群

- 抗衰主力消费人群为高线城市的女性群体，其中近八成消费者已婚已育，她们多为职场白领，较高的收入是她们追求品质生活的基石。相比而言，三线及以下城市的消费者接受相关护肤科普的渠道有限，抗衰意识则稍显不足。

抗衰消费者基础属性

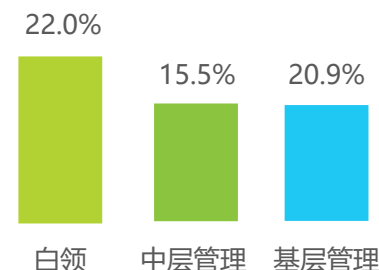
性别



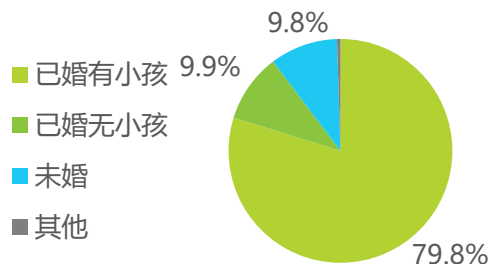
城市



职业分布 (TOP3)



婚育情况



平均税前月收入

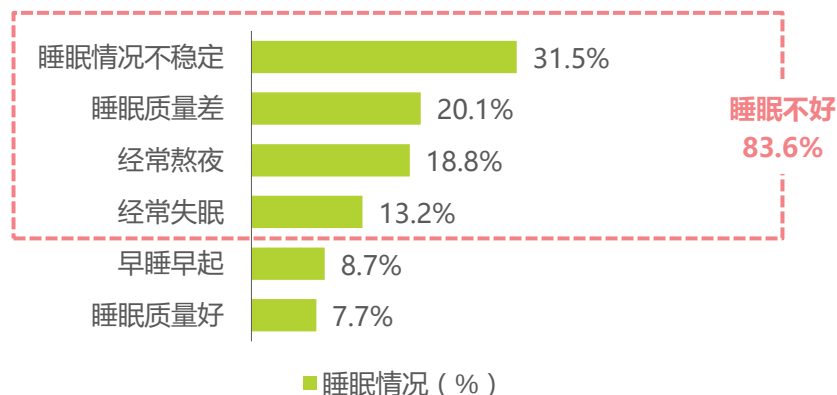


注释：1. S3请问您的性别是？2. E5请选择您目前所在的省份和城市；3. E2请问您的婚姻状况是？4. E3请问您的职业是？5. E4 请问您的个人税前月收入约多少人民币？
样本：N=1100，于2021年7月通过联机调研获得。

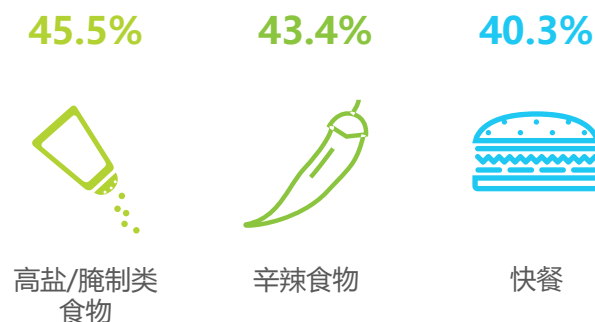
抗衰消费者日常生活方式

睡眠差、饮食不健康、缺乏运动都易导致肌肤衰老

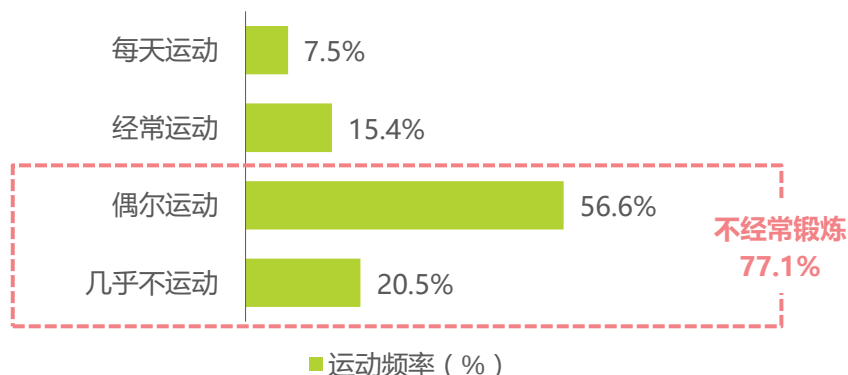
抗衰消费者的睡眠情况



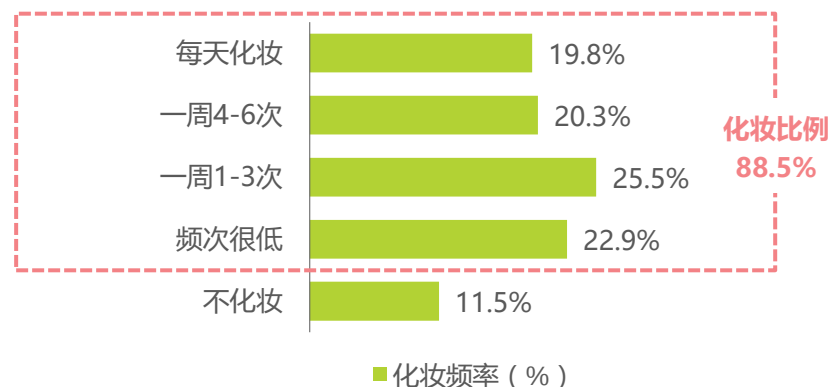
抗衰消费者的饮食习惯 (TOP3)



抗衰消费者的运动频率



抗衰消费者化妆频率



注释：1. A4请问以下哪一个最符合您平时睡眠的状态？2. A5以下哪些饮食方式符合您的习惯？3. A6请问您平时的运动频率？4. A7请问您平时的化妆频率？
样本：N=1100，于2021年7月通过联机调研获得。

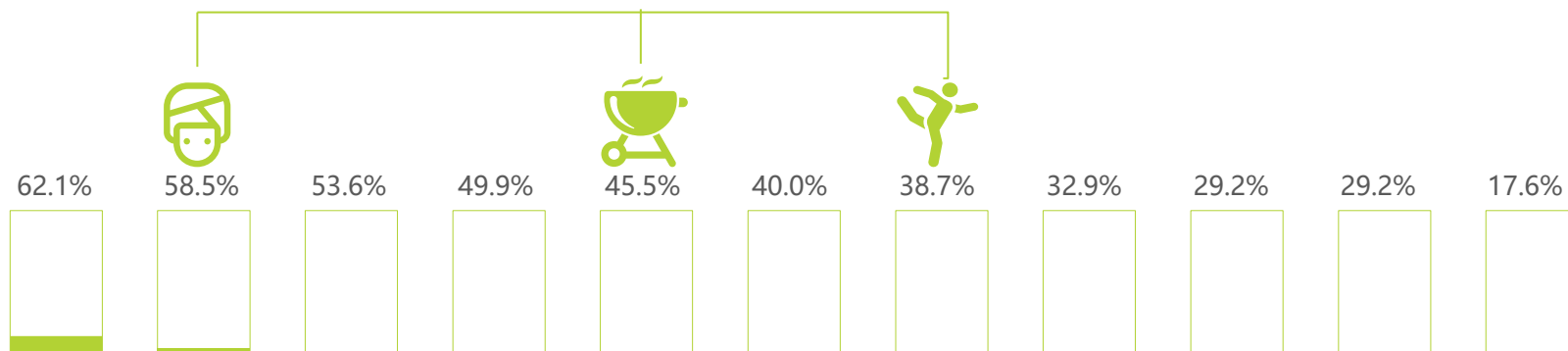
抗衰消费者日常爱好

为颜值与个性买单，精致悦己是抗衰消费者的日常修行

- 抗衰消费者兴趣爱好广泛，在追求颜值和自我精致方面的表现尤为突出，接近六成的消费者喜欢美容，并且有养生习惯，她们愿意为了变美付出更多。

抗衰消费者日常兴趣爱好

为颜值和自我精致买单79.3%



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_28923

