

家电系列-集成灶 消费者与市场洞察报告

©2021.11 iResearch Inc.

摘要





需求洞察:集成灶正成为我国厨电发展的重要趋势之一

- 集成灶具有一体集成、空间优化的产品特点,可缓解厨房空间制约和 厨电多样化需求矛盾。
- 消费者对集成灶具有基本的认知基础,且对集成灶空间优化和油烟吸 净的核心优势表示认可。



品类发展:集成灶消费正向生活品质提升的趋势发展

- 品类正处于高速发展的阶段,销售量规模扩张快。
- 品类发展呈产品结构升级和产品高端化两大趋势。



竞争格局:品牌竞争处于发展初期,发展机会多

- 品牌份额集中度低,品牌正逐渐扩大份额,争取品类优势地位。
- 价格带和产品类型的竞争空间广,可抓住空白机会点,建立竞争壁垒。



产品趋势:正朝基础性能更高端,用户体验和环境友好更多元的方向发展

- 核心需求和实用性需求正不断通过技术升级,实现高端化发展。
- 产品附加值不断被丰富,用户体验和环境友好等相关功能将更加多元。

来源: 艾瑞咨询自主研究及绘制。



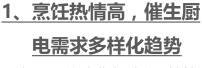
需求洞察	1
品类发展	2
竞争格局	3
产品趋势	4

小结



集成灶正成为我国厨电发展的重要趋势之一

厨电需求多样化与厨房 空间制约之间的矛盾



 超70%的消费者对烹饪持较 高意愿,且在家做饭的频率 较高。

2、但空间布局是影响厨 电选择的重要因素

中小型、封闭式厨房是目前大部分家庭的现状。

集成厨电具有功能集成、 空间优化的特点

1、消费者对集成灶具有 一定的认知基础

- 未来,可针对消费者的重要 信息渠道加强消费者沟通, 以提高购买意愿。
- 2、集成灶油烟少、多产品集成和节约空间的三大优点得到消费者认可



烹饪热情高,催生厨电需求多样化



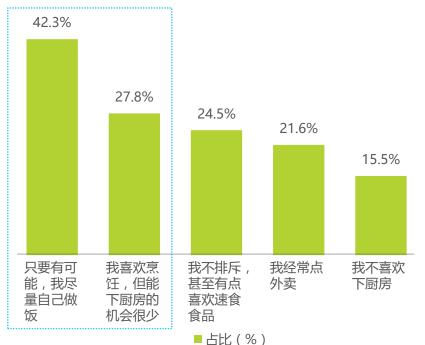
超70%的消费者对烹饪持较高意愿,且在家做饭的频率较高

"坚持自己做饭"和"喜欢烹饪"的占比高达70.1%;79.0%的消费者保持每天至少2餐在家烹饪的频率。

消费者对烹饪的态度

消费者在家烹饪的频率

烹饪意愿高,70.1%



来源: 艾瑞咨询2021年艾客帮问卷数据。

样本:以下关于日常的一日三餐的描述,您认为与您相符的有哪些?N=1115。

烹饪频率高,79.0%



来源: 艾瑞咨询2021年艾客帮问卷数据。

样本: 您和您的家庭目前平均在家做饭的频率? N=2726。

©2021.11 iResearch Inc. www.iresearch.com.cn ©2021.11 iResearch Inc. www.iresearch.com.cn

但空间布局是影响厨电选择的重要因素iResearch



6

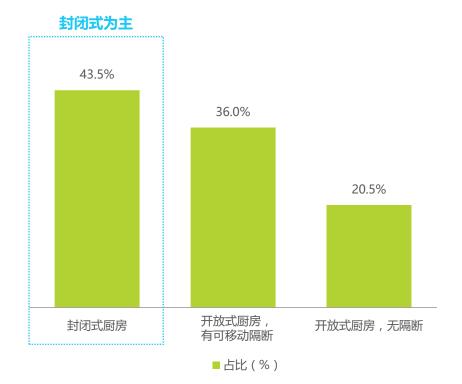
中小型、封闭式厨房是目前大部分家庭的家装现状

超过50%的消费者,其家中厨房的面积在5-10平米的范围内,属中小户型;目前,家庭厨房装修以"封闭式"为主,占比 43.5%

厨房面积占比 中小型面积为主 31.0% 27.0% 17.2% 9.8% 8.0% 7.0% 5平以下 5-8平 8-10平 10-12平 12-15平 15平以上 ■占比(%)

来源:艾瑞咨询2021年艾客帮问卷数据。 样本: 您目前居住房子厨房面积? N=2726。

厨房装修方式占比



来源:艾瑞咨询2021年艾客帮问卷数据。

样本:您目前居住的房子厨房的装修方式?N=2726。

www.iresearch.com.cn

集成化有效缓解需求和空间之间的矛盾,Research



集成厨电具有功能集成、空间优化的特点,正成为我国厨电 发展的重要趋势之一

烹饪集成化

● 产品集吸油烟机、燃气灶、消毒柜、蒸箱、烤箱、蒸烤 烹饪机多样选择于一体,致力于满足烹饪中的油烟、火 力、煎炒炖蒸烤多样烹饪需求。





洗净集成化

● 产品集成洗菜、洗果蔬、洗碗、净水、餐余处理功能干 一体,解决关于餐饮清洗、清洁的难题。





来源:艾瑞咨询白主研究及绘制。图片来白网络。

提升认知度有利于促成购买

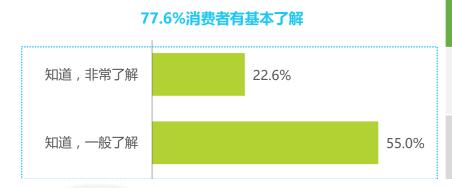


消费者对集成灶具有基本的认知基础

近80%的消费者对集成灶有基本了解。对比不同城市层级,上线城市对集成灶的认知程度较整体更高。

消费者对集成灶的认知程度

消费者对集成灶的认知程度 (分城市层级)



	一线城市	新一线城市	二线城市	三线及以下
知道 , 非常了解	26.5%	21.6%	21.9%	18.8%
知道 , 一般了解	55.8%	59.1%	54.1%	51.3%

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 30159

