

2022年

承包家的新年味

新春生活消费趋势报告





2022年货节概况一览	1
同一个中国,不同的年货	2
年货直播间消费趋势变迁	3
2022五大新年俗	4

我们的年与年货?

"过年"是中国人血液中的仪式感

• **春节**,这项起源于殷商时期岁尾的祭神祭祖活动,是中国自古以来最重要的节日。"过年"包含了一代又一代人对家人与故乡的爱、对幸福生活的期盼,是从古至今流淌在中国人血液中的仪式感。

"年货"由传统而来,也有时代新解

年货,《现代汉语词典》将其解释为"过农历年时应对的物品,如糕点、年画、花炮等"。然而随着当代人生活的变迁,"年货"也被赋予了更广的内涵,那些"过年买的东西"、在过年期间被购置的消费品,都是当代人眼中的"新年货"。

"讨年买....."

2021年底提及"过年买" 的原创微博内容词云

- 今年声量最高关键词:衣服、手机、零食等
- 今年相比往年增 长显著增高关键 词:猪肉、手机、 项链、汉服等

来源:根据公开资料整理。

我们的年与年货?

"年"与"年货"发生了哪些变迁?

 2022年,我们生活在"疫情仍在继续"与"国家持续发展"的两条交织而生的时代双主线下, "年"也顺应发生着变化。在4.9亿人"人户分离"、平均家庭人口降至2.62人/户的当代,年轻人普遍离开故乡或家族外出求学工作、组建小家。



2.62人/户 平均家庭人口(相比 2010年减少了0.48人)

离家的年轻人们一方面处在担心着疫情反复、准备"就地过年"的不确定性中,另一方面夹杂着对家人的思念、对团聚的期盼,2022的"年"也因此被赋予了更浓的情感内涵。



8.4/10

"我比往年更想念家人、 盼望团圆了"平均8.4分 (满分10分)

来源:《第七次全国人口普查主要数据情况》;根据艾瑞咨询2022年《过年生活态度调研》定量研究结果整理,N=800。

Research 艾 瑞 咨 询

我们的年与年货?

我们的"年"与"年货"发生了哪些变迁?

• 与此同时,我们的"新年货"消费也在发生着**物质需求、精神需求**层面的变化。物质方面,对"家"、"健康"、"健身"与"智能"等的关注提升显著;精神方面,为"文化意义"、"治愈力"与"好运"等买单,是2022年置办年货时被唤起的精神需求。

#宅家# #健康#

#健身

#智能#



#文化意义#

·自然# #记忆#

#女子讨云#

淘宝直播间里的年货节

 阿里年货节始于2016年,自举办开始就成为消费 者最热衷的年货线上购物渠道之一;受疫情、云科 技发展等多方面影响,直播在2020年爆发式增长, 更成为不少消费者年货购买渠道首选。

对2022 "年货节"的评价?

"对很多消费者而言,'年货节不仅是一场线上商品集市,更是一次关于传统节日的情感回溯;而直播带货则通过带有年味的特色产品、春节记忆的特色玩法等,营造出特定的春节营销场景,通过和用户的情感互动和交流,将产品触达给用户。"

——《年货节"开门红",淘宝直播引领直播新生态》

来源:根据公开资料整理;段落引用自《年货节"开门红",淘宝直播引领直播新生态》。

Research 共 場 咨 询

淘宝直播间里的年货节

年货节直播间贡献情况

• 2022年货节的成交金额保持着增长的态势,其中直播间渠道的成交额相比去年增长了20.5%。



对于2022年货节,直播间渠道的成交笔数同比去年增长16%,用户数量占线上整体3.6%——直播间消费人群基数虽小,但却拥有更强的年货购买力。







1.9倍 直播高于整体 客单价倍数

1.7倍 直播高于整体 货单价倍数

来源:淘宝直播年货节消费大数据(2022年度数据时间:1.7-1.15)。

Research 艾 瑞 咨 询

www.iresearch.com.cn

淘宝直播间里的年货节

年货节品类整体消费情况

• **线上整体渠道**:2022年货节品类成交额 TOP 10 分别为:女装、家装、食品、3C数码、家居家纺、母婴、男装、美妆、运动户外、大家电。



• **直播间渠道**:2022年货节品类成交额 TOP 10 分别为:女装、珠宝首饰、食品、美妆、3C数码、母婴、家居家纺、生活电器、大家电、箱包配饰。



来源:淘宝直播年货节消费大数据(2022年度数据时间:1.7-1.15)。



淘宝直播间里的年货节

年货节品类整体增长情况

- **线上整体渠道**:2022年货节成交额年度增长 TOP 5 品类分别为:女装、珠宝饰品、男装、男/女鞋、内衣。
- **直播间渠道**:2022年货节成交额年度增长 TOP 5 品 类分别为:运动户外、珠宝饰品、内衣、鲜花宠物、女装。

2022年货节各品类成交额年增长情况



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_36735

