



守正出奇，重焕生机：当老字号遇上 Z 世代





作者：叶海、黄昕、孙翔、陈驰、姜若云

引言

近年来，随着国潮的兴起，一些中华老字号品牌陆续回归大众视野。得益于国家政策层面对于重振老字号品牌的大力支持，这些品牌纷纷摩拳擦掌，深耕产品、品牌和渠道，承接传统之精华，撷取创新之元素，希望能在新消费浪潮里抓住机遇，乘势崛起；而走近 Z 世代正成为老字号“逆生长”的密码之一。

1. 洞悉老字号品牌特征

目前，经商务部认定的老字号品牌共 1128 家，其中饮食、住宿位居前列，柴米油盐酱醋茶是日常消费的重头戏，目前的老字号品牌消费也仍以生活基础消费为主流；与此同时，酒业和医药也占据重要地位。

中国地大物博，不同的风土人情使得老字号品牌在数量与行业上存在地域差异。从数量分布上看，老字号品牌多集中在长三角与珠三角地区，江浙沪包邮区囊括了三分之一的老字号品牌；从行业集中度上看，食品加工类品牌多分布在上海、江苏等地，餐饮食宿类品牌多分布在北京，酒业集中的省份有山东、河北、浙江等，约四成批发零售老字号企业位于商贸体系发达的上海，医药老字号多在广东和浙江。

2. 扫描老字号企业发展现状

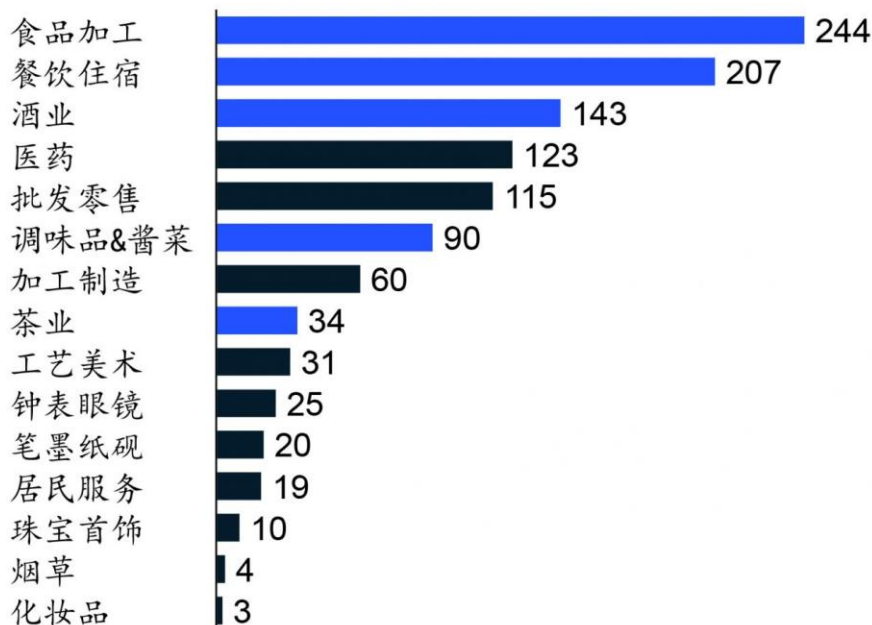
图表1：目前有1128家中华老字号品牌仍活跃在人们生活中，其中超六成与吃相关。从地域分布看，中华老字号品牌集中在长三角、珠三角地区



“民以食为天”

■ 饮食相关

中华老字号品牌行业分布情况，个



纵观老字号品牌集中地区，优势行业存在明显地域差异...

行业	优势地区	集中度 ¹
食品加工	上海、江苏	~20%
餐饮住宿	北京	~20%
酒业	山东、河北、吉林、浙江	~30%
医药	广东、浙江	~30%
批发零售	上海	~40%

McKinsey
& Company

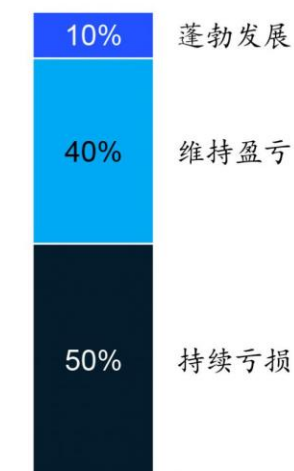
1. 优势地区该行业老字号品牌数量占该行业老字号品牌总数量的比例

资料来源：媒体检索；团队分析

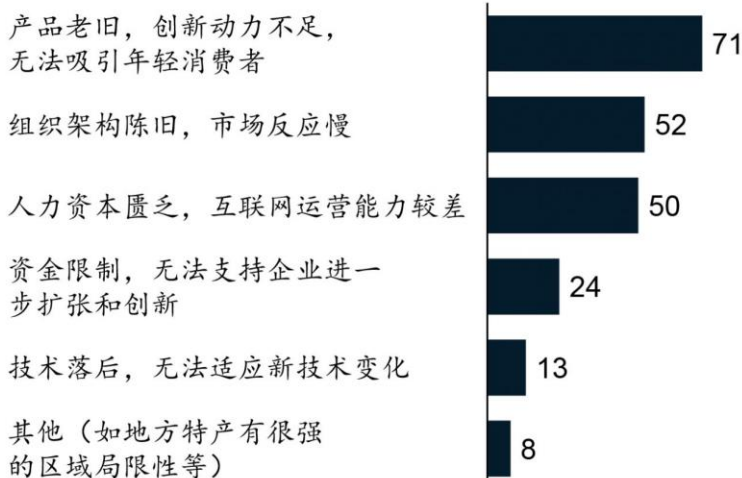
随着消费的升级，人们越来越注重商品所承载的品牌内涵与匠人精神，承接传统习俗、蕴含文化情结的一众老字号品牌开始重回大众视野。然而，老字号的“老”是一把双刃剑，既代表文化，又制造束缚，之前观念与体制的陈旧僵化给不少老字号企业的发展带来了重重挑战；目前，超半数的老字号品牌经营困难。但是，秉持着积极探索创新发展之路的精神，伴随着国潮与怀旧热的不断升温，加之国家对老字号品牌发展推出的一系列支持政策，在不远的未来，一众老字号品牌的复兴或许不是梦。

图表2：虽然发展遭遇障碍，但大多数老字号企业仍保持一定活力，积极探索出路

老字号企业经营情况



老字号发展受到各方面限制¹



但也可以看出，各老字号企业都在努力探索

77家公司已上市，借力资本焕发新光彩

~75%的老字号企业建立了电商销售渠道，开启社群、直播带货等新业务模式，紧跟时代步伐突围

~60%的老字号企业希望在做好国内市场的同时，走出国门，大力拓展海外市场

McKinsey
& Company

1. 参考阿里巴巴平台中华老字号发展现状调查结果（N=111），2018年8月

资料来源：媒体检索；团队分析

1. 理解 Z 世代消费观，挖掘核心标签

Z 世代指 1995-2009 年间出生的一代人，他们出生在数字化、信息化时代，即将成为新时代消费主力军。从消费观念上看，中国 Z 世代消费者

大致可分为六类：走在潮流一线的“品牌追随者”、专研产品的“高端购物狂”、拥有强烈社会责任感的“环保主义者”、货比三家的“性价比专家”、注重质量的“品质至上派”，以及不想花费太多时间的“佛系保守派”。品牌需要真正理解不同类型 Z 世代消费者的核心诉求，有的放矢地进行产品开发与营销，以获得 Z 世代消费者的青睐。

图表3：Z世代消费者拥有强大的消费力，追求潮流、热爱购物和富有社会责任感是他们最突出的特征

Z世代消费者，1995-2009



约占中国人口数

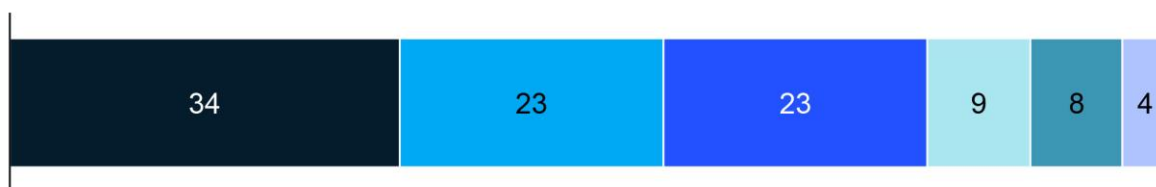
20%



贡献整体消费的

40%

中国Z世代消费者构成¹， %



品牌追随者



我喜欢追随大众潮流尝试新鲜的事物，但并没有对购物本身有很大热情

高端购物狂



我非常愿意花时间去研究不同品牌和产品，总是不经意间就买了很多东西

环保主义者



我愿意尝试小众品牌，环保和富有社会责任感的品牌更能引起我的兴趣

性价比专家



我会通过不断比较来寻找到最适合我的品牌，不会盲目追求高端

品质至上派



比起大品牌，我更关注产品本身质量，我愿意为高质量支付更多

佛系保守派



我不想花太多时间在购物选择上，基本需要什么很快就买了

McKinsey
& Company

1. 因小数点保留问题，图上呈现加总不等于100

资料来源：国家统计局；团队分析

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_46892

