

# 闲鱼产品分析报告

## 目 录

- 一、产品概述.....2
  - 1.1 产品介绍..... 2
  - 1.2 产品定位..... 2
  - 1.3 产品迭代历程 ..... 2
- 二、产品市场分析.....3
  - 2.1 市场规模..... 3
  - 2.2 竞品月活数据对比.....4
  - 2.3 SWOT 分析 ..... 4
- 三、用户&场景分析 .....5
  - 3.1 用户分析..... 5
  - 3.2 场景分析..... 7
- 四、产品功能分析.....8
  - 4.1 基础功能.....10
  - 4.2 扩展功能.....10
  - 4.3 特色功能.....11
  - 4.4 总结 .....12
- 五、功能优化..... 12
  - 5.1 首页分类模块 .....12
  - 5.2 收藏功能.....13
- 六、总结 ..... 14

# 一、产品概述

## 1.1 产品介绍

闲鱼是阿里巴巴集团旗下的闲置交易平台，为有闲置物品交易需求的卖家和买家提供便捷和安全的平台服务。

用户既可以是卖家也可以是买家，作为卖家可以通过发布闲置、淘宝转卖、上门回收等功能将手上的闲置物品以满意的价格卖出去，作为买家也可以在这里淘到价格低廉的商品。

## 1.2 产品定位

闲鱼目前的定位是“闲置交易社区”，是一个以二手商品交易为核心的内容社区。闲鱼不仅为有闲置物品交易需求的用户提供交易平台，也为有相同兴趣的用户提供社交平台。

## 1.3 产品迭代历程

闲鱼最早版本在 2012 年推出，起初名字为“淘宝二手”，于 2014 年正式更名为“闲鱼”，并脱离淘宝平台成为一个独立的手机软件。至今闲鱼保持着高频率的版本更新，基本平均两周一次，近一年来更新次数多达 23 次，其中一些关键版本更新历程如下：

2014 年 6 月 28 日版本 4.5.0，“淘宝二手”正式更名“闲鱼”，品牌全面升级；

2014 年 11 月 13 日版本 4.8.2，发现频道增加了“鱼塘”功能，“我要卖”全新改版，增加内容管理和用户举报；

2015 年 1 月 4 日版本 5.0.0，“发现”-升级为“同城”，同城内搜索、鱼塘持续开放快加入你的鱼塘吧；“我想要”

交易会话上线，交易更简单边聊边操作，再不用消息旺旺订单来回切；

2015 年 4 月 16 日版本 5.2.0，闲鱼上线交易评价的功能；

2015 年 5 月 27 日版本 5.5.1，可以开通芝麻信用；鱼塘内增加搜索功能；

2015 年 11 月 20 日版本 5.6.3，鱼塘支持群聊功能；

2016 年 1 月 15 日版本 5.6.9，添加小视频；可以创建兴趣鱼塘；

2016 年 3 月 17 日版本 5.7.1，闲鱼鱼贝上线，可以通过签到、分享来赚取；

2016 年 7 月 19 日版本 5.7.4，闲鱼公益和鱼塘活动上线；

2016 年 8 月 27 日版本 5.7.6，闲鱼号全新发布，支持互相关注，全新的发布场景；

2016 年 10 月 15 日版本 5.7.9，闲鱼租房正式上线；

2017 年 6 月 29 日版本 5.8.6，实人认证，买卖双方更可信；

2017 年 10 月 25 日版本 5.9.5，信用速卖上线，支持 1V1 视频聊天，私聊发视频支持手动拍摄；

2018 年 2 月 7 日版本 6.0.4，新版鱼塘新增邀请塘民功能，闲鱼游戏交易频道上线；

2018 年 5 月 24 日版本 6.1.3，免费送频道上线，把闲置送给需要的人；

2018 年 8 月 9 日版本 6.1.9，虚拟卡券回收上线；

2018 年 10 月 27 日版本 6.2.6，百币夺宝正式上线，每天大奖准时开；

2019 年 1 月 28 日版本 6.3.4，明星入驻闲鱼；

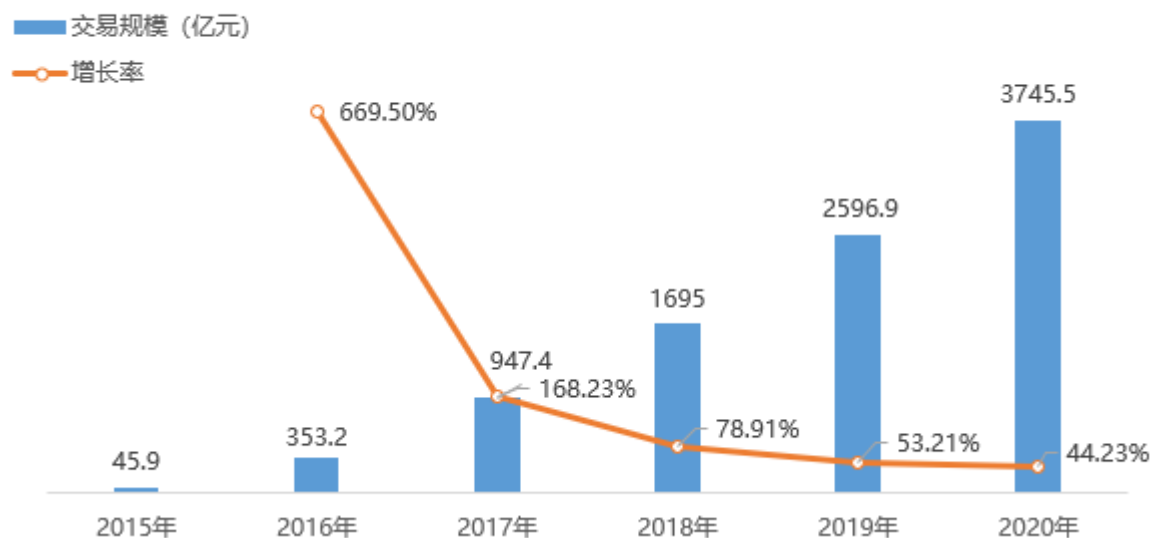
2020 年 6 月 9 日版本 6.7.20，闲鱼全民直播上线。

## **二、产品市场分析**

### **2.1 市场规模**

据网经社电子商务研究中心发布的《2019 年度中国二手电商市场数据报告》显示，2019 年我国二手电商市场规模达到 2596.9 亿元，用户规模达到 1.44 亿人，且每年仍保持着快速的增长，预计 2020 年市场规模将达到 3745.5 亿元。其中，阿里巴巴 2020 年财报显示闲鱼年 GMV 已超 2000 亿元。

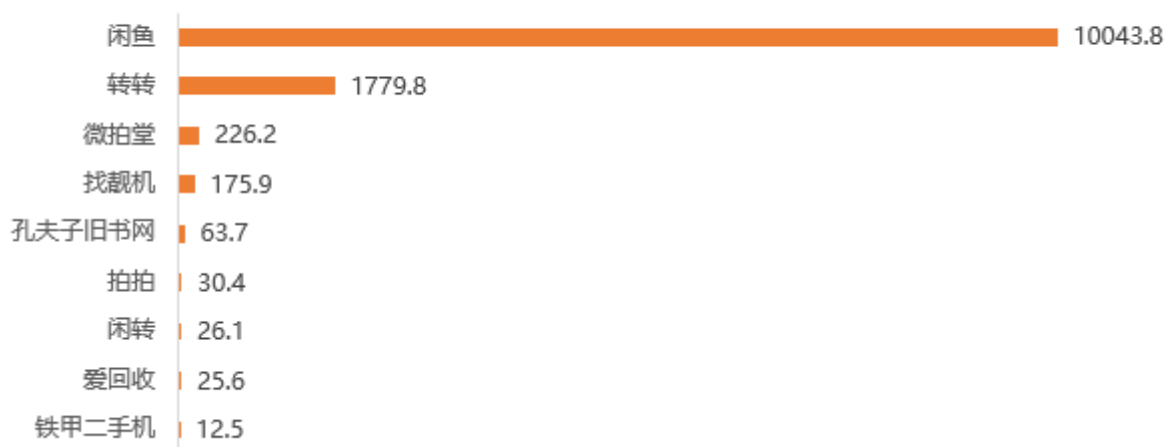
## 二手电商行业交易规模及增长率



## 2.2 竞品月活数据对比

闲鱼的月活在同类竞品中处于大幅领先的地步，2020 年 8 月已突破 1 亿，是第二名的转转 1780 万的 5.6 倍。

### 2020年8月主要二手电商APP月活跃用户数 (万)



数据来源：易观千帆

## 2.3 SWOT 分析

### ➤ 闲鱼的优势

a、淘宝和支付宝提供的有力支撑。淘宝给闲鱼的引流奠定了闲鱼良好的用户基础，新用户都可以直接使用淘宝或支付宝账号登录。支付宝为闲鱼提供了实名认证和芝麻信用授权，同时本身也作为闲鱼交易的支付手段，保证了用户交易的资金安全。同样的，菜鸟物流体系确保了交易的安全快捷。

b、丰富的 SKU 品类和功能。闲鱼自上线以来就在不断地丰富自己的商品品类和产品功能。现在在商品品类方面已经囊括了传统电商的大部分品类，在产能功能上基础功能、拓展功能和特色功能非常完备。

c、社区功能带来大量的用户流量。鱼塘社区已成为闲鱼主要的导流架构，鱼塘分为“兴趣鱼塘”和“本地鱼塘”，拥有相同兴趣或居住区域的人聚集在闲鱼各色大小的鱼塘，交流兴趣与观点，交换各自的闲置物品。

#### ➤ 闲鱼的劣势

a、缺乏专业的质检。用户作为买方时容易买到假货劣质货，作为卖方时容易以低于商品价值的价格卖出，因此闲鱼上骗子及二手贩子众多，严重损害了一部分用户的利益。

b、鱼塘社区生态不健康。部分用户在鱼塘社区传播有害信息，交换色情低俗物品，这些严重危害社区生态健康，而且管控成本及难度大。

c、用户搜索商品体验不佳。闲鱼平台上鱼龙混杂，个人卖家，二手商家、骗子、贩子都在上面发布物品，加上闲鱼最近引入了导流到淘宝的广告，用户搜索自己想要的物品花费的时间很长，体验不佳。

#### ➤ 闲鱼的机会

a、“90 后”及“00 后”对互联网及分享经济的接受度都极高，二手电商行业的交易规模也会进一步扩大。

b、国家非常支持环境保护，二手交易契合国家在环境建设上的发展理念。

c、下沉市场有巨大的开拓潜力。闲鱼目前的用户主体在于一二线市场，随着国家经济发展及农村城镇化脚步的加快，三四线城市及农村都有广阔的市场。

#### ➤ 闲鱼的威胁

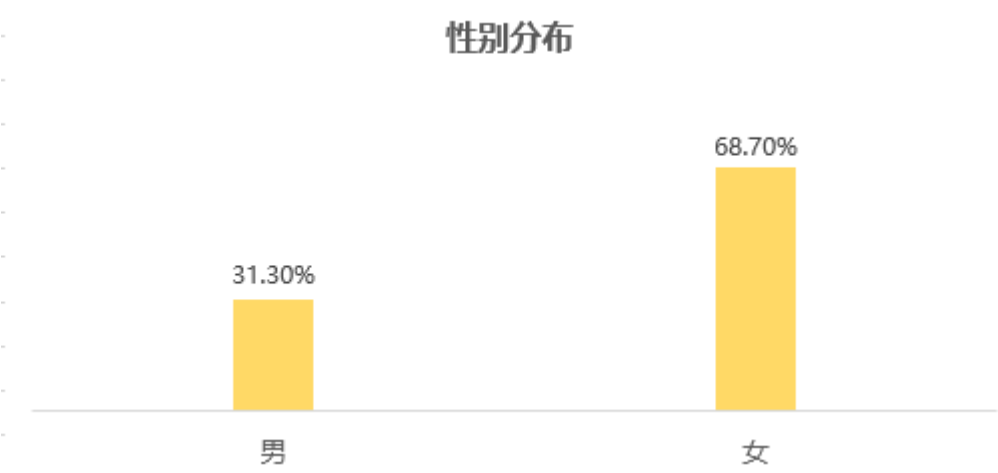
a、闲鱼的直接竞争对手 58 同城旗下的转转，京东系的拍拍与爱回收，间接竞争对手拼多多与快手抖音等都是目前闲鱼的威胁，用户会把对低廉物品和兴趣交流的需求转移到这些竞品上。

## 三、用户&场景分析

### 3.1 用户分析

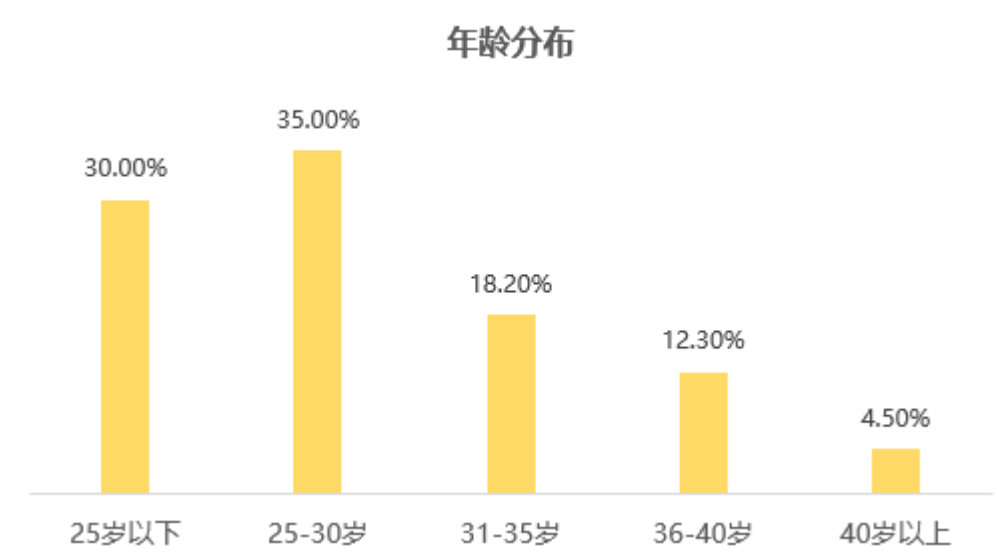
➤ 闲鱼的用户中女性用户占比远高于男性，其原因可能在于：

- a、女性更热衷于展示自己的生活会，她们在各式各样的鱼塘中分享自己的兴趣、闲置或者生活点滴；
- b、许多女性由于冲动消费在淘宝上购买了过多的家居用品、服饰或化妆品，闲鱼成为了她们处置这些闲置的好去处。



数据来源：比达咨询 2020 年第 1 季度数据

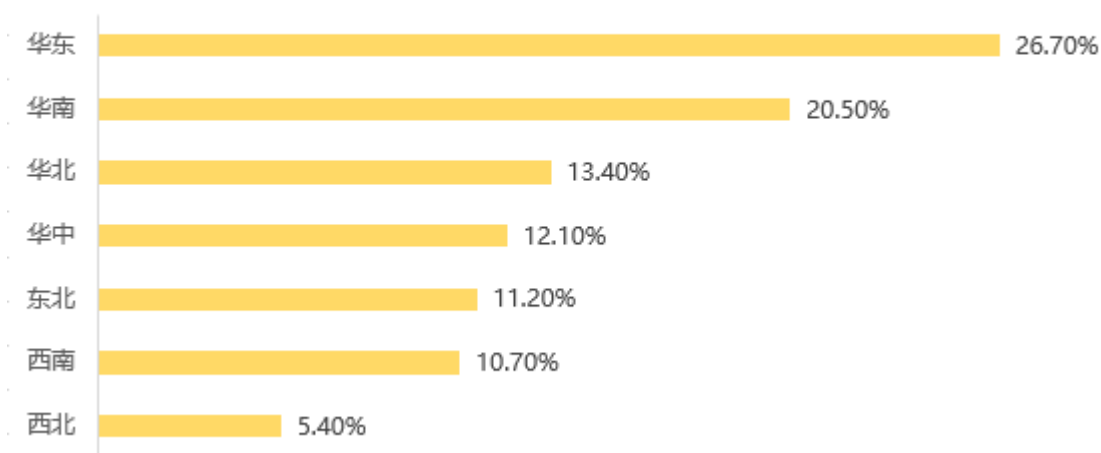
- 闲鱼用户中 25~30 岁和 25 岁以下的用户占比最多，以院校学生、年轻上班族和家庭女性为主，他们拥有一定的经济能力，习惯于通过分享闲置降低自己的生活成本，或是参加兴趣或地域相同的社群结识朋友，交流兴趣和生活。



数据来源：比达咨询 2020 年第 1 季度数据

- 闲鱼的用户主要集中在长三角和珠三角的一二线城市中，这些区域经济发达，院校众多，聚居了大量的学生和年轻白领这些主要使用人群。闲鱼可考虑进一步市场下沉，拓展更多的三四线城市用户。

地域分布



数据来源：比达咨询 2020 年第 1 季度数据

- 闲鱼用户最偏好的是 3C 数码品类，这与 3C 数码品类本身单品价值高、更新换代快和生命周期长有关。因为闲鱼本身也有 C2B 的回收业务，这些利润高的 3C 数码会为平台带来一定的收入，闲鱼也会大力扶持。

排行	品类
1	3C数码
2	居家日用
3	生鲜水果
4	服饰配件
5	女士服装
6	个护美妆
7	图书
8	园艺植物
9	珠宝首饰
10	古董收藏

数据来源：比达咨询 2020 年第 1 季度数据

### 3.2 场景分析

- 小东，20 岁，是武汉市的一名在读大学生，他非常喜欢高达模型，但是新款的模型价格都比较昂贵，因此他经常会上闲鱼淘一些二手的模型。小东一般都会在闲鱼首页直接搜索自己想找的型号，偶尔也会通过“二次元潮玩”模块浏览是否有感兴趣的模型。为了获得购买高达模型的费用，小东也经常通过闲鱼同城的“闲时兼职”寻找兼职。
- Jacye，26 岁，是上海市某外贸公司的销售代表，她现在经济独立自由，每个月都会忍不住在淘宝上买许

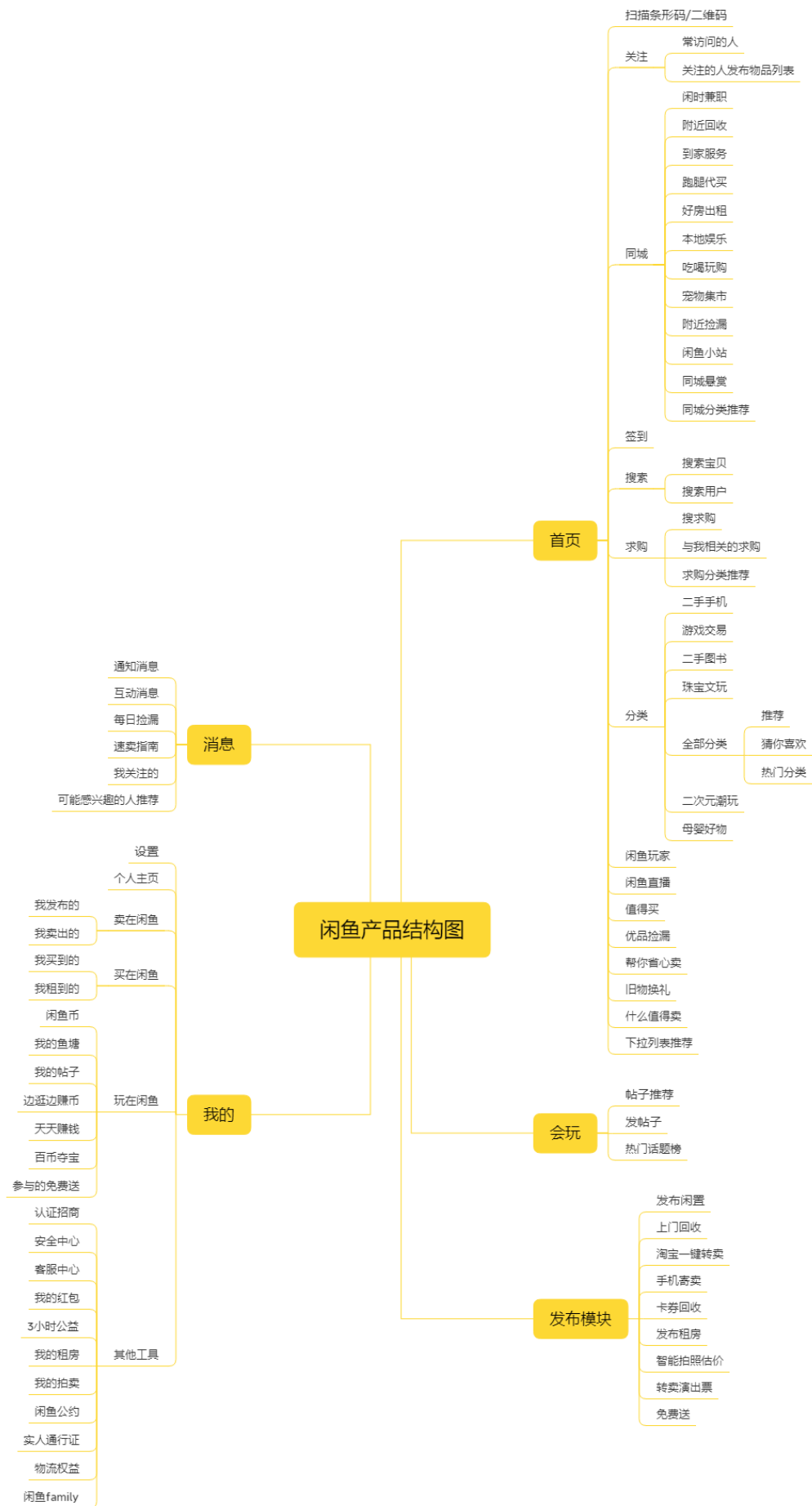
多化妆品，一些用不到的她会通过闲鱼的“一键转卖”挂到平台上卖。Jacye 还加入了一个美妆主题的鱼塘，她很喜欢在工作的碎片时间浏览鱼塘的帖子，自己也经常发表一些化妆心得帖子，也在鱼塘里挂出了自己发布的闲置物品。

- Jerry, 27 岁，是一名居住在景德镇的陶瓷手工艺人，自小成长在受陶瓷文化熏陶的环境中。他本来也没想到闲鱼卖东西，不过受朋友邀请来到闲鱼建立相关的兴趣鱼塘，成了鱼塘塘主。他和朋友建立的鱼塘吸引了大量的陶瓷爱好者，他们在这里讨论陶瓷文化与制作工艺。渐渐地 Jerry 本人也拥有了一批粉丝，这些粉丝偶尔也会购买 Jerry 制作的陶瓷。
- 王太太，38 岁，在广州某个城中村拥有一套 4 层的自建房，但一直都是自住。有一次她换了个新手机，就把淘汰的旧手机拿到闲鱼上回收，偶然发现了闲鱼还可以发布租房。王太太很早就有考虑过出租房子了，她在和家人商量后就将房子的两层楼改装了，并放到闲鱼上出租，没想到很快房子就租出去了。

## 四、产品功能分析

这个部分将探讨闲鱼的产品功能，分析闲鱼的各项功能满足了用户哪些需求，从而吸引大批用户。首先，先看看闲鱼简略的产品结构图。（8 月 27 日“鱼塘”由于政策原因暂时关闭，闲鱼用“会玩”暂代，仅保留了帖子发布、浏览和热门话题榜等功能）





## 4.1 基础功能

这类功能满足了用户的必要型需求，即买家和卖家在闲鱼上交易闲置物品的需求。同时，由于闲鱼把自己定位为社区平台，也需具备基本的社交功能。

- **发布闲置功能：**用户可以从底部导航栏中间的加号按钮进入，点击“发布闲置”即可出售自己的闲置物品。  
该功能是二手交易平台的最基础功能，满足了用户出售闲置物品的需求。
- **购买闲置功能：**用户可以从首页搜索、分类、推荐或者同城等入口找到自己需要的物品，点击进入物品页面，与卖家沟通后点击“我想要”下单购买。该功能与发布功能一样为二手交易平台最基础功能，满足用户购买闲置物品的需求。
- **社交功能：**用户通过加入自己感兴趣的鱼塘，可以在鱼塘中发布帖子和浏览闲置物品，也可以与其他用户沟通。鱼塘作为产品上线初期即存在的功能，奠定了闲鱼的社交基础，满足了用户基于兴趣的社交交流需求。另外，用户还可以关注和参与话题，发布话题相关帖子或浏览、分享、评论、点赞帖子。
- **消息：**在消息模块，用户可以接收官方消息通知、互动消息和关注的人消息，主要满足用户使用闲鱼时的消息传递需求。
- **基础设置：**用户可以在“我的”模块进行登录与注册、个人信息设置和其他通用设置，也可进行真人认证、支付宝实名认证、芝麻信用授权和房东身份申请等，满足用户安全交易的需求。

## 4.2 扩展功能

闲鱼作为以二手闲置交易为主的社区，也在不断地丰富自己的平台服务和社区功能。

- **同城服务：**在“同城”模块中，用户不仅可以浏览附近的闲置物品进行选购，还可查看附近的信息与服务，例如闲鱼租房、闲时兼职、到家服务、本地娱乐和跑腿代买等服务。同城服务类功能既能满足用户的日常生活需求，又极大提高了用户在闲鱼上的活跃度和用户黏性。
- **上门回收：**用户可以从底部导航栏中间的加号按钮进入，点击“上门回收”便可轻松出售多达 57 类的闲置物品，包括手机、数码、卡券和奢侈品等。闲鱼作为一个以 C2C 为主的二手交易平台，加入这类 C2B 的功能，能弥补 C2C 二手交易的时效低及无质检等缺点，满足了部分用户快速回收换钱的需求。

- **手机寄卖：**用户可以将手机寄送给闲鱼，由闲鱼代卖，闲鱼承诺在 48 小时内必卖出，但闲鱼会收取 6% 服务费。这项功能减少卖家卖手机时花费的精力，同时平台也可借此获利。
- **求购功能：**求购模块可从首页的求购入口进入，用户可发布求购信息或浏览搜索别人发布的信息。求购是由买方定制交易需求，买方更容易找到与自己需求吻合的二手物品。同时卖方不再被动的等别人上门咨询，而是主动搜索求购信息，提升了售出闲置物品的速度。
- **闲鱼玩家：**用户可以在搜索框搜索已知用户，或在首页的“闲鱼玩家”入口进入浏览发现感兴趣的用户，关注后便可在“关注”模块及时接收到他们发布的帖子和闲置物品。这个扩展功能既满足了玩家在闲鱼上提高知名度和曝光率的需求，也满足普通用户发现感兴趣的人的需求，丰富了闲鱼的社交功能。
- **闲鱼直播：**这是一个和“闲鱼直播”作用类似的扩展功能，进一步丰富了闲鱼的社交功能，用户可以在首页的“闲鱼直播”入口进入，浏览感兴趣的直播或自己开播。
- **优品捡漏：**用户可以通过在首页的“优品捡漏”进入，选择感兴趣的物品后会跳转到淘宝交易。优品捡漏里的物品都是有质保、可退换的，是闲鱼弥补 C2C 二手交易中常出现的假冒伪劣物品情况的功能，满足了用户对高质有保障的二手物品的需求。
- **闲鱼币：**用户可通过每日签到、参与免费送或做任务等获得闲鱼币，之后可在百币夺宝里抽奖红包或物品。闲鱼币功能是闲鱼保持用户每日活跃度的功能，用户也能获得一定的收益。

## 4.3 特色功能

闲鱼上线了很多区别于其他二手交易平台的特色功能，满足了部分用户的兴奋型需求。

- **淘宝转卖：**这是闲鱼区别于其他二手交易平台的最具优势的功能，用户可以轻松将在淘宝上购买到的物品一键发布到闲鱼上转卖，过程简单快捷，闲鱼也通过一键转卖功能引流了大批用户。
- **明星入驻：**闲鱼邀请了部分明星入驻，明星可以在闲鱼上出售他们的闲置物品，这个功能不仅吸引了大量明星的粉丝使用闲鱼，增加用户量。同时也培养了用户使用“闲鱼玩家”和“关注”等功能的兴趣，提高闲鱼的社交属性。
- **闲鱼公益：**用户可以在公益模块参与公益捐赠、互联网公益、志愿服务和环保公益等公益活动，满足了用

户的公益需求，也塑造了闲鱼在用户心中的社会形象。

## 4.4 总结

综合分析，闲鱼满足用户需求，吸引用户的功能要点：

- a、闲置物品出售和购买基础功能完善，简单易用，同时支实名认证、芝麻信用授权等保障了交易安全；
- b、上门回收、手机寄卖、求购、优品捡漏等多项扩展功能弥补了 C2C 交易时效低、品质无保障等缺点；
- c、以鱼塘、超级话题、闲鱼玩家、闲鱼直播等模块构成的活跃社区；
- d、淘宝一键转卖、明星入驻和闲鱼公益等特色功能给闲鱼带来的优势。

## 五、功能优化

闲鱼这款产品经过多年的打磨，功能和界面交互已经是比较完善的了，但也仍有可改进的空间。以下基于个人的体验及分析，提出了几点优化建议。

### 5.1 首页分类模块

在首页搜索框下即可看到分类模块，包含了常用分类和全部分类的入口，如下图所示。该模块的特点是显示了游戏交易、珠宝文玩和二次元潮玩等特色分类，在首页首推这些分类能帮助闲鱼吸引这几个圈子的细分用户。



### 优化建议：

建议将分类模块做成可左右滑动的样式，同时增加用户使用频率高的分类和特色分类，如图所示。

### 理由：

首先，很多用户使用频率高的分类如电脑数码、家居用品等都未能在首页显示，而是放在全部分类里面了，增加了用户的操作成本。其次，增加分类模块显示的分类数量，也可以把更多的特色分类放在用户容易看见的地方，避免用户直接使用搜索框搜索物品而忽视了这些特色功能。

## 5.2 收藏&关注功能

在“我的”页面可以找到收藏和关注的入口，其页面显示如下图所示。



### 优化建议：

建议收藏页增加编辑和搜索功能，同时优化收藏信息的展现，减少一个单品占用的垂直空间，如下图所示。

### 理由：

首先，闲鱼上的一些活跃用户会随手收藏许多物品，收藏页增加编辑和搜索的功能，能帮助用户批量取消失效或不感兴趣的收藏，用户也可快速找到某个收藏的物品。其次，优化收藏信息的展现，减少一个单品占用的垂直空间，可以提高用户的浏览体验。

## 六、总结

闲鱼自从 2012 年上线以来，通过不断地完善自身的功能和界面，加上阿里其它产品在用户、信息流、资金流及物流等多方面地支持下，目前已牢牢占据二手电商的领导者地位。对于如今的闲鱼来说，在继续完善产品界面和功能的基础上，一方面要考虑如何继续发展闲鱼的社区，另一方面要制定更完善的机制减少平台上的诈骗、低俗色情内容。