

美颜

消费

趋势

2021中国美颜消费 趋势白皮书





© 2021 CBNData. All rights reserved.





目录

TABLE OF CONTENTS

01

美颜消费 发展情况 02

美颜消费 趋势 1/养肤底妆 5/抵抗衰老

2/个性彩妆 6/科技护肤

3 / 精细美发 7 / 真我留香

4 / 天然食妆

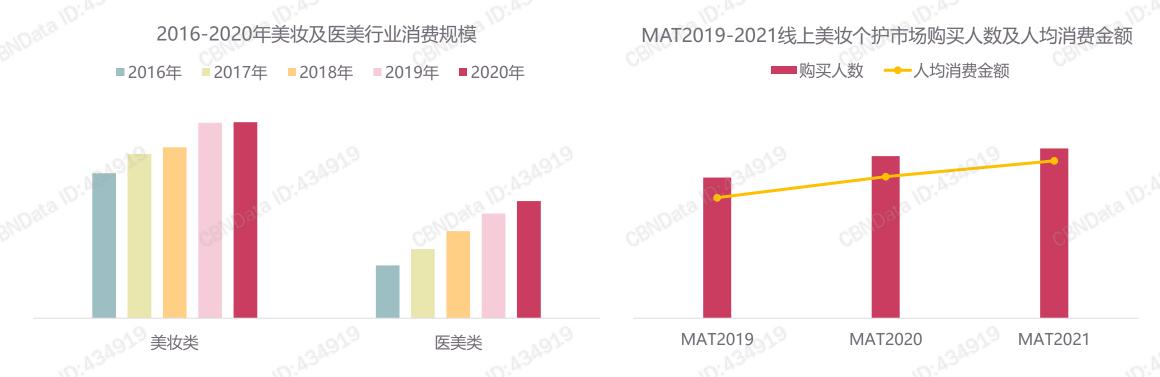






美颜消费类产业不断扩容,线上消费势头持续增长

近年来,美妆和医美类产业规模的不断扩大。从线上数据来看,美颜消费人数和人均消费金额同样呈现上升趋势, 消费者们在"美颜"的道路上不断加快步伐,追求美丽刻不容缓。



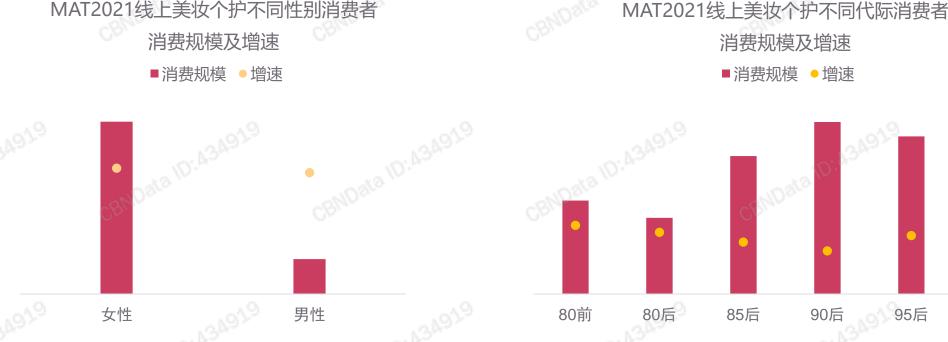
数据来源:中商产业研究院数据库《2021年中国化妆品行业市场现状及发展》& 前瞻产业研究院整理《2021年中国医美行业市场现状与发展趋势》

数据来源:CBNData消费大数据 数据说明:美妆个护市场包含美容护肤、美体、彩妆、香水等品类



女性仍是美颜经济主力,年轻一代领衔美护市场大军

从美妆个护市场的人群画像来看,女性消费者仍是当前市场中的主力军,男性消费者消费规模增速基本与女性持平; 从代际上看,90后与95后仍占据较大市场份额,但随着00后美颜心智的加强,他们的消费增速日渐卓越,极具消费 潜力。



消费规模及增速 ■消费规模 ● 增速 80后 95后 85后 90后 00后



美颜消费趋势

















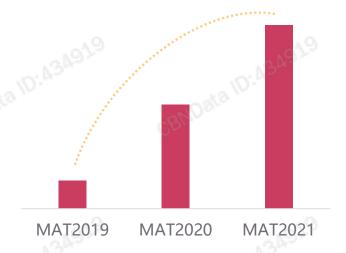




养肤底妆: 底妆养肤化潜能放大, 美丽也需要"减负"

近年来线上养肤类彩妆涨势迅猛,近一年的消费规模较MAT2019翻6.5倍;底妆作为美丽的基础,消费者们在关注 妆效的同时更追求其养肤的功效,养肤底妆消费规模占比超9成;这其中,养肤型BB霜/CC霜和粉底产品的增速较为 卓越。

MAT2019-2021线上养肤彩妆 消费规模



数据来源:CBNData消费大数据 数据说明:筛选商品标题中包含关键词"养肤" 的彩妆产品

MAT2021线上养肤彩妆 消费规模占比

■ 养肤底妆 ■ 其它养肤彩妆



数据来源: CBNData消费大数据

大数据・全洞察

MAT2021线上养肤底妆 细分品类消费规模增速





养肤底妆:后疫情时代养肤需求前置,"卸"出好肌肤

随着疫情后的养肤维稳需求爆发,卸妆品类迎来消费升级,修护敏感肌、分肤卸妆、芳香疗愈等衍生需求正在变多。

后疫情时代的护肤观



58% 提高肌肤抵抗力

外部环境 (如疫情,空气污染) 难以控制维持肌肤抵抗力很重要



55% 注重产品成分

对产品成分有了了解,将更注重成分



53% 持续稳步的改善

过去在意的是快效现在更关注持续稳步的改 善效果

数据来源: CBNData《后疫情时代理性护肤白皮书》

2020年线上卸妆产品分养肤功效消费情况

■ 消费渗透 → 消费增速



数据来源:CBNData《2021卸妆趋势白皮书》

热销养肤卸妆产品举例

阿芙双儿水油双卸净透卸妆油

• 采用水油双连续乳化技术,强效清洁的同时也能实现以油养肤

逐本第四代养肤洁颜油

• 遵循东方芳疗护肤理念,汲取植萃力量,为不同肌肤状态打造细致的卸妆养护方案

美宝莲眼唇卸妆液

• 针对眼周、唇部等娇嫩肌肤进行卸妆的温和卸妆液

贝德玛舒妍多效洁肤液

在卸妆基础上有效解决皮肤敏感泛红等问题,提高 皮肤耐受

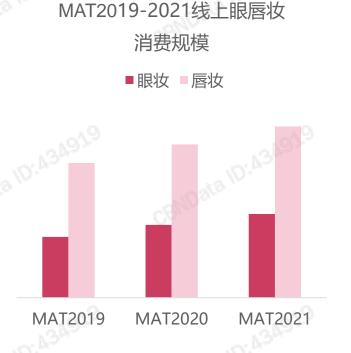
数据来源:资料来源于互联网

大数据·全洞察



个性彩妆: 眼妆用色大胆, 用色彩打造个性"心灵之窗"

眼妆与唇妆作为最具个性的彩妆大类,线上消费规模及人均消费金额均稳步攀升;消费者们越来越青睐用色彩打造个性妆容,彩色眼妆购买人数逐年增加。从颜色来看,杏色、棕色、蓝色的眼线和棕色、蓝色、紫色的睫毛膏近一年来更受消费者的偏爱。







数据来源:CBNData消费大数据数据说明:筛选商品标题中包含关键词"彩色"的眼妆产品

数据来源:CBNData消费大数据数据说明:根据商品颜色分类划分眼妆颜色

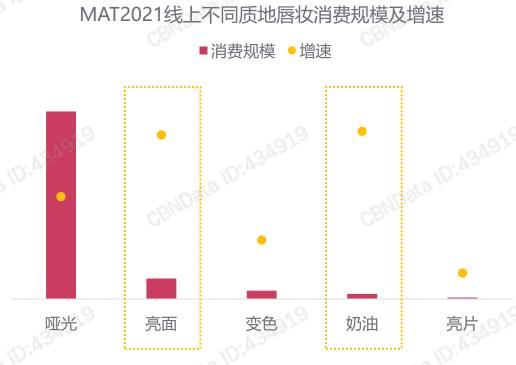
数据来源:CBNData消费大数据 据说明:眼妆包含眼线、眼影、睫毛膏等;唇妆包含唇膏、 口红、唇釉等

大数据·全洞察

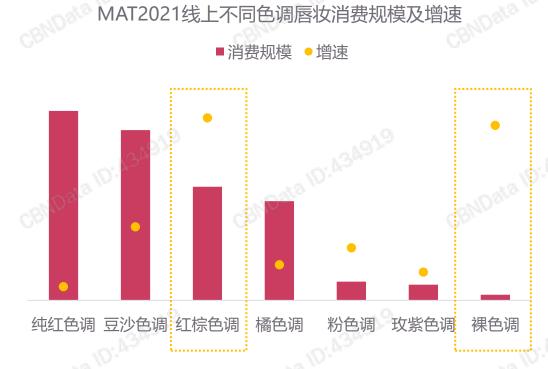


个性彩妆: 口罩挡不住爱美的心, 百变唇妆散发魅力

自疫情以来,口罩成了国人出门的标配装备,爱美的消费者也依旧会"妆"点唇部。口罩之下,保持唇部丝滑、润泽、不干燥是消费者们的追求,显白的红棕调和欧美范儿十足的裸色调,搭配亮面和奶油质地成了他们的唇妆首选。



数据李酒・CBNData消费大数据 数据说明・根据商品标题划分层妆质地

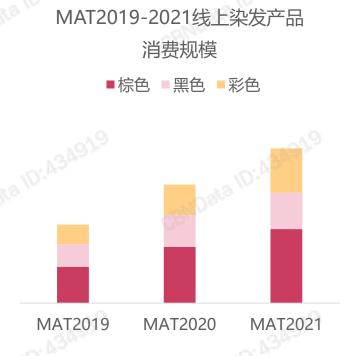


数据来源:CBNData消费大数据,数据说明:根据商品颜色分类划分唇妆色调

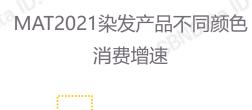


精细美发: 变美要从"头"开始, 缤纷染发后的护色不容忽视

国人对于美的追求在"妆"也在"发",棕色、黑色和彩色染发产品的消费规模均稳中有升;近一年来,众多消费者热衷于潮流灰色系的发色,绿色和蓝色系也有不俗的增速表现。随着染发市场的逐渐扩大,消费者也开始关注染后固色的问题,染发固色洗护类产品的消费规模增速不断加快。



数据来源: CBNData消费大数据

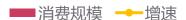


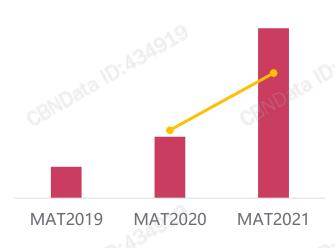


数据来源:CBNData消费大数据数据说明:根据商品颜色分类划分染发产品颜色

大数据・全洞察







数据来源:CBNData消费大数据 数据说明:筛选商品标题中包含关键词"护色、固色"等的 头发洗护产品

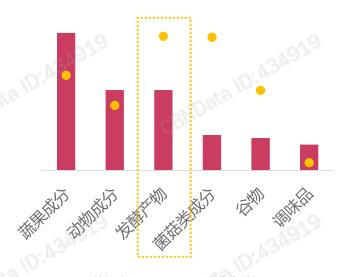


天然食妆:产品安全"颜"格化,发酵型天然食物概念受认可

随着消费者对于产品成分安全关注度的提升,使用不同类型的天然提取物作为成分的护肤产品成为护肤新风口。这其中,发酵产物和菌类成分的增速明显提升,例如酵母、益生菌等发酵物类成分颇受认可,这类成分的添加有效地帮助消费者调节皮肤的微生态菌群平衡,多应用于贴片面膜、化妆水和液态精华中。

MAT2021线上护肤产品各类型 天然食物成分消费规模及增速





数据来源:CBNData消费大数据 数据说明:根据商品标颜关键词划分添加的天然食物类型

MAT2021线上护肤产品 热门天然食物成分

1	酵母	发酵物类
2	蜂蜜/蜂胶	动物类
3 1919	牛油果	蔬果类
4	石榴	蔬果类
5	梨	蔬果类
6	葡萄	蔬果类
7	麦	谷物类
8	灵芝	菌菇类
9	益生菌	发酵物类
10	燕窝	动物类

数据来源:CBNData消费大数据

大数据・全洞察

MAT2021线上含有发酵类成分 护肤产品覆盖品类占比

■贴片面膜

■化妆水

■ 液态精华

■乳液/面霜

■洁面

■涂抹面膜

■其他



数据来源:CBNData消费大数据 数据说明:筛选商品标题中包含关键词"益生菌、酵母"等 的护肤产品



抵抗衰老: 积极应对肌肤老化问题, 抗老成分成就"抗打"颜值

近年来,线上具有抗老功效的护肤品不断增加,紧致抗老成为消费者最主要的护肤诉求;去泪沟眼袋、去法令纹等都成了消费者关注的热点。从抗老成分来看,能促进胶原蛋白生成的玻色因和修复光老化的二裂酵母等成分受到不少消费者的拥趸,近一年消费规模增速卓越。

MAT2019-2021线上抗老功效 护肤产品占比

■ 抗老功效 ■ 非抗老功效



数据来源:CBNData消费大数据数据说明:筛选商品标题中包含关键词"抗老"紧致、提拉"等的护肤产品

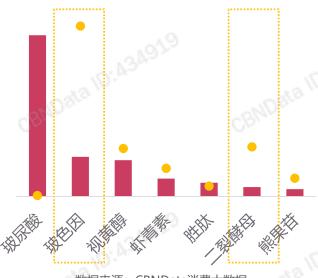
脸部抗老去皱部位搜索词排名



数据来源: CBNData消费大数据

MAT2021抗老功效护肤产品 相关成分消费规模及增速

■消费规模 ● 增速



致据来源: CBNData消费大致

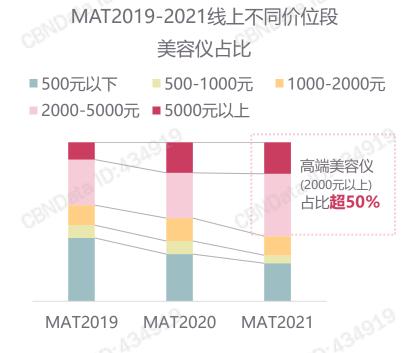


科技护肤: 先端技术家用护肤仪器尽显"美颜"大招

科学技术的发展下,中国家用美容仪市场逐步扩大,线上数据来看,美容仪的人均消费金额和购买件数均快速增长, 术业有专攻,消费者们已不满足于1件美容仪的单一功能,人均购买近3件;与此同时,高价位段美容仪占比提升明 显,其中射频类美容仪仍是主流且驱动高端市场增长,一些医美相关功能如热玛吉等,也在高端市场加速渗透。









MAT2021线上高端美容仪

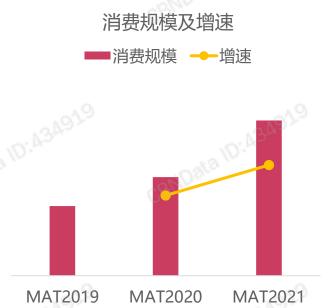


真我留香:用气味展现真我气场,小众高端品牌加入"嗅觉"比拼

随着"嗅觉经济"的崛起,香氛香水市场迎来了发展黄金期,从线上消费数据来看,香水的消费规模增长卓越,高价位的香水消费规模占比呈上升趋势,香水高端化潜力显现;此外,在高端品牌中,小众品牌增速尤为突出,在香水市场中逐渐崭露头角。

MAT2019-2021线上不同

价位段香水消费规模占比



数据来源: CBNData消费大数据

MAT2021线上香水品类

■600-1000元 ■1000元以上

MAT2019 MAT2020 MAT2021

■200元以下 ■200-400元 ■400-600元

MAT2021高端香水增速TOP10品牌 (排名不分先后)

Bvlgari 宝格丽
Chloe 蔻依
CREED
Diptyque 蒂普提克
FREDERIC MALLE 馥马尔
GIORGIO ARMANI 阿玛尼
Hermes 爱马仕

L 'Artisan Parfumeur 阿蒂之香 Maison Margiela 马丁马吉拉 Penhaligon's 潘海利根

数据来源:CBNData消费大数据数据说明:高端品牌指单价高于600元的香水品。

大粉捉, 仝洞庭

效据来源: CBNData消费大数









报告作者: 陈昕雅、刘一璇

视觉设计: 庄聪婷

联系我们: Data@cbndata.com

商务合作: BD@cbndata.com

加入我们: JOB@cbndata.com

■ 第一财经商业数据中心介绍:

第一财经商业数据中心(CBNData)隶属于上海文化广播影视集团(SMG),是国内领先的消费研究机构及数字化增长服务商,致力于洞察消费行业前沿动态,提升企业品牌的运营及决策效率。

CBNData以跨领域数据库为核心竞争优势,充分发挥全媒体势能,以AI技术为驱动,以多元场景为延展,面向品牌企业全面输出数据应用、内容运营、整合营销、销售转化等数字化增长服务。业务场景已覆盖传统零售与电商、互联网消费、内容社交、医疗教育、金融理财等多领域。





