New idea

unlina

消费

态度

2020

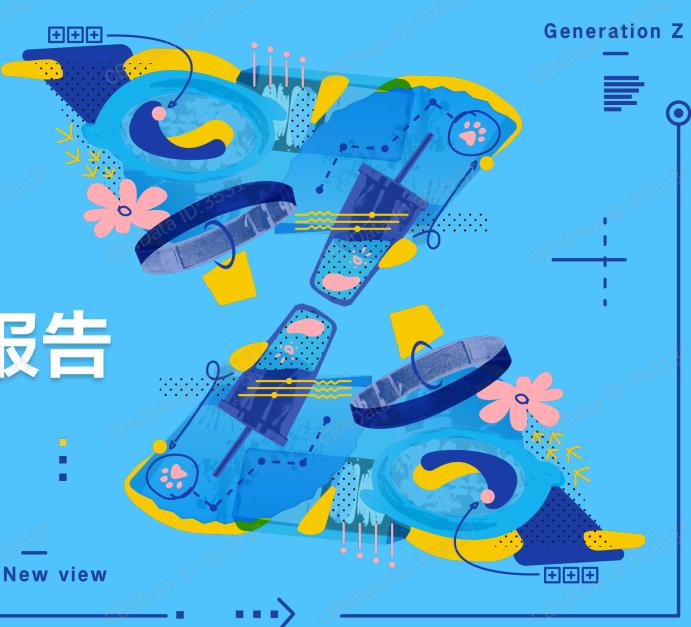
2020 Z世代 消费态度洞察报告

CBNDATA

第一财经商业数据中心



© 2020 CBNData. All rights reserved.

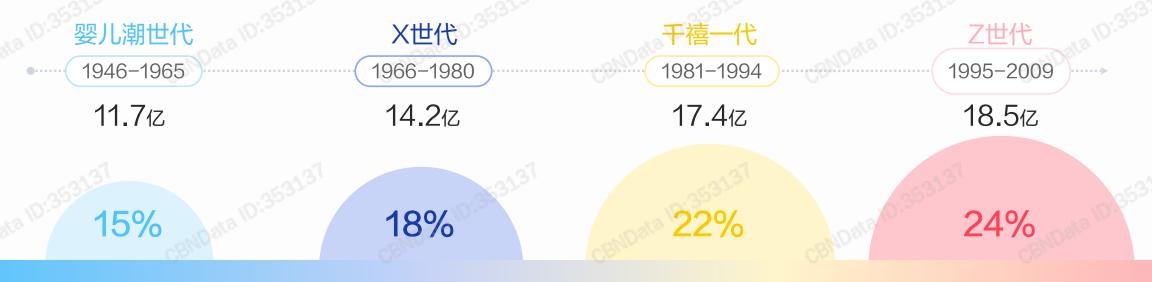






新消费时代的人群机遇

全球人口结构正在悄然改变,不同世代的人由于成长环境的差异会呈现出不同的价值观和消费观。如今,年轻的Z世代已经成为新时代的焦点人群,社会各界都关注着Z世代人群的成长。



战争结束后,百废待兴下生长的一代,经历着快速变化的社会环境,他们拥有稳定的事业和强劲的财力。

前电子时代的一代,低调且富 有财富,习惯现实体验的他们, 更注重品牌体验和权威的口碑。 伴随着全球经济和互联网高速 发展而成长起的一代,消费升 级需求显著,偏好小众消费, 习惯"懒人线上购物"。 从小环绕在移动互联网,沉浸在社交媒体中。快速接受海量信息,但丧失兴趣的速度也一样快。科技是基础消费,自我身份认同是品牌选择的原因,勇于表达对社会的观点,是Z世代的普遍价值观。

数据来源:联合国经济和社会事务部,公开资料整理



Z世代有着多样的X面身份

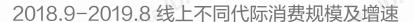
中国Z世代人群约2.6亿人,成长于信息时代的年轻人们,受到全方位多元文化的熏陶,Z世代有着独特而又个性的身份标签,X面的身份是Z世代的专属"人设"。





Z世代也是炙手可热的下一代"金主"

随着年轻的Z世代们逐步迈入社会,围绕于Z世代的商业机遇便不断涌现,作为新消费人群的Z世代们消费能力毫不逊色,成为了社会各界关注的焦点。







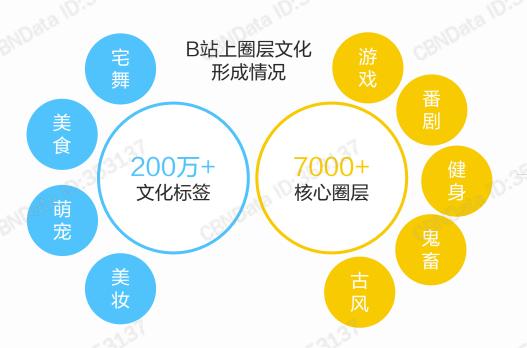
数据来源: CBNData《2019 中国互联网消费生态大数据报告》

数据来源:OC&C《无国界的一代》



小众兴趣圈层涌现,为自己的多元兴趣而买单

兴趣是Z世代找到投契朋友、增强社区垂度的核心。在互联网的助力下,Z世代的兴趣圈层更加垂直、多元,带有他们的个性特色。正因为Z世代对各自的圈层有着强归属感和高参与度,由圈层文化带来的相关消费潜力正不断释放。



电竞

- 电竞爱好者超六成是Z世代
- 女性玩家展现高增长消费力
- 赛事32%营收来自粉丝创

模玩手办

- BJD手办2019销售额同比增速 超5000%
- 高颜值、治愈向萌系IP盲盒兴起

二次元

- Z世代贡献Cosplay品类近四成销售额
- 萌妹子成消费贡献主力军(70%)
- 下线城市消费比重不断上升

国风

- B站近九成国风爱好者是Z世
- 国风视频UP主70%是Z世代
- · Z世代古风服饰销售额增长连续两年 超300%

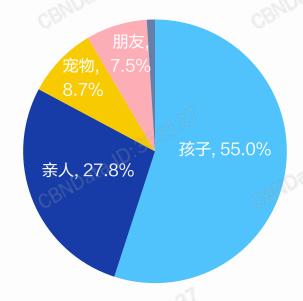
数据来源:CBNData《2019中国互联网消费生态大数据报告



孤独生活寻找萌宠陪伴,为"主子们"剁手下单

宠物给Z世代带来不可替代的陪伴感。宠物对于他们变得越来越重要,爱宠是朋友,更是亲人。近年来线上95 后铲屎官人数占比跃升,纷纷加入为"主子们"疯狂剁手下单的大军之中。

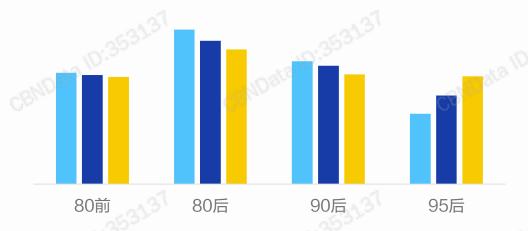
宠物在养宠家庭中的角色担当



资料来源:亚宠、狗民网《2017中国宠物行业白皮书》

线上宠物消费者分代际分布





数据来源:CBNData《2019中国互联网消费生态大数据报告》

数据说明:数据时间为2016.10-2019.09



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 16853

