

生命， 在于运动

——线上运动鞋

相关消费系列研究

CBNDATA

第一财经商业数据中心



TABLE OF CONTENTS 目录

- Part1: 动起来，健康时尚两不误
- Part2: 必动在MEN，篮球鞋最受“汉”宠
- Part3: 年轻人，「动」力十足
- Part4: 90后跑得勤vs95后要休闲时尚
- Part5: 80后爱足球，70后粉乒乓
- Part6: 「动」感地带在北方

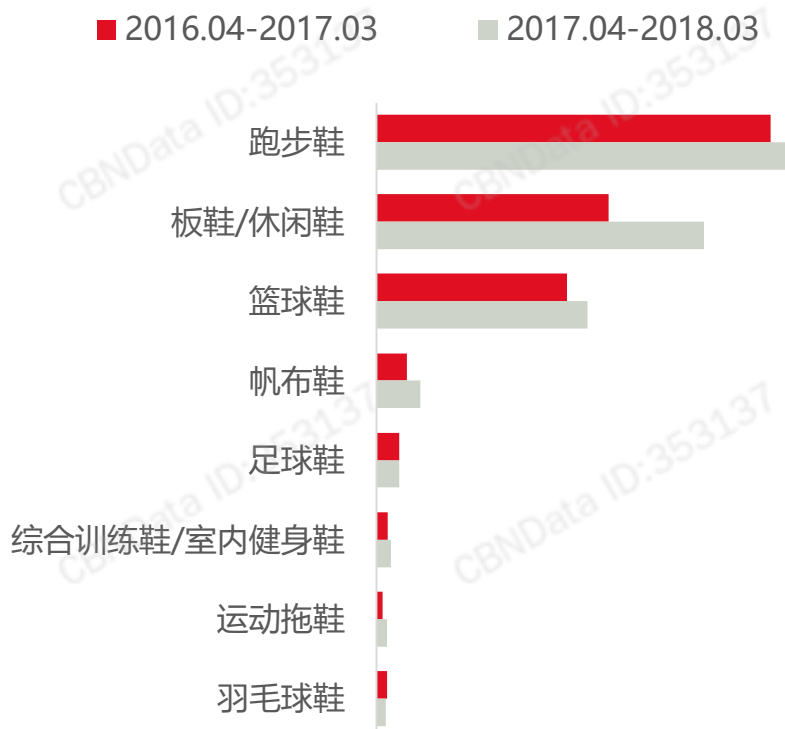
动起来，健康时尚两不误

跑鞋“领跑”，板鞋/休闲鞋“领涨”

近年来中国消费者对运动鞋的需求日益旺盛，从2016至2018滚动年销售额持续走高。其中跑步鞋属大众之选，连续两年贡献了最高的销售额。值得一提的是，滚动两年销售额趋势中，可以满足时尚穿搭的板鞋/休闲鞋提升最高。运动鞋不再只是运动健康的必需品，也成为时尚潮流穿搭的必败单品。

2016.04-2018.03

运动鞋相关品类销售额趋势

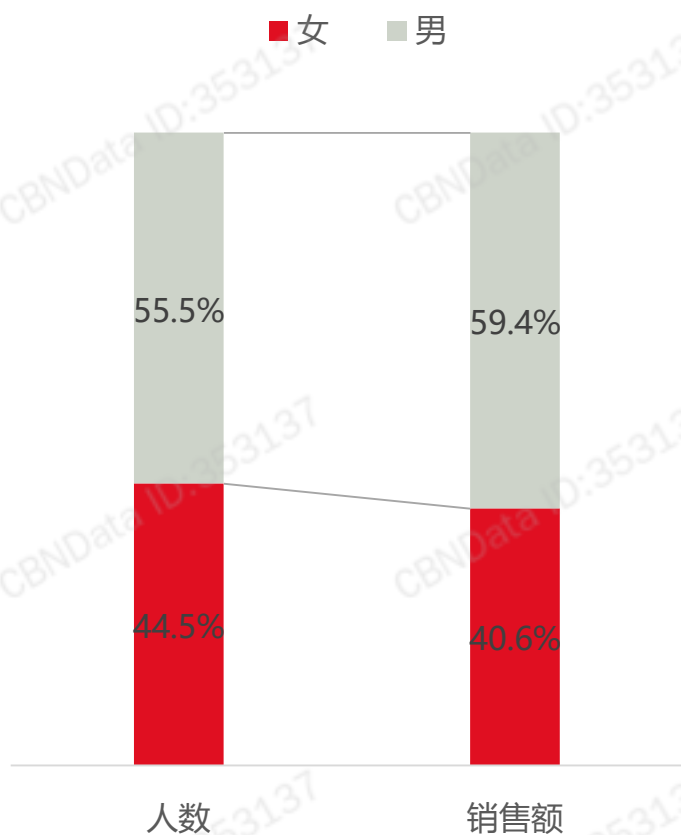


数据来源：CBNDATA消费大数据 - 2016年4月至2018年3月

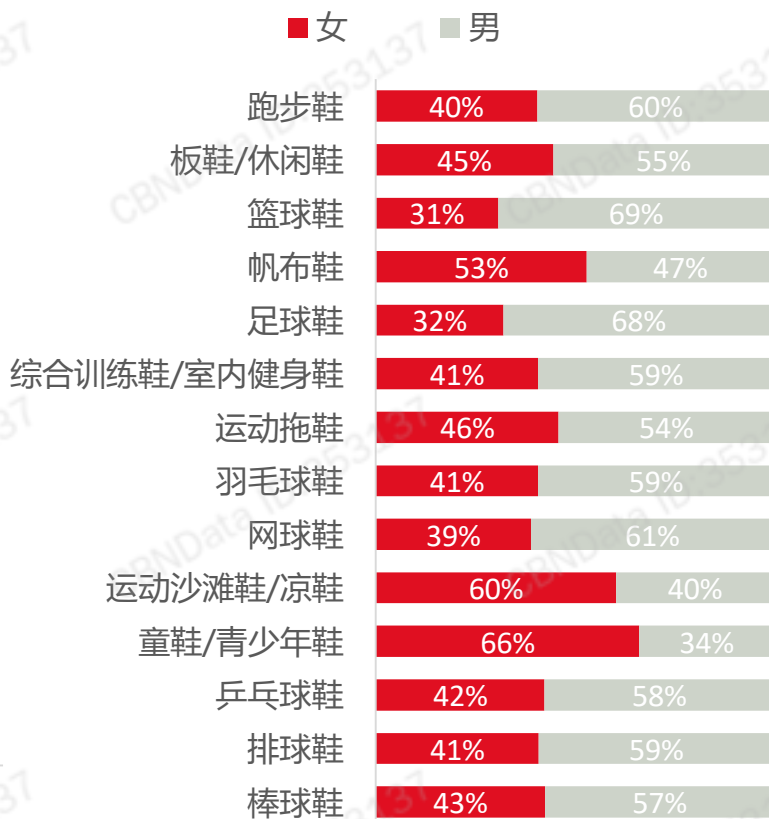
必动在MEN，篮球鞋最受“汉”宠 男人买鞋为自己，女人买鞋为孩子

按性别来看，不论是消费人数还是贡献的消费额，2017年男性消费者在线上运动鞋的消费上都是主角。从男女在运动鞋消费的整体销售额分布情况来看，篮球鞋和足球鞋等热血运动必需品最受汉子们的喜爱。而女性买运动鞋更多都是为孩子掏钱，适合在海边拗造型的运动沙滩鞋也是她们的菜。

2017.04-2018.03 运动鞋
分性别消费人数&销售额分布



2017.04-2018.03 运动鞋相关品类
销售额性别分布



数据来源：CBNData消费大数据 - 2017年4月至2018年3月

大数据·全洞察

年轻人「动」力十足

购买人数和购买力碾压“中老年人”

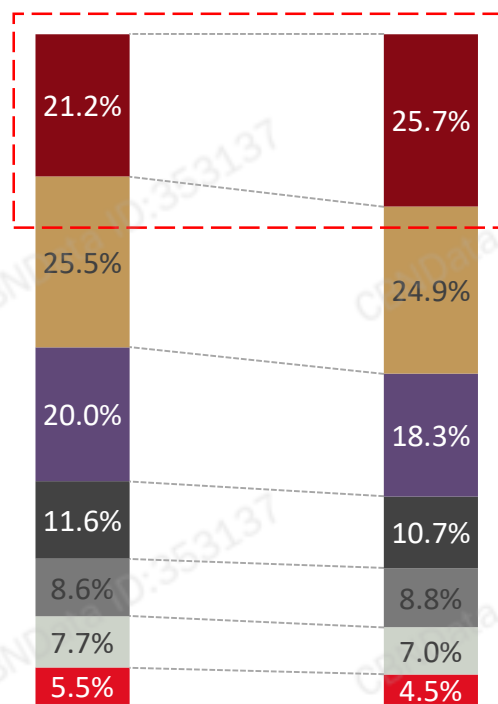
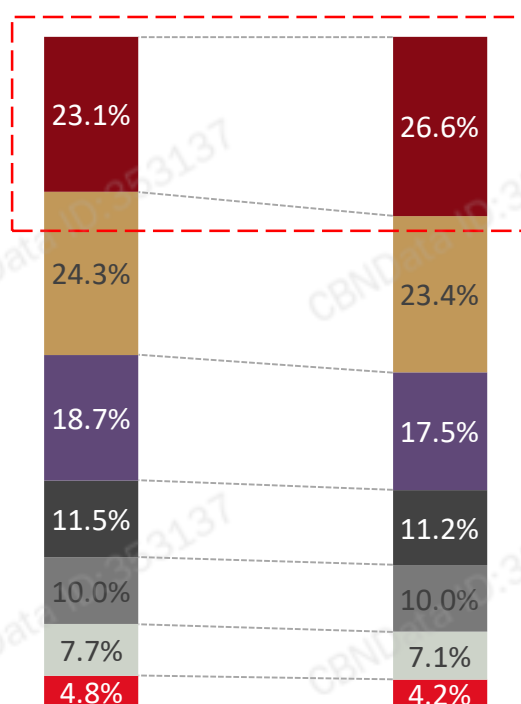
按年龄来看，90后和95后的消费人数占比和消费额占比位居前两位，总和几乎占整体的一半。95后更是“动”力十足，从2016到2018滚动年，95后消费者人数占比有大幅增长，在所有年龄段中占比最高；销售额占比也同步增长，在所有年龄段中占比最高。

2016.04-2018.03

运动鞋分代际消费者人数分布

2016.04-2018.03

运动鞋分代际销售额分布



2016.04-2017.03

2017.04-2018.03

2016.04-2017.03

2017.04-2018.03

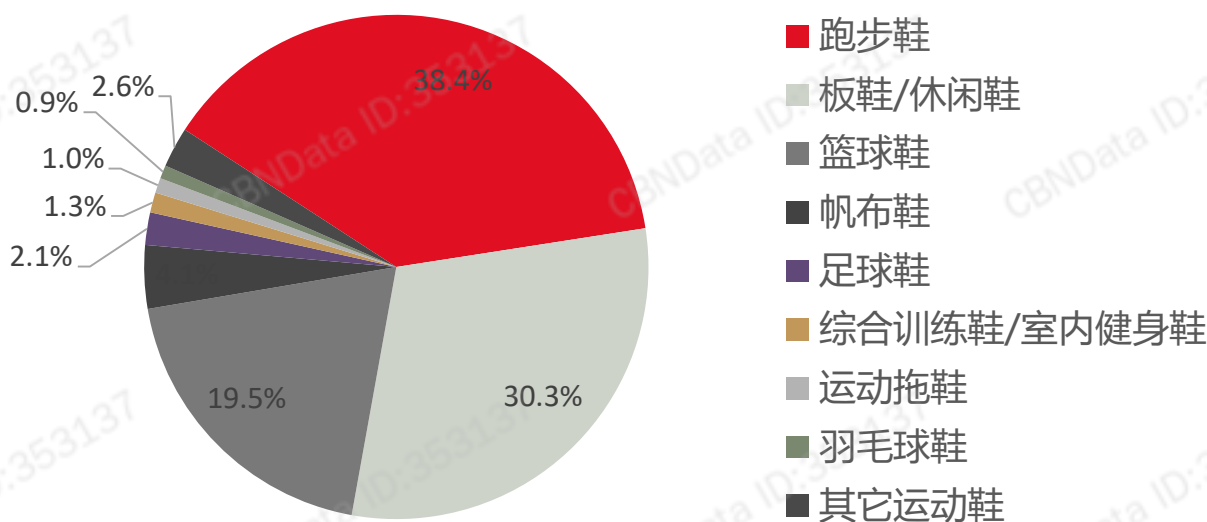
数据来源：CBNData消费大数据 - 2016年4月至2018年3月

运动鞋包含跑步鞋、板鞋/休闲鞋、篮球鞋、帆布鞋、足球鞋、综合训练鞋/室内健身鞋、运动拖鞋、羽毛球鞋、童鞋/青少年鞋、运动沙滩鞋/凉鞋、网球鞋、乒乓球鞋、排球鞋、棒球鞋、其它运动鞋

90后跑得勤vs95后要休闲时尚

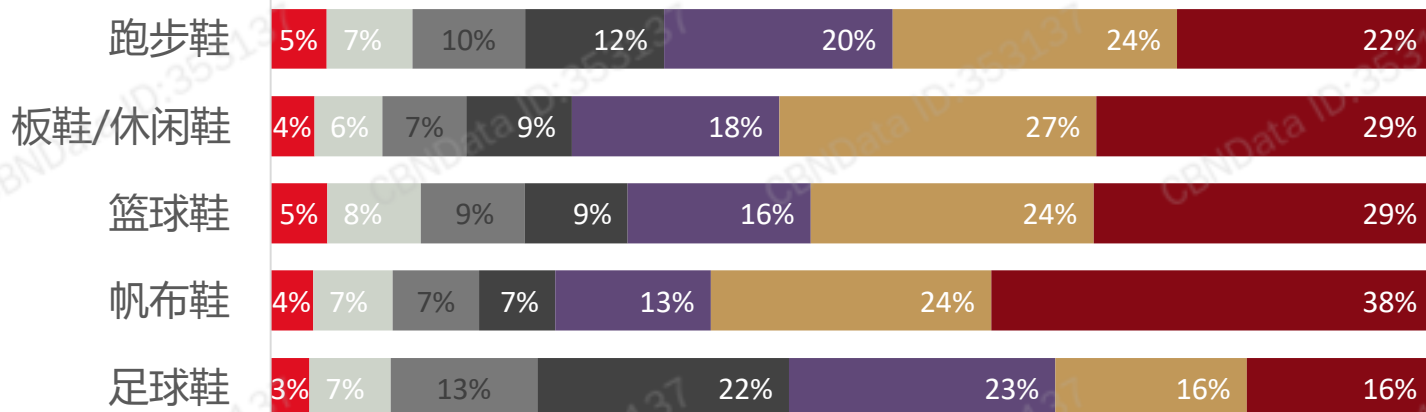
销售额TOP5的运动鞋品类分别为跑鞋、板鞋/休闲鞋、篮球鞋、帆布鞋、足球鞋。90后贡献了最多的跑步鞋消费，95后贡献了最多的板鞋/休闲鞋消费、篮球鞋消费以及帆布鞋消费。

2017.04-2018.03 运动鞋销售额分布



2017.04-2018.03 运动鞋相关品类销售额代际分布

70前 70后 75后 80后 85后 90后 95后

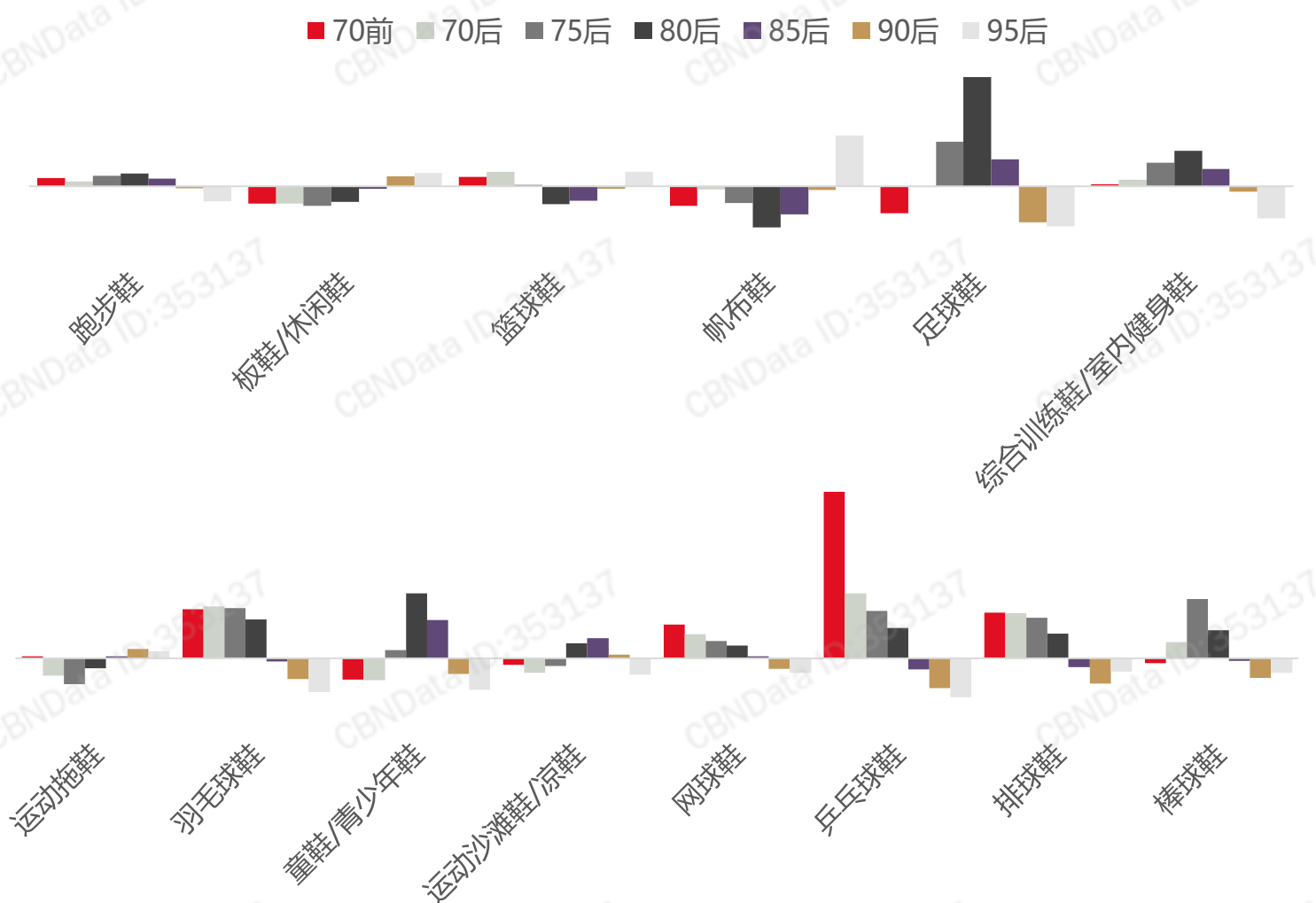


数据来源：CBNData消费大数据 - 2017年4月至2018年3月

80后爱足球，70后粉乒乓

95后的年轻人最时髦，偏爱上岁数的人都hold不住的帆布鞋。感受过中国足球黄金年代的80后对足球鞋更有爱，一条腿进入到“老年人”行列的70后，则是乒乓球鞋的真爱粉。羽毛球鞋、排球鞋也受到非90后95后的“老年团”普遍偏爱。

2017.04-2018.03 各代际消费者对运动鞋相关品类的偏好度



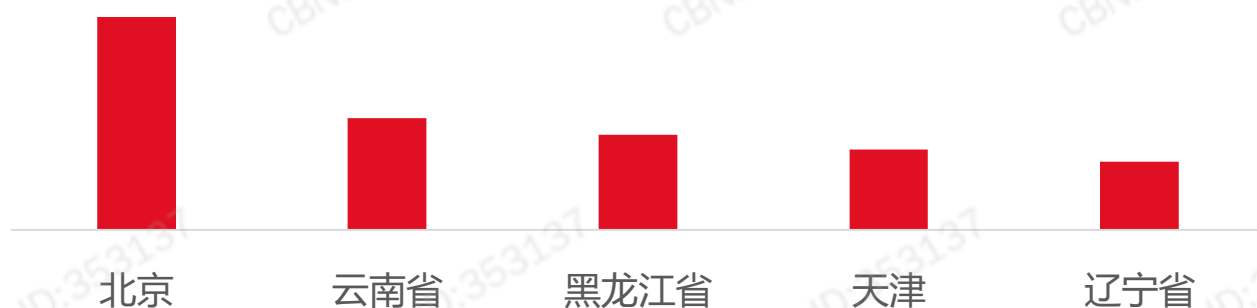
数据来源：CBNData消费大数据 - 2017年4月至2018年3月
 偏好度 = (研究类目各代际销售额占比 / 整体运动鞋各代际销售额占比 - 1) * 100,
 大于0为偏好，否则为不偏好

「动」感地带在北方

北京人爱运动，云南、黑龙江紧随其后

从地域来看，对运动鞋品类更偏好的省份以北方省份为主。北京消费者对于运动鞋相关品类的偏好度最高。在跑鞋、板鞋、篮球鞋等销售额较高的品类中，北京都进入前三。运动鞋省份偏好TOP5中排名第二的云南省更偏好板鞋/休闲鞋、帆布鞋。

2017.04-2018.03 运动鞋省份偏好TOP5



2017.04-2018.03消费者对运动鞋相关品类的偏好度
Top3省份



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_17198

