

高端化 多元化 健康化

酒精饮料用户洞察报告 ——白酒、啤酒

©2022.5 iResearch Inc.



白酒增速明显，电商热销产品趋多元化发展

白酒线上销售规模整体呈增长趋势；
中高端和高端价格带、小众香型是线上销售规模增长较快的细分品类；



白酒消费以商务应酬和朋友聚会为主要场景

度数、香型是消费者重要考虑因素，“41-50度”和“酱香”更受欢迎；
对后劲、口感和假货的担忧是影响消费者消费频率的主要因素；



年轻消费者是白酒消费的潜力群体

受饮用习惯和产品认知影响，更关注封装工艺和产地区域相关的产品卖点；
社交互动性强，关注KOL推荐，偏好新兴零售渠道；



啤酒线上销售逐渐呈多元化发展趋势

节庆消费推动下，Q1销售明显提升；
受消费升级和成本上涨等因素影响，中高端价格带产品份额提升；



围绕原料工艺的多个维度进行品质升级，以作为啤酒品类多元化创新的支撑点

口感、麦芽浓度及口碑是重要考虑因素；
以高麦芽汁浓度、低酒精度数和优质酿造原料为卖点的新品陆续上新；



女性消费者关注与健康利益点相关的啤酒产品

女性消费者愿意为天然成分、不上头及轻负担支付更高价格
男性倾向于为口感和高麦芽浓度买单

白酒消费人群洞察

1

啤酒消费人群洞察

2

小结

年轻群体作为白酒的潜力消费群体，以低度数、小众香型作为产品突破口，通过社媒平台及KOL弱化品类认知障碍，激发消费意愿，提升品类销售

白酒电商销售持续增长，度数、香型是重要考虑因素

- ✓ 线上销售保持增长态势，**中高端**和**高端**价格带、**小众香型**是线上销售规模增长较快的细分品类；
- ✓ 白酒消费以**商务应酬**和**朋友聚会**为主要场景；
- ✓ **度数**、**香型**是消费者重要考虑因素，“**41-50度**”和“**酱香**”更受欢迎；
- ✓ 对**后劲**、**口感**和**假货**的担忧是影响消费者消费频率的主要因素；



年轻消费者是白酒消费的潜力群体

- ✓ 年轻消费者偏好**低度数**和**小众香型**的产品；
- ✓ 受饮用习惯和产品认知影响，更关注**封装工艺**和**产地区**相关的卖点；
- ✓ **社交互动性强**，关注KOL推荐，偏好新兴零售渠道；
- ✓ **打破品类认知障碍**是刺激年轻消费者消费意愿提升的重要机会点；

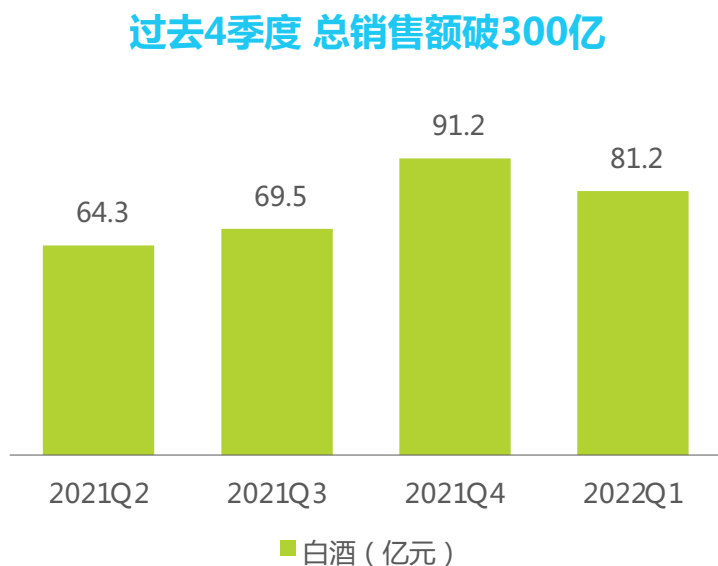


白酒线上销售规模整体呈增长趋势

高端价格带产品份额提升明显

线上白酒销售份额集中在“1000元以上”和“100-300元”，且呈增长趋势。“100元以下”产品的份额下滑，线上销售逐渐向中高端价格带转移。

2021Q2-2022Q1白酒电商销售额趋势



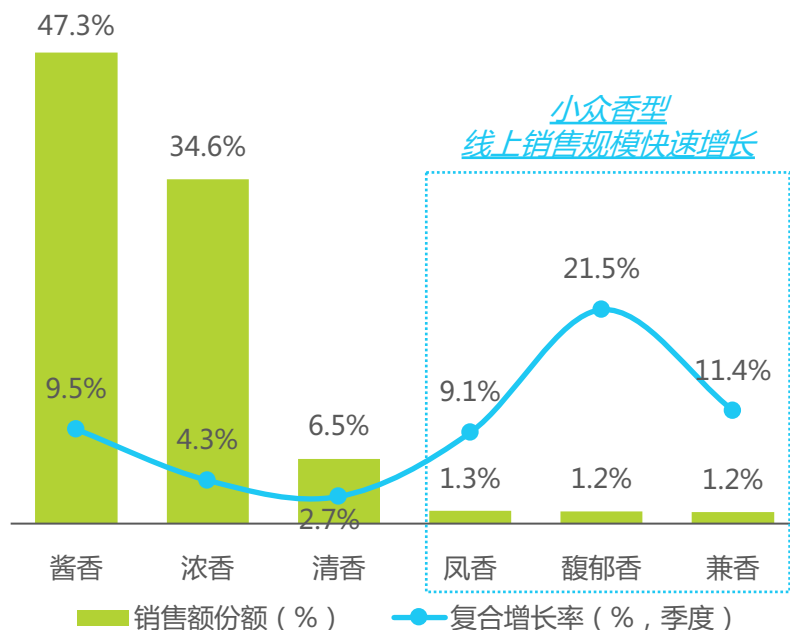
2021Q2-2022Q1白酒电商销售额份额
(分价格段, 元/斤)

	2021Q2	2021Q3	2021Q4	2022Q1	
50元及以下	6.0%	5.1%	3.8%	4.3%	↓
50-100元	8.5%	9.1%	6.3%	7.3%	
100-300元	20.9%	22.3%	16.2%	22.2%	↑
300-600元	20.8%	22.5%	17.1%	19.9%	
600-1000元	12.1%	13.3%	10.7%	10.7%	
1000元及以上	37.6%	32.8%	49.8%	39.8%	↑

小众香型线上销售规模快速增长

电商热销产品趋多元化发展。酱香是线上销售规模最大的香型，增长率达9.5%；以凤香、馥郁香和兼香为代表的小众香型线上销售规模增长较为迅速

2021Q2-2022Q1白酒电商
销售额份额及复合增长率（季度，分香型）



来源：博晓通大数据平台 www.bxtdata.com。线上渠道涵盖：天猫、淘宝、京东、苏宁、酒仙网。
图片来自网络，仅作参考。

馥郁香 季度复合增长率21.5%



酒鬼酒

兼香 季度复合增长率11.4%



白云边

李渡

口子窖

凤香 季度复合增长率9.1%

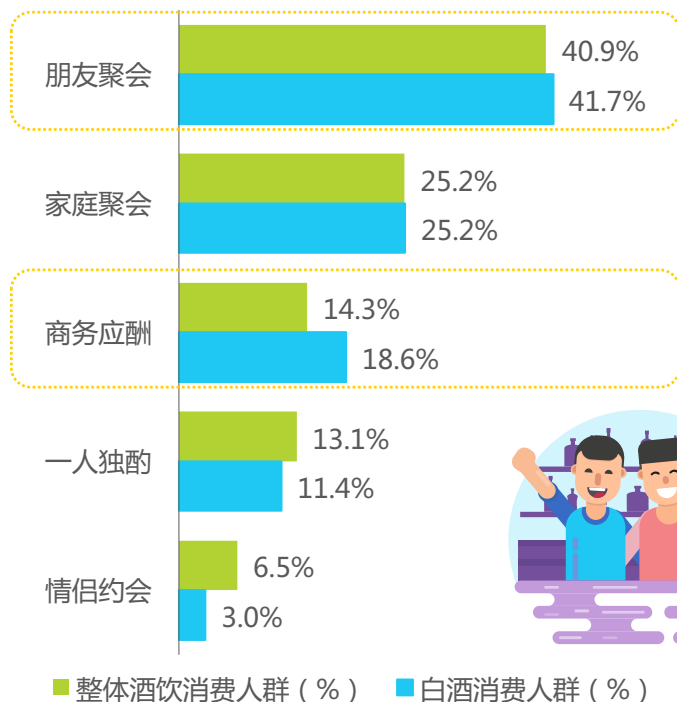


西凤酒

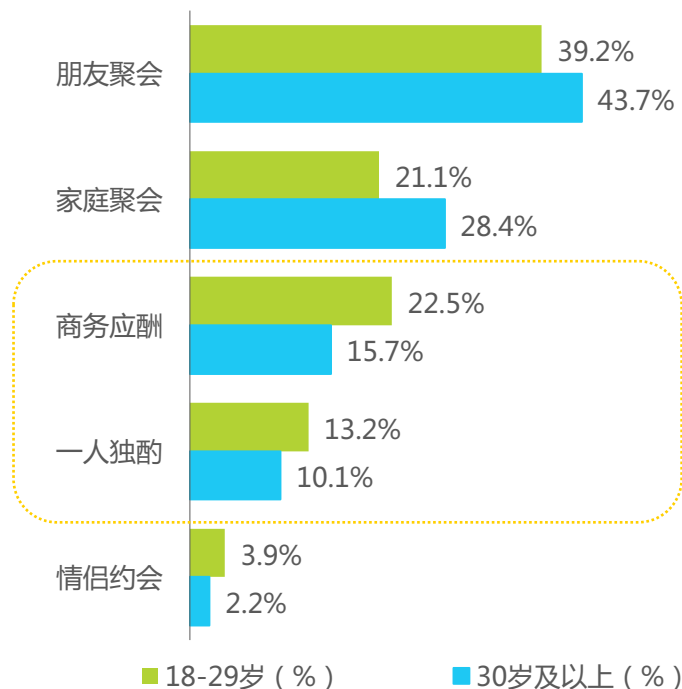
商务应酬和朋友聚会是主要消费场景

年轻消费者是白酒消费的潜力群体，“18-29岁”消费者在商务应酬和一人独酌场景中选择白酒的占比高于30岁以上群体

白酒消费场景



白酒消费场景（分年龄）



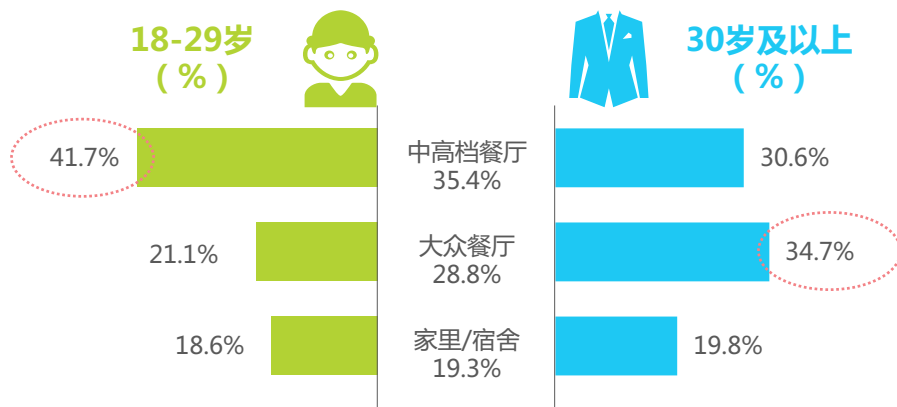
样本：N=1952。于2022年3月通过艾瑞智研平台-消费洞察数据库调研获得。您最近一次喝白酒的场景是以下哪种情况？

年轻消费者具有重环境、轻消费的特点

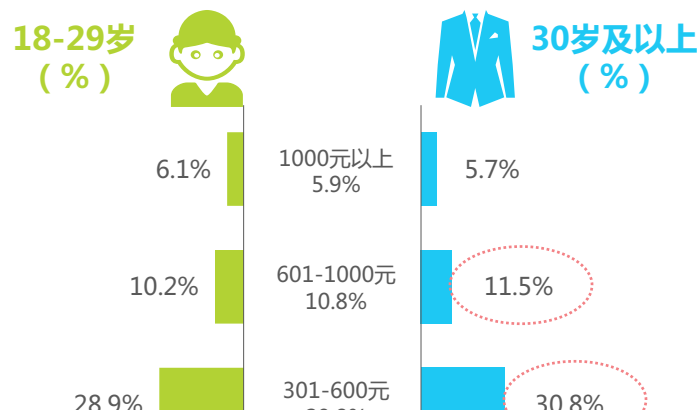
艾 瑞 咨 询

年轻消费者偏好选择中高档餐厅，且酒饮消费“300元以下”占比较“30岁及以上”消费者高

白酒消费地点



白酒价格接受度 (以500ml/瓶为例)



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_42333

