

灵感来「电」

小红书2022年·3C数码行业用户洞察报告

产出时间：2022年6月

项目背景

基于小红书3C数码用户行为与偏好，以站内定量问卷调研形式，调研行业平台价值、博主价值、用户价值等内容。

问卷情况

调研形式：发放线上匿名问卷，主要以单选/多选题构成，不强制作答。

行业定义：3C数码包括智能家电、科技数码（手机、电脑、穿戴式设备等）。

调研范围：「最近28天登陆天数超过14天」和「最近14天和数码科技笔记/家用电器笔记产生互动」的小红书用户。

调研反馈：符合调研范围并在有效时间内提交的完整问卷被认定为「有效问卷」。本次调研共收获有效问卷4,646份。

产出团队

小红书商业市场部 x 小红书用研团队 x 小红书数据中台

声明

此报告最终解释权归小红书所有。

Agenda

01



小红书3C数码用户画像

02



小红书3C数码平台心智

03



3C数码的种草与被种草

04



3C数码用户的消费特征



01

小红书3C数码用户画像

年轻&高线城市 | 高知&高收入 | 易受伴侣影响

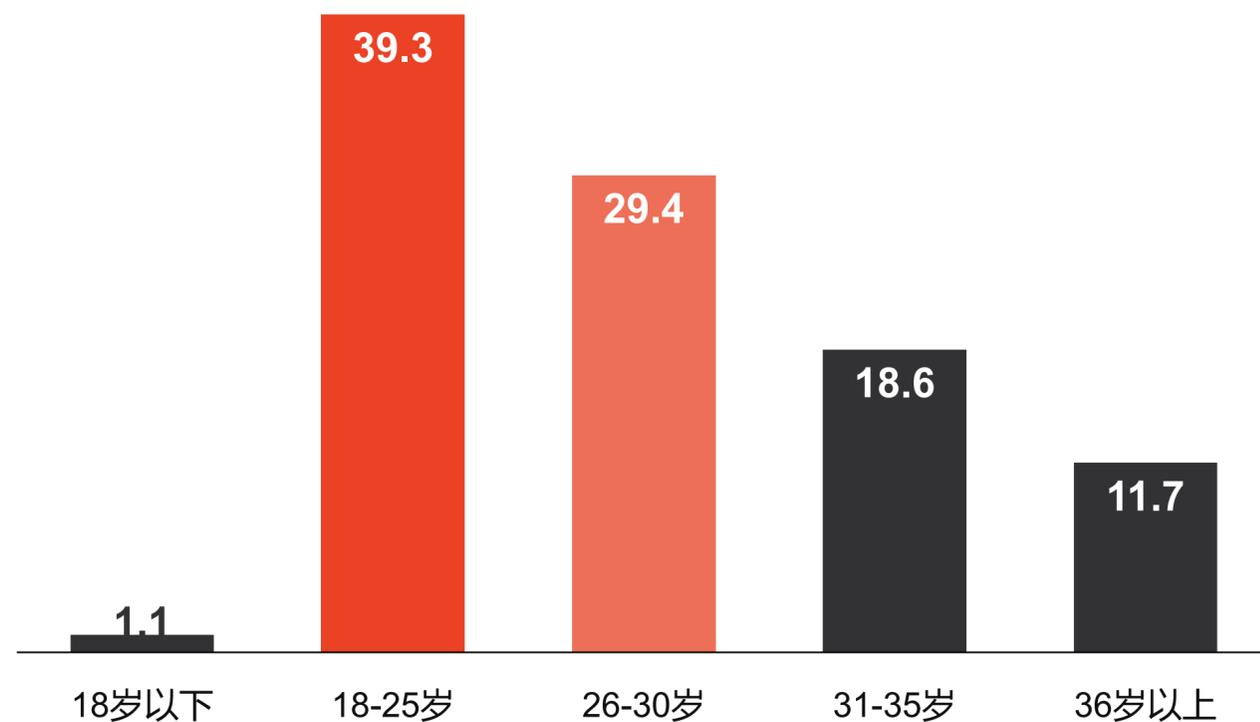
小红书上聚集了大量年轻、高线城市的3C数码用户

小红书的3C数码用户主力群体为95、00后，超7成用户分布在二线及以上城市。

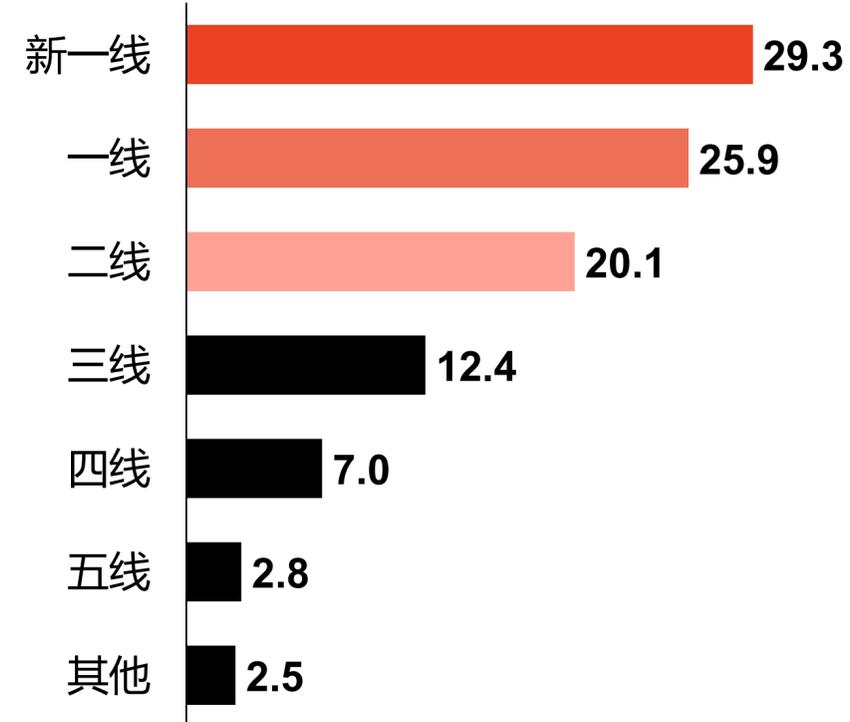
「68.7%用户为95、00后」

「75.3%用户为高线城市」

年龄占比情况 (%)



城市分布情况 (%)



小红书数码3C用户大部分为高知群体，中高收入人群多

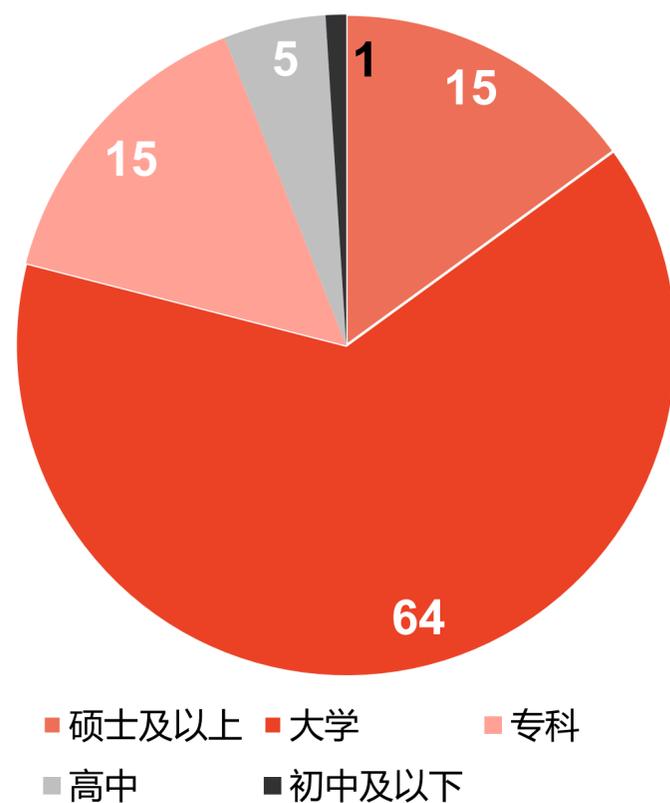
近8成3C数码用户拥有大学及以上学历，超6成用户是社会中坚力量，近一半的用户月度可自由支配收入达5000以上。

「约80%用户为大学及以上学历」

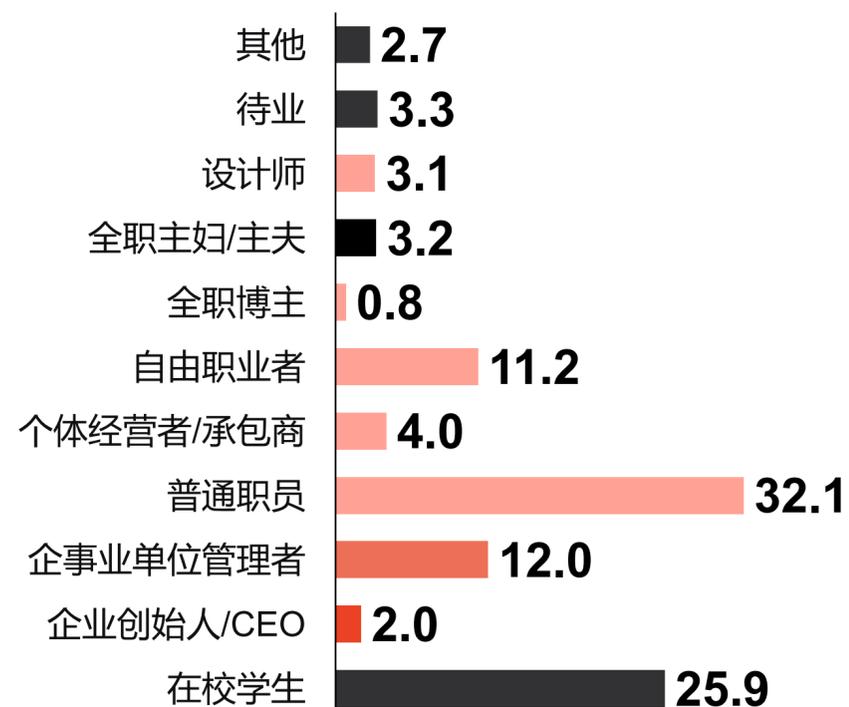
「65.2%用户为工作人群」

「46.9%用户月可支配收入超5K」

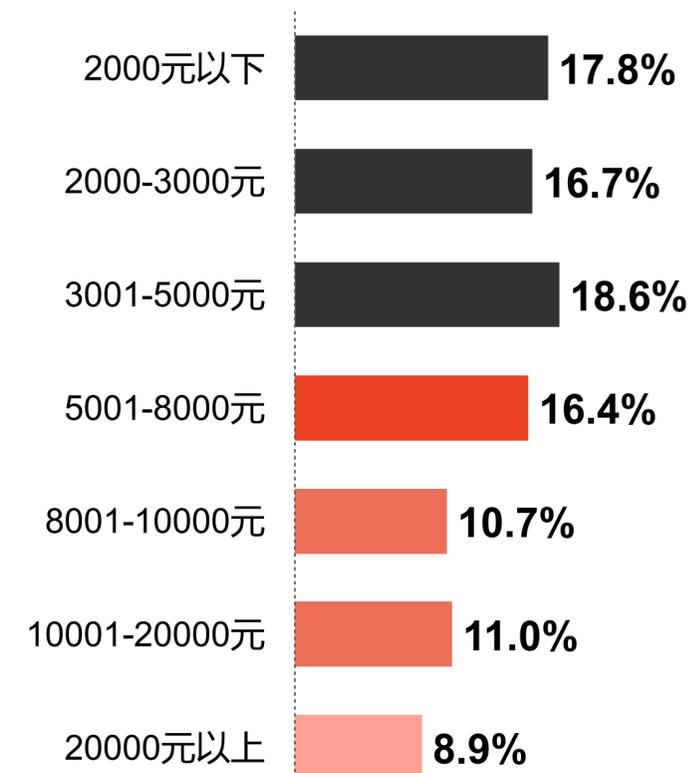
用户学历分布情况 (%)



职业组成情况 (%)



你的每月可支配收入



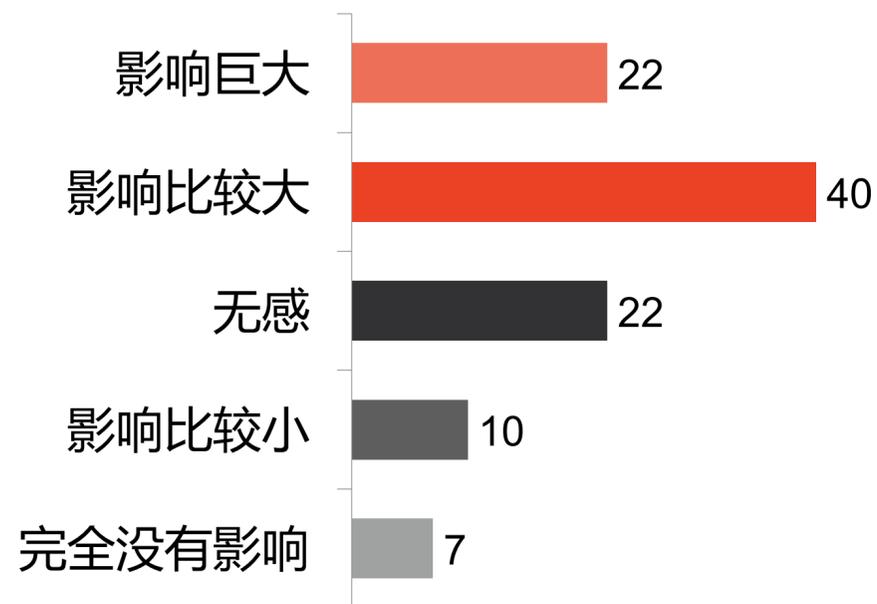
种草力随爱蔓延，男性用户易被伴侣种草

有伴侣（情侣、夫妻）的男性用户在选购3C数码产品时，伴侣的意见有较大的影响力。

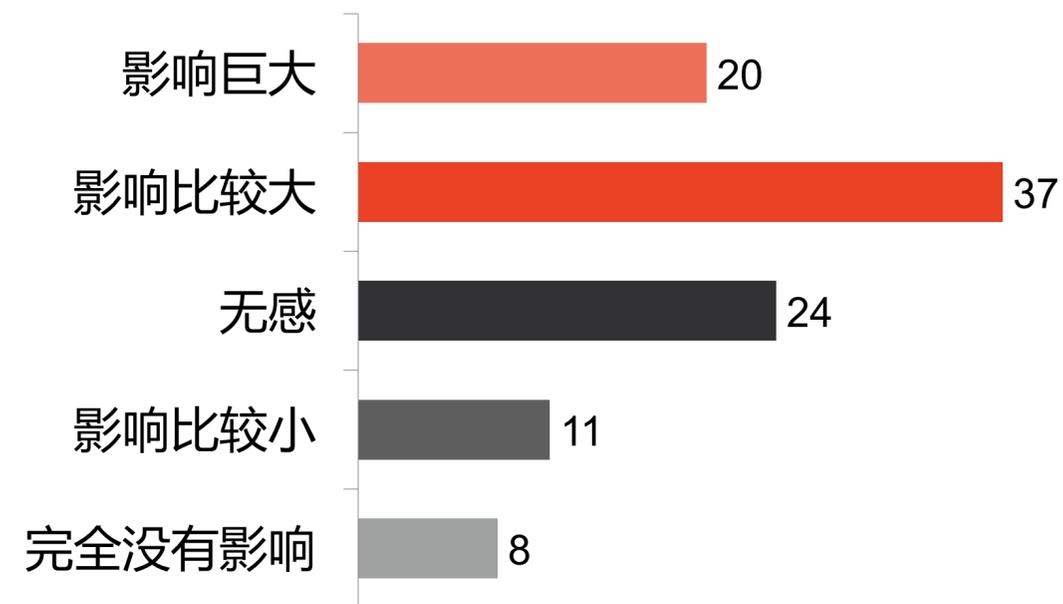
「多数男性用户在购买**3C**数码产品时，**易受伴侣影响**」

62%的男性用户觉得另一半对自己购买智能家电产品会产生影响，其中22%的男性认为另一半对自己购买产品的影响力非常大；对57%的男性用户来说，另一半对自己购买科技数码产品会产生影响，其中20%的男性认为另一半对自己购买产品的影响力非常大。

你购买智能家电产品，恋爱或家庭中另一半对你的影响力有多大？（N=567）



你购买数码科技产品，恋爱或家庭中另一半对你的影响力有多大？（N=567）



02

小红书3C数码平台心智

消费决策站点 | 细分品类内容丰富

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_46101

