

蝉魔方 X 蝉妈妈智库

抖音电商

女性消费市场研究

卫生巾 | 私处护理 | 剃毛刀 | 假发 | 止汗露 | 女士内衣 | 女士内裤

2024/06

CHANMAMA
DATA
REPORT

©2024 chanmama All Rights Reserved



序

女性消费群体拥有庞大的消费潜力，而部分女性消费者占比95%以上的行业，当前表现力如何呢？本报告挑选了六个表现佳且有较强女性偏好的消费行业进行分析和预测，希望对大家当下或未来的生意布局有所帮助。

卫生巾 妇女节成新增长高点，新品牌以裤型卫生巾切入市场；大促期间商家主推百元左右囤货装，日用卫生巾需求高于夜用卫生巾；未来普通卫生巾在成分、概念、设计方面会更卷，裤型卫生巾以性价比为主

私处护理 行业急剧增长，产品集中在私处洗液和保养方面；时尚美容垂类达人带私处保养类产品效果佳；预测二未来私处洗液内冲外洗二合一，成分功效更完善；私处保养品功效会更综合，成分、技术上专业性提升

手动剃毛刀 即将迎来夏季销售额最高点，当前产品同质化较严重，建议在皂头成分、产品设计上提升研发力

假发 市场增速放缓，八字刘海款补发片销量遥遥领先，整顶假发方面中老年群体值得重视

止汗露 行业稳健增长，春夏消费旺季；赛道两极化，“卷”成分与“卷”香氛

女士内衣 消费者偏好0-200元价格段产品；内衣具有季节性卖点，如春夏季追求凉感、超薄、防滑、隐形等；未来会有更多功能组合型内衣；为品牌提供了全年营销建议

女士内裤 产品集中在0-100元，抗菌成核心卖点；未来高颜值内裤或更受青睐；为品牌提供了全年营销建议

CONTENT

01 私处

- 卫生巾
- 私处护理

02 毛发

- 手动剃毛刀
- 假发

03 身体

- 止汗露
- 女士内衣
- 女士内裤

私处

- 卫生巾
- 私处护理

CHANMAMA
DATA
REPORT

©2024 chanmama All Rights Reserved

微信扫一扫

码上获取90+份免费行业分析报告
或咨询更多内容营销与行业增长策略

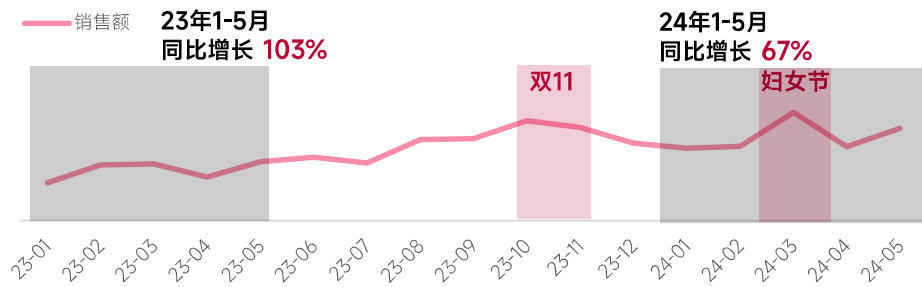


01

卫生巾：妇女节成新增长高点，新品牌以裤型卫生巾切入市场

- 预测未来市场状况良好。卫生巾为女性刚需产品，且抖音电商卫生巾行业24年1-5月销售额同比增速为67%，整体缓速增长中。
- 妇女节成卫生巾赛道新爆发式增长节点。观察行业销售额走势，可以发现，双11是全年最重要的消费节点，今年3月妇女节，卫生巾消费爆发式增长，成卫生巾赛道新重要消费节点。建议品牌方在上半年将重心放在妇女节和618，下半年重心放在双11。
- 常规卫生巾市场规模最大，市场份额占比73.6%；裤型卫生巾高速增长中；护垫、卫生棉条需求较少，且市场呈缩减状态，不推荐入局。
- 观察行业TOP10品牌可以发现，日夜套组是最受欢迎的卫生巾产品，新品牌臻爱朵朵和五月私语均以安心裤切入市场，迅速抢占市场份额。

抖音电商卫生巾行业销售额走势



24年1-5月抖音电商卫生巾行业市场规模分布

常规卫生巾	裤型卫生巾	护垫	卫生棉条
市场份额： 73.6%	市场份额： 23.0%	市场份额： 3.3%	市场份额： 0.1%
同比增长： +64%	同比增长： +106%	同比增长： -10%	同比增长： -68%

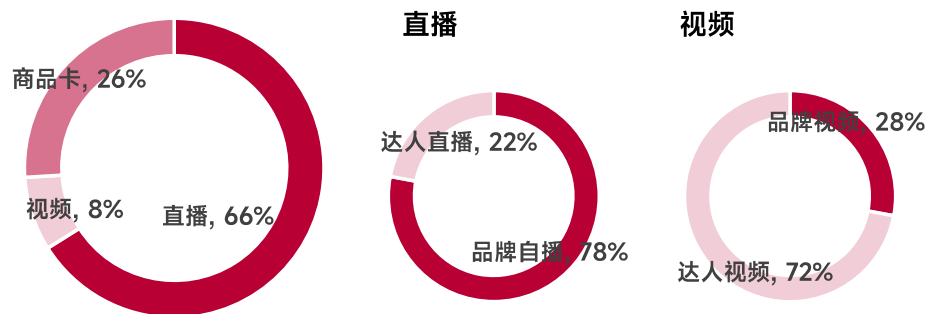
24年1-5月抖音电商卫生巾行业TOP15品牌

排名	品牌名称	市场份额	同比增速	平均成交价	TOP商品
1	自由点	14%	285%	¥ 50-100	益生菌卫生巾日夜套组
2	七度空间	7%	17%	¥ 0-50	超薄棉柔日夜套组
3	苏菲	7%	45%	¥ 50-100	超熟睡安心裤囤货装
4	高洁丝	5%	101%	¥ 50-100	海岛棉卫生巾囤货装
5	淘淘氧棉	5%	336%	¥ 50-100	消毒级卫生巾日夜套组
6	护舒宝	4%	11%	¥ 50-100	液体卫生巾日夜套组
7	棉妮佳	4%	172%	¥ 50-100	艾草卫生巾日夜套组
8	白森林	3%	-17%	¥ 0-50	悬浮系列卫生巾日夜套组
9	臻爱朵朵	3%	-	¥ 0-50	安心裤囤货装
10	植护	3%	70%	¥ 0-50	透气无感卫生巾日夜套组
11	薇尔	2%	-19%	¥ 0-50	超薄亲肤卫生巾套组
12	她研社	2%	141%	¥ 50-100	深藏Blue卫生巾6包
13	五月私语	2%	1845%	¥ 0-50	安心裤10条
14	棉享	2%	134%	¥ 100-200	有机悬浮卫生巾日夜套组
15	软风研究社	2%	-14%	¥ 0-50	至柔超薄卫生巾日夜套组

新锐品牌达人销售额主要来源于小达人和尾部达人

- 抖音卫生巾行业以直播销售为主，商品卡为辅。在直播方面，以品牌自播为主，在视频方面，以达人销售为主。
- 观察TOP品牌达人合作布局可以发现，品牌主要以金字塔型达人结构为主，靠大量小达人和尾部达人打开声量。
- 自由点、七度空间等知名品牌的达人主要销售额来源于头肩部达人，而新锐品牌臻爱朵朵、五月私语主要销售额来源于小达人、尾部达人，原因在于客单价低，消费者决策成本低，容易产生消费。对于新锐品牌来说，靠佣金制推动大量小达人和尾部达人带货从而实现增长是个成本较低的好方法。

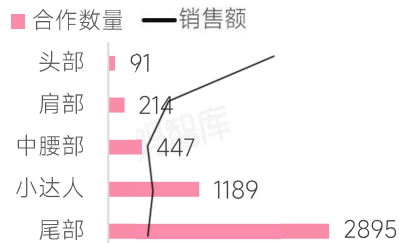
24年1-5月抖音电商卫生巾行业 销售额方式分布



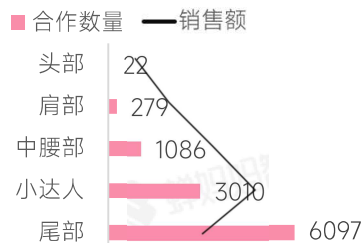
- 直播仍是当前最主要的销售额来源，其中，品牌自播占比最高。
- 视频占比较低，但仍是重要的环节，可以通过大量尾部达人视频带货铺量完成。
- 商品卡在行业销售额的占比较高，品牌方应该予以重视。

24年1-5月抖音电商卫生巾行业 TOP品牌达人合作布局

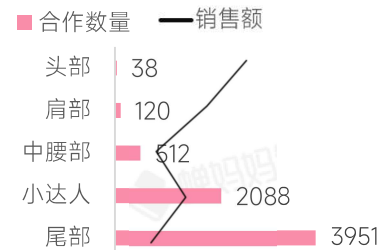
自由点



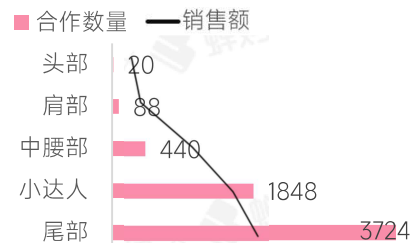
臻爱朵朵



七度空间



五月私语



38好物节期间品牌主推百元左右囤货装商品

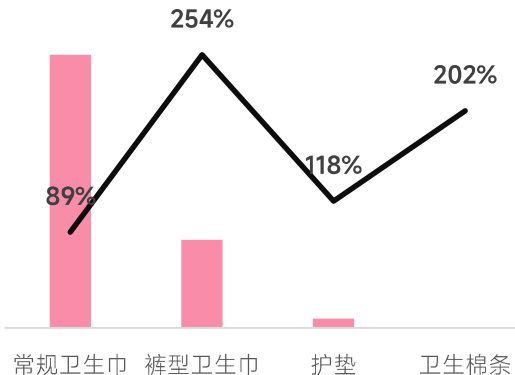
- 今年38好物节，卫生巾行业品牌齐发力，行业销售额同比增长113%。大促期间，**最受欢迎的品类是常规卫生巾，但裤型卫生巾超高增速，表现亮眼。**
- TOP10品牌中，苏菲、七度空间、自由点占据市场前三，均以品牌自播为主。其中，苏菲的商品卡销售额占比44%，在抖音平台搜索安心裤、卫生巾等，苏菲均在商品首页。**建议品牌方做好大促期间搜索链路的布局**，提升流量转化效率。臻爱朵朵品牌无官方账号，靠商家自营人设号带动，其中核心自营号@兔哥哥主页只推安心裤产品，强调大品牌性价比，为品牌贡献了约36%的销售额。
- 在大促商品布局上，各品牌在常规卫生巾上**均主推百元左右卫生巾套组，以日夜搭配为主**，强调加赠，加强消费者获得感。

抖音电商卫生巾行业38好物节销售额规模



+113%
销售额

■ 销售额 — 同比增速



苏菲

TOP 1

主推百元内超熟睡系列囤货装

超熟睡安心裤40片装
¥99.9



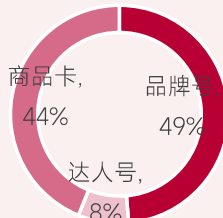
销售额600w+

超熟睡夜用卫生巾21包
¥99



销售额600w+

商品卡销售额
占比高



七度空间

TOP 2

主推日夜套组

卫生巾日夜套19包
¥79.9



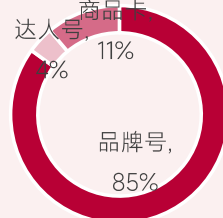
销售额800w+

卫生巾日夜套14包
¥69.9



销售额400w+

销售额主要来源于
品牌自播



自由点

同比增长 **356%** **TOP 3**

两款卫生巾

益生菌卫生巾日夜套
19包 ¥129.9



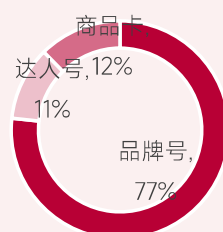
销售额1000w+

无感卫生巾日夜套
25包 ¥79.9



销售额600w+

销售额主要来源于
品牌自播



臻爱朵朵

新品牌 **TOP 9**

主推超高性价比安心裤

安心裤30条
¥19.9



销售额900w+

无官方账号
靠商家自营人设号带动

主页号称Dy『安睡裤/卫生巾』第一人。
强调大品牌、性价比

达人姓名	账号类型	粉丝数	销售额占比
兔哥哥	商家自营	41.4w	36%
周末愉快过呀	商家自营	1.4w	8%
甜心吖	达人	107.9w	1%
玉希直播间	达人	20.8w	1%
宋玉希	达人	763.8w	1%

消费者对日用卫生巾需求大于夜用卫生巾

- 分析抖音电商卫生巾TOP品牌的日夜组合产品，可以发现**消费者对日用卫生巾的需求大于对夜用卫生巾的需求**。
- 在赠品设置上，通常为箱类（行李箱/收纳箱/露营箱）、包类（健身包/双肩包/帆布包）、或是卫生湿巾等。
- 建议商家在组货时，**设置日用卫生巾片数大于夜用卫生巾，若有护垫或安睡裤产品，可放1包体验装**，此外，可设置部分赠品，如卫生巾囤货收纳箱，或是卫生巾便捷携带小包包，更符合产品调性。

24年1-5月抖音电商卫生巾行业TOP品牌TOP日夜组合产品

自由点 19包125片

日用50片 + 夜用25片 + 超长夜用8片 + 护垫40片 + 安睡裤2条

赠品：行李箱/健身包/双肩包/收纳箱/帆布包



淘淘氧棉 18包144片

日用90片 + 夜用22片 + 超长夜用12片 + 护垫20片

赠品：露营箱/行李箱/小熊箱



七度空间 14包112片

日用40片 + 夜用30片 + 超长夜用24片 + 护垫18片

赠品：无



棉妮佳 10包68片

日用40片 + 夜用18片 + 超长夜用10片

赠品：无



苏菲 9包120片

日用40片 + 夜用22片 + 超长夜用10片 + 护垫48片

赠品：帆布包



白森林 12包106片

日用48片 + 夜用18片 + 超长夜用10片 + 护垫30片

赠品：76片卫生湿巾



高洁丝 30包234片

日用64片 + 夜用56片 + 超长夜用24片 + 护垫40片 + 安睡裤6条

赠品：行李箱



植护 10包98片

日用40片 + 夜用28片 + 护垫30片

赠品：无



常规卫生巾预测：在成分、概念、设计方面会更卷

- 分析抖音电商常规卫生巾行业TOP 50产品，可以发现，当前赛道正在变得更卷，当前主要集中在成分、概念、设计上更多元。
- 成分方面**，卫生巾添加了益生菌、艾草、茶多酚等成分，成分添加的主要目的为健康维稳、除菌、或是净味。未来，品牌方可尝试开发或挖掘更多有益成分，以此吸引消费者关注。**概念方面**，创新集中在材质方面，主要为**芯体材质**，如负离子、液体材料，或**芯体设计**，如悬浮设计，以及**卫生巾材料**，海岛棉、乳霜因子、消毒级等等。**设计方面**，有轻巧包装设计，以方便携带为主要目的。
- 预测未来**芯体**向超薄、瞬吸、透气、净味、成分除菌方面发展，材质向敏感肌适用、柔软呵护方面发展。

24年1-5月抖音电商常规卫生巾行业TOP 50内产品分析

成分+



【自由点】益生菌卫生巾 240/280mm

- 专利益生菌LA88，排斥致病菌黏附，抑制病原微生物增殖，维持V区酸性环境
- 补充有益菌群，构建平衡微生态
- 经期抑菌防护盾，99%有效抑菌率
- 敏感体质安心，内外双瞬吸，0.1cm超薄芯体



【棉妮佳】艾草卫生巾 245/290/360mm

- 艾绒艾草芯片，释放艾草活性成分
- 定点下渗，0感丝滑超柔面层
- 轻薄瞬吸巾身



【悠卡兔】茶多酚天鹅绒卫生巾 245/285/350mm

- 茶多酚芯片，超强吸附分解异味
- 定点下渗，薄至0.08cm，透气
- 隐形防漏隔边，加大扇尾设计

概念+



【权美】负离子卫生巾 245/290/360mm

- 活氧负离子科技芯片，呵护经期健康
- 进口吸水珠珠，强效锁水瞬吸
- 微孔透气呼吸，清爽不黏腻
- 多重防漏防侧漏护围



【护舒宝】液体卫生巾 240/270/295/340/425mm

- 首创高分子液体材料FlexFoam，10倍自重吸收
- 一吸到底，吸后超薄，无惧变形



【淘淘氧棉】天山白消毒级卫生巾 240/265/290/355/410mm

- 国标消毒级卫生巾，0真菌标准
- 长纤维天然棉花，纯棉
- 小扇尾设计，专为久坐设计



【高洁丝】海岛棉奢宠纯棉卫生巾 240/280/420mm


- 珍稀海岛棉，羊绒般柔滑触感
- 悬浮立体软边，革新防漏
- 添加进口乳霜润泽因子



【白森林】悬浮卫生巾 245/290/360mm

- 悬浮芯体，贴合不同尺寸内裤
- 瞬吸干爽，柔软亲肤，清爽透气

设计+



【白森林】卷卷口红卫生巾 245/290mm

- 口红设计，放进包包超轻巧
- 拒绝侧漏，婴儿触感
- 全面呼吸微孔，干爽透气

裤型卫生巾预测：性价比为主，向穿脱更易方向发展

- 分析抖音电商裤型卫生巾行业TOP15产品可以发现，当前裤型卫生巾赛道以新锐品牌为主，传统老牌较少。
- 目前裤型卫生巾发展呈现三种趋势：1、极致性价比。产品规格提升，**单条价格不断压低**。2、宣传点转变。360°防侧漏不再是安心裤的主要宣传点，**材质、设计**是品牌方更愿意去主宣的方面。3、夜用转向日用。苏菲的新品【早安裤】创新设计，瞄准白天消费者外出时间长，且安心裤穿脱不易痛点，将传统设计改为魔术贴设计，**更方便隔着衣物进行穿脱**，因此虽然**单条价格高，但市场反响良好**。
- 基于当前安心裤单条价格极低，预测未来安心裤不会向成分添加等科技方向发展，而是将朝着**更薄、穿脱更易**方向发展。

24年1-5月抖音电商裤型卫生巾行业TOP 15产品分析

排名	品牌名称	规格	单条价格	主要宣传点
1	臻爱朵朵	¥19.9/30条	¥0.7	敏感肌适用
2	五月私语	¥9.9/10条	¥1.0	医护级认证
3	babysheep	¥9.9/6条	¥1.7	进口SAP5D芯体、真蚕丝面层
4	子初	¥9.9/6条	¥1.7	蚕丝材质
5	朵唯	¥19.9/34条	¥0.6	蚕丝触感
6	苏菲	¥61.6/22条	¥2.8	裤身0皮筋
7	MEMEIE	¥19.9/30条	¥0.7	夏季超薄清凉
8	棉小宛	¥9.9/15条	¥0.7	超薄棉柔
9	爱酷熊	¥29.9/30条	¥1.0	双重防侧漏
10	五月私语	¥63.9/60条	¥1.1	医护级认证
11	薇月	¥9.9/10条	¥1.0	360°贴身防漏
12	苏菲（早安裤）	¥89.9/22条	¥4.1	白天穿的魔术贴设计
13	漫心棉棉	¥12.9/20条	¥0.6	蚕丝材质
14	苏菲	¥99.9/40条	¥2.5	裤身0皮筋
15	七度空间	¥38.9/15条	¥2.6	超薄



趋势1：极致的性价比

- 产品**以大规格为主**，**10条体验装**，**30条囤货装**最受欢迎
- 单条价格**向1元以下卷**，持续压低



趋势2：宣传点转变

- 防漏不再是主要宣传点**，材质、设计（超薄、0皮筋）等成为宣传重点
- 无纺布转向**敏感肌适用**的材质，如蚕丝



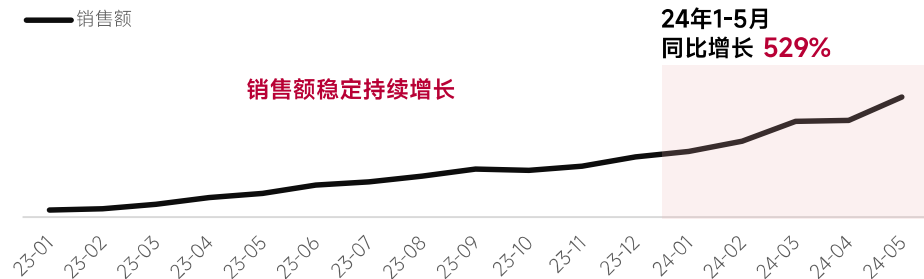
趋势3：夜用 → 日用

- 由夜晚穿转向**白天穿**
- 白天穿的需求点：时间较长，方便隔着衣服穿脱（苏菲魔术贴设计）

私处护理：行业急剧增长，产品集中在私处洗液和保养方面

- **行业急剧增长中。**女性私处护理意识提升，抖音电商私处护理行业规模迅速扩张，24年1-5月同比增速高达529%，增长迅猛。
- 私处洗液市场规模最大，市场份额占比70.1%；私处保养增速最高，当前市场份额占比27.6%；妇科凝胶和湿护湿巾市场规模较小；**各赛道均高速增长中。**
- 观察行业TOP10品牌可以发现，除妇炎洁外，大多为新入驻抖音的品牌，且取得不错成绩。**当前TOP品牌的商品主要集中在私处洗液（以平衡抑菌为主）、私处保养（以补水紧致为主）。**

抖音电商私处护理行业销售额走势



24年1-5月抖音电商私处护理行业市场规模分布



24年1-5月抖音电商私处护理行业TOP15品牌

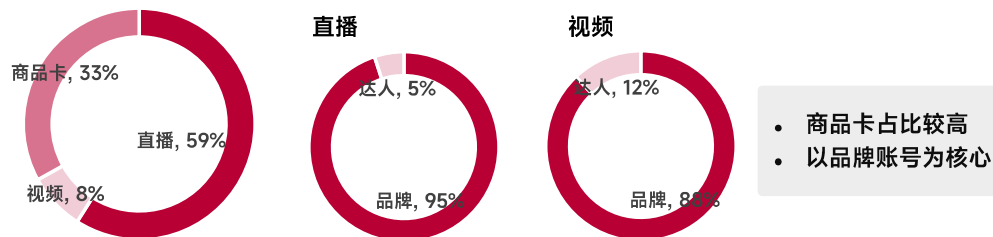
排名	品牌名称	市场份额	同比增速	平均成交价	TOP商品
1	妇炎洁	26%	106%	¥ 50-100	乳酸益生菌私处洗液
2	拜迪生物	18%	-	¥ 50-100	私密洗护慕斯
3	茵缇玛	10%	-	¥ 100-200	蔓越莓私处洗液
4	DermoXEN	6%	-	¥ 200-300	私处玻尿酸精华
5	洁尔阴	5%	-	¥ 50-100	草本抑菌洗液
6	洁柔	2%	-	¥ 50-100	草本清洁慕斯
7	Doneo	2%	-	¥ 400-500	私处紧致
8	BIOCARE	1%	-	¥ 200-300	益生菌私密微泡护理片
9	PETAL STORY	1%	-	¥ 1000-2000	私处紧致
10	益维艾	1%	287%	¥ 300-400	私处益生菌凝胶
11	步长	1%	639%	¥ 0-50	红核抑菌洗液
12	芭莎蔓	1%	387%	¥ 100-200	植物萃取妇用凝胶
13	葆绮然	1%	-	¥ 100-200	水嫩滋养柔润油
14	CUMLAUDE LAB	1%	161%	¥ 300-400	玻尿酸烟酰胺私处精华乳
15	伊兰之谜	1%	161%	¥ 500-600	私处重组胶原蛋白水凝胶

妇炎洁与头部达人合作种草视频，大幅拉动品牌曝光量

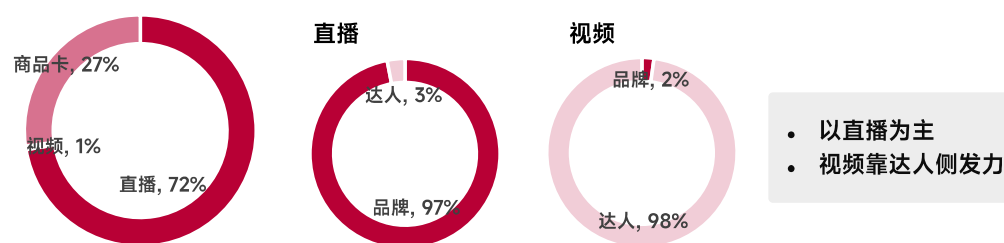
- 妇炎洁品牌属于行业传统老牌。品牌直播侧与视频侧最主要的销售额来源均来源于品牌自身。2024年1-5月，在达人直播方面，品牌合作了诸如@与辉同行、@琦儿、@红绿灯的黄、@七老板等知名头部达人，进一步提升品牌知名度。**品牌视频种草侧曝光量较高**，在视频种草上合作了@陈翔六点半、@爆笑办公室及部分新闻账号，大幅增加品牌曝光量。
- 拜迪生物品牌此前主营产品为腋下止汗露，24年1-5月拓张私处洗液产品线，并将其作为核心产品。品牌核心销售额来源于品牌自播，同时吸引尾部达人视频带货。当前品牌曝光量主要来源于直播推广，在视频侧曝光较低，结构较不均衡。

24年1-5月抖音电商私处洗液行业TOP品牌策略

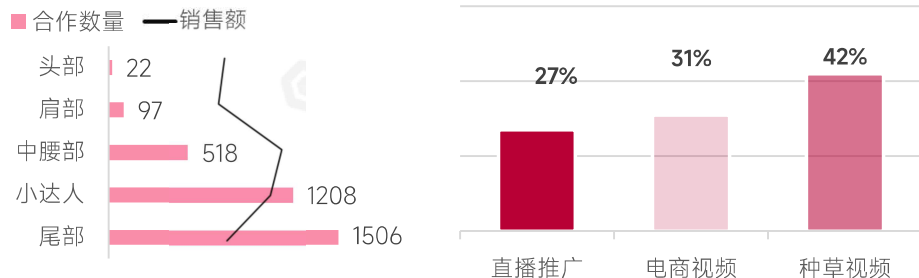
妇炎洁 行业TOP 1 传统老牌



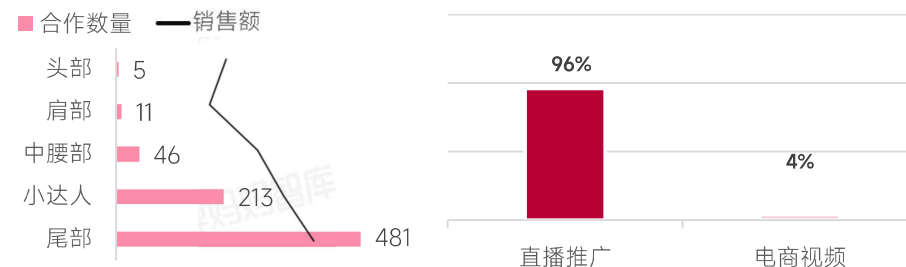
拜迪生物 行业TOP 2 新进入该行业品牌



曝光量分布



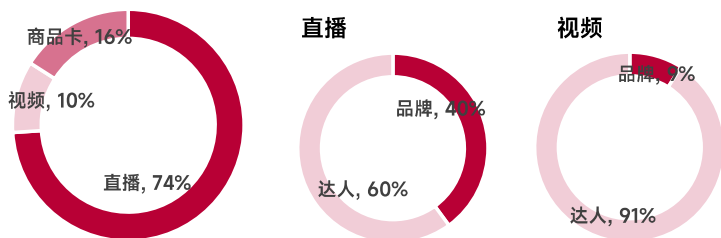
曝光量分布



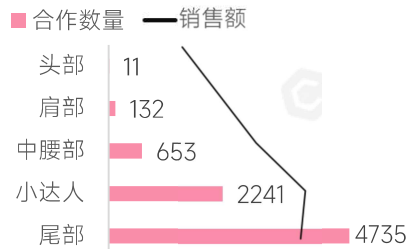
时尚美容垂类达人带私处保养类产品效果佳

- 直播是行业最主要的销售额来源。此外，无论是直播还是视频带货，私处保养行业最主要的销售额均来源于达人。
- 在粉丝数分布上，小达人和尾部达人贡献最高，在类型分布上，时尚和随拍达人的数量和贡献销售额均遥遥领先。
- 24年1-5月私处保养行业TOP带货达人大多为在时尚美容赛道上的垂类达人，如NC妮蔻、阿都K、菩小提、妮米生活等等，平日视频主要集中在宣传变美、保养方面，粉丝群体集中在对保养感兴趣的女性人群上，因而带货效果极佳。

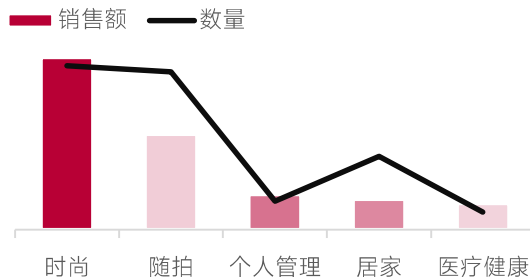
24年1-5月抖音电商私处保养行业 销售额方式分布



达人分布by粉丝数



达人分布by类型



24年1-5月抖音电商私处保养行业 TOP销售达人

排名	达人名	粉丝数	类型	销售指数	带货品牌
1	NC妮蔻	肩部	时尚	~	DermoXEN
2	NuY.思丝老师	小达人	教育	~	PETAL STORY
3	阿都K	中腰部	时尚	~	CUMLAUDE LAB
4	菩小提	肩部	时尚	~	DermoXEN
5	妮米生活	中腰部	时尚	~	Doneo
6	温迪	中腰部	随拍	~	花浅阅夏
7	Nuy·思丝老师	小达人	教育	~	PETAL STORY
8	50岁的恩西	小达人	时尚	~	Doneo
9	是毅姐呀	小达人	时尚	~	DermoXEN
10	陈Chen.闺蜜	尾部	医疗健康	~	遇苒
11	是美姬呀	小达人	随拍	~	SIMI BOBO
12	我叫双子	肩部	随拍	~	DermoXEN
13	虹屋	中腰部	随拍	~	妃快
14	菲子	小达人	随拍	~	后芝兰
15	Yoni养护	尾部	居家	~	PETAL STORY

私处洗液预测：内冲外洗二合一，产品功效更完善

- 内冲外洗。当前私处洗液类型总共有三种：洗护慕斯、护理液、凝胶洗液。其中，洗护慕斯和护理液属于外洗，相较于传统护理液，洗护慕斯使用上更方便；凝胶洗液属于内洗，深度清洁，当前产品较少。预测未来产品将会朝成分更温和，满足内冲外洗二合一上发展。
- 当前产品主要目的在**止痒、除味、维稳、保湿、抑菌**方面，完美匹配了消费者痛点。除产品功效以外，**经期适用、产品香型、安全检测**也是主要卖点。品牌方可通过这些角度尝试研发更有效的成分搭配组合。
- **主要成分作为商品名更加吸引消费者**。如益生菌护理液、雪莲洗液、金缕梅洗液、蔓越莓洗护液等等。

24年1-5月抖音电商私处洗液行业TOP产品分析



【拜迪生物】私密洗护慕斯

- 绿瓶：蒲公英/忍冬花/蛇床子/芍药（抑菌维稳）
- 粉瓶：烟酰胺/乳酸/苦参/积雪草（日常护理）



【妇炎洁】益生菌护理液

- 黄瓶：玫瑰花水/黄柏/黄芩/燕麦/苦参/百部/蛇床子/水解鱼胶原蛋白/唾液乳杆菌，日常用
- 紫瓶：茶叶沫/母菊花/迷迭香/积雪草/蔓越莓提取物，**经期用**



【妇炎洁】雪莲抑菌洗液

- 天山雪莲/香椿芽/苦参/蛇床子/金缕梅/百部/黄柏/乳杆菌
- 全方位**安全检测报告**



【妇炎洁】金缕梅抑菌洗液

- 益生菌/烟酰胺/水解鱼胶原蛋白/熊果苷/金缕梅/苦参/黄芪/胀果甘草



【茵缇玛】蔓越莓洗护液

- 法国专业私处洗液品牌，专注私处健康30年
- 粉瓶：蔓越莓提取物，日常用
- 白瓶：无香，**经期用**



【洁柔】香氛草本清洁慕斯

- 粉瓶：烟酰胺/库拉索芦荟/积雪草/苦参/乳酸/虎杖/光果甘油/母菊（日常护理）
- 绿瓶：蒲公英/蛇床子/母菊/黄芩/茶/乳酸/迷迭香/仙人掌/B-葡聚糖（清洁净味）



【洁尔阴】草本抑菌凝胶洗液

- 玫瑰花/苦参/黄柏/白芷/蛇床子/芦荟/醋酸氯己定/燕麦-B葡萄糖/VE
- **次抛**



【茵缇玛】乳酸益生元私处洗液

- 乳酸/益生元/蔓越莓精粹/VE
- 国际顶尖杂志ELLE**女性健康守护奖**



【步长】红核抑菌止痒清洗液

- 醋酸氯己定/山楂核干馏液

私处保养预测：产品功效更综合，成分、技术上专业性提升

- 当前消费者关于私处护理的核心需求主要是**滋润补水、紧致饱满、淡化色素、菌群平衡、减少炎症**方面。研究行业TOP产品，核心功效较为单一，多集中在某一方面。未来产品或许会往更为**综合的功效**方面发展。
- 品牌方在产品的核心成分上，常规成分为**玻尿酸、益生菌、植物精华/提取物**胶原蛋白等。干细胞成分的产品较少，冻干技术的产品技术复杂，这两类产品客单价较高。**预测未来成分、技术上均会更具专业性。**

24年1-5月抖音电商私处保养行业TOP产品分析

排名	产品	品牌	核心成分	核心功效
1	少女丹	DermaXEN	玻尿酸	滋润
2	粉嫩凝胶	DermaXEN	圣洁莓精华	淡化色素
3	益生菌微泡片	BIOCARE	益生菌	减少溢出
4	益生菌凝胶	益维艾	益生菌	菌群平衡
5	青春露	DermaXEN	益生元纤维	滋润平衡
6	小白草凝露	粉粉秘语	人源胶原蛋白	增加弹性
7	肉芽冻干球	PETAL STORY	水母黏蛋白	紧致饱满
8	少女私密套餐	Doneo	三大干细胞	紧致
9	花瓣嫩嫩油	葆绮然	椰子油	柔嫩润滑
10	抑菌凝胶	芭莎蔓	植物提取物	抑菌
11	抑菌凝胶	PETAL STORY	牡丹根皮提取物	抑菌
12	抑菌片	舒芙菌	乳杆菌	告别炎症
13	锦箍棒	伊兰之谜	胶原蛋白	弹润抑菌
14	粉紧精华液	美若颜	仙桃仙人掌茎	水润饱满
15	私密抑菌剂	SIMI BOBO	冻干	紧致水润



核心需求

减少炎症
淡化色素
滋润补水
紧致饱满
菌群平衡



核心成分

乳杆菌
益生菌
玻尿酸
胶原蛋白
植物提取物
干细胞

毛发

- 手动剃毛刀
- 假发

微信扫一扫

码上获取90+份免费行业分析报告
或咨询更多内容营销与行业增长策略



CHANMAMA
DATA
REPORT

©2024 chanmama All Rights Reserved

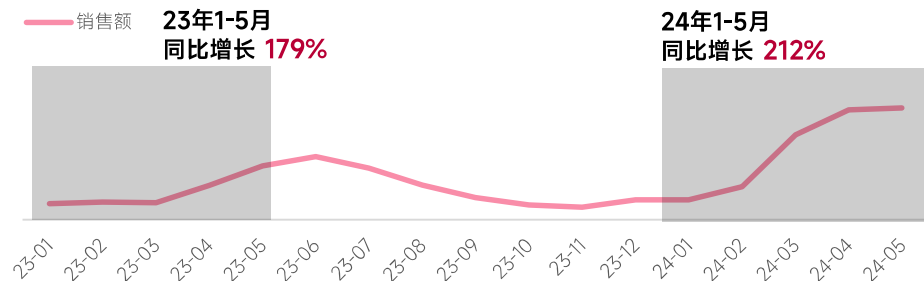
02

手动剃毛刀：即将迎来夏季销售额最高点，建议提升品牌研发力

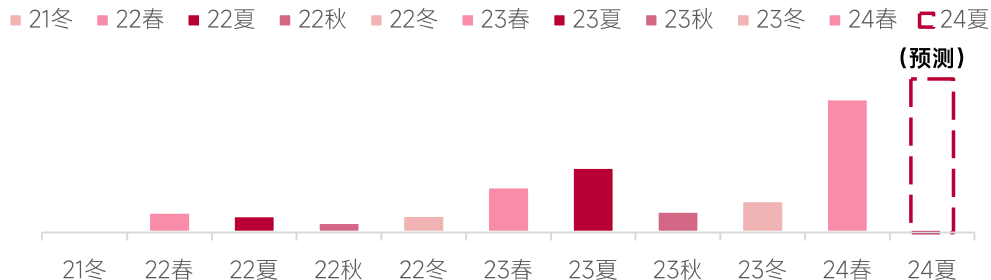


- **市场状况发展良好。**24年1-5月同比增速高达212%，相较于发展滞缓的电动脱毛仪，手动剃毛刀市场迅速扩张中。
- **春夏季是行业的最主要消费节点。**观察行业销售额季节变化走势，可以发现，剃毛刀在秋冬两季的销售额远低于春夏两季的销售额，行业具有明显的季节特征，这是由于春夏季节天气炎热，身体外露较多，刮毛需求提升。因此，品牌需注意在春夏旺季到来之前做好新品研发及产品宣发。
- **建议提升产品研发力。**当前行业内知名品牌较少，当前产品创新点也较少，舒适品牌凭借大皂头舒芙刮毛刀的创新占据31%的高市场份额。

抖音电商手动剃毛刀行业销售额走势



抖音电商手动剃毛刀行业销售额走势by季节



24年1-5月电动脱毛仪 VS 手动剃毛刀

电动脱毛仪

同比增长:

-17%

VS

手动剃毛刀

同比增长:

+212%

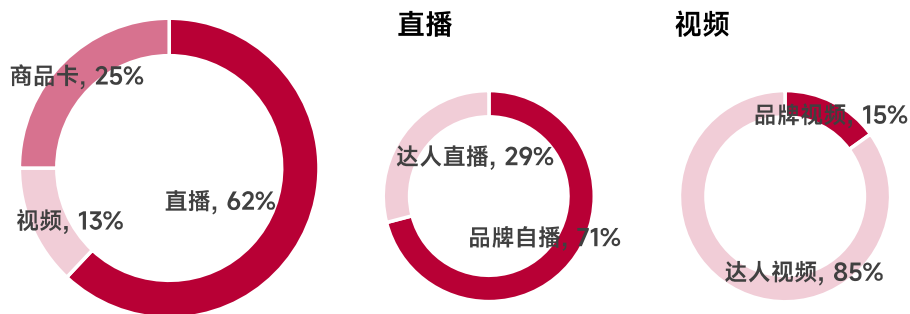
24年1-5月抖音电商手动剃毛刀行业TOP10品牌

排名	品牌名称	市场份额	同比增速	平均成交价	TOP商品
1	舒适	31%	1522%	¥ 50-100	舒芙刮毛刀
2	美比诺	15%	-	¥ 0-50	星空剃毛刀
3	Venus	10%	-8%	¥ 50-100	椰子气垫刀
4	朵梦	10%	16%	¥ 50-100	小圆点脱毛刀
5	三喆	5%	-	¥ 0-50	5层刀片刮毛刀
6	canfill	2%	-62%	¥ 0-50	三角区脱毛刀
7	卡尼尔	1%	-	¥ 50-100	除毛刀
8	健美创研	1%	1278%	¥ 0-50	5刃刮毛刀
9	美	0%	-61%	¥ 0-50	防刮伤剃毛刀
10	嘉之寇	0%	-8%	¥ 0-50	小贝壳刮毛刀

TOP品牌舒适合合作达人粉丝群体与品牌消费者结构相匹配

- 手动剃毛刀行业以直播带货为主，但视频带货销售额占比相对较高，剃毛刀操作简便，且视频演示完整过程及使用效果方便，客单价较低，**非常适合视频带货**。在视频带货上，建议以佣金制吸引大量达人发布视频带货。
- 行业TOP品牌舒适达人销售额占比57%，高于行业平均水平。在合作达人分布上呈现金字塔型，主要销售额来源于头部达人。基于舒适品牌消费者大多集中在18-30岁年轻女性群体，**舒适品牌合作的达人大多为较为知名的颜值赛道博主，该类博主粉丝群体与舒适品牌消费者年龄结构相匹配**。

24年1-5月抖音电商手动剃毛刀行业销售额方式分布

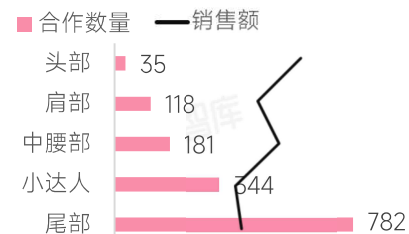


- 视频带货销售额占比相对较高。其中，达人视频带货占比达85%。
- 商品卡是重要的销售方式。品牌应注意商品卡及产品主图的布局。

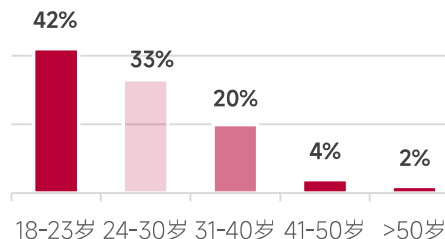
24年1-5月抖音电商手动剃毛刀行业TOP品牌数据概览

舒适：【达人营收占比 57%】

达人分布



消费者



带货TOP达人

排名	达人名	粉丝数	类型	销售指数
1	刘思瑶nice	头部	随拍	高
2	认真少女颜九	头部	时尚	高
3	爆炸双	中腰部	时尚	中
4	臭蛋	头部	时尚	中
5	郑大钱	中腰部	时尚	中
6	可可不吃辣	肩部	时尚	中
7	金小宇	头部	时尚	中
8	于宝儿yuki	肩部	时尚	中
9	柴碧云	肩部	明星	中
10	疯狂小杨弟	尾部	时尚	中
11	多余和毛毛姐	头部	随拍	中
12	吴雅婷Iris	肩部	时尚	中
13	韩圆圆	中腰部	时尚	中
14	折耳根公主	中腰部	随拍	中
15	骆王宇	头部	时尚	中

未来或在皂头成分、刀片结构、产品设计上更完善

- 分析手动剃毛刀行业TOP产品，可以发现当前产品创新主要集中于以下方面：
- **皂头成分**：敏感肌适用（VE精华）、各类香氛（花香、果香为主）、护肤精华（芦荟、透明质酸为主）。当前赛道内产品相关方面选择较为局限，未来在这方面上，如**香型、护肤成分**上或许选择会更加丰富。
- **刀片结构**：当前赛道内产品多以4、5层刀片为主，防刮伤结构，一冲即净。未来或许会在**不拉扯毛发，冲洗**上更进一步。
- **产品设计**：目前产品主要是全身脱毛，关于**私处针对性脱毛**的产品较少。**沥水收纳盒**可作为产品赠品。在外观上，**小巧精致**是赛道趋势。

24年1-5月抖音电商手动剃毛刀行业TOP产品分析



【舒适】舒芙剃毛刀 ¥59

- 10g超大加宽皂头，刮毛+护肤
- 4层刀片锋利不刮伤
- 伸缩浮动刀头，贴合肌肤



【Venes】椰子气垫剃毛刀 ¥69.9

- 护肤级椰子刀，活力椰子香氛
- 含维E精华的气垫润滑条
- 5层刀片，敞开式一冲即净



【美比诺】星空款剃毛刀 ¥39.9

- 安全角度设计，预防肌肤刮伤
- 五刀点焊漏须设计，清理方便
- 360°包裹润滑条，含芦荟精华



【三喆】5层刀片剃毛刀 ¥15.8

- 全包式芦荟皂条
- 一冲即可干净
- 自带沥水槽收纳盒



【朵梦】小圆点脱毛刀 ¥59

- 皂头添加花香香氛，含芦荟精华，遇水爆润
- 360°全包围润滑条，添加维生素E，敏感肌适用，5层刀片渐进排列，一冲干净
- 配沥水底盒收纳盒



【舒适】私处剃毛刀 ¥69.9

- 私处适用，安心刮毛
- 双重润滑条，含透明质酸减少敏感

皂头成分



- 敏感肌适用
- 添加香氛
- 护肤精华

刀片结构



- 多层刀片不拉扯
- 防刮伤结构
- 一冲即净

产品设计

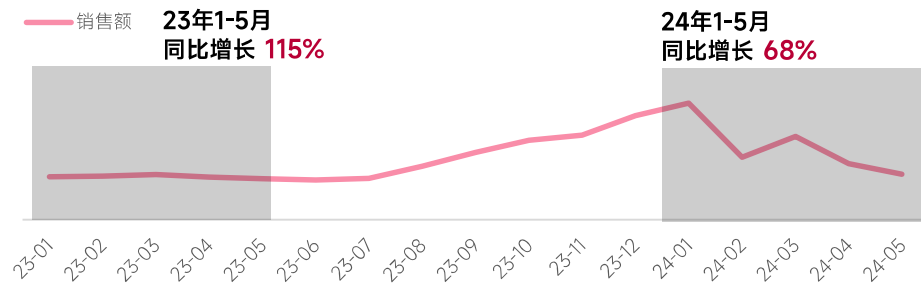


- 私处适用
- 配沥水收纳盒
- 小巧便捷，外观更精致

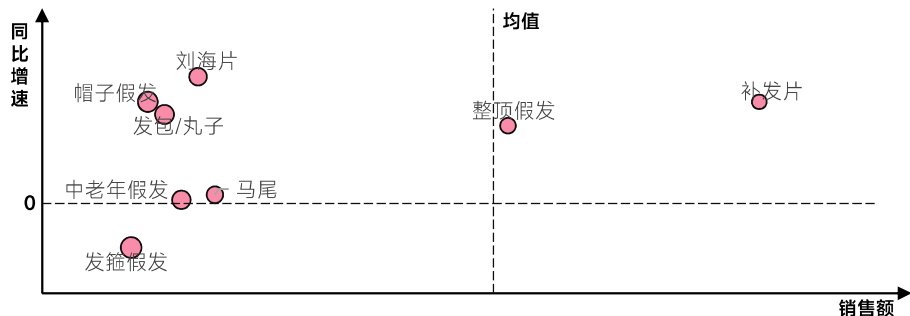
假发：市场增速放缓，消费者对商品的属性关注程度低

- 24年1-5月假发市场同比增长68%，相较于23年1-5月**增速放缓**。
- 补发片市场一骑绝尘，整顶假发市场份额第二，刘海片增速最快**。二者的区分在于发片是否涵盖头顶区域。
- 假发行业**以直播销售为主**，直播中，主播通常进行逐个产品试带，消费者更容易挑选到适合自己的商品。
- 当前行业**品牌集中度CR5较低**，行业内竞争激烈，也说明了**消费者在挑选假发时对品牌属性关注程度较低**。

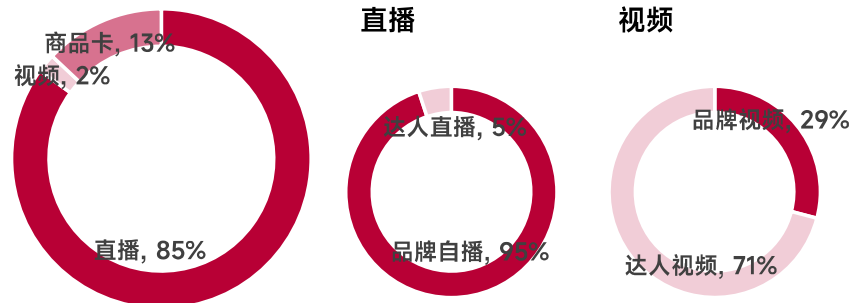
抖音电商假发行业销售额走势



24年1-5月抖音电商假发行业类目分布



24年1-5月抖音电商假发行业销售额方式分布



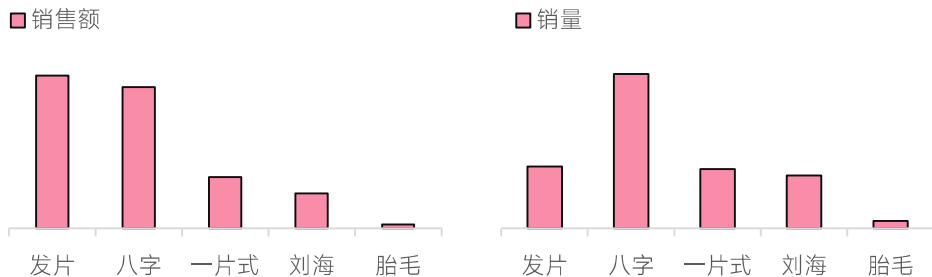
24年1-5月抖音电商假发行业TOP5品牌

排名	品牌名称	市场份额	同比增速	平均成交价	TOP商品
1	佳丽仟丝	6%	133%	¥100-200	八字刘海
2	天空树	5%	195%	¥100-200	八字刘海
3	英琪假发	3%	176%	¥2000-3000	八字刘海长卷发
4	小艾家	2%	156%	¥100-200	空气刘海长卷发
5	晚晚风	2%	-	¥100-200	八字刘海

补发片：八字款销量遥遥领先，手工仿真钩织工艺受欢迎

- 研究补发片市场当前TOP50商品，**八字款销量遥遥领先**，占据行业TOP 1，主要卖点为氛围感，相较于其他发型更加**修饰脸型**。
- 抖音假发行业TOP品牌佳丽仟丝和天空树的主推产品均为八字款补发片。其中，佳丽仟丝品牌直播间主播主要强调卖点【超软超薄】【舒服】【透气】，同时教学佩戴方法，展示佩戴后高颅顶，降低发际线效果，**提供试戴7天服务**。天空树品牌直播间主要重点倾向于**展示佩戴效果**，如佩戴后头型圆润饱满，发型的层次感，风吹不乱等。**建议假发品牌方在直播间时可多讲述自身工艺与竞品区别、佩戴感受、佩戴效果，打理及佩戴教学方法可于主页视频置顶，引导观看与关注。**
- 假发行业当前的工艺较多，佳丽仟丝和天空树主打仿真工艺，强调手工钩织，按照真人毛发生长方向，自然蓬松。

24年1-5月抖音电商补发片市场TOP 50商品研究



抖音电商补发片市场TOP 2品牌主推款产品

佳丽仟丝



- 仿真毛囊钩织，薄至0.01mm
- 网底内随意分缝
- 无痕压边设计
- 真人发丝



¥138

- 生态仿生膜针扎工艺，逼真清凉
- 无痕隐形，随意分缝
- 前额无痕，真实如天生
- 真人真发，发根蓬松



¥175

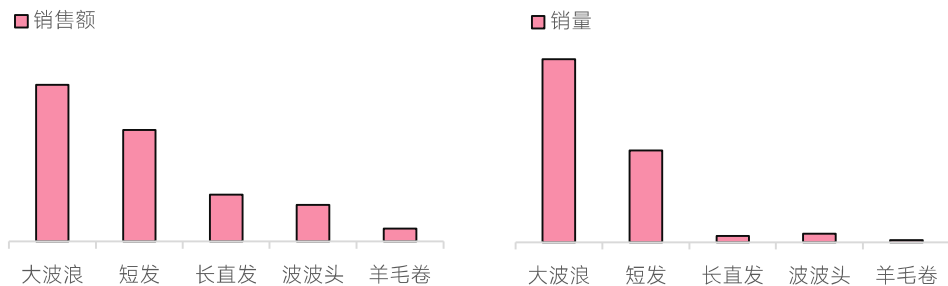
天空树



整顶假发：中老年女性消费群体值得重视，贵价假发高增长

- 研究整顶假发市场当前TOP50商品，大波浪和短发销量遥遥领先，短发市场主要受众为中老年女性消费群体，该部分人群潜在需求高且消费能力强。
- 当前整顶假发市场TOP价格带是2000-3000元高价格带与100-300元低价格带。
- 其中，增速最高的价格带是2000-3000元，该价格段内商品与低价格带内的区别在于材质、工艺。工艺大多采用递针+蕾丝，但目前低价格带内产品也开始使用蕾丝工艺，未来，高价格带产品或许需要强调更具有特性的卖点，如：纯人工钩织，高仿真头皮状态等。

24年1-5月抖音电商整顶假发市场TOP 50商品研究



大波浪



短发



长直发



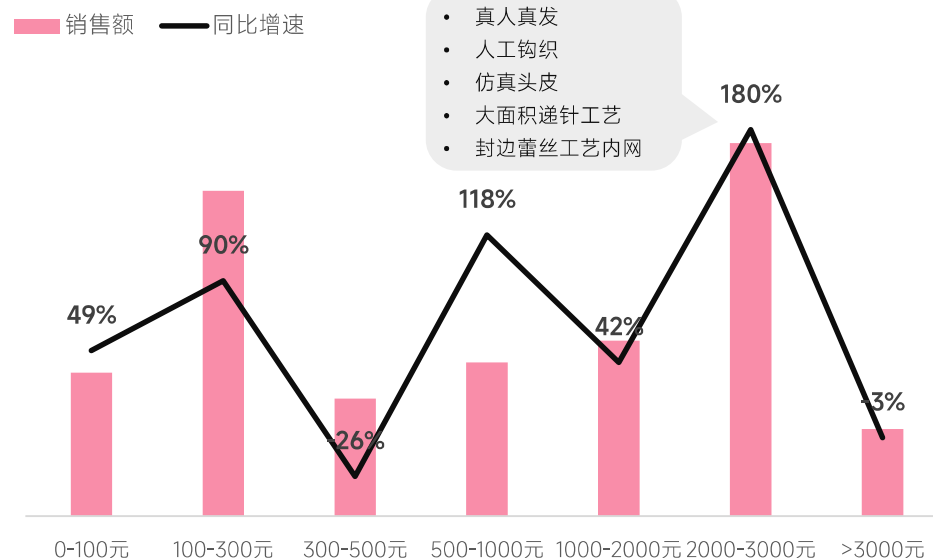
波波头



羊毛卷



24年1-5月抖音电商整顶假发市场价格带



- 真人真发
- 人工钩织
- 仿真头皮
- 大面积递针工艺
- 封边蕾丝工艺内网

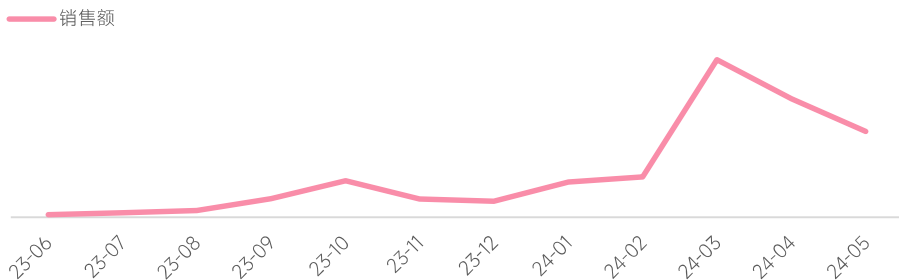
当前行业类较少垂类带货达人，限购策略在假发行业同样适用

- 当前假发行业带货达人很少，仅有5个。TOP达人@小圆圆不圆于23年6月开始带货假发，24年3月带货销售额爆发式增长，目前为假发行业声量最高的垂类达人。
- 24年3月13日，达人@小圆圆不圆发布视频假发佩戴教程，获得超高曝光量，带动自身直播销量增长。该达人与他人直播间区别在于**爆款假发型号采用直播间每日库存限购策略**，刺激消费者购买，且在直播间会现场教学每款商品的醒发过程。此外，多位达人，包括头部颜值网红购入发布开箱测评视频，助推达人带货直播间曝光。该达人直播间爆款商品主要集中于**浅色漂染系列**。

24年1-5月抖音电商假发市场带货达人信息

排名	达人名	销售额	同比增速	平均成交价	TOP商品
1	小圆圆不圆		-	¥100-200	奶茶米灰
2	KuKu公主		-	¥100-200	辣妹狙击
3	小小的假发		-	¥400-500	补发片
4	小亦不亦		-66%	¥100-200	智妍冷棕
5	麻辣周末		-	¥100-200	猎户座

@小圆圆不圆账号带货假发品类销售额趋势



@小圆圆不圆账号相关信息



24/3/13

账号发布假发佩戴教程
73w点赞，47w收藏

发布后7天内@小圆圆不圆
涨粉4w



#小圆家假发测评

大量达人购入多款爆款假发后发布开箱视频，测评视频通常具有长尾效应，可助力消费者产品选择



24/3/31

头部网红机智张宣传试戴
14w点赞，4w收藏

发布后7天内@小圆圆不圆
涨粉2.6w

TOP商品



奶茶米灰

雨琦弟弟

doll

人型电脑

身体

- 止汗露
- 女士内衣
- 女士内裤

CHANMAMA
DATA
REPORT

©2024 chanmama All Rights Reserved

微信扫一扫

码上获取90+份免费行业分析报告
或咨询更多内容营销与行业增长策略

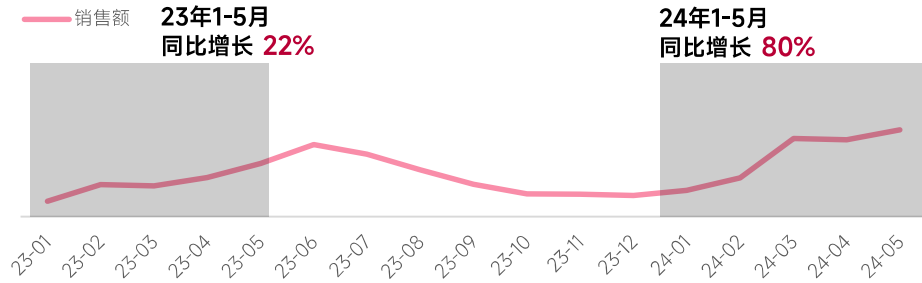


03

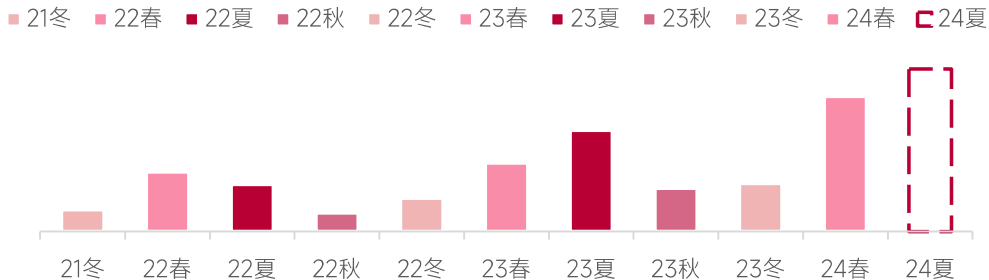
止汗露：行业稳健增长，春夏消费旺季

- **市场稳健增长。**止汗露为女性春夏季高需求产品，且抖音电商止汗露行业24年1-5月销售额同比增速为80%，相较于23年同比增速提高。
- **春夏季是行业的最主要消费节点。**观察行业销售额季节变化走势，可以发现，止汗露行业具有明显的季节特征，这是由于春夏季节天气炎热，腋下部分容易出汗，止汗需求提升。因此，品牌需注意在春夏旺季到来之前做好新品研发及产品宣发。
- 观察行业TOP10品牌可以发现，拜迪生物与人 仁和匠心品牌占据行业头部地位，二者共同占据超一半市场份额，主推商品均为喷雾状产品。
- 当前市场主要产品形态为**喷雾、走珠、膏体、净味霜**类产品，新品牌主要售卖喷雾、净味霜产品。

抖音电商止汗露行业销售额走势



抖音电商止汗露行业销售额走势by季节



24年1-5月抖音电商止汗露行业TOP15品牌

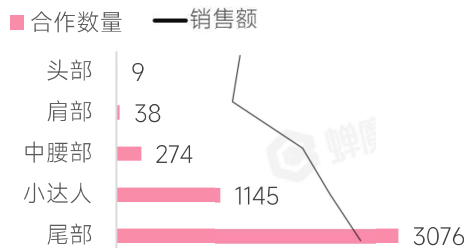
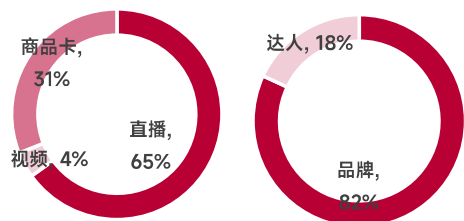
排名	品牌名称	市场份额	同比增速	平均成交价	TOP商品
1	拜迪生物	28.42%	21.16%	¥ 50-100	清香止汗露
2	人 仁和匠心	23.92%	55.16%	¥ 50-100	止汗清爽香体腋露
3	复泊生物	5.81%	-	¥ 100-200	收狐净味霜
4	玛朴缇	4.95%	2493.12%	¥ 50-100	止汗香膏
5	且悠	3.76%	417.98%	¥ 100-200	净味清爽香体膏
6	优佳净	3.12%	-	¥ 50-100	净腋露
7	净舟	1.74%	4905.12%	¥ 50-100	走珠腋下止汗露
8	杜得乐	1.71%	8.86%	¥ 50-100	祛味止汗膏
9	独特艾琳	1.68%	185.01%	¥ 50-100	走珠香体露
10	收狐	1.32%	-	¥ 50-100	净味霜
11	懿漾	1.19%	-	¥ 0-50	清新干爽喷雾
12	苗龙御坊	1.01%	-	¥ 200-300	香体露
13	拾狐	0.87%	-	¥ 50-100	止汗香体露
14	泽丽茵	0.74%	-	¥ 50-100	止汗香体露
15	半亩花田	0.69%	4.06%	¥ 0-50	走珠香体止汗露

新品牌对达人依赖性较大，视频销售额占比高

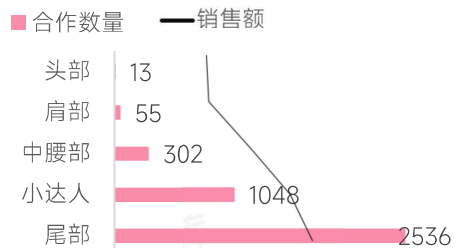
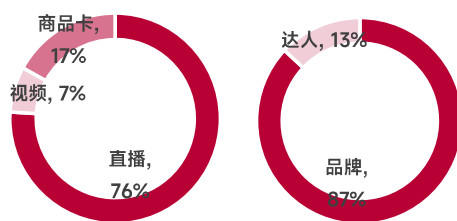
- 可以看出，行业内传统老牌当前主要依靠品牌自播营收，而新品牌达人贡献销售额占比较高，对达人的依赖性较大。
- 新品牌玛朴缇与且悠的视频销售额占比均较高。二者产品的主要宣传点均为香氛，在视频推广上能够快速的点明宣传重点，抓住消费者眼球，如：自然伪体香/夏天出汗都是香香的/出门前抹了它大家都问我喷了什么香水等等。信息要素过多不一定更利于宣传，品牌方在视频宣传时最好主抓一个侧重点，不断强化加深消费者对产品该特性的记忆点。

24年1-5月抖音电商止汗露行业TOP品牌策略

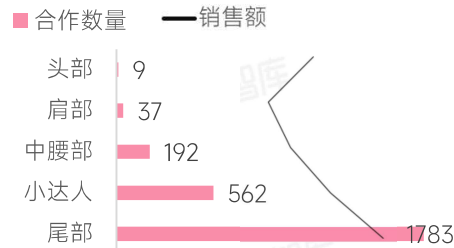
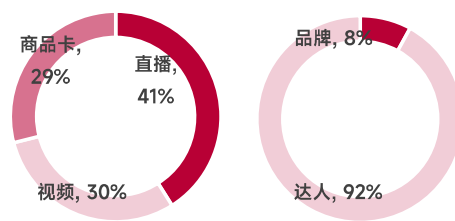
拜迪生物 行业TOP 1



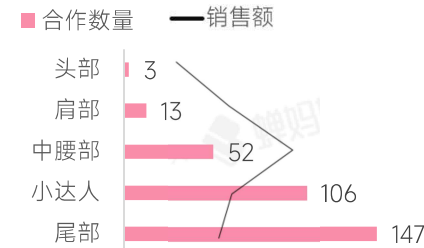
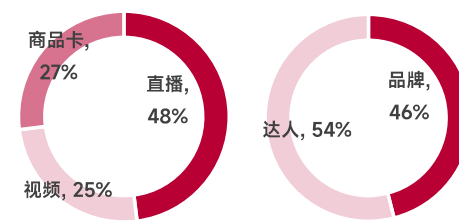
人仁和匠心



玛朴缇



且悠



止汗露预测：赛道两极化，“卷”成分与“卷”香氛

- 分析抖音电商止汗露行业TOP产品可以发现，当前赛道在成分、功效、香氛、形态方面做了升级。
- 可以看到，【拜迪生物】品牌生产了多款止汗露产品，升级款：**成分**上新增改善暗沉的成分，以及**形态**上变液体喷雾为凝胶喷雾。此外还有青少年止汗露，主要在外包装上做了区别，**设计**更有隐私感。
- 此外，香体膏也受到关注，当前的TOP香体膏产品主要宣传点均在**香氛类型**上，做了前中后调的设计，持久留香。
- 预测未来赛道将两极化：**专业止汗的“卷”成分赛道与方便净味的“卷”香氛赛道。**

24年1-5月抖音电商止汗露行业TOP产品分析



【拜迪生物】腋下止汗持久香体露

- 孕妇可用，双重认证
- 成分：天然植物萃取，温和可用
- 形态：小分子喷雾深入皮肤改善环境
- 气味：天然植物芳香



【人 仁和匠心】止汗清爽香体腋露

- 孕妇小孩可用，长效净味止汗
- 成分：草本植物萃取，温和亲肤
- 形态：小分子喷雾快速渗透易吸收，不黏腻
- 气味：薄荷清香



【拜迪生物】水感喷雾凝胶

- 成分：植萃成分、VE、丙二醇等，改善暗沉稳固肌肤
- 形态：固态浓缩，一喷雾化，减少成分氧化，3s速干不留痕



【人 仁和匠心】加强版止汗香体露

- 成分：植萃成分、氯化铝抑制汗液生成
- 持久留香，强效净味



【复泊生物】收狐净味霜

- 温和低敏，除臭认证，安全放心
- 成分：温和草本，氯化铝止汗
- 小分子渗透，持久抑味



【玛朴缇】香体膏

- 专研异味隔断科技
- 成分：水凝胶基底，全绿配方
- 形态：固体香膏
- 气味：4款高定香氛，6h持久留香



【且悠】固体净味清爽香体膏

- 特调香氛+双醛技术自然留香
- 成分：草本提取物，冰凉因子，锁水成分
- 形态：固体香膏
- 气味：8款香氛



【拜迪生物】青少年腋露

- 外包装可拆，秒变白瓶不尴尬
- 机构认证，品质保障
- 成分：三重植萃精华，温和不刺激，8大无添加



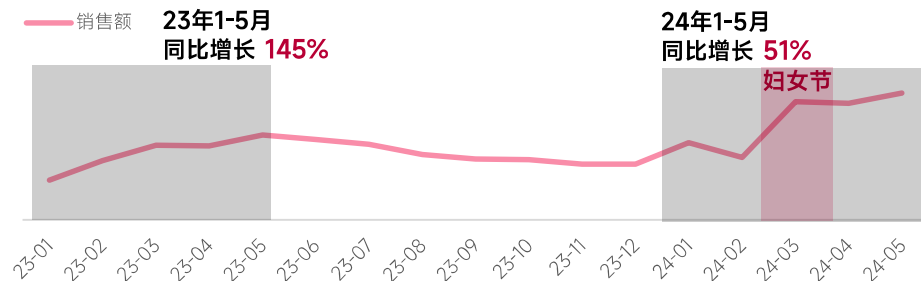
【净舟】走珠止汗露

- 成分：四氯化铝铝止汗独特配方，多重护肤成分复配
- 气味：无色无香

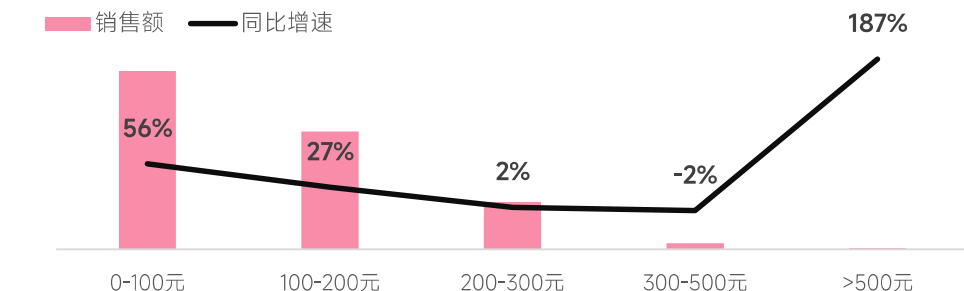
女士内衣：消费者偏好0-200元价格段产品，行业内竞争激烈

- **行业增速放缓**。相较于23年1-5月145%的同比增速，24年1-5月抖音电商内衣行业同比增速滑落至51%。
- **消费者对0-200元内衣的偏好较高**。200-500元价格段内产品增速滞缓，500元以上价格段内产品市场份额过低，不推荐入局。
- 当前行业**品牌集中度CR5较低**，TOP3品牌Ubras、猫人、唯一俏占据的市场份额均较低，且品牌增速偏低，行业内竞争激烈。
- 新锐品牌OEING主推**小胸显大内衣**，靠这款商品带动品牌大幅增长，商品客单价最主要在50-100元区间。

抖音电商女士内衣行业销售额走势



24年1-5月抖音电商女士内衣行业市场规模分布



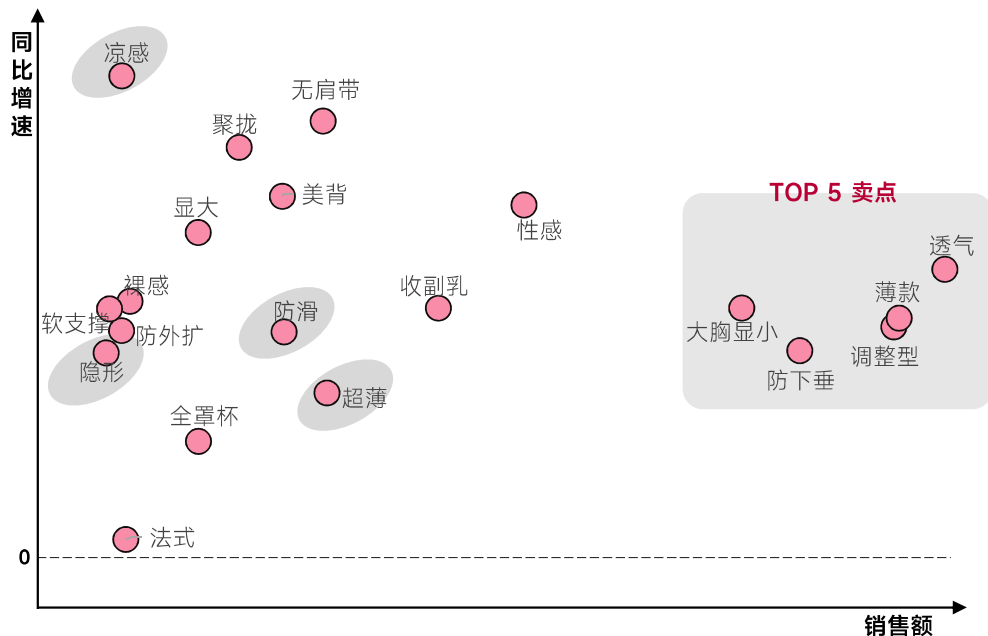
24年1-5月抖音电商女士内衣行业TOP15品牌

排名	品牌名称	市场份额	同比增速	平均成交价	TOP商品
1	Ubras	5%	35%	¥100-200	无尺码公主领文胸
2	猫人	4%	13%	¥50-100	宽肩带蕾丝拼接内衣
3	唯一俏	3%	54%	¥100-200	大胸显小轻薄款内衣
4	洋奢	3%	541%	¥50-100	塑形美背防震聚拢
5	千奈美	3%	240%	¥100-200	大胸显小轻薄透气
6	OEING	3%	-	¥50-100	小胸聚拢显大内衣
7	多情猫	3%	97%	¥50-100	小胸聚拢型文胸
8	圣迪班尼	3%	15%	¥50-100	院线调整型上托内衣
9	曼妮芬	3%	209%	¥200-300	无痕透气软支撑文胸
10	维多利亚的秘密	3%	-20%	¥100-200	全新反重力文胸
11	草本初色	2%	136%	¥100-200	乳胶内衣
12	婷美	2%	818%	¥100-200	大胸显型调整型
13	爱慕	1%	15%	¥200-300	花瓣杯聚拢蕾丝文胸
14	依柚	1%	352%	¥50-100	无肩带聚拢防滑内衣
15	赫莲娜内衣	1%	611%	¥100-200	大胸显小透气调整型

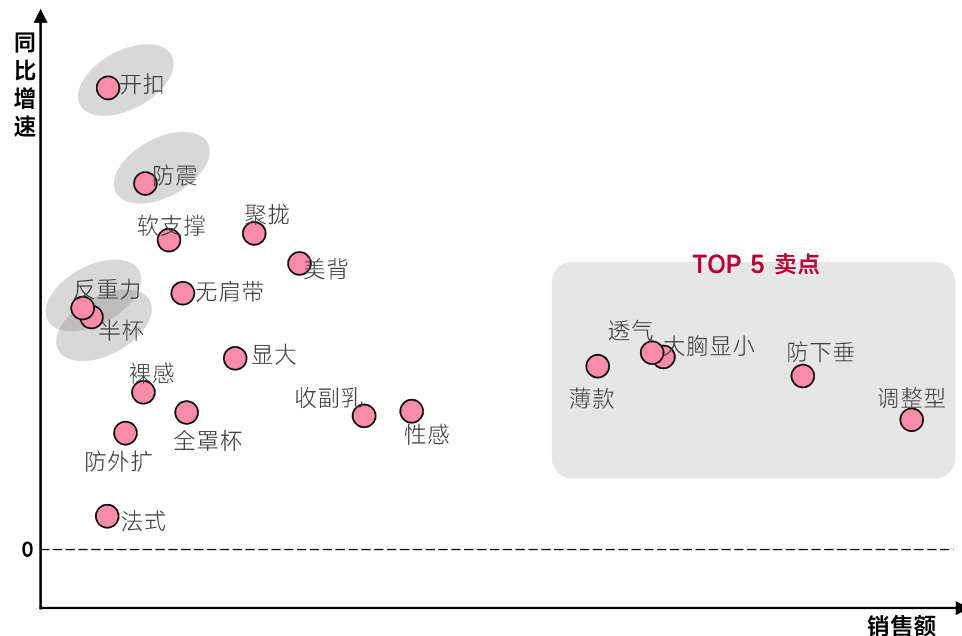
大胸显小市场规模更大，春夏季内衣具有季节性卖点

- 春夏与秋冬季TOP5卖点均一致，但排列顺序不一样，春夏季消费者更注重【透气】【薄款】属性。
- 此外，春夏季TOP卖点相较于秋冬多了【凉感】【超薄】【防滑】【隐形】。前二者均为炎热季节专属，后二者与春夏季穿搭有关，传达出信息：春夏季品牌可更多尝试研发防滑、隐形的超薄款无肩带内衣。秋冬季则多了【开扣】【防震】【反重力】【半杯】，多为胸型调整类卖点。
- 市场上的大胸女生需求较多，【大胸显小】卖点销售额高；【防下垂】也是消费者青睐的内衣卖点。【美背】【聚拢】高增速。

抖音电商23年内衣行业春夏季TOP 20卖点属性



抖音电商23年内衣行业秋冬季TOP 20卖点属性



内衣预测：未来会有更多功能组合型内衣

- 分析24年1-5月抖音电商内衣行业的TOP产品，可以发现大多数销售额高的内衣正在**往复合功能方面转变**。
- **建议大胸显小和超薄透气组合搭配**。当前市场上已有品牌方研发出“兔耳杯”、“冰皮内衣”等透气款内衣，且由于夏季炎热，大胸女性更是面临流汗较多等情形，超薄透气凉感内衣需求高。
- **建议小胸聚拢和拆卸肩带、半杯设计组合搭配**。聚拢通常是为了更显性感，可拆卸肩带和半杯设计更有助于穿搭自由。
- **材质和功能组合搭配**。如乳胶材质与抑菌防螨，莫代尔吸湿里布等等。

24年1-5月抖音电商内衣行业TOP产品分析

建议1：超薄透气+大胸显小



【朱尔】大胸显小透气超薄内衣

- 高密透气孔，冰丝触感，瞬间凉感
- 超轻薄够显瘦
- 兔耳内杯：裸感上身防凸点



【舒适果】大胸显小超薄款兔耳杯

- 轻薄无感，超凉快
- 兔耳内杯：超薄不凸点



【蕉树】超薄冰皮透气内衣

- 凉爽轻薄，专为裸感而生
- 呼吸孔透光薄工艺
- 8D超薄夹层双面泳布

建议2：小胸聚拢+拆卸肩带+半杯设计



【OEING】小胸聚拢显大内衣

- 上托立挺，内收聚拢，侧收赘肉
- 专研高后比，稳托熊
- 肩带可拆卸



【依柚】调整型文胸

- 前后双扣锁定止滑
- 肩带可拆卸
- 舒适聚拢



【猫人】小胸显大聚拢文胸

- 无肩带聚拢显大bra
- 高弹肩带稳固提拉+柔软3D模杯上托挺拔+加高侧翼侧收副乳

建议3：材质+功能



【猫人】7A抑菌内衣

- 面料软糯亲肤 触感细腻顺滑
- 7A抑菌



【草本初色】乳胶内衣

- 泰国进口乳胶 高倍抑菌
- 有效抗菌防螨



【美速】调整型内衣

- 莫代尔&吸湿里布
- 有发明专利的旋钮聚拢黑科技

内衣品牌全年营销建议

核心人群 24-40岁女性人群

营销节点



内容建议

1月年货节

货品建议:

建议品牌可以开发“本命年红”系列内衣套装，参考品牌Ubras【本命年内衣两套装*好事成双礼盒】单SKU仅1月销售额高达900w+

短视频内容建议:

#本命年穿搭 #新年好运穿搭

营销建议:

重点布局**女性时尚类达人**侧合作，注意短视频+关联搜索的布局

3月38好物节/5月母亲节

货品建议:

建议品牌可以主推“健康”系列内衣套装，强调**女性健康**，宣传重点在**内衣材质与功效**方面，建议设计为**无尺码**内衣

短视频内容建议:

#母亲节送礼推荐 #送妈妈礼物推荐

营销建议:

重点布局**女性达人**侧合作，注意短视频+关联搜索的布局

5月520/8月七夕节

货品建议:

建议品牌可以主推“少女”系列内衣礼盒，面向的核心人群为年轻男性，建议宣传重点在**舒适、透气、精致**方面

短视频内容建议:

#送女友礼物 #情侣约会 #520送礼推荐

营销建议:

重点布局**情侣类达人**侧合作，注意短视频+关联搜索的布局

618

货品建议:

建议品牌可以主推无肩带内衣、美背文胸、小胸聚拢、大胸显小型内衣。天气炎热，建议主推品宣传重点在**透气、凉感、轻薄、聚拢**方面。

短视频内容建议:

#好物分享 #618好物推荐 #内衣测评

营销建议:

重点布局**达人直播**合作

双11/双12

货品建议:

建议品牌可以主推大胸显小型内衣。天气寒冷，穿搭较为厚重，建议主推品宣传重点在**舒适、裸感、轻薄、透气**方面。

短视频内容建议:

#好物分享 #双11好物推荐 #内衣测评

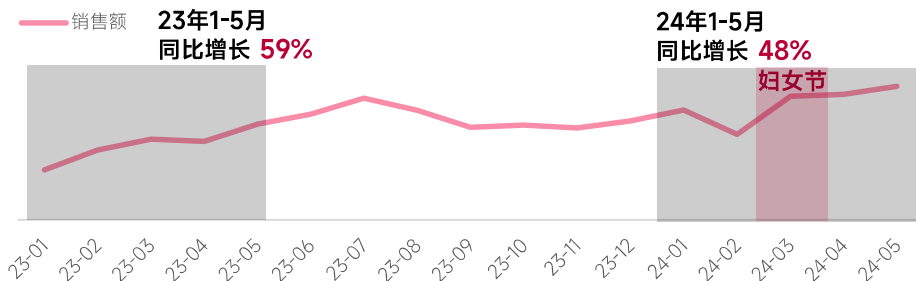
营销建议:

重点布局**达人直播**合作

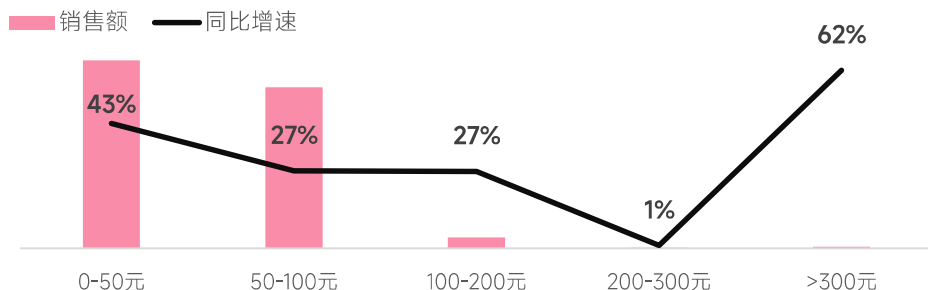
女士内裤：产品集中在0-100元，抗菌成核心卖点

- 行业稳健增长中。24年1-5月行业增速与23年1-5月行业增速相比略有滑落，但整体仍在缓速增长。
- 消费市场集中在0-100元。100元以上价格段产品市场份额极低，不推荐入局。
- 行业内较多新锐品牌。其中，品牌Rich Dragon靠¥39.9五条装美拉德中腰无痕内裤爆品排名位列第三，该款内裤主要靠达人视频带货实现超高营收。
- 在今年1-5月，【抗菌】成为各内裤品牌争夺的高地，大多数品牌将其作为主推品的核心卖点。

抖音电商女士内裤行业销售额走势



24年1-5月抖音电商女士内裤行业市场规模分布



24年1-5月抖音电商女士内裤行业TOP15品牌

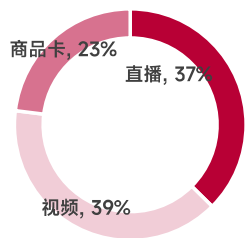
排名	品牌名称	市场份额	同比增速	平均成交价	TOP商品
1	草本初色	8%	463%	¥ 50-100	抗菌护理聚乳酸裤
2	朵朵棉	5%	1138%	¥ 50-100	乳酸7A抑菌冰丝内裤
3	Rich Dragon	4%	-	¥ 0-50	美拉德奶皮中腰无痕内裤
4	蕉树	3%	243%	¥ 0-50	7A桑蚕丝薄荷曼波冰皮内裤
5	猫人	3%	-45%	¥ 50-100	无痕裸感高腰蜜桃臀内裤
6	俞兆林	2%	16%	¥ 0-50	舒适透气蕾丝边中腰款内裤
7	浪莎	2%	2520%	¥ 0-50	中腰纯棉抗菌内裤
8	梵客隆	2%	-	¥ 50-100	蜜桃臀舒适抗菌无痕内裤
9	阪织屋	2%	208%	¥ 50-100	聚乳酸无痕抗菌女士内裤
10	Ufeel	1%	-38%	¥ 50-100	中腰大包臀藏红花抗菌内裤
11	美宅	1%	280%	¥ 0-50	蚕丝底档无痕蕾丝内裤
12	星芝亮	1%	-	¥ 50-100	7A抑菌婴儿级棉内裤
13	图兰朵	1%	79%	¥ 50-100	轻云朵柔感净爽裤
14	内e仙子	1%	-	¥ 0-50	蕾丝纯棉中腰内裤
15	品彩优品	1%	80%	¥ 50-100	中腰提臀底裤蕾丝内裤

Rich Dragon品牌最主要销售额来源于视频带货

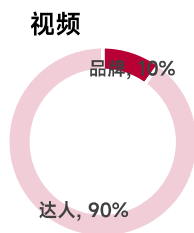
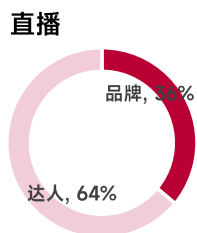
- Rich Dragon品牌销售额最主要来源于**视频带货**。无论是直播带货还是视频带货，品牌大多数销售额均来自于达人侧。
- 品牌在达人合作上呈现金字塔型结构，但**中腰部达人贡献的销售额最高**。在带货达人上，肩部达人@璐璐糖 直播带货，为品牌贡献了约10%销售额，该达人核心粉丝群体为**24-40岁二、三线城市女性**，与行业目标消费者完美匹配。
- 品牌的带货视频效果佳，单条视频销售额破百万的有6条。视频结构上，均围绕着卖点【无痕】【7A桑蚕丝】【清水洗净】进行，用紧身瑜伽裤展示无痕，用**酱油测试清水洗净**，用**检测报告说明7A桑蚕丝**，此外，还会**强调女性内裤更换周期**，刺激消费者做出决策。

24年1-5月抖音电商女士内裤行业TOP品牌策略

Rich Dragon



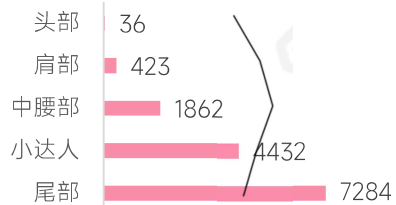
行业TOP 3 新锐品牌



- 视频占比较高
- 以达人合作为核心

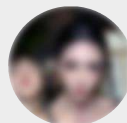
品牌带货达人

■ 合作数量 — 销售额



品牌TOP带货达人

排名	达人名	粉丝数	类型	销售额
1	璐璐糖	肩部	个人管理	~
2	叶子姐姐和达子哥	中腰部	时尚	~
3	唐唐呀	中腰部	个人管理	~
4	嘀嘀咕咕涛	小达人	时尚	~
5	曲美赋赋	中腰部	健身	~



@璐璐糖

为品牌贡献约10%销售额

粉丝群体

二、三线城市

31-40, 24-30岁女性居多

直播风格

开设专场直播，直播标题：“天热该换内裤了，你还不换吗”，平均单场直播时长约2h

带货视频分析



@唐唐呀

单条视频
销售额180w+

- 健身房人手一条
- 无痕奶皮内裤
- 女生3个月换一次内裤
- 带检测报告的7A桑蚕丝
- 清水即可洗净



@曲美赋赋

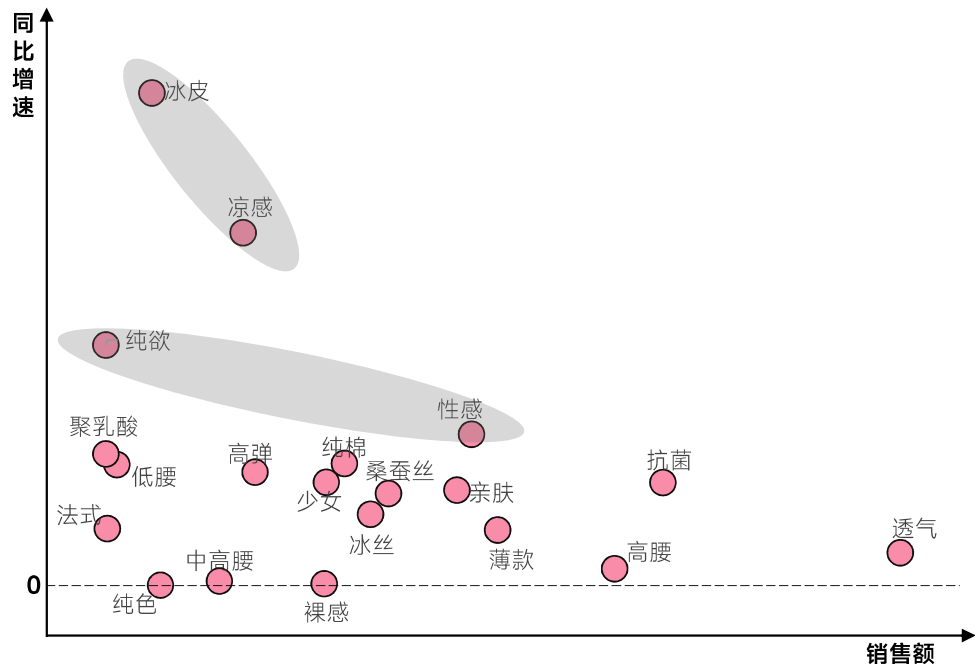
单条视频
销售额170w+

- 紧身瑜伽裤都能无痕
- 内裤2-3个月得换
- 带检测报告的7A桑蚕丝
- 酱油清水洗净测试
- 弹力巨大，中高腰

内裤预测：“高颜值”内裤或将更受消费者青睐

- 【透气】是内裤的最核心卖点，【抗菌】概念火热，同比增速高达142%。材质上以纯棉、桑蚕丝为主，桑蚕丝通常用于内裤底档填充。
- 增速TOP 1、2的卖点是【冰皮】【凉感】，均为夏季高需，TOP3、4的卖点是【纯欲】【性感】，说明消费者对内裤的颜值开始重视，与之相对应的是【纯色】卖点市场规模缩减。
- 预测未来消费者将会在注重内裤创新概念、功能多元的同时，更加注重内裤的颜值属性。

24年1-5月抖音电商女士内裤行业TOP 20卖点分析



创新概念：夏季冰皮内裤



【蕉树】薄荷曼波冰皮内裤

- O2小凉皮，物理降温
- 有认证的凉感+透气
- 桑蚕丝+抑菌除螨



【图兰朵】小冰皮聚乳酸内裤

- 薄而柔软
- 凉凉的很舒服
- 高于标准值的抑菌率

外观升级：高颜值内裤



【FIRSTMIX】低腰细绳内裤

- 设计灵感来源bikini
- 每个颜色都显白
- 持久抗菌和干爽



【Ine仙子】蕾丝女士内裤

- 镂空蕾丝 舒适贴合
- 蝴蝶结点缀 精致细节
- 超薄清凉

功能多元：添加有益成分



【草本初色】聚乳酸内裤

- 医院主任联合研发
- 聚乳酸纤维，弱酸性PH和7A级抑菌指数



【Ufeel】藏红花抗菌内裤

- 藏红花抑菌内档，遇水即变图案，远离瘙痒异味
- 熏蒸清洁 吸湿养护

内裤品牌全年营销建议

核心人群 24-40岁女性人群

营销节点



内容建议

1月年货节

货品建议:

建议品牌可以开发“本命年红”系列内裤，除了传统大红色内裤，也可以考虑仅增加一些红色元素，更高颜值

短视频内容建议:

#本命年穿搭 #新年好运穿搭

营销建议:

重点布局女性达人侧合作，注意短视频+关联搜索的布局

3月38好物节/5月母亲节

货品建议:

建议品牌可以主推“健康”系列内裤，强调女性健康，宣传重点在内裤功效以及内裤应该常换方面，建议设计为高弹力内裤

短视频内容建议:

#母亲节送礼推荐 #送妈妈礼物推荐

营销建议:

重点布局女性达人侧合作，注意短视频+关联搜索的布局

5月520/8月七夕节

货品建议:

建议品牌可以主推“少女”系列内裤礼盒，面向的核心人群为年轻男性，建议宣传重点在健康、舒适、精致方面

短视频内容建议:

#送女友礼物 #情侣约会 #520送礼推荐

营销建议:

重点布局情侣类达人侧合作，注意短视频+关联搜索的布局

618

货品建议:

建议品牌可以主推冰皮内裤、超薄凉感内裤等，规格建议多条囤货装。天气炎热，建议主推品宣传重点在凉感、轻薄、透气、抗菌方面。

短视频内容建议:

#好物分享 #618好物推荐 #内裤推荐

营销建议:

重点布局达人直播合作

双11/双12

货品建议:

建议品牌可以主推纯棉亲肤内裤，规格建议多条装、囤货装。天气寒冷，穿搭较为厚重，建议主推品宣传重点在纯棉、亲肤、高弹方面。

短视频内容建议:

#好物分享 #双11好物推荐 #内裤推荐

营销建议:

重点布局达人直播合作

往期内容推荐

Content Recommendation

更多内容

可扫描下方二维码获取



《蝉妈妈智库：抖音电商健康饮料洞察》

《蝉妈妈智库：消费新升级行业洞察》

《蝉妈妈智库：抖音大家电行业趋势洞察》

《蝉妈妈智库：抖音防晒喷雾品类分析》

《蝉妈妈智库：保健品行业趋势洞察》

《蝉妈妈智库：2024年高潜行业》

《蝉妈妈智库：韩束品牌拆解》

《抖音电商运动户外年度报告》

《2023年抖音电商年报》

《抖音电商年度女装行业报告》

《抖音电商3C数码行业报告》

《抖音电商食品饮料趋势洞察》

《抖音电商视频带货爆单指南》

《美妆护肤达人营销洞察》

《抖音电商母婴行业报告》

《抖音电商视频带货爆单指南》

《23年双11黑马品牌—骆驼》

《抖音电商滋补品行业报告》

《2023年双11复盘报告》

《抖音电商预制菜行业报告》

《抖音电商四大品牌达人营销策略分析》

…… 90+份免费报告等你领取……

蝉妈妈数智营销服务矩阵

赋能每一个电商人

战略决策

最强大脑，做优质战略决策



蝉魔方

chanmofang.com

达播增长

达播高效助手，让达播提效增长



蝉圈圈

kolkoc.com

自播爆量

直播间管家，让自播爆量



蝉管家

changuanjia.com

电商运营+内容创意

电商百宝书，做全面科学化运营



蝉妈妈

chanmama.com

AI电商超强外挂

无限复制你的劳动力



蝉镜

chanjing.cc

蝉妈妈，赋能每一个电商人

关键场景

蝉妈妈矩阵赋能

品牌电商经营地图

战略决策



蝉魔方
chanmofang.com

开品上市/行业研究

行业趋势

竞争格局

消费热点

全业务复盘

人群分析

营销舆情

电商运营&内容创意



蝉妈妈 (电商+创意+AI创作)
chanmama.com

内容电商精细化运营

找达人

选爆品

看竞对

内容创作

找素材

做投放

自播爆量



蝉管家
changuanjia.com

自播运营与管理

主播绩效统计

直播录屏

AI排班

多直播监控

投放分析

达播增长



蝉圈圈
kolkoc.com

达人营销种收一体

跨平台营销

AI智能推达人

达人带货管理

寄样核销管理

实时效果追踪

团队业绩复盘

AI电商



蝉镜
chanjing.cc

AI赋能，降本增效

AI 短视频创作

数字人

无人直播

数字营销洞察，找蝉妈妈智库

蝉妈妈智库是蝉妈妈旗下的电商和社媒研究咨询平台，聚集了一批电商、社媒领域的专家和资深数据分析师，致力于为品牌提供全面深入的研究和分析报告，研究范围包括行业及社媒趋势、消费者行为、品牌营销等方面，为企业提供品牌发展战略和解决方案。

本文为公开报告，如引用或转载，请注明来源“蝉妈妈智库”，且不得对本报告进行有悖原意的删减与修改，违者将追究其法律责任。

SERVICE

行业研报

坚持以客观严谨的理念，及时原创输出电商的发展趋势与商业观点，满足电商从业者数据洞察的需求。

咨询服务

专业数据分析师1V1提供针对类目、竞对、品牌营销策略和舆情等多种分析服务，帮助企业快速发现市场机会，设计迭代产品，优化营销效果。

专家访谈

拥有强大的电商和社媒领域智囊团，包括具备行业洞察力和实战经验的知名企业中高层管理者，以及引领行业发展的行业协会资深专家，提供前瞻性、针对性意见、经验方法，以降低试错成本。

联系我们

蝉妈妈商务合作、营销解决方案咨询
或是想获取更多直播电商行业报告
可通过下方二维码/电话联系



蝉妈妈数据运营总监

183 5028 2991
mahuizhen@limayao.com

蝉魔方 X 蝉妈妈智库

感谢观看 期待合作

抖音电商女性消费市场研究

2024/06

CHANMAMA
DATA
REPORT

©2024 chanmama All Rights Reserved

