



中国特色植物成分市场 趋势洞察

SPEAKER: 魔镜分析师团队

DATE: 2024年7月

Contents 目录

01 护肤市场大盘概要

02 中国特色植物成分
护肤市场

03 高增长成分市场洞察

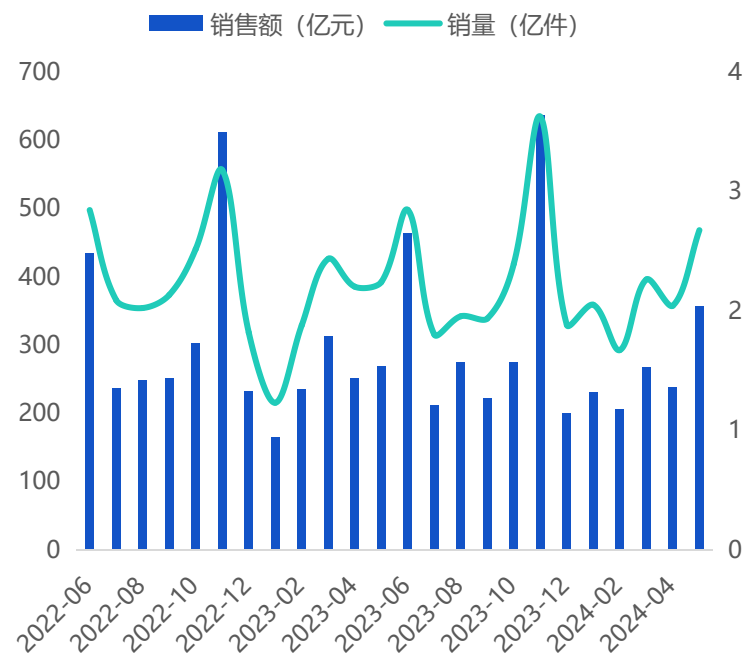
护肤市场 | 护肤市场增长趋缓，日常护理“刚需”品类增长势头较好

- 2023年6月-2024年5月，我国主流线上电商平台美容护肤市场规模达到3580.9亿元，市场销售情况趋于平稳。
- 从细分品类来看，乳液面霜作为日常护肤的刚需品类，市场规模不仅位居首位，增速也相对较高。手部保养、唇部护理、眼部护理品类销售表现均出现不同程度的下滑，精细化护肤需求降温。

2022年6月-2024年5月线上主流电商平台
美容护肤市场整体销售趋势

MAT2024销售额：
3580.9亿元 (+1.0%)

MAT2024销量：
27.1亿件 (+2.1%)

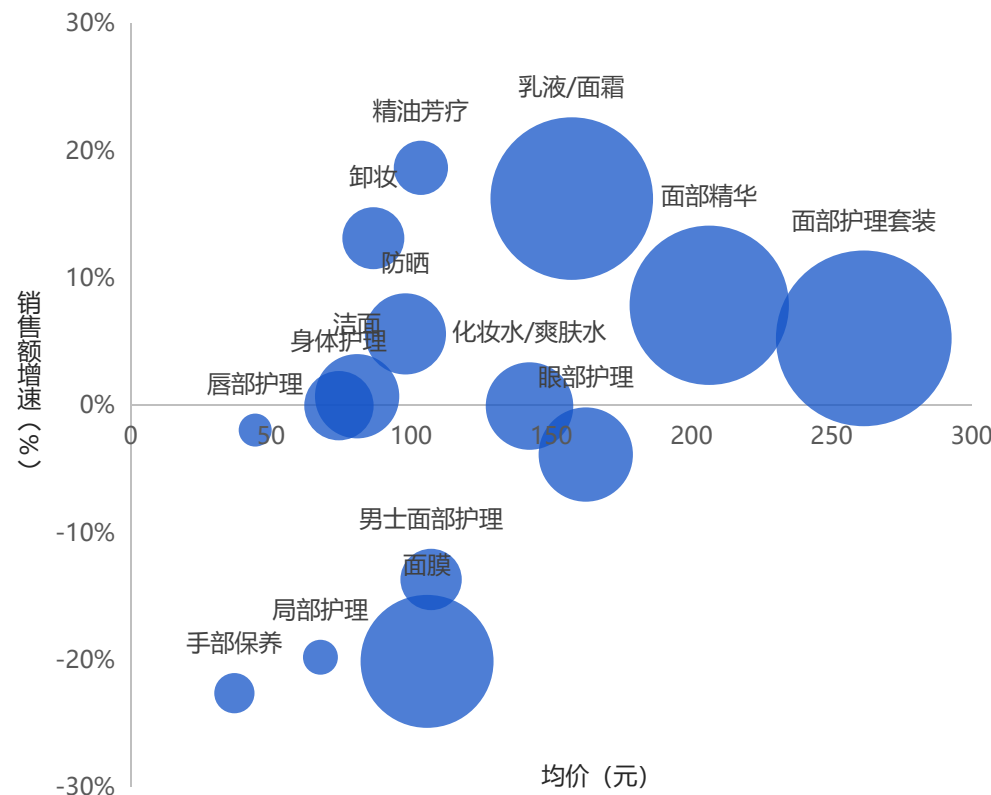


数据来源：魔镜洞察

数据说明：主流电商平台指淘宝、天猫、抖音、京东平台

魔镜洞察：mktindex.com

2023年6月-2024年5月线上主流电商平台
美容护肤市场细分品类销售情况



1) 在分析+产品中，同时勾选淘宝、天猫、京东、抖音平台，选择美容护肤/美体/精油类目在概要&趋势功能模块下，可以看到市场整体销售情况



数据查询链接：[线上美容护肤市场销售情况](#)

线上主流电商平台 中国特色植物成分护肤市场



销售额

192.1亿元
(+0.7%)



销量

2.1亿件
(+26.3%)



备案品牌数

7257个
(+15.0%)



备案产品数

2.5万件
(+5.1%)

数据来源：魔镜洞察

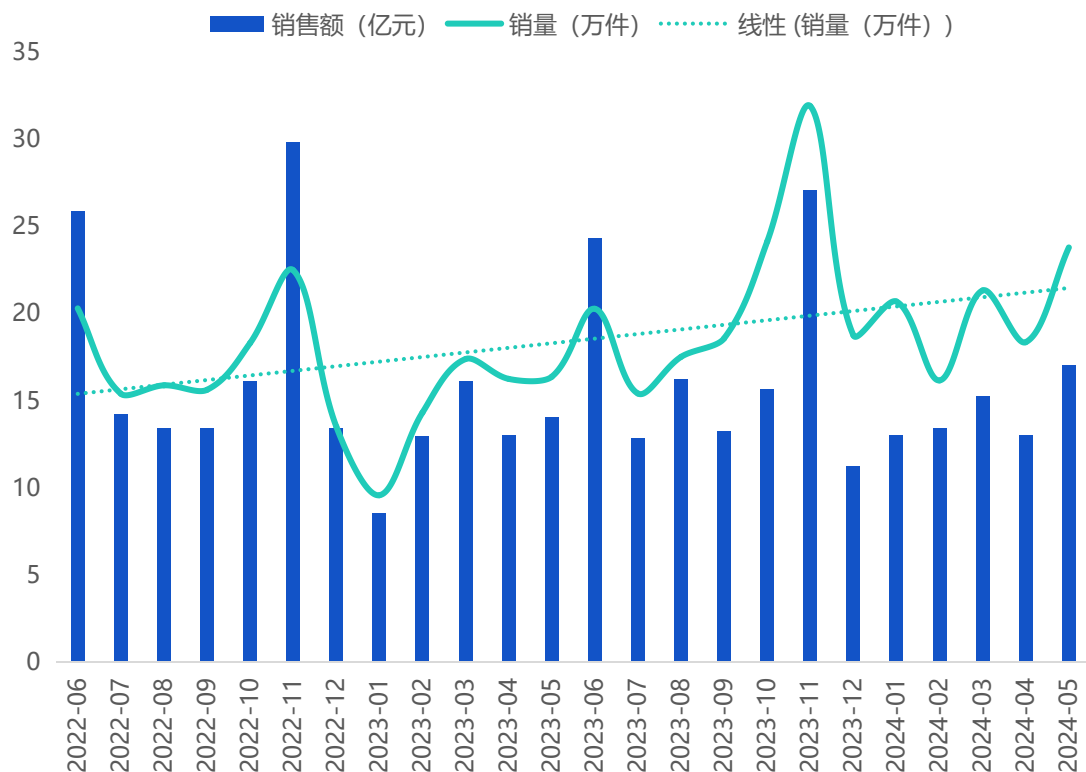
数据说明：本报告备案数据为所选时间段内发生销售的产品备案情况

魔镜洞察：mktindex.com

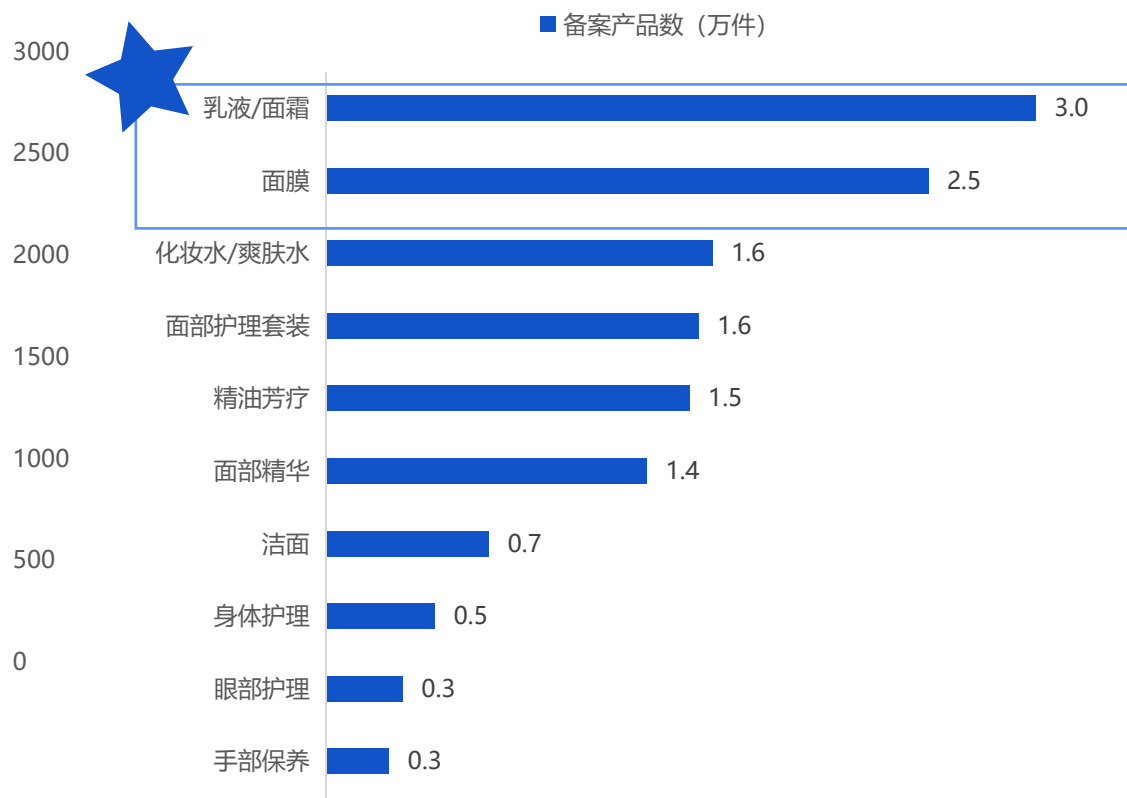
特色植物成分护肤市场 | 销量呈稳定高增趋势，从基础品类逐步渗透消费者

- 相较于护肤市场整体，特色植物成分护肤市场增长趋势相对较好，销量增速达到26.3%，大众对特色成分的认知度、接纳度、需求量也在稳步增长。
- 从细分品类分布来看，乳液面霜、面膜品类的备案产品数相对较高，是当下市场的核心品类。特色植物成分的宣传也更注重其功效，从而更多应用于偏日常、强功效性的面霜、面膜品类。

2022年6月-2024年5月线上主流电商平台中国特色植物成分护肤市场整体销售趋势



2023年6月-2024年5月线上主流电商平台中国特色植物成分护肤市场备案产品数分布



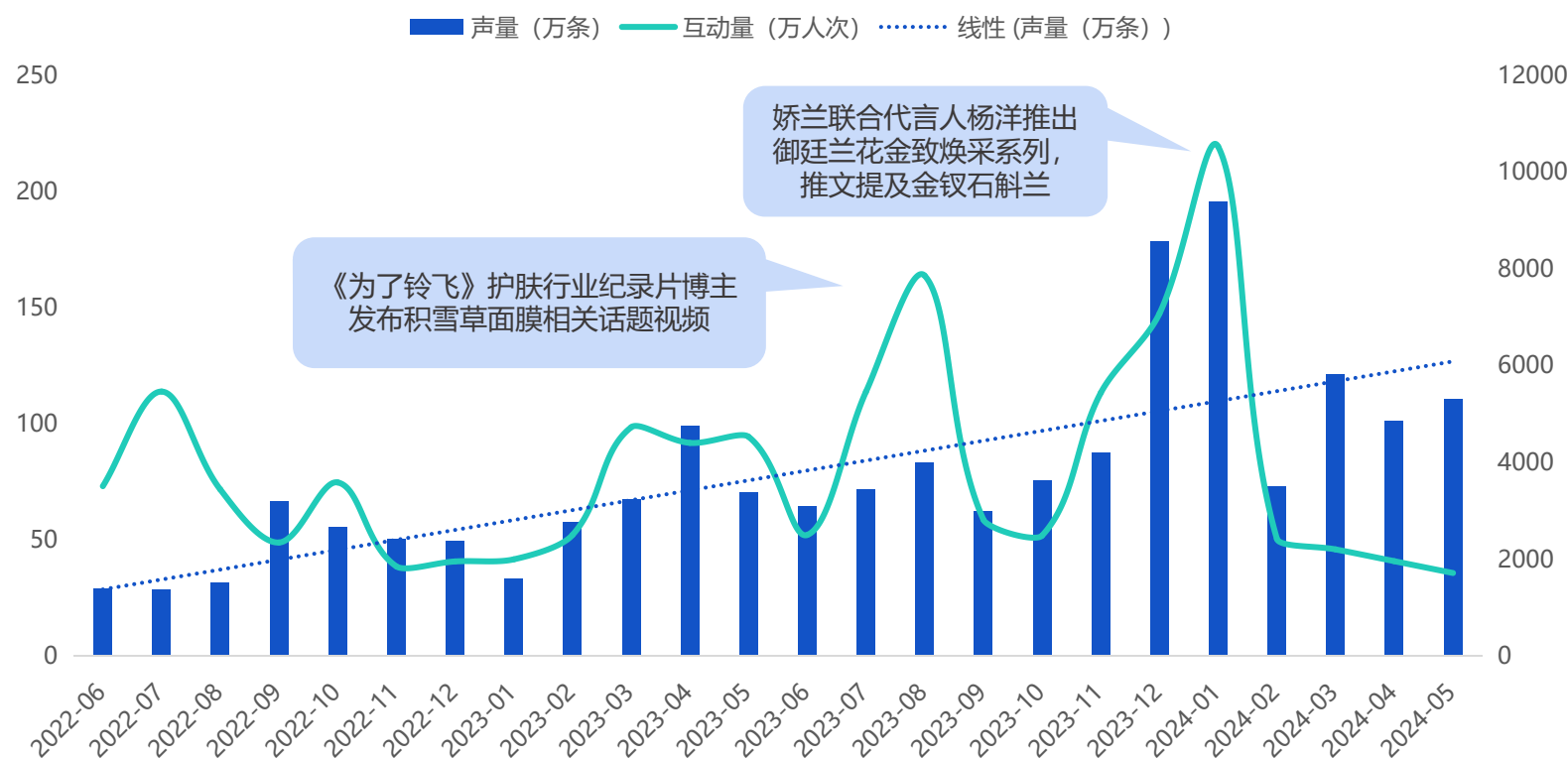
数据来源：魔镜洞察

数据说明：中国特色植物成分定义依照于北京日化协会发布的《化妆品用中国特色植物资源原料目录》，销售数据为商品标题中包含中国特色植物成分的商品销售额

特色植物成分护肤市场 | 社媒热度持续升温，成分认知度不断提升

- 近一年，中国特色植物成分护肤话题的社媒讨论热度在不断走高，社媒声量达1225.8万条，增速达到91.7%。
- 在品牌推新、达人推广等多种营销事件影响下，其话题互动量也出现多个峰值，不断提升部分特色植物成分的曝光度。

2022年6月-2024年5月社媒平台中国特色植物成分护肤话题声量及互动量走势



数据来源：魔镜洞察

1) 在社交聆听产品中，以“植物成分+护肤相关话题”作为关键词，平台勾选微博、抖音、小红书在基本信息功能模块下，可以看到声量&互动量趋势变化情况

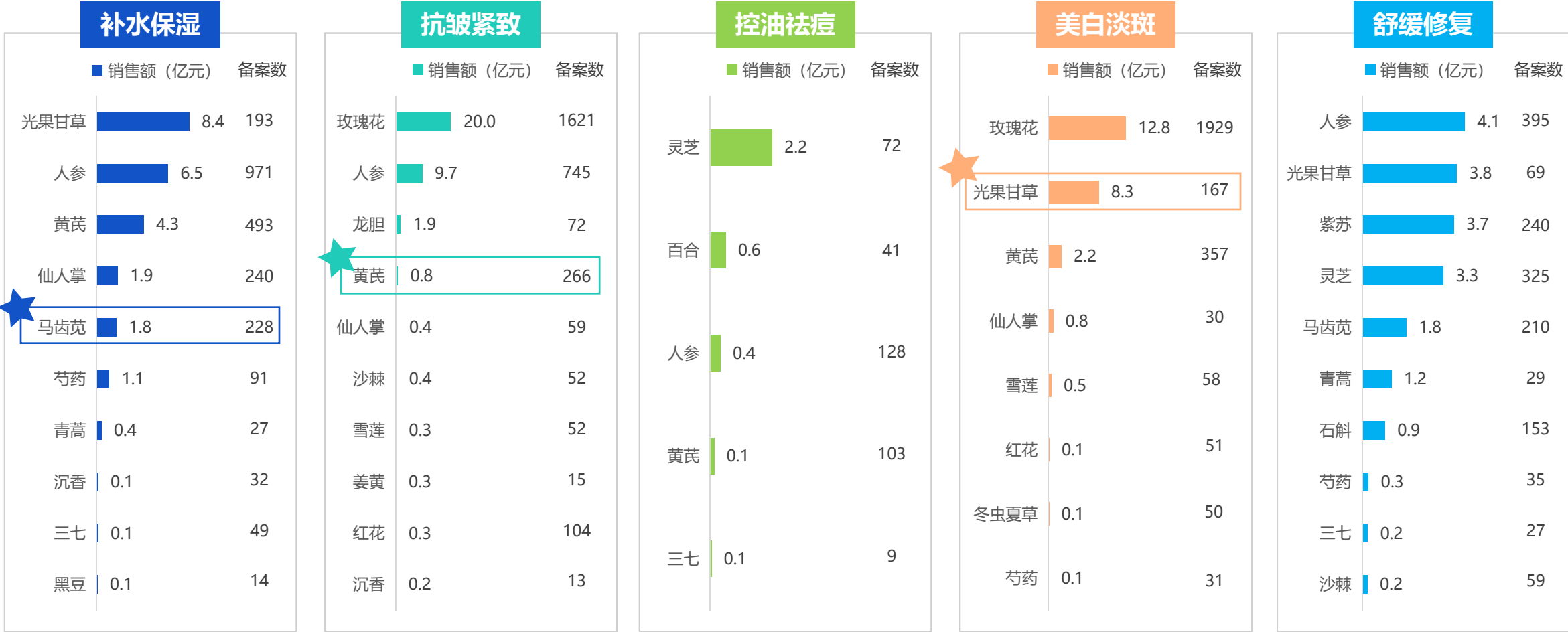


2) 在基本信息功能模块底部，可以看到具体的帖子原文内容



数据查询链接：[社媒平台特色植物成分护肤话题讨论情况](#)

特色植物成分护肤市场 | 马齿苋、光果甘草、黄芪功效多元、销售增速亮眼



数据来源：魔镜洞察

数据说明：本页数据是在不同功效市场下对中国特色植物成分的数据表现进行扫描，根据销售额同比>30%、销售额>500万元，销售额降序排列展示各功效市场下的TOP10成分进行展示



01

马齿苋

02

光果甘草

03

黄芪

如何评估一个高增市场的入局机会？

销售侧：

该市场体量如何？
是否呈高增长趋势？
市场玩家数量如何？
都有哪些品牌在布局？



人群侧：

该市场受众群体是谁？
该人群是否是本品牌的目标群体？
该人群在关注什么话题？



社媒侧：

该市场的社媒热度如何？
都在哪些平台讨论？我该如何做营销？
竞品都有哪些社媒动作？
大众都在社媒平台上讨论什么内容？



需求侧：

当下的产品是否满足了消费者需求？
哪些产品痛点还未满足？
消费者最关注产品的哪些方面？





01

马齿苋

马齿苋护肤市场 | 市场概况：声量及销售额实现双增，社媒热度对销售有明显带动作用

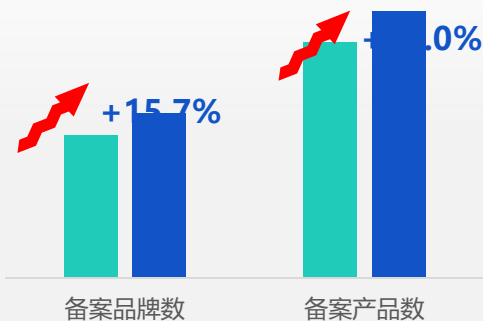
- 近一年，主打马齿苋成分的护肤市场规模达到1.9亿元，同比增速接近100%，社媒声量达到21.9万条，同比增长166.1%，销售及社媒双增预示着该市场仍具有较大的增长空间。从声量、销量趋势来看，社媒热度反映到销售侧存在一定滞后性，二者趋势存在一定关联性。
- 小红书平台是目前马齿苋成分护肤话题的主要讨论、种草平台。

MAT2024销售额：
1.9亿元 (+97.2%)

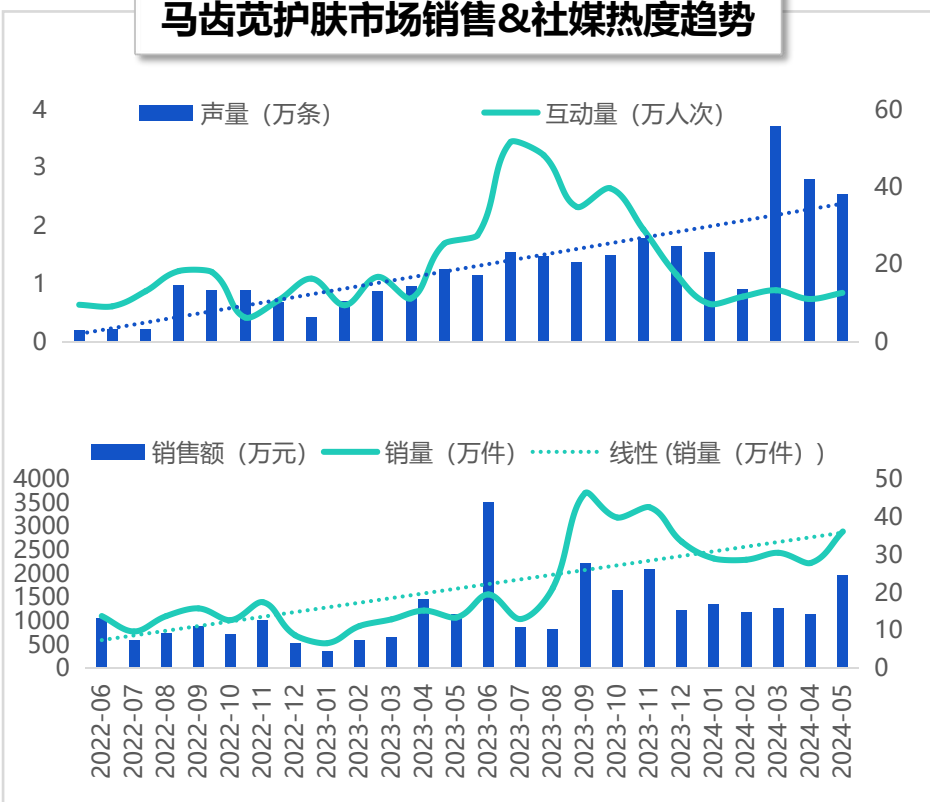
MAT2024销量：
367.7万件 (+142.7%)

备案产品情况

■ MAT2023 ■ MAT2024



马齿苋护肤市场销售&社媒热度趋势

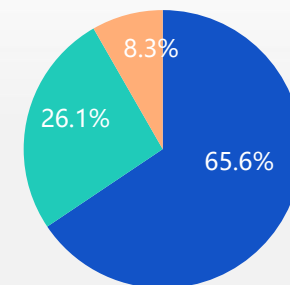


MAT2024声量：
21.9万条 (+166.1%)

MAT2024互动量：
306.6万人次 (+87.9%)

平台分布

■ 小红书 ■ 微博 ■ 抖音



数据来源：魔镜洞察

数据说明：本页销售数据为在天猫、淘宝、京东、抖音平台美容护肤类目下标题中含有“马齿苋”的商品销售额

魔镜洞察：mktindex.com

增长雷达小程序

限时免费体验!



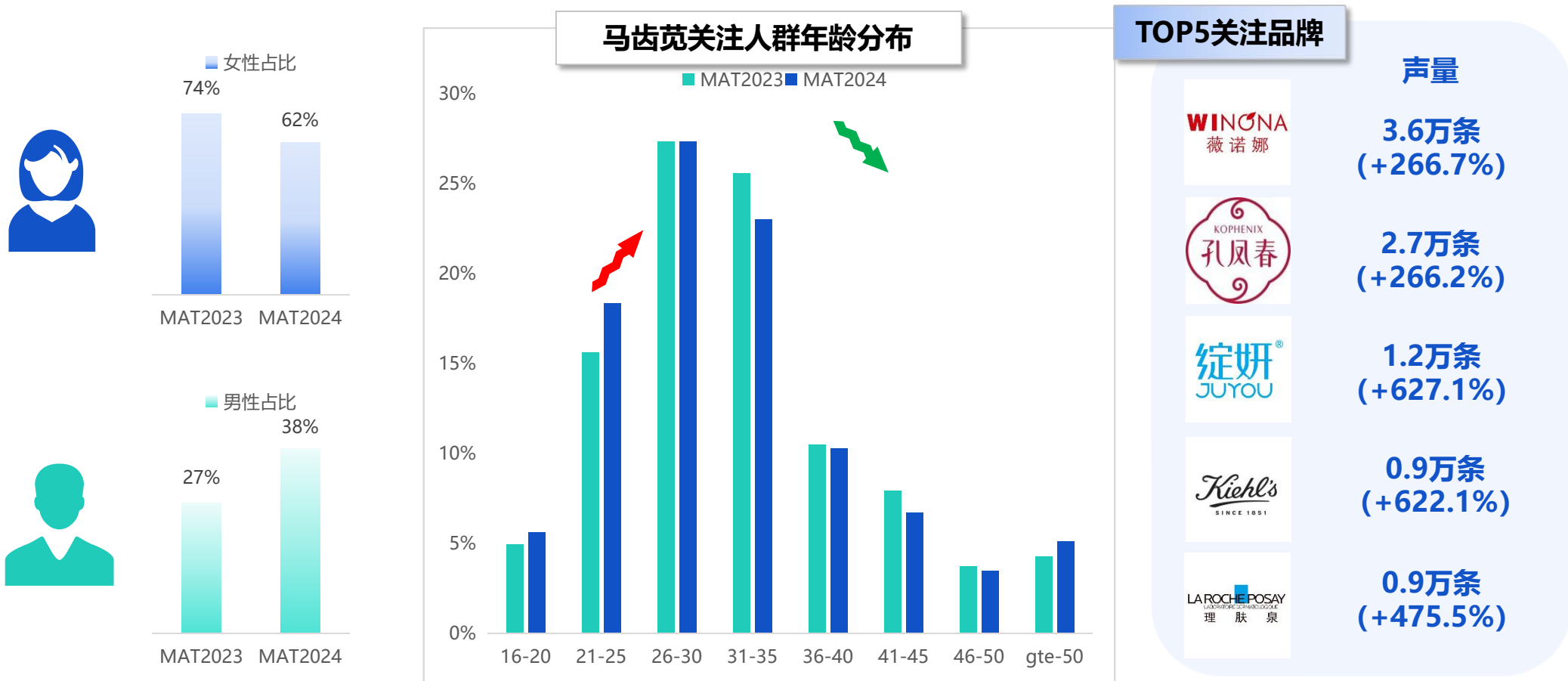
开品必看

出海必备

海内外高增长赛道一站式扫描

马齿苋护肤市场 | 受众人群：男性群体占比提高，21-25岁群体的关注度增长较快

- 对比近两年的受众人群变化，女性仍是马齿苋成分的主要受众，但男性的占比也出现了小幅提升。21-35岁马齿苋的核心年龄段，21-25岁年轻群体占比增长2.7%，关注人群年轻化趋势明显。
- 薇诺娜、孔凤春、绽妍是讨论热度最高的TOP3品牌，大众普遍会对比孔凤春和理肤泉喷雾两款单品，从而带动理肤泉品牌声量。



数据来源：魔镜洞察

魔镜洞察：mktindex.com

[增长雷达小程序](#)[限时免费体验!](#)[开品必看](#)[出海必备](#)[海内外高增长赛道一站式扫描](#)

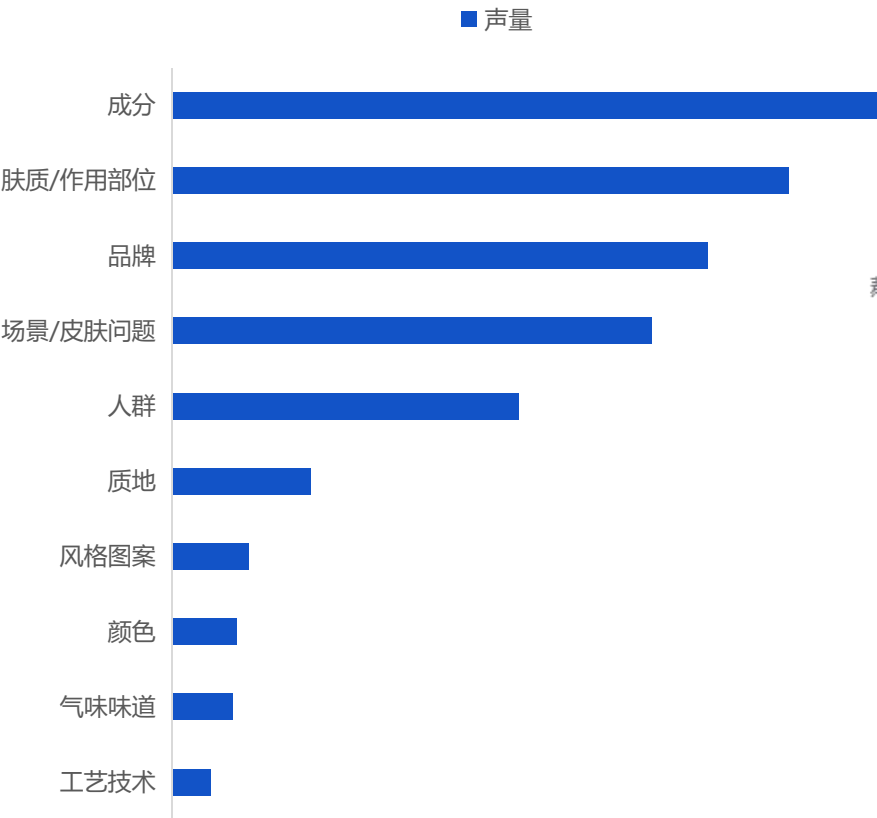
马齿苋护肤市场 | 社媒讨论：大众对马齿苋补水、改善泛红、 过敏舒缓功效已有较高认知

- 社媒平台马齿苋护肤话题下，成分及肤质是大众讨论的重点维度，对积雪草、神经酰胺等修复类成分提及较多。
- 从功效及场景/皮肤问题维度声量交叉分析结果来看，针对皮肤干燥起皮、泛红修复、敏感舒缓问题下的补水保湿功效，是大众对马齿苋的主要认知。同时，马齿苋成分在痘肌、祛痘功效下也有一定讨论热度，多肤质适用的补水功效受到广泛认可。

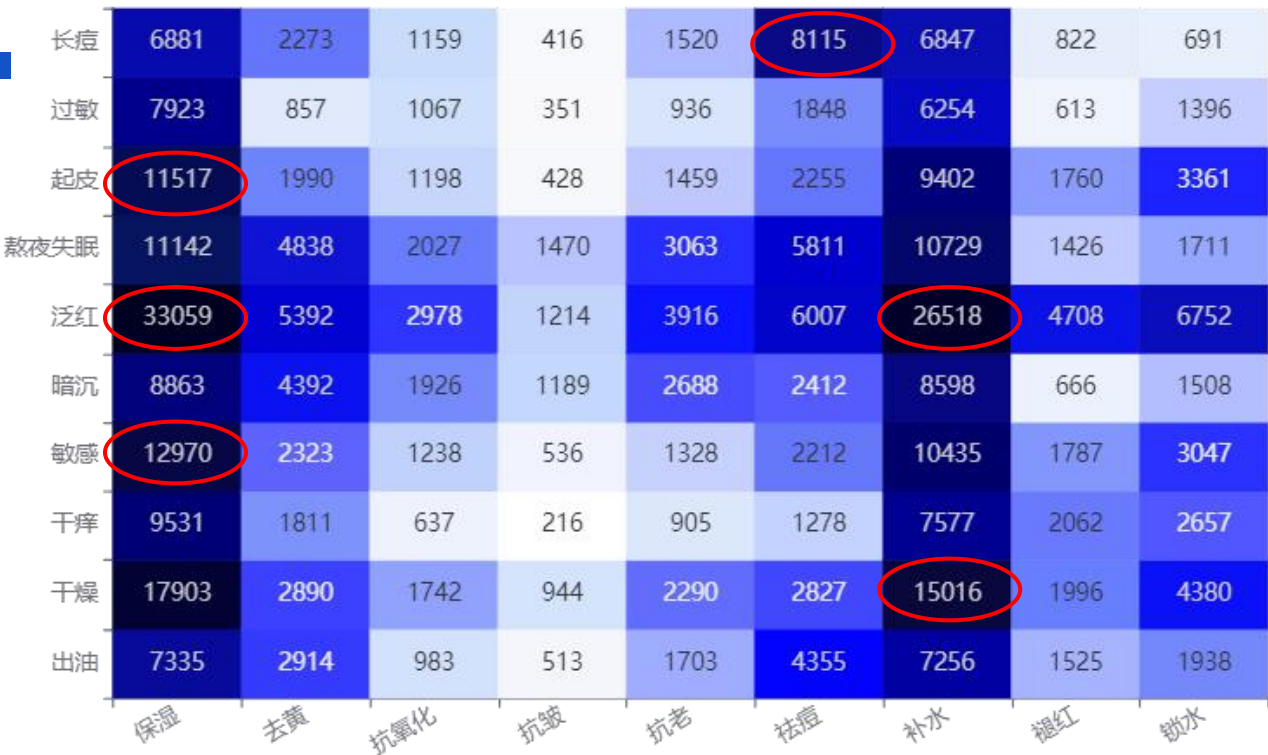
增长雷达小程序

限时免费体验!

MAT2024社媒平台马齿苋护肤话题讨论维度声量情况



MAT2024社媒平台马齿苋护肤话题功效维度&场景/皮肤问题维度交叉分析声量矩阵图



数据来源：魔镜洞察

魔镜洞察：mktindex.com



开品必看

出海必备

海内外高增长赛道一站式扫描

马齿苋护肤市场 | 热销单品

- 马齿苋成分被广泛用于保湿水喷雾、面膜、面霜等品类中，甜菜碱、神经酰胺、角鲨烷是较常见的搭配成分。
- 在功效方面，马齿苋成分产品主打补水保湿、舒缓肌肤、屏障修复等。



绽妍小水库面膜

MAT2024线上销售额:

5406.8万元 (+322.7%)

成分卖点: 甜菜碱、马齿苋、复配透明质酸钠

功效卖点: 补水保湿、补锁水合一、各种肤质适用



孔凤春马齿苋补水喷雾

MAT2024线上销售额:

2446.4万元 (+88.2%)

成分卖点: 马齿苋提取物、双重保湿因子、泛醇

功效卖点: 控油、舒缓保湿、提升修护力



薇诺娜马齿苋舒缓保湿喷雾

MAT2024线上销售额:

2342.6万元 (-11.4%)

成分卖点: 马齿苋提取物、甜菜碱&银耳多糖提取物

功效卖点: 舒缓保湿、强补水、提升肌肤屏障



孔凤春马齿苋舒缓特护霜

MAT2024线上销售额:

997.7万元 (New)

成分卖点: 牛油果果脂、植物角鲨烷+神经酰胺、马齿苋、蔓愈宁

功效卖点: 舒缓保湿、修护

增长雷达小程序

限时免费体验!



开品必看

出海必备

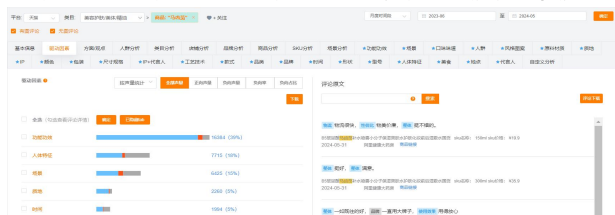
海内外高增长赛道一站式扫描

马齿苋护肤市场 | 消费者反馈：功效是消费者最关心维度，肤感体验、刺激性有待提升

- 马齿苋护肤产品的消费者反馈中，产品的功效、自身肤质是声量较高的主要维度。消费者整体反馈中，正向声量约为90.6%，产品亮点主要为补水效果、舒缓褪红效果及草木芳香，气味也成为消费者感知功效的重要途径之一。从负面反馈来看，目前的产品槽点主要集中在质地黏腻、皮肤刺激性、喷头不细腻等方面。

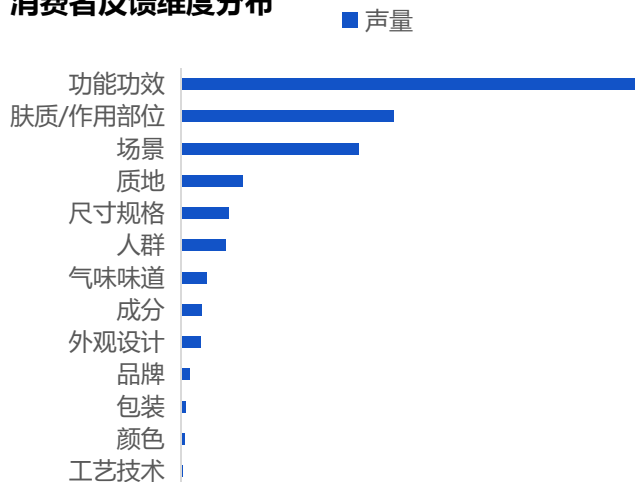
1) 在电商聆听产品中，选择天猫平台下美容护肤/美体/精油类目，以“马齿苋”作为商品标题关键词进行检索

在驱动因素模块下，可以看到消费者的反馈维度情况



数据查询链接：[马齿苋护肤产品消费者反馈情况](#)

MAT2024天猫平台马齿苋护肤市场 消费者反馈维度分布



正向声量：90.6%

负向声量：9.4%

马齿苋消费者反馈

亮点

补水效果好

评论示例：对任何肌肤都友好，**补水，湿敷**特别好，真的建议多囤几瓶，**皮肤敏感**时可以随时喷一喷，就是活动价有点贵~

舒缓褪红、不挑肤质

评论示例：一直用来**湿敷**的效果挺不错，感觉是可以**舒缓褪红**的，什么肤质都可以用，个人**油痘肌**感觉很不错

草木芳香

评论示例：也挺好闻的，**淡淡的草木味道**，闻着不错 油皮姐妹可以考虑，晚上抹也不会闷

槽点

存在刺激性、致敏

评论示例：在脸上流到眼睛里，**很刺痛**，每次喷了都要擦眼睛，刺痛得很，送了一包小样的面霜，用了**过敏**了，乳小样也没敢用，还说喷雾舒敏，刚开始**皮肤会泛红**

质地黏腻不清爽

评论示例：用完等它干的时候，脸上会感觉**黏黏**的，但是保湿肯定是够的。

喷雾喷头不细腻

评论示例：**喷头**我真的无力吐槽了，之前那款喷头**不细腻**，这款细腻了漏水，感觉漏掉的比我用的还多.....

增长雷达小程序

限时免费体验!



开品必看

出海必备

海内外高增长赛道一站式扫描



02

光果甘草

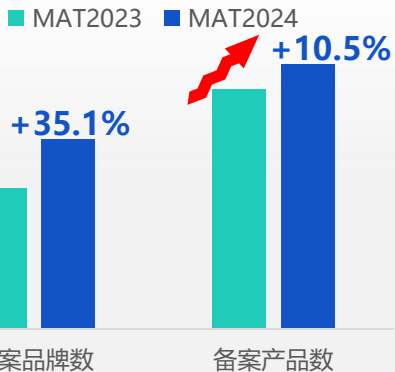
光果甘草护肤市场 | 市场概况：美肤宝小白瓶拉高成分热度，24年社媒热度有所降温

- 近一年，主打光果甘草成分的护肤市场规模达到8.9亿元，同比增速为80%，市场体量相对较大。社媒热度稳定增长，增速近130%。
- 光果甘草的销售高点都集中在大促节点，23年3月光果甘草互动量达到峰值，美肤宝联合抖音平台多个头部达人为“光果甘草小白瓶”新品宣传，有效拉高成分曝光量。24年至今，光果甘草的互动量逐渐走低，营销事件有所减少，但销售表现仍稳定增长。

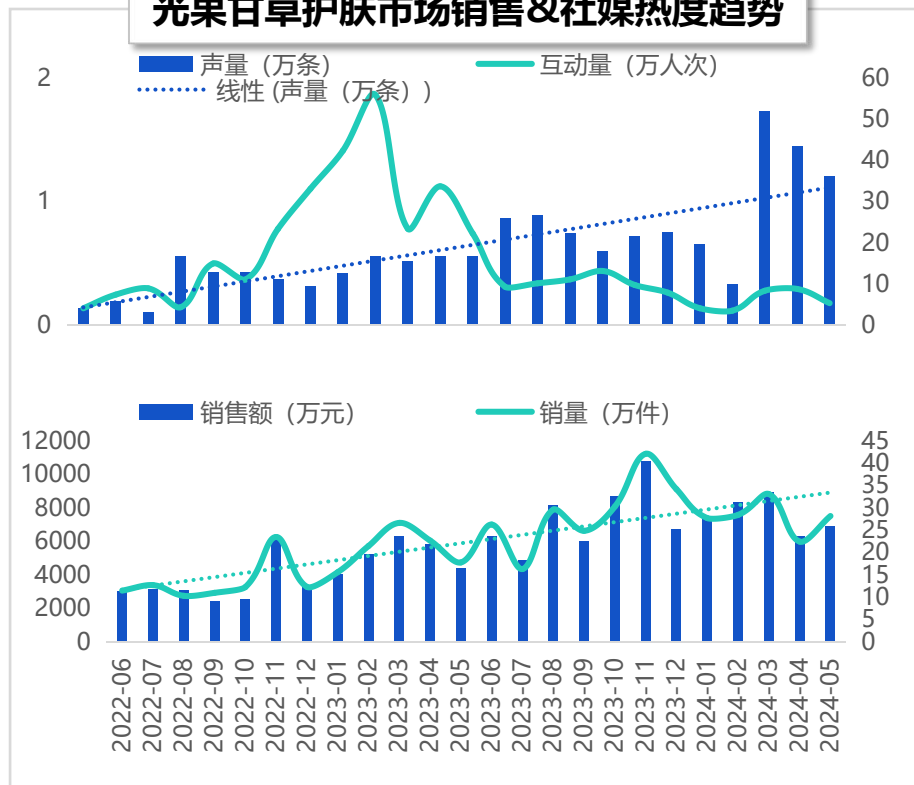
MAT2024销售额：
8.9亿元 (+80.1%)

MAT2024销量：
342.8万件 (+73.8%)

备案产品情况



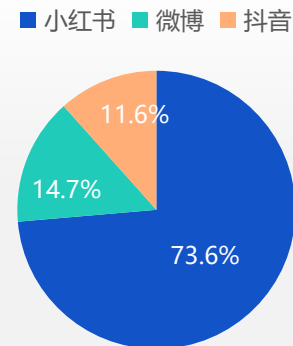
光果甘草护肤市场销售&社媒热度趋势



MAT2024声量：
10.5万条 (+129.7%)

MAT2024互动量：
112.7万人次 (-57.0%)

平台分布



数据来源：魔镜洞察

数据说明：本页销售数据为在天猫、淘宝、京东、抖音平台美容护肤类目下标题中含有“光果甘草”的商品销售额

魔镜洞察：mktindex.com

增长雷达小程序

限时免费体验!



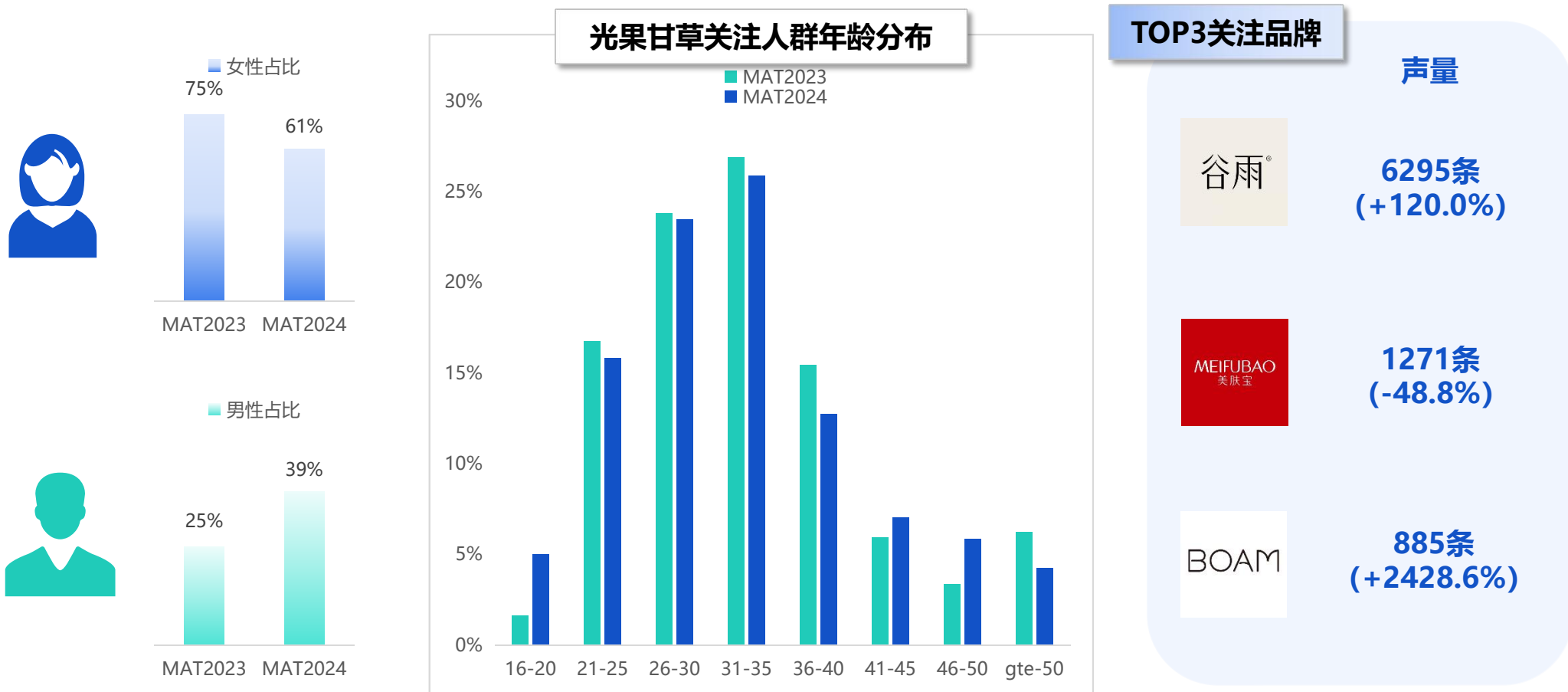
开品必看

出海必备

海内外高增长赛道一站式扫描

光果甘草护肤市场 | 受众人群：谷雨品牌带动成分热度，年轻消费者仍为核心受众

- 男颜经济风潮持续影响护肤市场，光果甘草成分的男性受众比例出现了小幅提升，目前占比为39%。26-35岁是光果甘草的核心受众，由于其美白、抗氧化效果，41-50岁年龄段人群也对此有所关注。
- 光果甘草虽广泛用于诸多护肤产品中，但成分热度和知名度主要受谷雨品牌所带动，品牌声量达到6295条。



数据来源：魔镜洞察

魔镜洞察：mktindex.com

[增长雷达小程序](#)[限时免费体验!](#)[开品必看](#)[出海必备](#)[海内外高增长赛道一站式扫描](#)

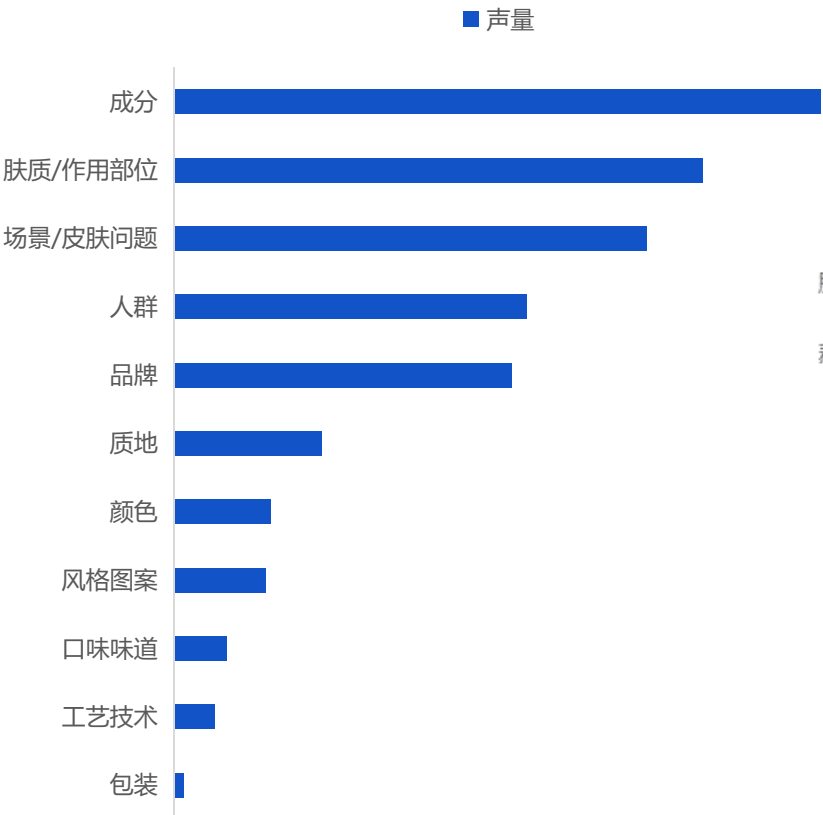
光果甘草护肤市场 | 社媒讨论：烟酰胺、熊果苷声量高，熬夜暗沉存在较大需求

- 社媒平台光果甘草护肤话题下，成分仍为大众最关注的维度，除了光果甘草外，对烟酰胺、熊果苷等美白成分提及较多。
- 从功效及场景/皮肤问题维度声量交叉分析结果来看，熬夜失眠场景下、暗沉问题的需求较多，功效诉求主要集中在基础保湿、去黄气、淡斑等。

增长雷达小程序

限时免费体验!

MAT2024社媒平台光果甘草护肤话题讨论维度声量情况



MAT2024社媒平台光果甘草护肤话题功效维度&场景/皮肤问题维度交叉分析声量矩阵图

长痘	2412	2811	1087	80	779	2949	421	88	3233	2286
起皮	3733	2230	405	383	1182	1389	396	302	845	2521
蜡黄	1068	1501	530	43	333	493	308	90	188	1119
肤色不均	1451	804	583	143	332	133	526	250	111	822
熬夜失眠	13651	14586	3776	2176	4179	4184	6088	5030	2334	13589
泛红	6926	4969	1793	582	2161	3763	1176	414	2712	6425
暗沉	12887	8946	3488	1467	3127	4117	5833	1910	1783	11569
敏感	2865	1540	895	316	996	1281	451	233	837	2579
干燥	8077	3318	1204	995	1856	2085	3544	560	1412	7150
出油	2656	2560	589	191	1139	3272	336	214	2029	2651
	保湿	去黄	抗氧化	抗皱	抗老	控油	淡斑	祛斑	祛痘	补水



开品必看

出海必备

海内外高增长赛道一站式扫描

光果甘草护肤市场 | 热销单品

- 以光果甘草为核心卖点的品类主要集中在水乳、面膜类产品，谷雨品牌市场份额达到95%以上，凭一己之力带动光果甘草的成分热度。
- 在功效买点上，提亮去黄气是各产品的核心功效，也有产品搭配积雪草、神经酰胺成分达到舒缓肌肤、增强肌肤屏障的效果。

增长雷达小程序

限时免费体验!



谷雨光果甘草水乳套装

MAT2024线上销售额:

7.7亿元 (+105.2%)

成分卖点: 光甘草定、白睡莲花提取物、VE

功效卖点: 减黄通透、抑制糖化变黄、改善干燥暗黄



BOAM光果甘草面膜

MAT2024线上销售额:

880.0万元 (+387.6%)

成分卖点: 光果甘草提取物、烟酰胺、地骨皮、甘草、丹参等

功效卖点: 细嫩透亮、提亮肤色、改善粗糙暗黄



谷雨光果甘草奶皮面膜

MAT2024线上销售额:

3466.5万元 (+102.8%)

成分卖点: 光甘草定、神经酰胺、维E衍生物、透明质酸钠

功效卖点: 深润保湿、强韧屏障、密集焕亮



Orginense光果甘草面膜

MAT2024线上销售额:

118.2万元 (New)

成分卖点: 光果甘草、积雪草、熊果苷、烟酰胺

功效卖点: 减黄提亮、均匀肤色、速舒缓

开品必看

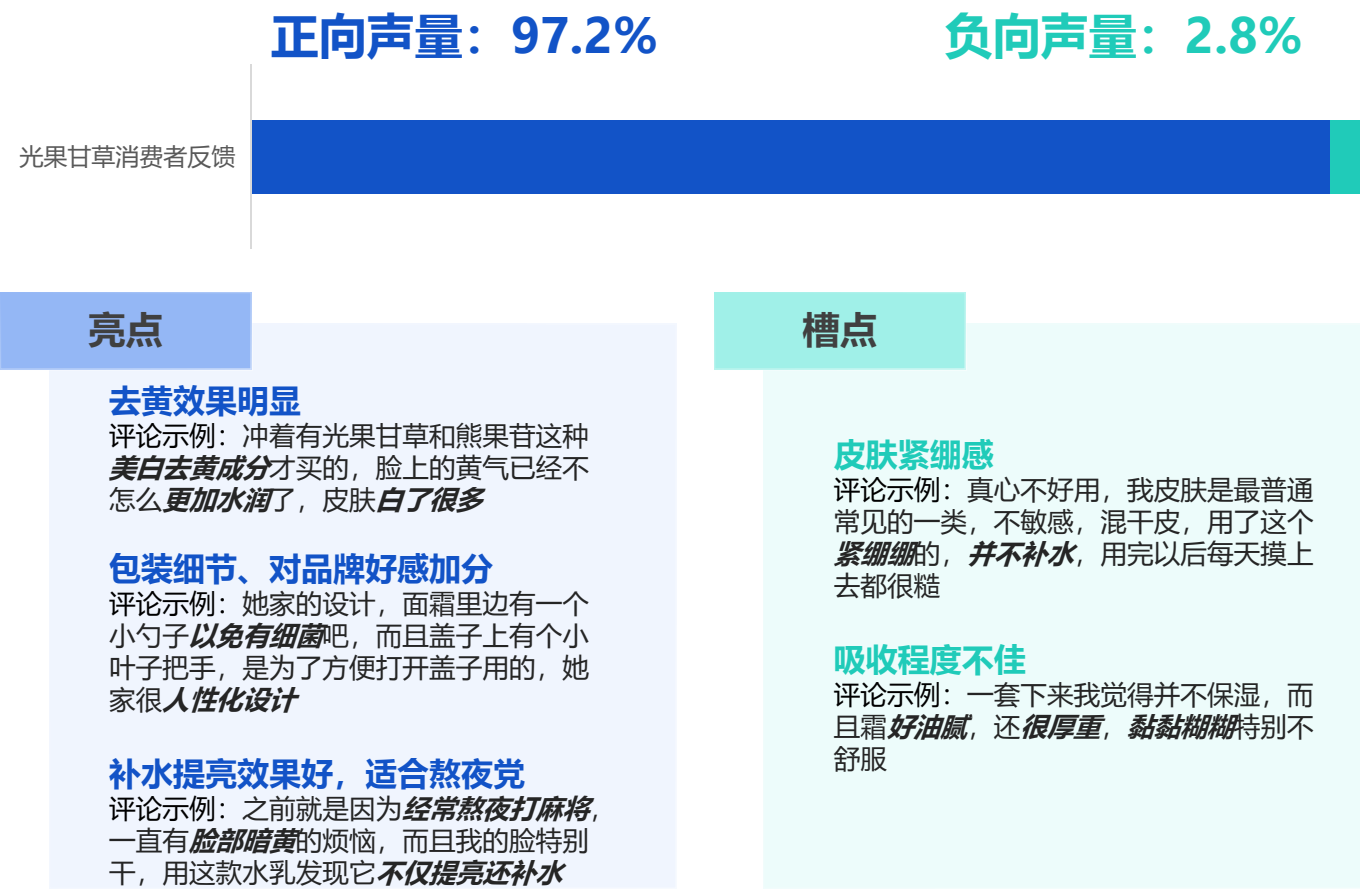
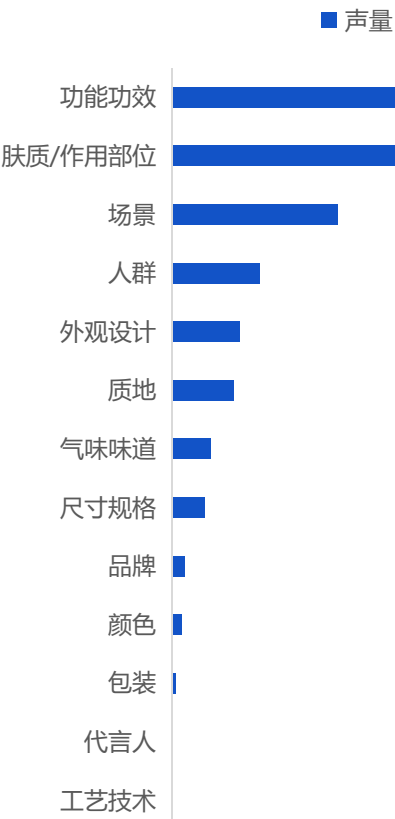
出海必备

海内外高增长赛道一站式扫描

光果甘草护肤市场 | 消费者反馈：整体满意度较高，熬夜党对去黄提亮功效认可度高

- 光果甘草护肤产品的消费者反馈中，正向声量占比相对较高，达到97.2%，产品整体的消费者满意程度较高。
- 产品的补水提亮、去黄气效果认可较多，功效上契合了不少熬夜党的肌肤问题和主要诉求。但从消费者槽点来看，使用肤感、产品吸收度还未达到消费者预期，仍存在粘腻厚重、不易吸收等问题。

MAT2024天猫平台光果甘草护肤市场消费者反馈维度分布



增长雷达小程序

限时免费体验!



开品必看

出海必备

海内外高增长赛道一站式扫描



03

黄芪

黄芪护肤市场 | 市场概况：市场规模翻倍增长，国货品牌引来广泛关注

- 近一个滚动年内，黄芪护肤市场规模超5亿元，同比增长达到153.3%。同时，备案品牌及产品数增长明显，增速均超过100%。从社媒热度趋势可以看出，近一年内声量及互动量相比去年均有提升，特别是国货品牌相关话题引发了消费者广泛关注。
- 抖音平台目前是黄芪护肤产品主要的种草及推广平台。

增长雷达小程序

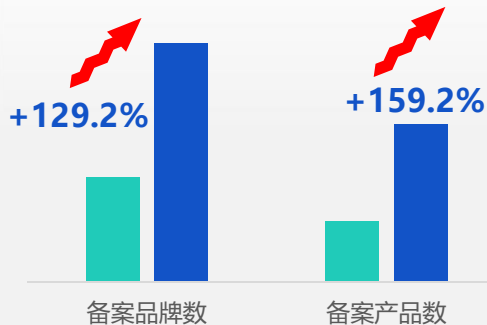
限时免费体验!

MAT2024销售额：
5.1亿元 (+153.3%)

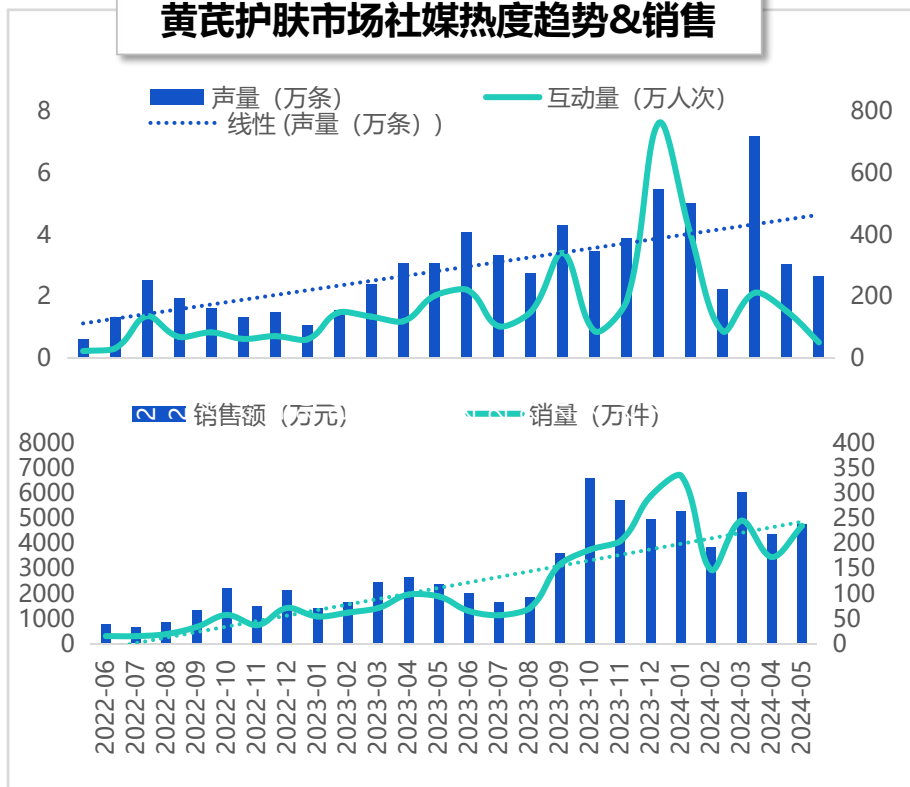
MAT2024销量：
2167.5万件 (+244.5%)

备案产品情况

■ MAT2023 ■ MAT2024



黄芪护肤市场社媒热度趋势&销售

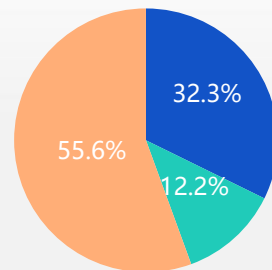


MAT2024声量：
47.3万条 (+116.4%)

MAT2024互动量：
2748.9万人次 (+141.4%)

平台分布

■ 小红书 ■ 微博 ■ 抖音



数据来源：魔镜洞察

数据说明：本页销售数据为在天猫、淘宝、京东、抖音平台美容护肤类目下标题中含有“黄芪”的商品销售额

魔镜洞察：mktindex.com



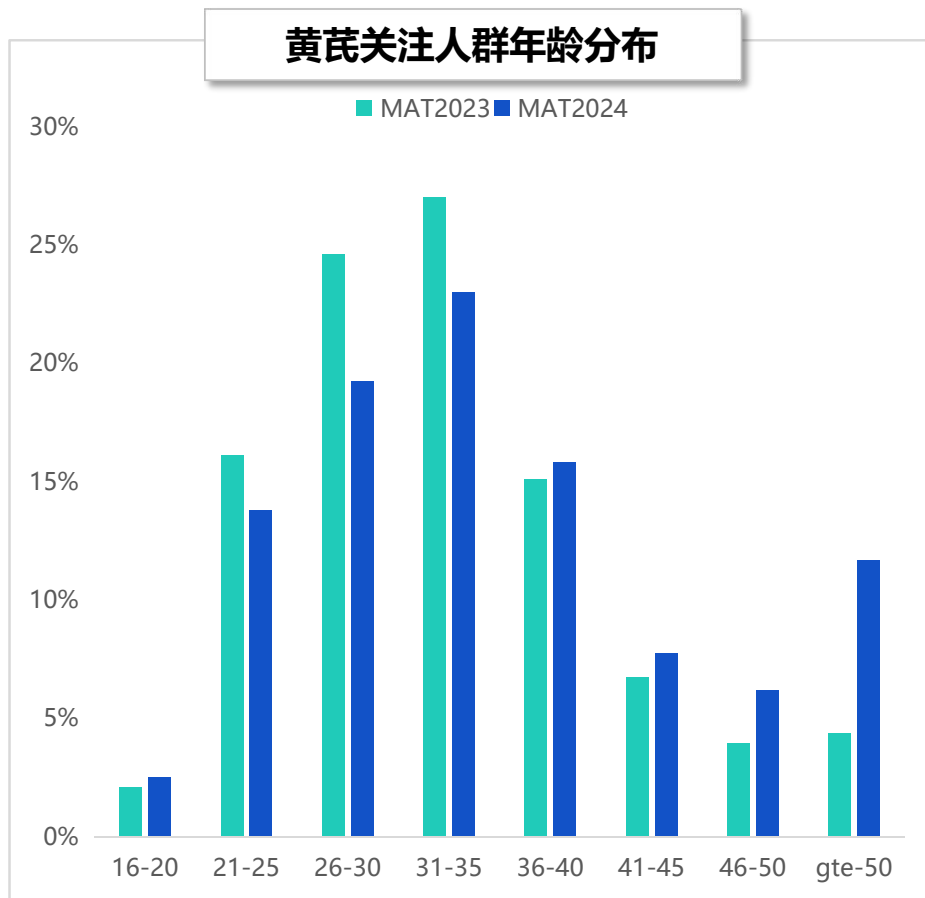
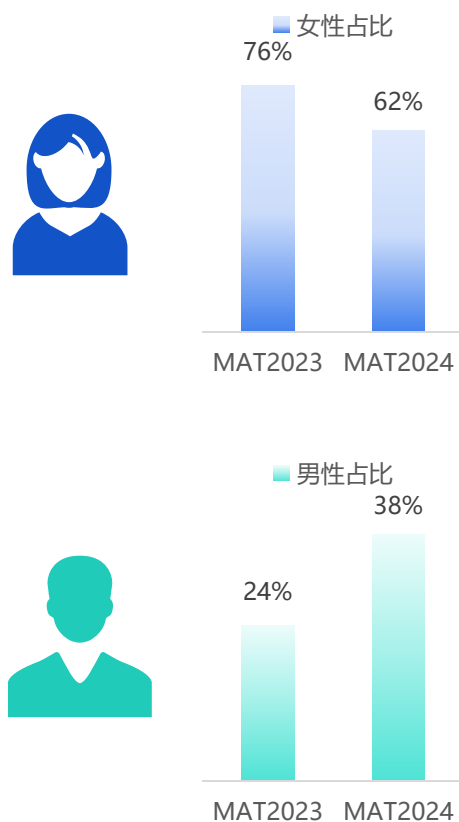
开品必看

出海必备

海内外高增长赛道一站式扫描

黄芪护肤市场 | 受众人群：男性占比提高，中老年人群关注度明显提高

- 对比黄芪成分近两年的受众人群可以看出，女性虽仍为主要受众，但占比从上一滚动年的76%，下降到62%。从黄芪关注人群的年龄分布可以看出，近一年内，中老年群体占比明显提高，推测可能是黄芪改善皮肤暗沉等功效引发。
- TOP5关注品牌中，春娟、赛诺方、稚乐均为国货品牌。提及雅诗兰黛和兰蔻，主要是进行种草和产品功效的对比。



TOP5关注品牌



声量
4.2万条
(-36.2%)



0.4万条
(-)



0.3万条
(+3923.7%)



0.3万条
(+613.5%)



0.2万条
(-25.3%)

增长雷达小程序

限时免费体验!



开品必看

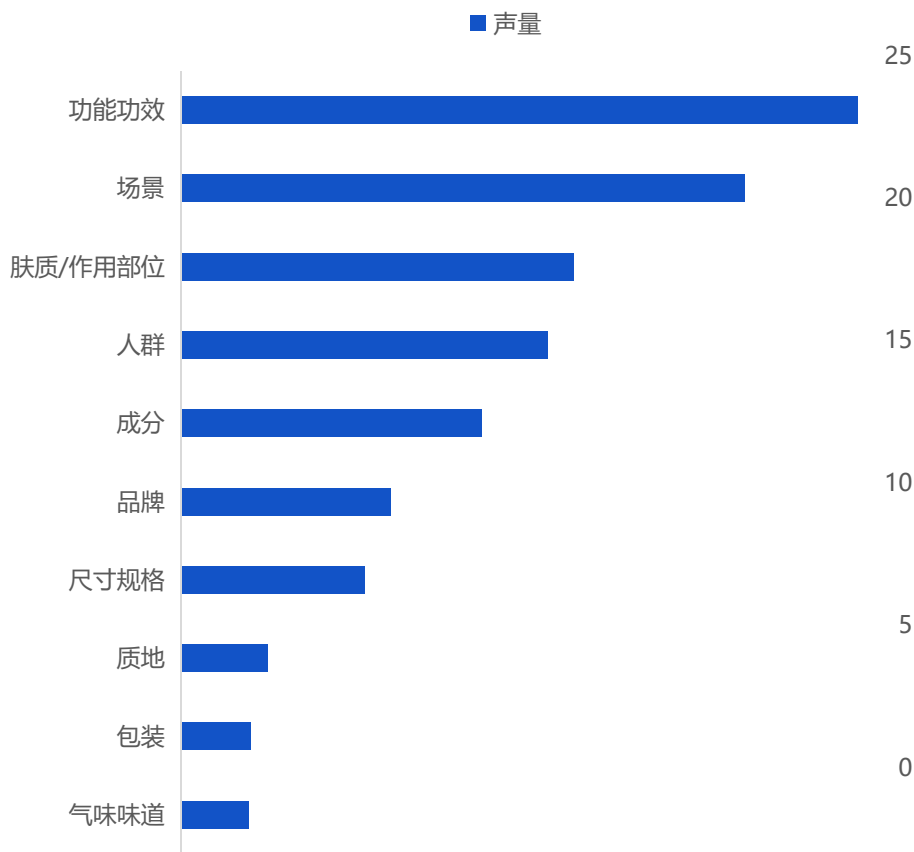
出海必备

海内外高增长赛道一站式扫描

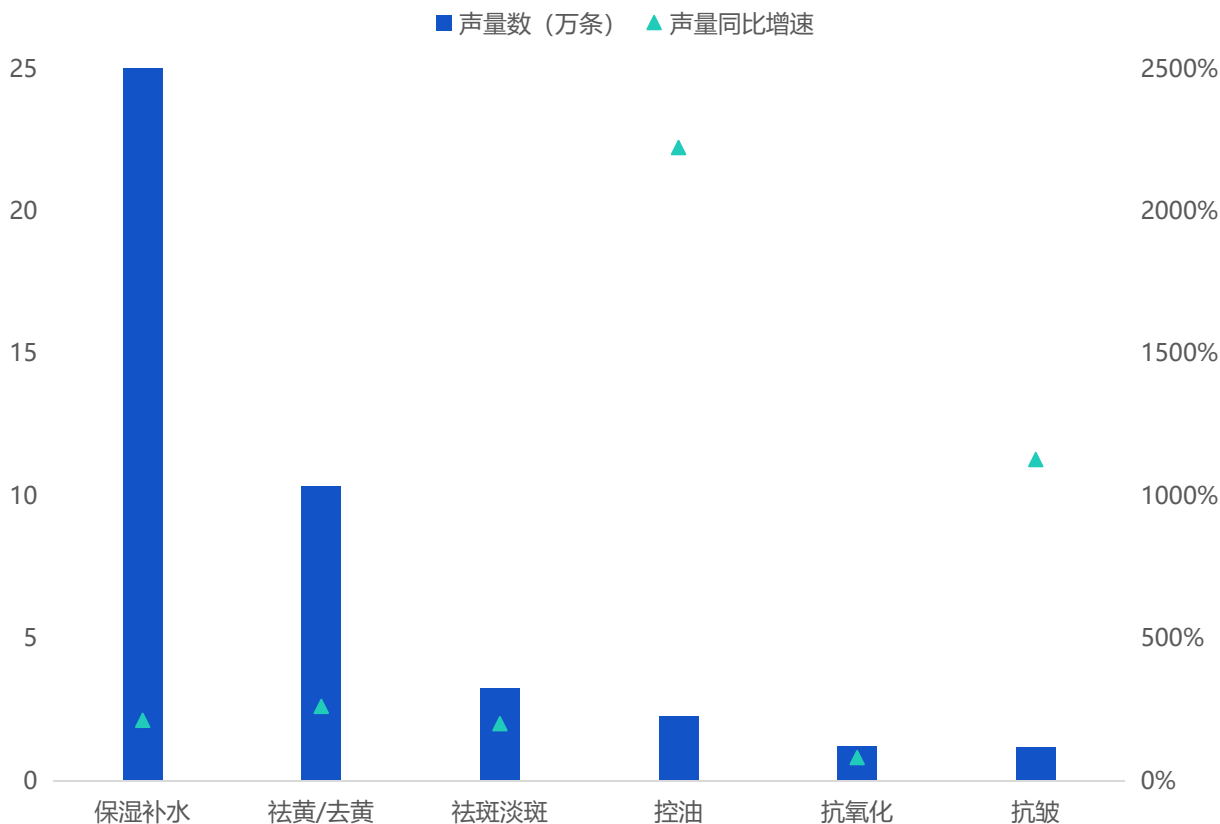
黄芪护肤市场 | 社媒讨论：产品功效关注度最高，控油功效声量同比增速超十倍

- 同其他植物成分的护肤市场类似，产品的功能功效、肤质/作用部位、人群及原料成分是消费者较为关心的维度。从产品具体的功效可以看出，保湿补水、祛黄/去黄以及祛斑淡斑是相关产品主要的功效。值得注意的是，控油功效声量数虽然不高，但同比增速十分亮眼，主要是集中在洗面奶产品，黄芪成分也逐渐向洁面品类热度迁移。

MAT2024社媒平台黄芪护肤话题讨论维度声量情况



MAT2024社媒平台黄芪成分TOP功效声量



增长雷达小程序

限时免费体验!



开品必看

出海必备

海内外高增长赛道一站式扫描

黄芪护肤市场 | 热销单品

- 黄芪的提取物含有多糖、皂苷、氨基酸及黄酮类等化合物，这些成分使得对应的产品具有补水保湿、改善暗沉、淡化细纹、抗氧化等功能。同时这些功能也是TOP商品中主要宣称的功能卖点。

增长雷达小程序

限时免费体验!



开品必看

出海必备

海内外高增长赛道一站式扫描



春娟黄芪面霜

MAT2024线上销售额:

6450.0万元 (+35.2%)

成分卖点: 高含量黄芪甲苷、高含量黄酮葡萄糖苷、专研黄芪原液

功效卖点: 补水保湿、抗氧抗光老



润凰黄芪霜

MAT2024线上销售额:

1.2亿元 (+660.1%)

成分卖点: 植物精萃、天然黄芪精华

功效卖点: 补水保湿、淡化细纹、改善粗糙、改善暗沉



欧橘黄芪霜

MAT2024线上销售额:

763.2万元 (23年12月上市)

成分卖点: 黄芪、银耳多糖、人参根、茯苓粉

功效卖点: 补水保湿、改善细纹、提靓肤色、细腻毛孔



赛诺方黄芪霜

MAT2024线上销售额:

1760.5万元 (23年11月上市)

成分卖点: 甘肃陇南黄芪精华、黄瓜果提取物、卡波姆

功效卖点: 改善暗黄、补水保湿、淡化细纹、改善粗糙

黄芪护肤市场 | 消费者反馈：功效最受关注，白牌产品存在争议引发不满

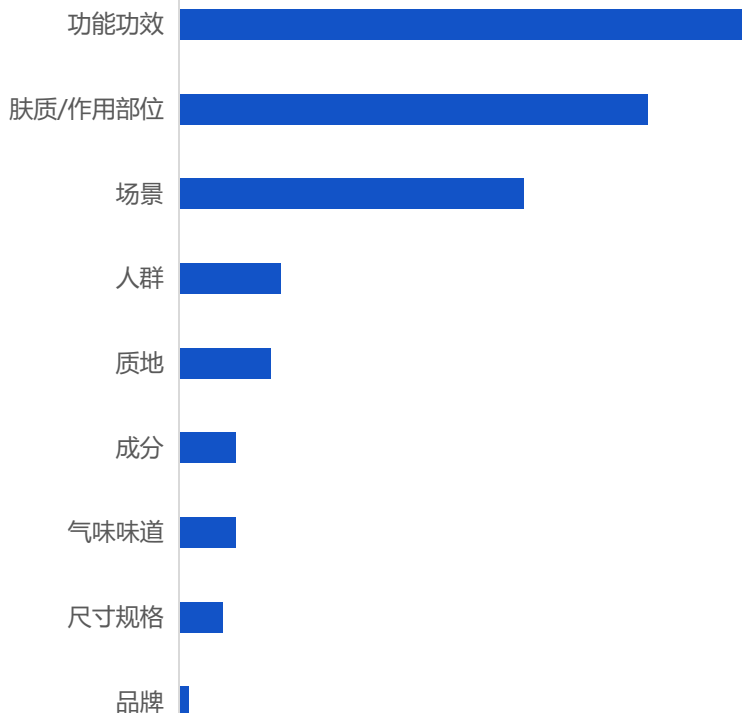
- 同社媒平台讨论情况相同，功能功效仍是消费者在产品评价中提及最多的一个维度。黄芪护肤市场下产品负向声量占比为5.3%，从比较有代表性的差评可以看出，主要是使用产品后过敏、声称的效果不明显或者产品颜色与海报有差异等。好评则集中在产品的香味，补水保湿和祛黄改善皮肤暗沉的效果。

增长雷达小程序

限时免费体验!

MAT2024电商平台黄芪护肤市场产品评价维度声量情况

■ 声量



正向声量：94.7%

负向声量：5.3%

黄芪消费者反馈

亮点

祛黄/去黄、补水保湿

评论示例：效果真的好好，敷完皮肤真变得很**透亮白皙**，熬夜导致的黄气都没啦，而且补水保湿效果也超级nice，整体很值得购买呀！

香味舒服、不油腻、美白淡斑明显

评论示例：黄芪霜香味**闻着真舒服**，用起来很清爽不油腻，美白淡斑效果真的挺好，吸收效果也很棒，**提亮美白**，还会继续使用。

槽点

颜色差异、无防伪标识

评论示例：打开是黄色不是粉色的，瓶身**没有防伪标识**，不知道真的假的，用用看吧。

过敏

评论示例：假货哦，涂着脸上**过敏**的，直接扔掉

美白效果差、长痘

评论示例：非常糟糕，不仅没有变白，还长了痘痘，气死了，**闷痘**面霜得了，还什么美白面霜。



开品必看

出海必备

海内外高增长赛道一站式扫描

读完报告，手头却没有市场数据进行可行性研究？

PC端免费体验 消费品领域的AI大模型分析师

问答式交互，0秒上手！

创新概念发现与验证

品类/品牌调研

ai.mktindex.com PC端免费体验



[低温酸奶]的市场趋势如何，请给我提供一些[人群、场景]方面的产品开发建议。

综合以上分析，我总结出以下关于低温酸奶的市场趋势和产品开发建议：

市场趋势分析：

- 低温酸奶市场呈现强劲增长态势，销售额和销量均大幅增长，显示消费者需求持续旺盛。
- 市场竞争激烈，产品供给充足，需要持续优化产品以提升竞争力。

人群和场景分析：

- 低温酸奶受到广泛消费群体的青睐，可进一步细分目标人群如儿童、孕妇、运动人群等。
- 可拓展到早餐、下午茶等新的消费场景，满足不同消费需求。

产品开发建议：

- 持续优化产品配方，提升营养价值和口味，满足消费者对健康、美味的需求。
- 根据不同人群的偏好，开发差异化产品，如添加水果、谷物、益生菌等。
- 关注新兴消费场景，开发适合早餐、下午茶等场景的低温酸奶产品。
- 加强品牌建设，提升产品的知名度和美誉度，增强消费者的品牌忠诚度。

总的来说，低温酸奶市场前景广阔，需要根据消费者需求不断优化产品，并拓展新的消费场景，以满足不同人群的需求，进一步提升市场占有率。

数据来源：

魔镜CMI：

[1]: [魔镜分析+\(1\)](#)

总结

根据提供的社交帖文统计信息，我总结出以下与消费者需求和低温酸奶产品创新相关的建议：

1. 针对妈妈人群的增钙需求，可考虑在低温酸奶中增加防腐剂 and 液体钙的含量，突出产品的增钙功效，并针对妈妈人群开展营销宣传。
2. 在产品配方中增加维生素C、维生素E等营养成分，以及天然植物油如山茶油、不饱和脂肪酸，满足妈妈群体对强化营养的需求。同时，可融入红枣、花生、板栗等有营养价值的天然原料。
3. 针对早餐场景，可在低温酸奶中加入“粗粮”、“麦饭石”等原料，满足消费者对于省时且营养丰富的早餐需求；研发高蛋白含量的产品，针对减肥人群，融入水果、黑豆等营养成分，满足健康消费趋势。
4. 针对孩子人群，可考虑在低温酸奶中添加益生菌、苹果、蛋白质、DHA以及中药材如山药、红枣、茯苓等，满足孩子对营养、消化吸收的需求。
5. 针对孩子补钙、肠道健康以及大脑发育的需求，开发含有钙镁锌、益生菌、乳铁蛋白、DHA、叶黄素等功能性配方的低温酸奶产品。
6. 针对孩子在放学场景下的需求，可在低温酸奶产品中融入保温驱寒、护眼、清凉解暑、便携性、口味等创新元素。
7. 针对孕期妈妈群体，可开发含有保湿、柔软、补水、亲肤、透气、清爽等功能的低温酸奶产品，满足孕期女性的皮肤护理需求。
8. 针对妈妈群体在学校场景下的需求，可开发“下饭”、“保湿”、“减肥燃脂”等功能的低温酸奶产品。
9. 针对早餐助消化场景，可在低温酸奶中融入水果、维生素、蛋白质、坚果、粗粮等营养健康元素，满足消费者对营养保健的需求。
10. 针对学校场景下的孩子群体，可在低温酸奶产品中融入保温驱寒、舒适透气、护眼、营养强健、减肥燃脂等诉求，满足学生群体的各项需求。

产品开发建议

关于魔镜：AI赋能的零售洞察服务商

- 魔镜洞察背后主体为**北京淘幂科技有限公司**，公司规模140+人左右
- 主要团队在北京望京，此外在上海、武汉、重庆、广州4地设有办公室，由此服务于全球客户

2012-2014：项目运营

主要客户

电商平台卖家，包括：美的旗舰店、冈本旗舰店、韩都衣舍旗舰店等

2014年开始：独立运营

主要客户

除了电商平台卖家，也为企业级客户提供电商数据服务，如：
品牌主、咨询公司、金融机构、政府客户、物流企业等...

今日：保持独立运营

主要客户

覆盖头部品牌主、咨询公司、金融机构、政府客户、物流企业等共计500余家

8年全力为品牌主提供关键决策 市场数据研究黑马品牌

客户数量

累计服务500+企业，覆盖消费品Top30品牌的60%

发布报告

累计研究500余份报告，每年产出超过100份市场机会点洞察及研究报告，涉及20余个领域

监测数据

每天处理超100亿线上交易数据，扫描2万个细分行业；监控40万+消费品牌

技术优势

作为一家技术驱动的公司，在大数据处理Map-Reduce, Data Warehouse, Machine Learning 领域经验丰富，技术远远领先于同类初创公司。

私有算法

通过私有算法，将数据聚合成多维市场情报，以SaaS软件的方式呈现给品牌客户

食品饮料

美妆个护

服饰箱包

医疗健康

家电3C

政府组织

投资机构

房地产

教育学校

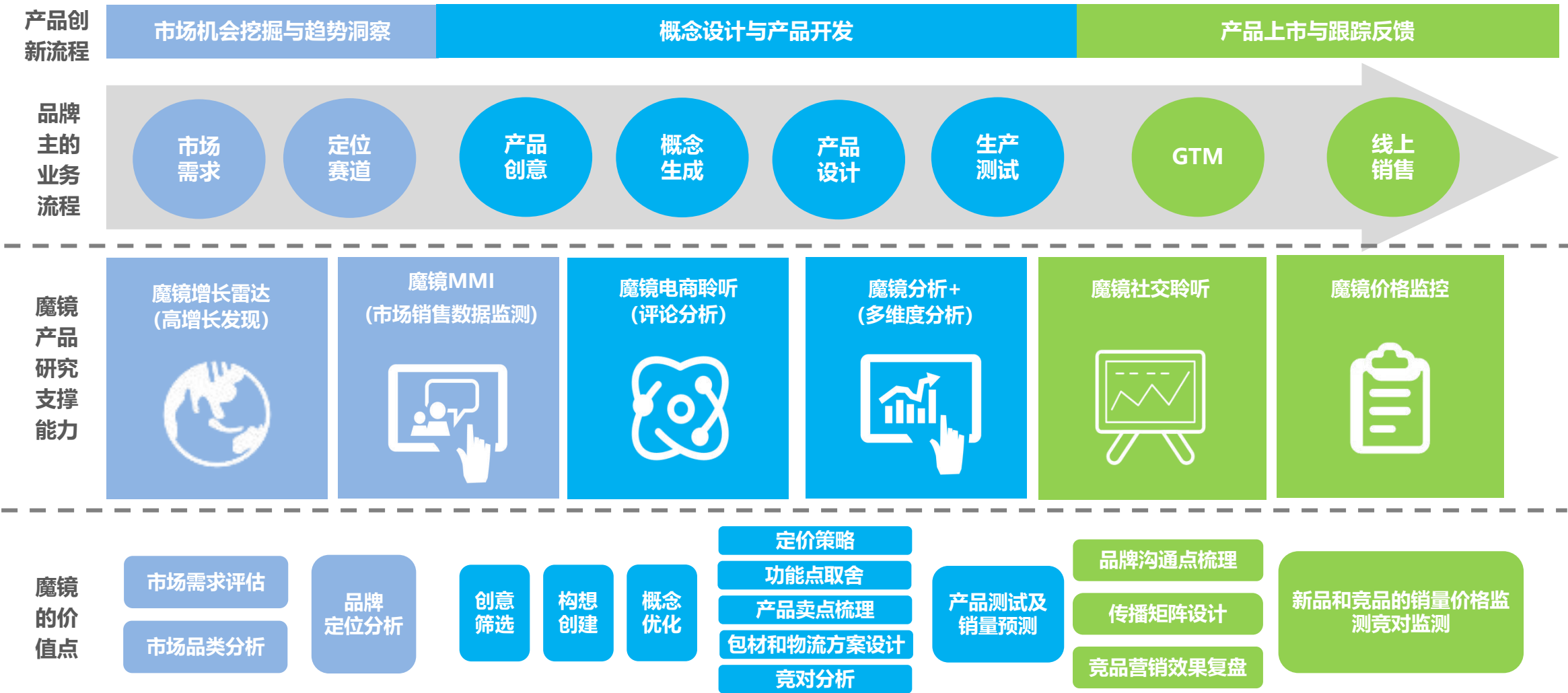
咨询公司

私募基金

家居建材

魔镜CMI产品体系：全流程支撑品牌主品牌创新和孵化

整合销售、评论、社媒三大数据源，助力市场研究和消费者洞察（Consumer & Market Insight，简称CMI）



魔镜CMI产品方法论：0到1新品开发周期全流程



版权声明

本报告为魔镜洞察制作，其版权归属魔镜洞察，未经允许，任何组织和个人不得以任何形式复制或传播

Mktindex.com

联系我们

北京淘幕科技有限公司
北京市朝阳区望京SOHO塔1A座2005
联系电话：010-84785451

关注我们



魔镜洞察
微信公众号



魔镜洞察小程序
海内外高增长市场趋势