

华信人咨询 · 洞察2025

HXR Consulting · Insight 2025

消费趋势系列报告

2025年1月~8月儿童斜挎包市场洞察报告

Consumer Trends Report Series – January to August 2025 Children's Crossbody Bag Category Market Insights

2025年10月

华信人咨询
HXR CONSULTING

华信人咨询作为中国领先的市场研究机构，自2016年成立以来，始终深耕市场研究领域，并成为市场地位背书权威部门推荐单位，累计完成各类专业咨询项目600+逾项，以深厚积淀持续赋能企业战略决策。

9年来，依托对超过15,000个消费品类的长期监测及千万级线上商家的动态追踪，结合对海量消费者样本需求特征与偏好的深刻洞察，华信人咨询持续在各类细分赛道构建专业、精准的市场研究体系。在消费需求持续迭代、市场竞争日益复杂的背景下，洞悉品类趋势成为企业制胜未来的关键。

2025年上半年，面对中国市场的新格局与消费趋势的变化，华信人咨询发布《洞察2025：消费趋势系列报告》。旨在通过专业的市场扫描与前瞻分析，揭示各品类的核心发展趋势、竞争态势及消费者行为变迁，为行业参与者提供权威的数据支撑与明晰的战略指引，助力把握2025年市场先机。

CONTENTS

目录

1

核心发现

2

品类洞察

3

消费洞察

核心发现1：中青年父母主导儿童斜挎包消费



女性占62%，26-45岁父母占71%，为核心消费群体。



母亲决策占比58%，父母合计80%，主导购买决策。



中等收入家庭是消费主力，5-8万元收入群体占34%。

启示

✓ 聚焦中青年父母营销

品牌应针对26-45岁父母，特别是母亲，设计产品和营销策略，强调实用性和安全性，满足其核心需求。

✓ 强化家庭决策影响

通过亲子互动和家庭场景营销，增强父母对品牌的信任和购买意愿，提升市场渗透率。

核心发现2：线上渠道主导信息获取与购买



电商平台推荐、亲友推荐和社交媒体合计占信息获取69%。



淘宝/天猫、京东、拼多多三大电商平台占购买渠道74%。



社交广告和亲友口碑是主要影响因子，分别占38%和32%。

启示

✓ 优化数字营销策略

品牌应加大在电商平台和社交媒体的投入，利用精准推荐和KOL合作，提升曝光和转化率。

✓ 强化社群口碑传播

鼓励用户分享真实体验，建立私域社群，通过亲友推荐增强品牌信任，驱动购买决策。

核心发现3：安全性与性价比是核心购买驱动



安全性占决策因素27%，价格合理占23%，为最高优先级。



孩子喜欢占18%，材质环保占14%，影响购买选择。



价格接受度集中在中低端，80-120元区间占35%。

启示

✓ 突出产品安全与环保

品牌需强调材料安全和环保认证，通过透明信息传递建立消费者信任，满足家长核心关切。

✓ 优化价格与价值匹配

定位中端市场，提供高性价比产品，避免过度高端化，以价格合理性和实用性吸引主流消费者。

核心逻辑：聚焦中青年父母，性价比与安全驱动市场



1、产品端

- ✓ 强化卡通简约设计，满足儿童偏好
- ✓ 优化小号尺寸，覆盖7-9岁需求



2、营销端

- ✓ 利用社交平台广告，精准触达家长
- ✓ 强化亲友口碑推荐，提升信任度



3、服务端

- ✓ 提升售后服务，减少不满意比例
- ✓ 加强智能客服，提供即时互动

CONTENTS

目录

1

核心发现

2

品类洞察

3

消费洞察

2.1 研究说明

2.2 市场规模

2.3 品牌榜单

2.4 价格洞察

2.5 品类热词

1、研究内容

Research Contents

- 剖析 2025年1月~8月各月天猫、京东、抖音的市场情况；
- 评估 整体及各平台 CR10 市场集中度；
- 洞察 儿童斜挎包线上市场不同价位产品销量与销售额占比，品牌布局；
- 分析 热词词云，洞察市场趋势与消费者需求。

2、研究对象

Research Object

- 研究对象为天猫、京东、抖音三大线上平台上销售儿童斜挎包品类的品牌、店铺、单品；
- 消费者在天猫、京东、抖音平台对儿童斜挎包的购买行为；
- 儿童斜挎包市场的整体线上销售趋势。

3、研究方法

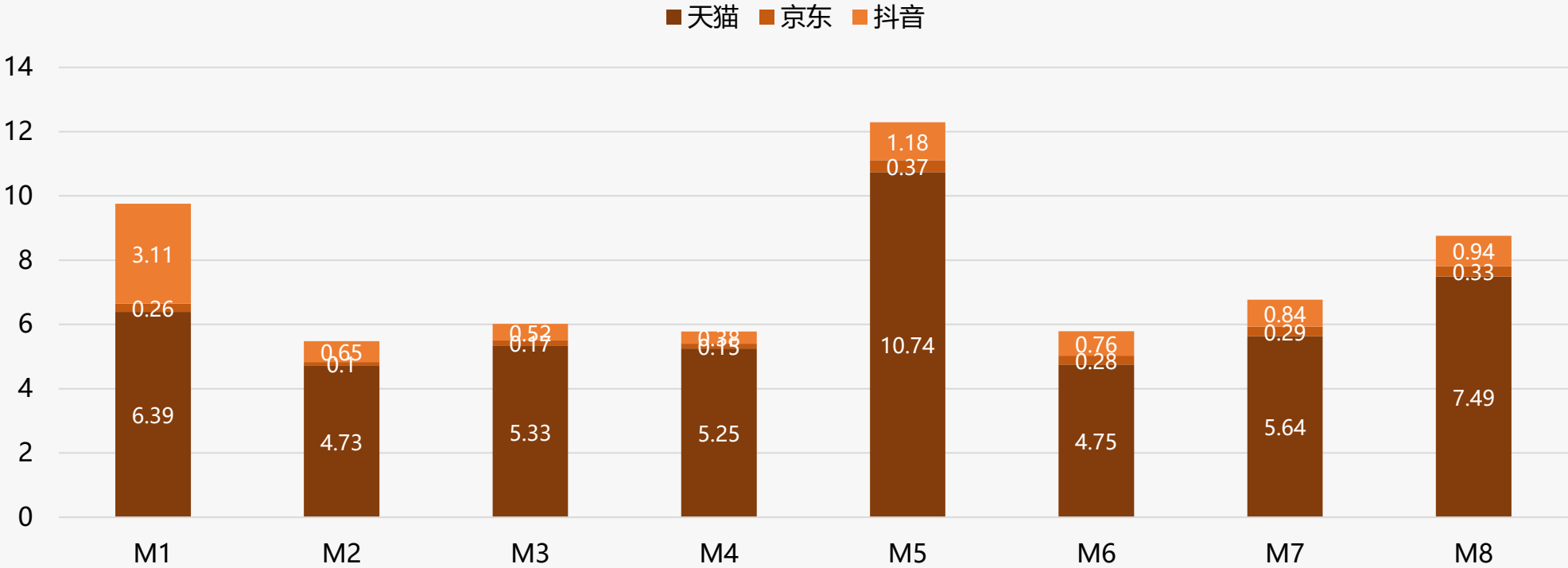
Research Method

- 数据分析法：收集并整理天猫、京东、抖音线上销售数据，运用数据分析工具与技术，计算儿童斜挎包品类销售额、销售占比、CR10 等关键指标，量化分析市场规模、品牌竞争与价格情况
- 对比分析法：对比不同月份、不同平台儿童斜挎包品类销售数据，以及国货与国外品牌销售表现

天猫主导抖音增长京东需优化

- ◆从平台表现看，天猫是核心渠道，1-8月销售额达4.99亿元（占线上总额85.7%），抖音次之（0.87亿元），京东仅0.19亿元。天猫5月因促销达峰值1.07亿元，抖音2月环比暴跌79%，显示其流量波动大。建议优化京东资源分配，聚焦天猫大促并稳定抖音内容运营。
- ◆月度趋势分析：1-8月线上总销售额5.82亿元，5月达1.27亿元峰值（受儿童节拉动），2月为谷底0.55亿元（春节淡季）。整体呈波动上升，8月环比增长20.3%，预示Q3回暖。需加强节庆备货与淡季营销，以平滑季节性波动。

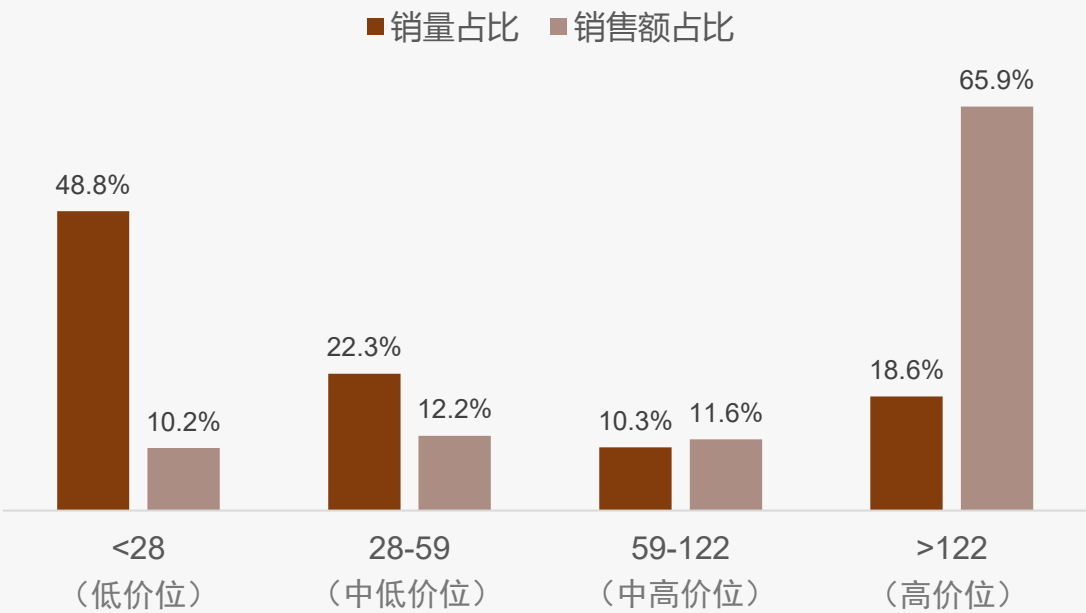
2025年1月~8月儿童斜挎包品类线上销售规模（百万元）



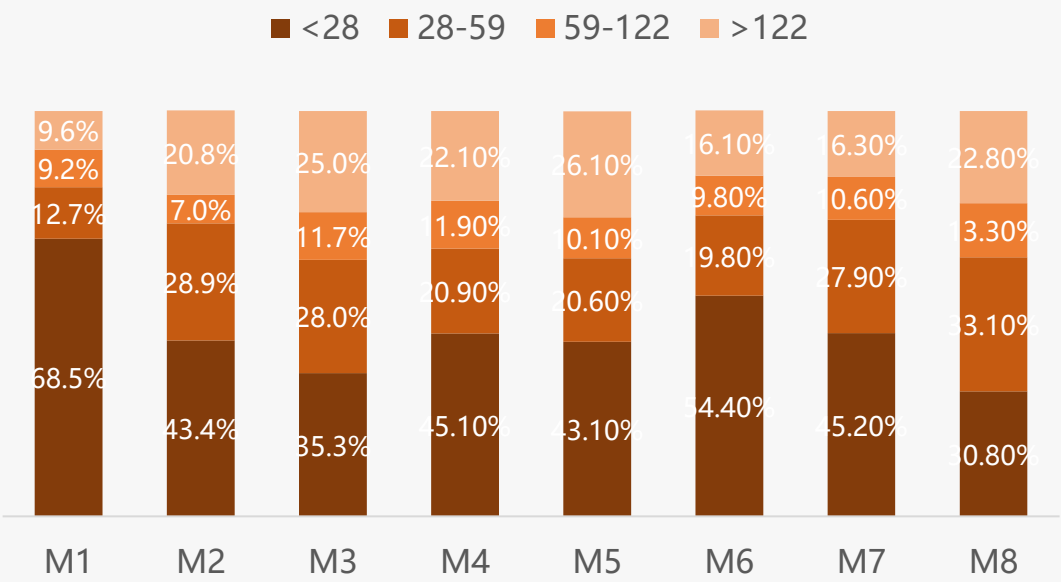
高端产品主导销售额 消费升级趋势显著

- ◆ 从价格结构看，低价位（<28元）销量占比48.8%但销售额仅占10.2%，呈现高销量低贡献特征；高价位（>122元）销量占比18.6%却贡献65.9%销售额，显示高端产品是核心利润来源，需优化产品组合提升整体ROI。
- ◆ 价格区间对比中，59-122元区间销量占比10.3%与销售额占比11.6%基本匹配，但整体份额偏低，存在市场空白；建议通过产品创新或营销策略提升该区间竞争力，优化库存周转率。

2025年1月~8月儿童斜挎包线上不同价格区间销售趋势



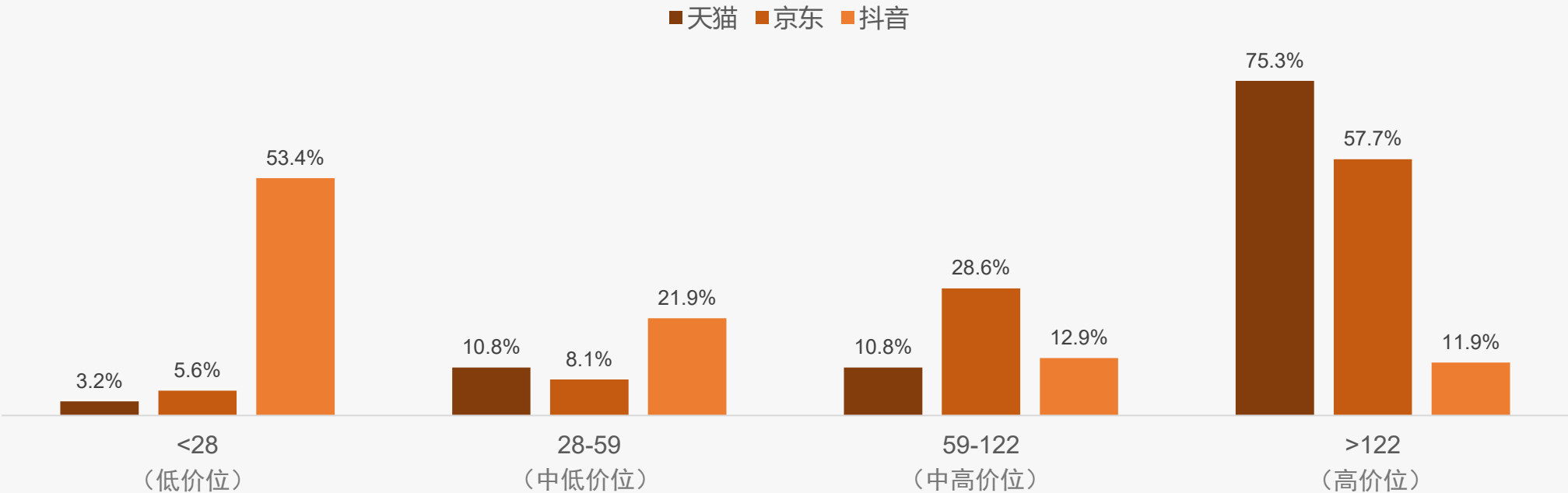
儿童斜挎包线上价格区间-销量分布



高端主导天猫京东 抖音低价引流

- ◆从价格区间分布看，天猫和京东平台均以高端产品（>122元）为主导，分别占75.3%和57.7%，显示消费者对品质和品牌的偏好；而抖音平台则以低价产品（<28元）为主，占比53.4%，反映其流量驱动和冲动消费特性。高端产品在天猫的集中度更高，可能源于品牌商家更倾向天猫渠道，建议优化库存周转率以应对高价值商品积压风险。
- ◆平台间价格策略差异显著：抖音低价区间（<28元）占比超五成，与天猫和京东形成鲜明对比，表明抖音以价格敏感用户为主，可能通过高流量实现快速销售；京东中端区间（59-122元）占比28.6%，高于其他平台，显示其平衡价格与品质的定位。价格区间结构分析揭示消费分层：天猫和京东的高端占比合计超130%，说明整体市场向高价倾斜，但抖音的低价主导可能拉低行业均价。

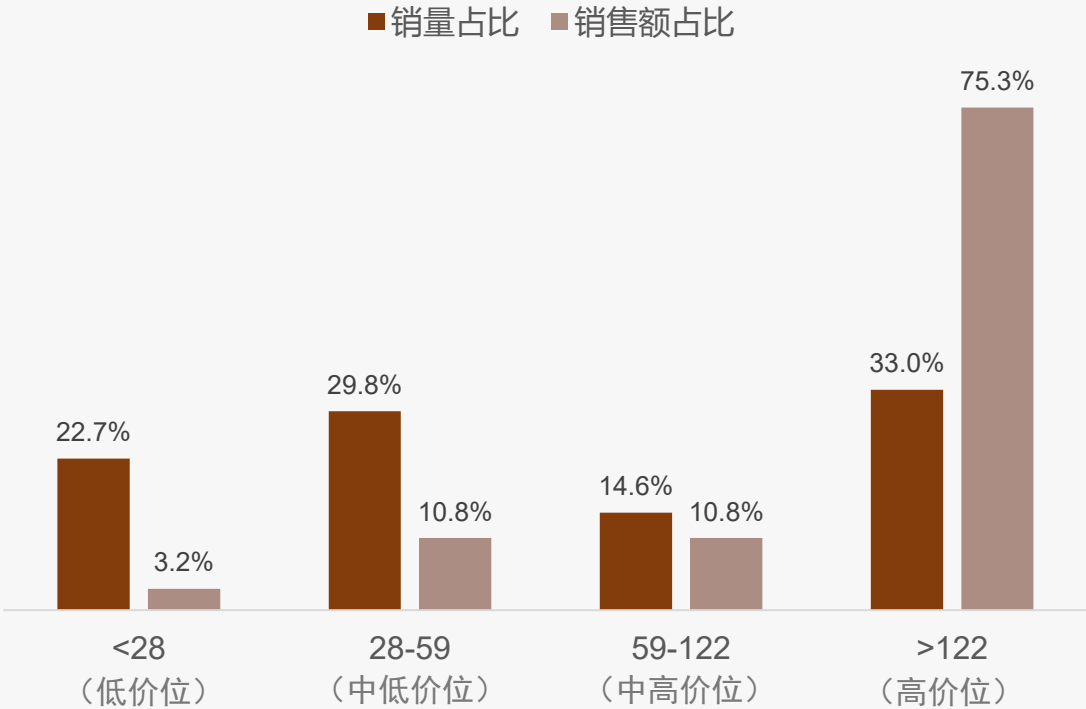
2025年1月~8月各平台儿童斜挎包不同价格区间销售趋势



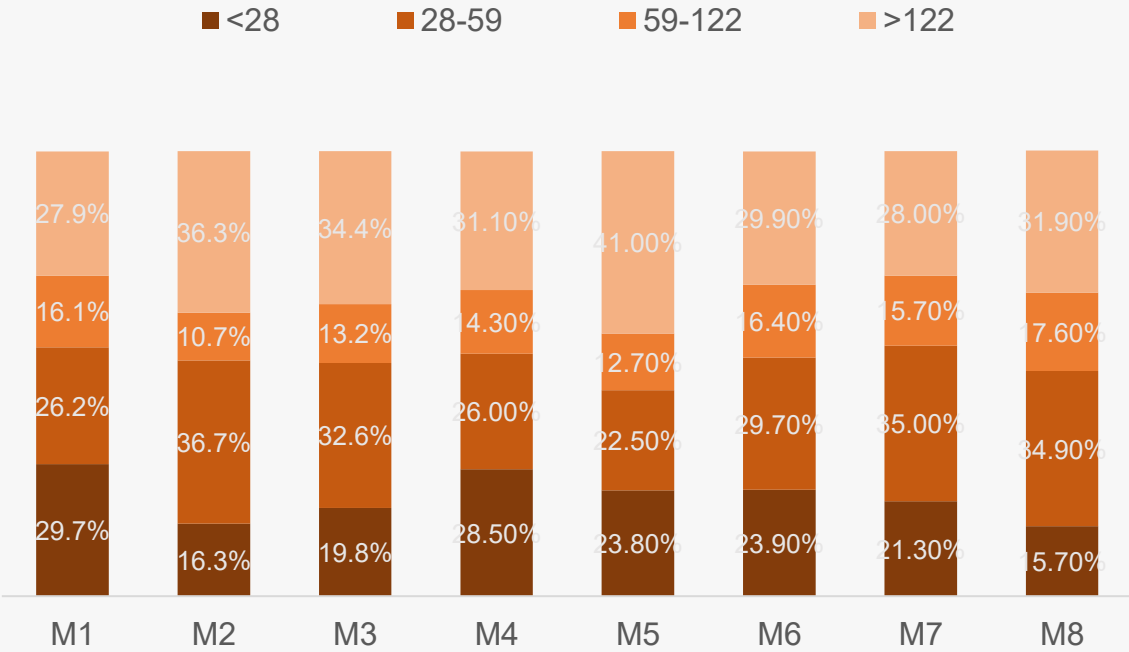
高端斜挎包驱动销售 优化产品组合提效

- ◆ 从价格带结构看，>122元高端区间贡献75.3%销售额但仅占33.0%销量，显示高单价策略驱动整体GMV；<28元低端产品销量占比22.7%却仅贡献3.2%销售额，反映薄利多销模式ROI偏低，需优化产品组合提升溢价能力。
- ◆ 对比各区间销售效率，>122元区间销售额占比为销量占比的2.28倍，而<28元区间仅0.14倍，揭示高端产品边际收益显著；企业应聚焦高毛利区间扩张，同时监控低端产品同比表现以防份额侵蚀。

2025年1月~8月天猫平台儿童斜挎包不同价格区间销售趋势



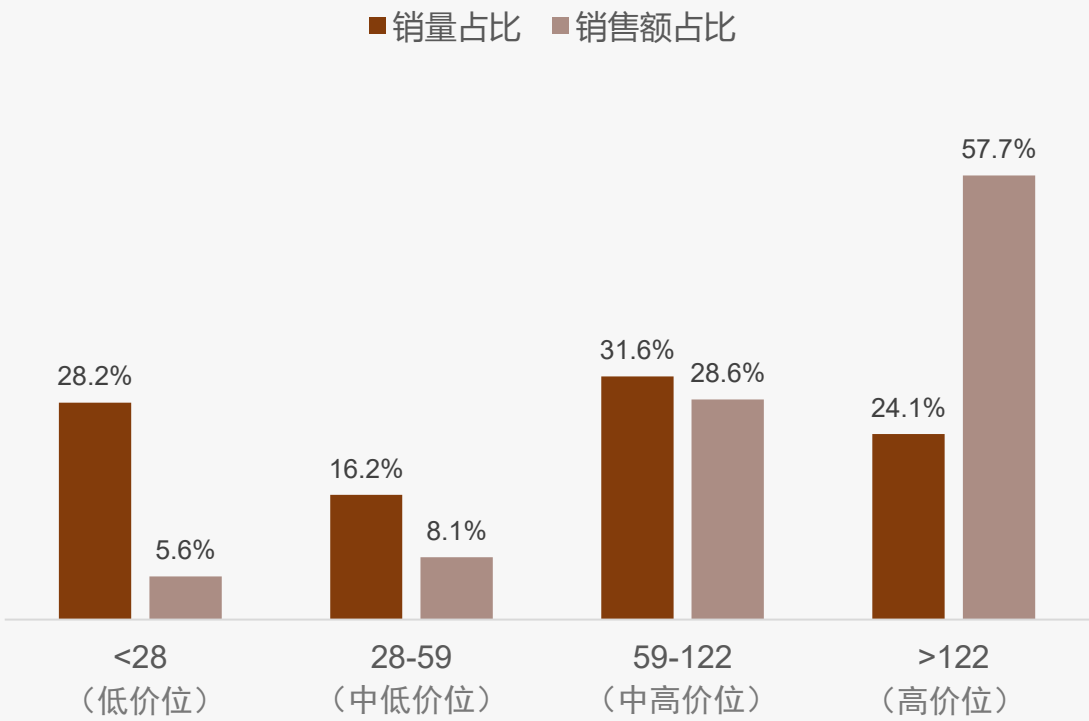
天猫平台儿童斜挎包价格区间-销量分布



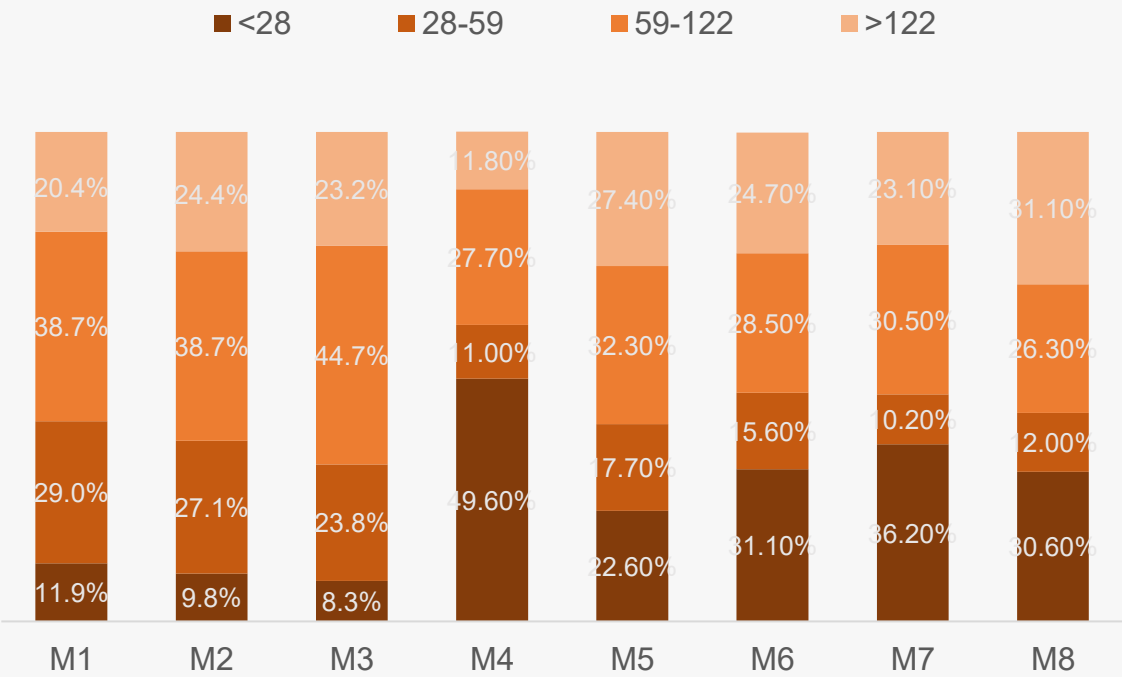
京东童包消费升级 高端驱动销售增长

- ◆从价格区间销售趋势看，京东平台呈现明显的消费升级特征。122元高价区间以24.1%的销量贡献57.7%的销售额，毛利率显著高于其他区间；而28元低价区间销量占比28.2%仅贡献5.6%销售额，存在明显的价值洼地。建议优化产品结构，提升中高端产品占比以改善整体ROI。
- ◆月度销量分布显示显著季节性波动。M4月28元区间销量占比异常飙升至49.6%，结合春节后促销周期分析，可能存在清库存行为；而M3、M8月122元区间占比提升至23.2%、31.1%，反映开学季高端需求释放。价格带结构分析揭示渠道特性。59-122元中端区间保持稳定占比（28.6%-44.7%），成为基本盘；建议建立动态定价机制，通过价格弹性分析优化促销策略，提升客单价和复购率。

2025年1月~8月京东平台儿童斜挎包不同价格区间销售趋势



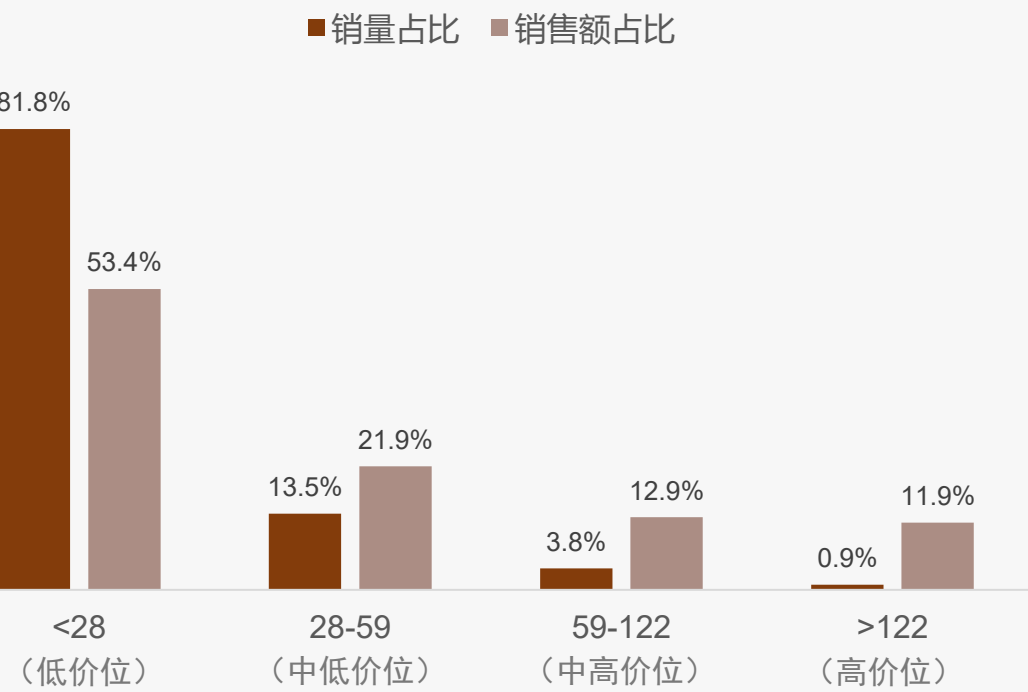
京东平台儿童斜挎包价格区间-销量分布



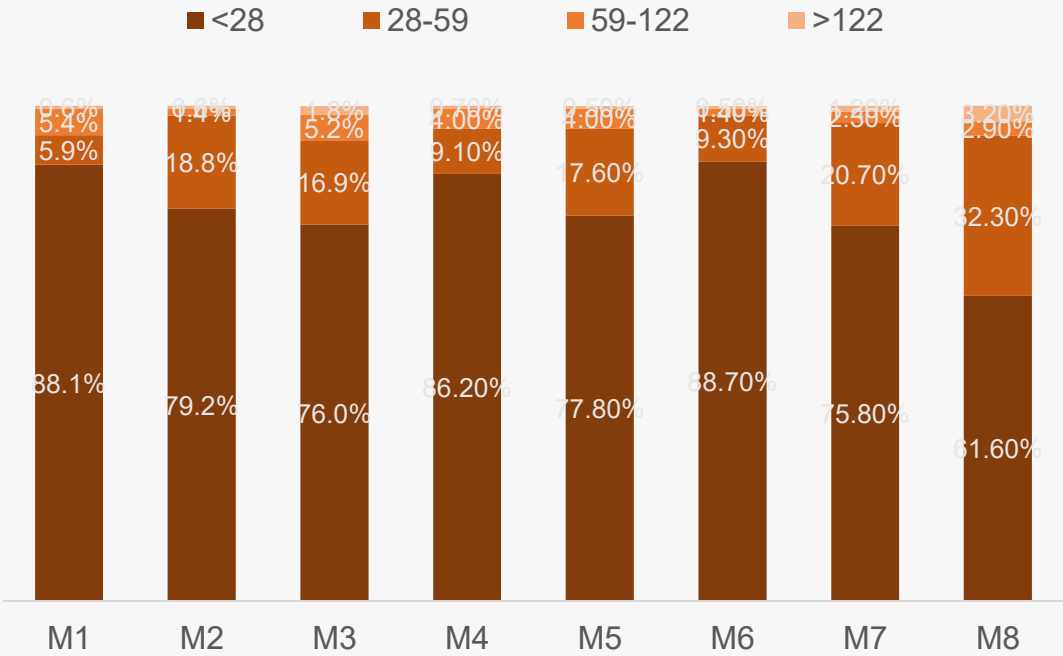
抖音儿童包低价主导 中端增长 高端利润

- ◆从价格带结构看，抖音平台呈现明显金字塔分布：<28元低价带销量占比81.8%但销售额仅占53.4%，显示该区间客单价偏低；而>122元高端带虽销量仅0.9%却贡献11.9%销售额，毛利率空间显著。建议优化产品组合，通过高端产品提升整体ROI。
- ◆月度销量分布显示消费升级趋势：M1至M8期间，28-59元中端价格带占比从5.9%攀升至32.3%，增长超5倍；同时<28元低价带从88.1%降至61.6%。价格带贡献度分析揭示运营重点：<28元产品需以量取胜，重点关注库存周转率；28-59元成为增长引擎，8月销售额占比预计达34.2%；>122元产品应作为利润补充，建议控制SKU数量聚焦精品策略。

2025年1月~8月抖音平台儿童斜挎包不同价格区间销售趋势



抖音平台儿童斜挎包价格区间-销量分布



CONTENTS

目录

1

核心发现

2

品类洞察

3

消费洞察

- 3.1 研究说明
- 3.2 基础画像及地域差异
- 3.3 消费者行为与场景模式
- 3.4 产品偏好与使用反馈
- 3.5 价格敏感度与支付意愿
- 3.6 品牌忠诚度与竞争者行为
- 3.7 社交传播与内容影响力
- 3.8 家庭决策与场景营销
- 3.9 数字化体验与未来需求

1、研究内容

Research Contents

- 洞察 儿童斜挎包消费行为、消费场景、消费模式；
- 剖析 消费者产品偏好、使用反馈，价格敏感度、支付意愿；
- 对比 主要品牌忠诚度、品牌竞争行为、竞争烈度；
- 挖掘 消费者营销潜力。

2、研究对象

Research Object

- 最近1年内购买过儿童斜挎包的消费者；
- 性别、所在城市（一线、新一线、二线、三线）平均分布；
- 聚焦家庭月收入中等水平（3-8万元）人群；
- 聚焦家庭日常采购主要决策者。

3、研究方法

Research Method

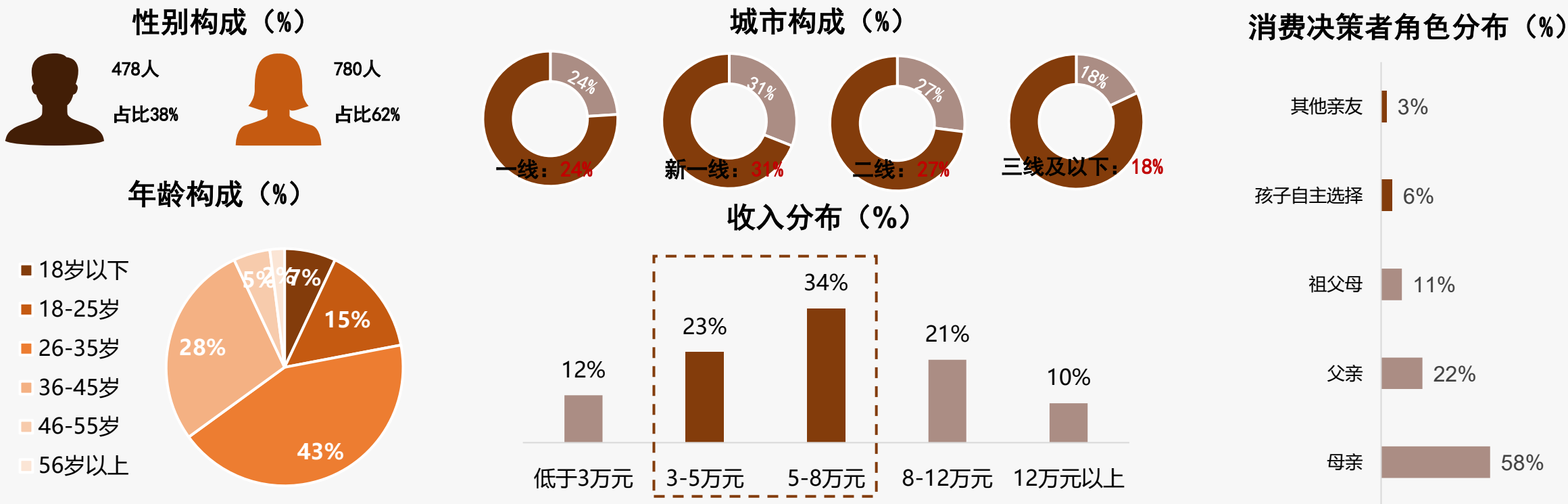
投放形式	在线定量调研
投放区域	中国大陆（不含港澳台），充分覆盖主要城市
投放时间	2025年8月
样本数量	N=1258

中青年父母主导儿童斜挎包消费

◆调查显示女性占62%，26-45岁群体合计71%，新一线城市占比最高为31%，5-8万元收入群体占34%，显示中青年女性父母是核心消费力量。

◆消费决策者中母亲占58%，父亲占22%，合计80%，父母主导购买决策，结合年龄和收入分布，反映中等收入家庭是主要市场。

2025年中国儿童斜挎包消费者画像

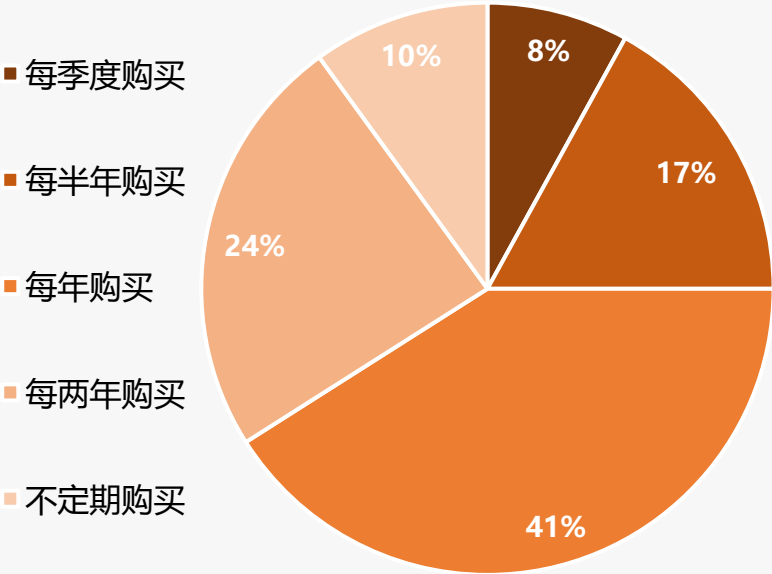


样本：儿童斜挎包行业市场调研样本量N=1258，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

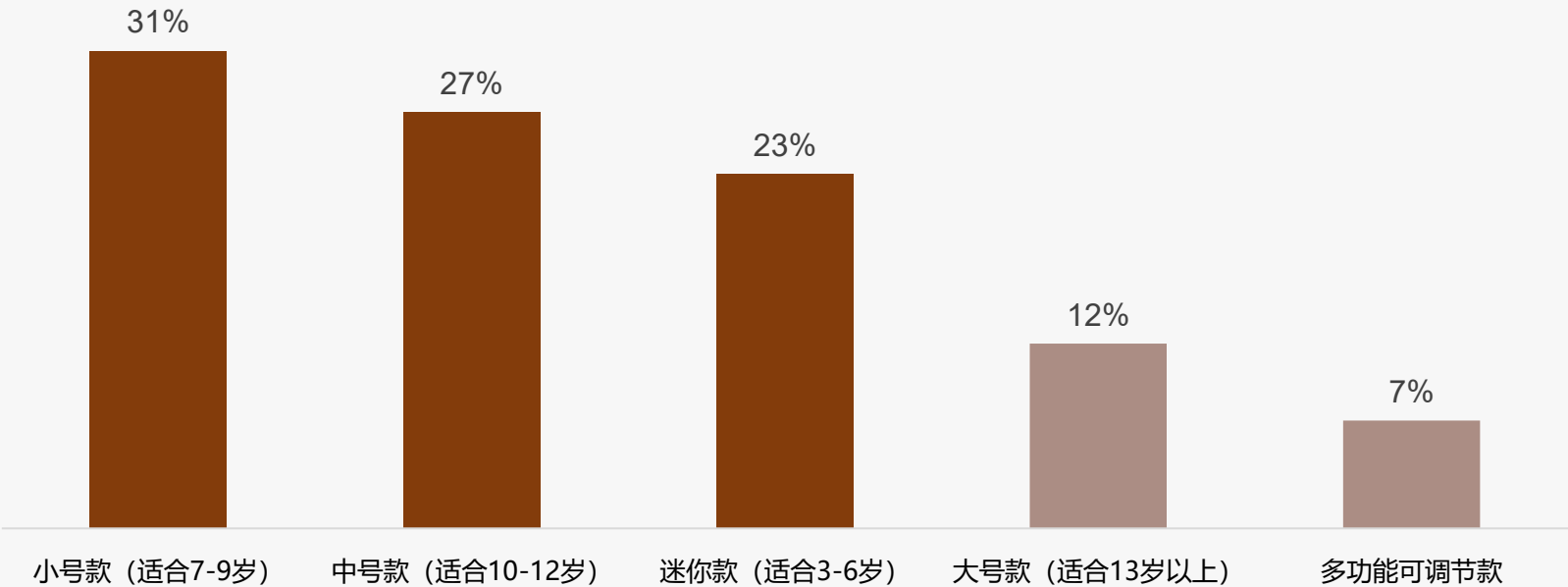
儿童斜挎包年度购买为主 小号款需求最高

- ◆儿童斜挎包购买频率以每年购买为主，占比41%；每两年购买占24%，显示多数消费者为年度性需求，更换周期较长。
- ◆产品尺寸偏好中，小号款（适合7-9岁）最高，占31%；迷你款和中号款分别占23%和27%，覆盖学龄前到小学中高年级。

2025年中国儿童斜挎包购买频率分布



2025年中国儿童斜挎包产品尺寸偏好分布

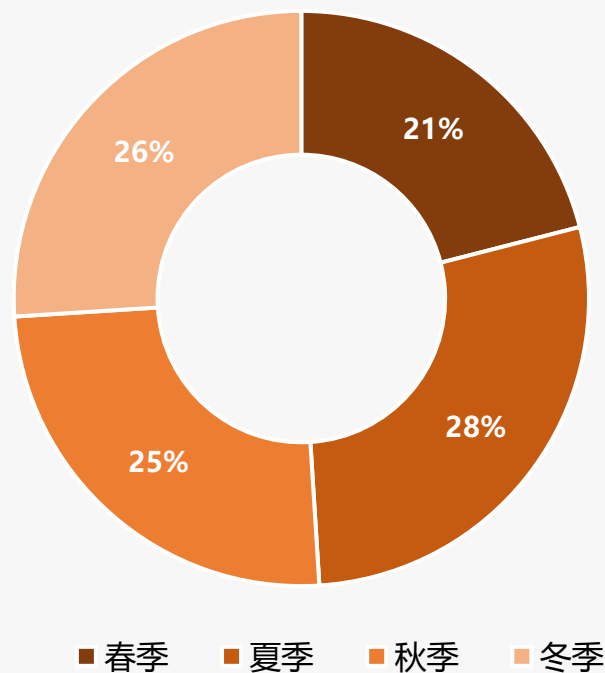


样本：儿童斜挎包行业市场调研样本量N=1258，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

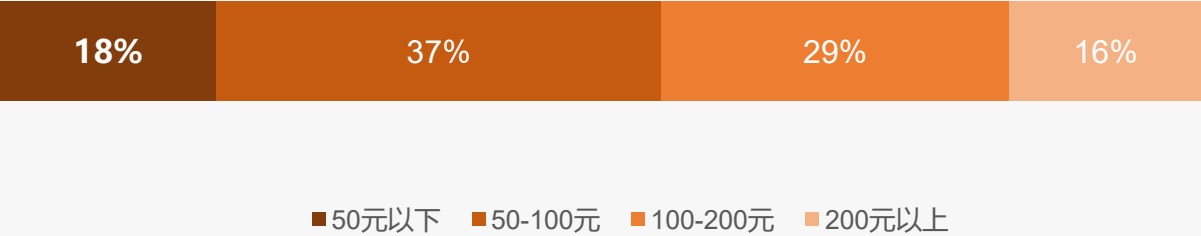
儿童斜挎包 中低价位 帆布材质 主导市场

- ◆儿童斜挎包消费以中低价位为主，50-100元占比37%，100-200元占29%；夏季购买最集中，占比28%，反映季节性需求特点。
- ◆材质偏好显示帆布最受欢迎，占比32%，尼龙占24%，消费者更注重产品的耐用性和轻便性，满足日常使用需求。

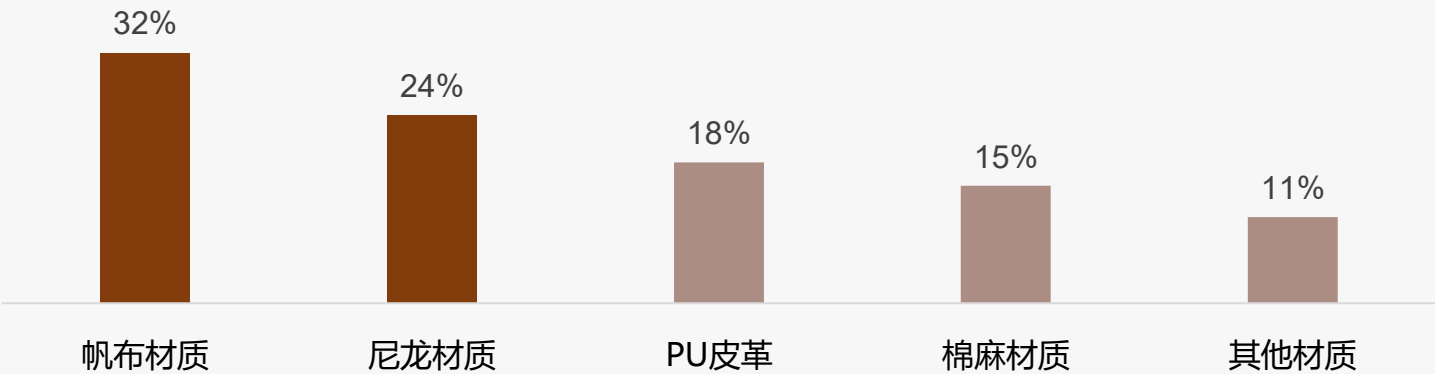
2025年中国儿童斜挎包购买季节分布



2025年中国儿童斜挎包单次购买价格分布



2025年中国儿童斜挎包材质偏好分布



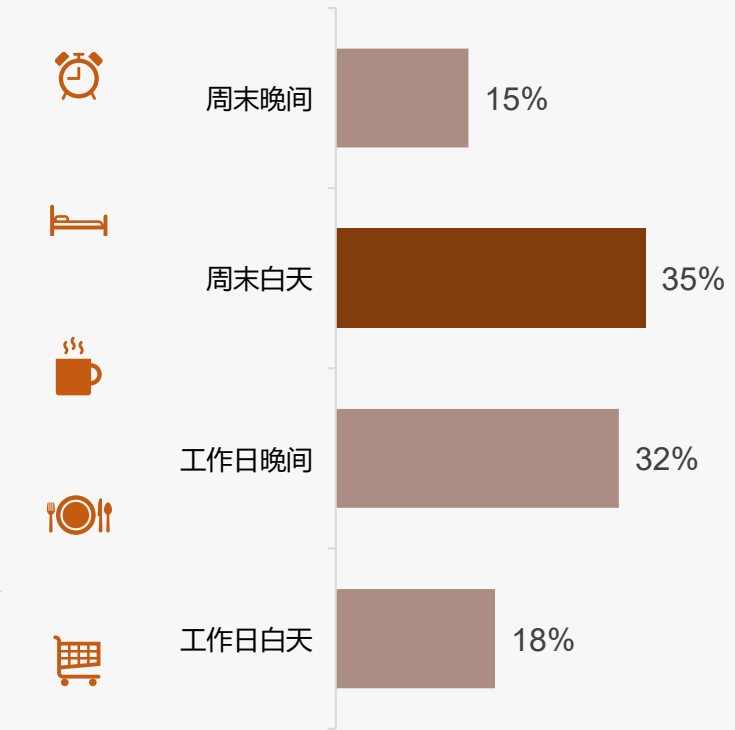
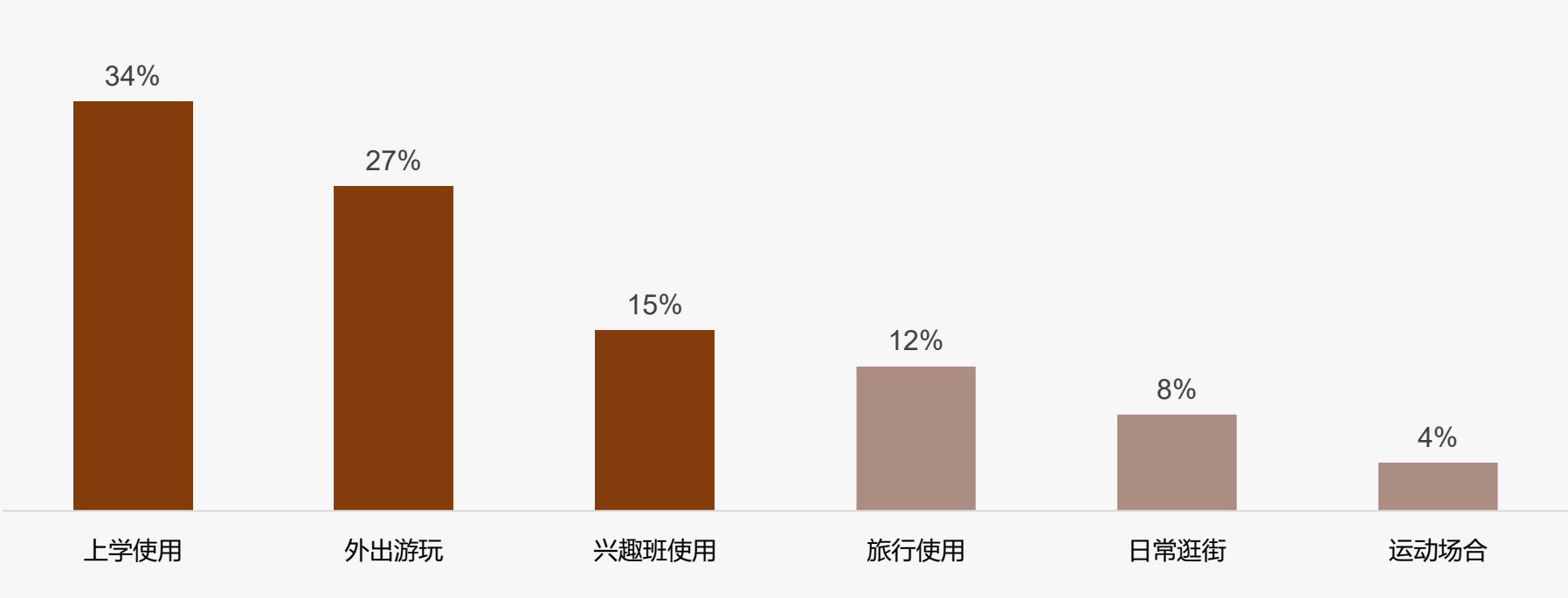
样本：儿童斜挎包行业市场调研样本量N=1258，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

上学外出主导使用 周末晚间集中购买

- ◆儿童斜挎包使用场景中，上学使用占34%，外出游玩占27%，两者合计超六成，为核心应用领域；兴趣班和旅行分别占15%和12%。
- ◆购买时段集中在周末白天35%和工作日晚间32%，显示家长陪伴购物时间影响购买决策，工作日白天和周末晚间占比较低。

2025年中国儿童斜挎包使用场景分布

2025年中国儿童斜挎包购买时段分布

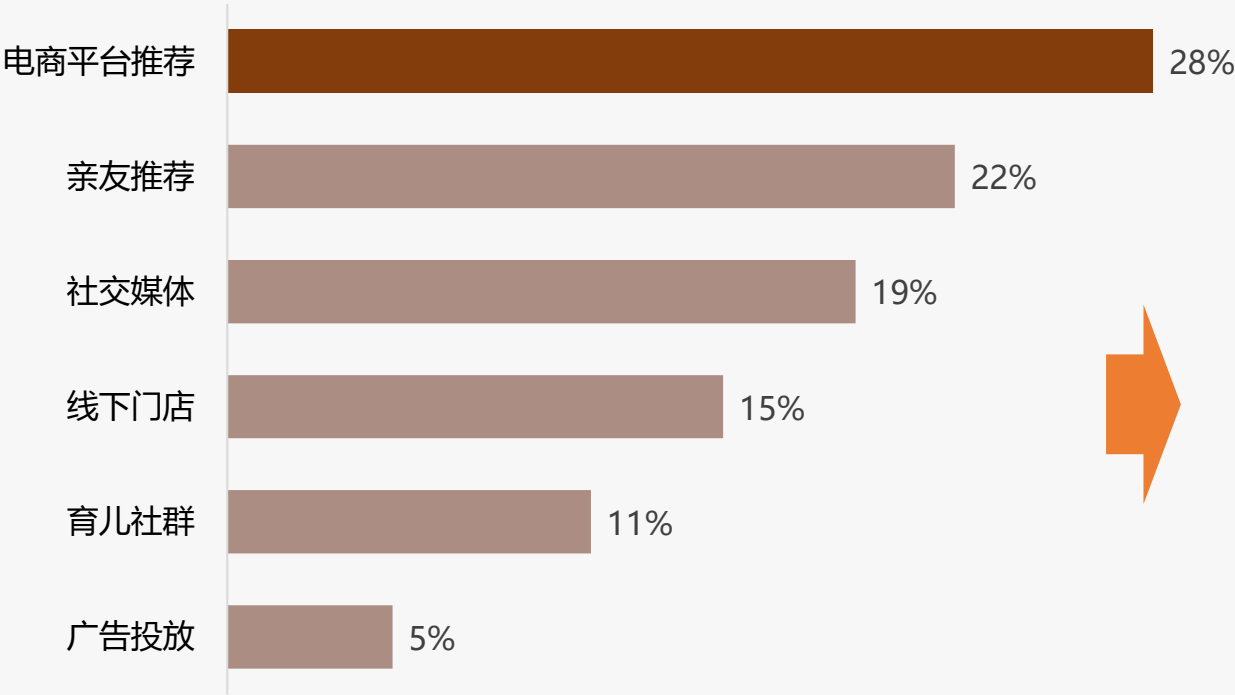


样本：儿童斜挎包行业市场调研样本量N=1258，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

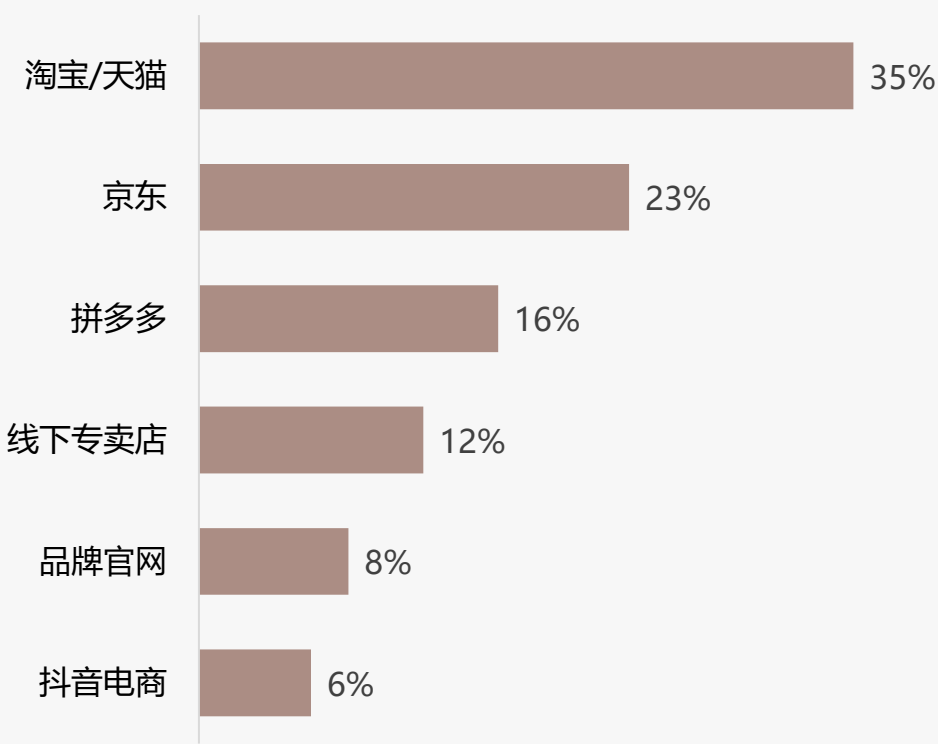
线上渠道主导儿童斜挎包消费决策

- ◆信息获取渠道中，电商平台推荐28%、亲友推荐22%、社交媒体19%合计达69%，显示消费者决策高度依赖线上社交和推荐机制。
- ◆购买渠道方面，淘宝/天猫35%、京东23%、拼多多16%合计74%，主导市场销售，凸显线上渠道的绝对优势。

2025年中国儿童斜挎包信息获取渠道分布



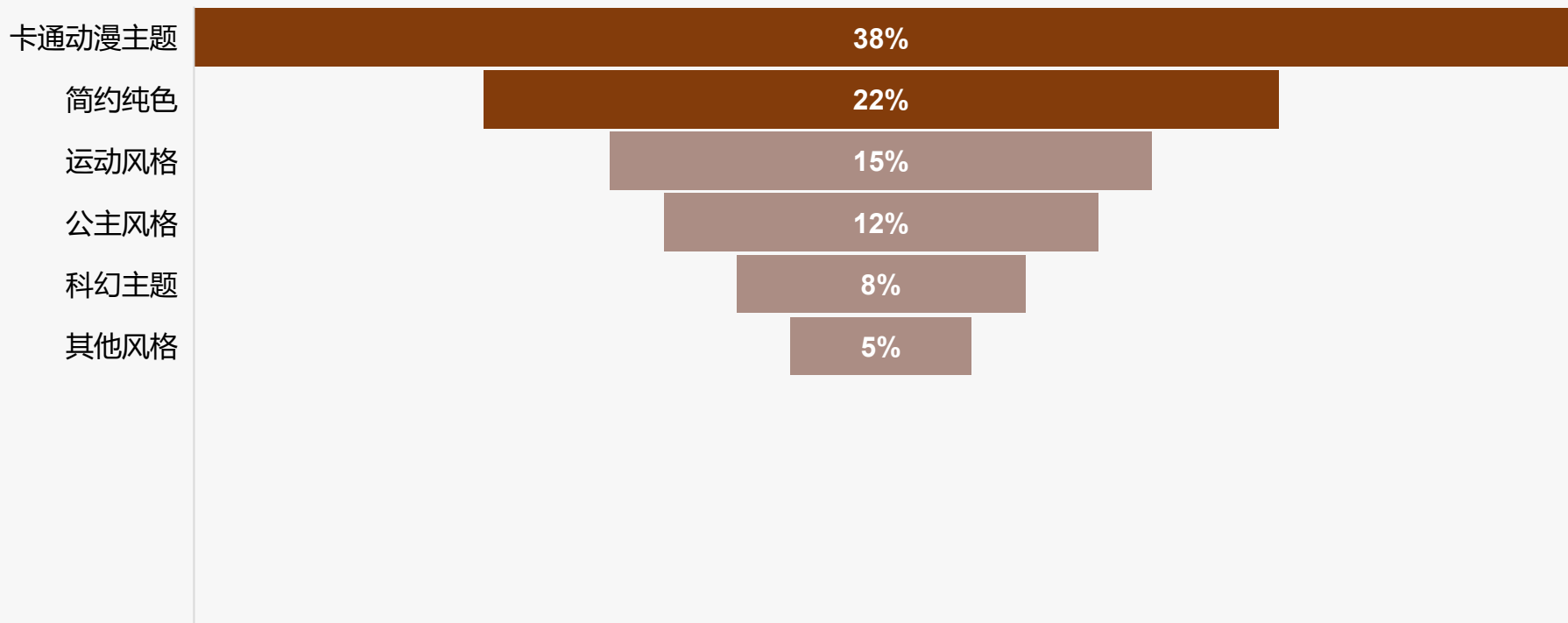
2025年中国儿童斜挎包购买渠道分布



样本：儿童斜挎包行业市场调研样本量N=1258，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

- ◆儿童斜挎包设计风格偏好中，卡通动漫主题以38%占比最高，简约纯色以22%次之，显示趣味性和实用性是市场主导需求。
- ◆运动风格占15%，公主风格占12%，科幻主题占8%，其他风格占5%，市场细分明显，企业可聚焦高需求领域并探索差异化。

2025年中国儿童斜挎包设计风格偏好分布

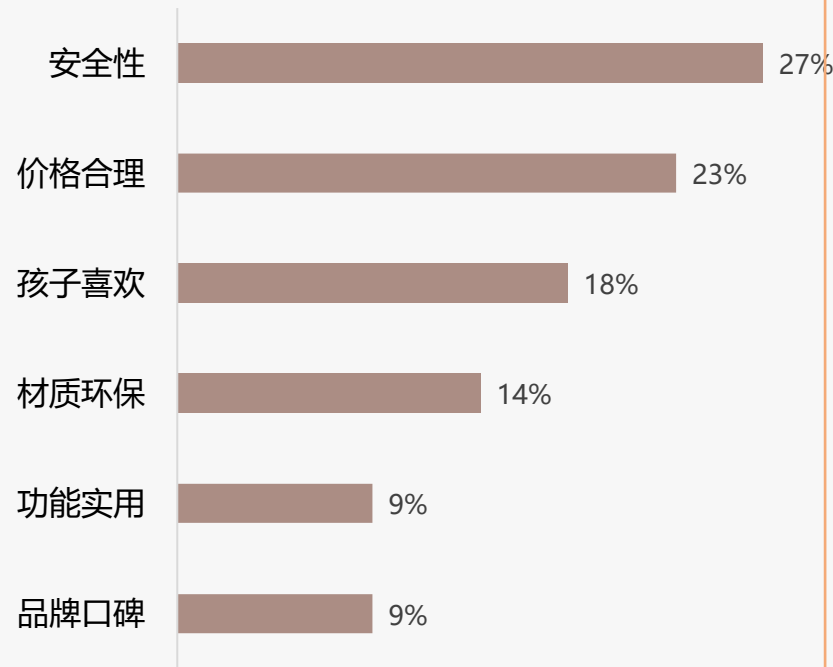


样本：儿童斜挎包行业市场调研样本量N=1258，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

安全价格主导决策 替换需求驱动购买

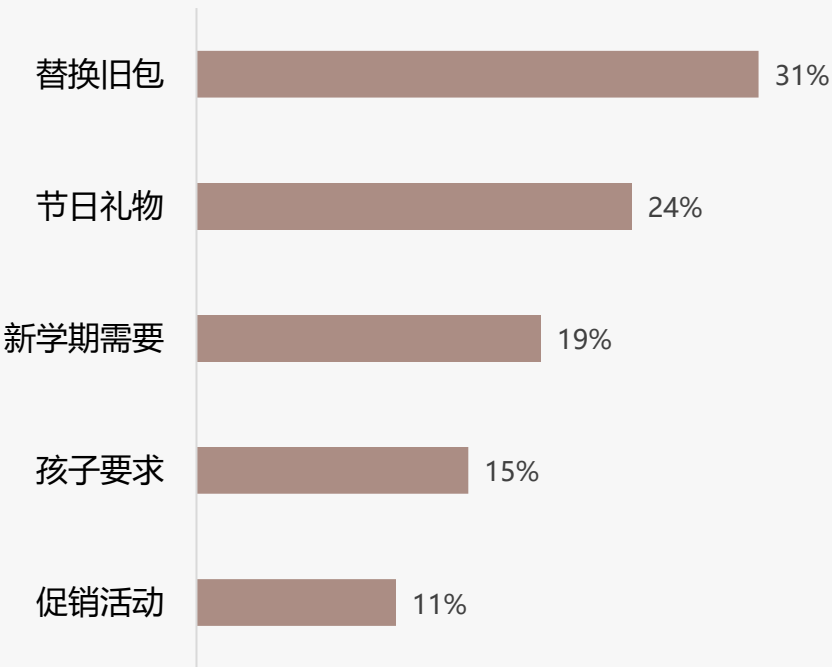
- ◆购买决策中，安全性占比最高达27%，价格合理为23%，孩子喜欢占18%，材质环保占14%，显示消费者重视安全、性价比和儿童偏好。
- ◆购买动机以替换旧包为主占31%，节日礼物占24%，新学期需要占19%，促销活动仅11%，表明实际需求和特殊场合驱动购买。

2025年中国儿童斜挎包购买决策因素分布



样本：儿童斜挎包行业市场调研样本量N=1258，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

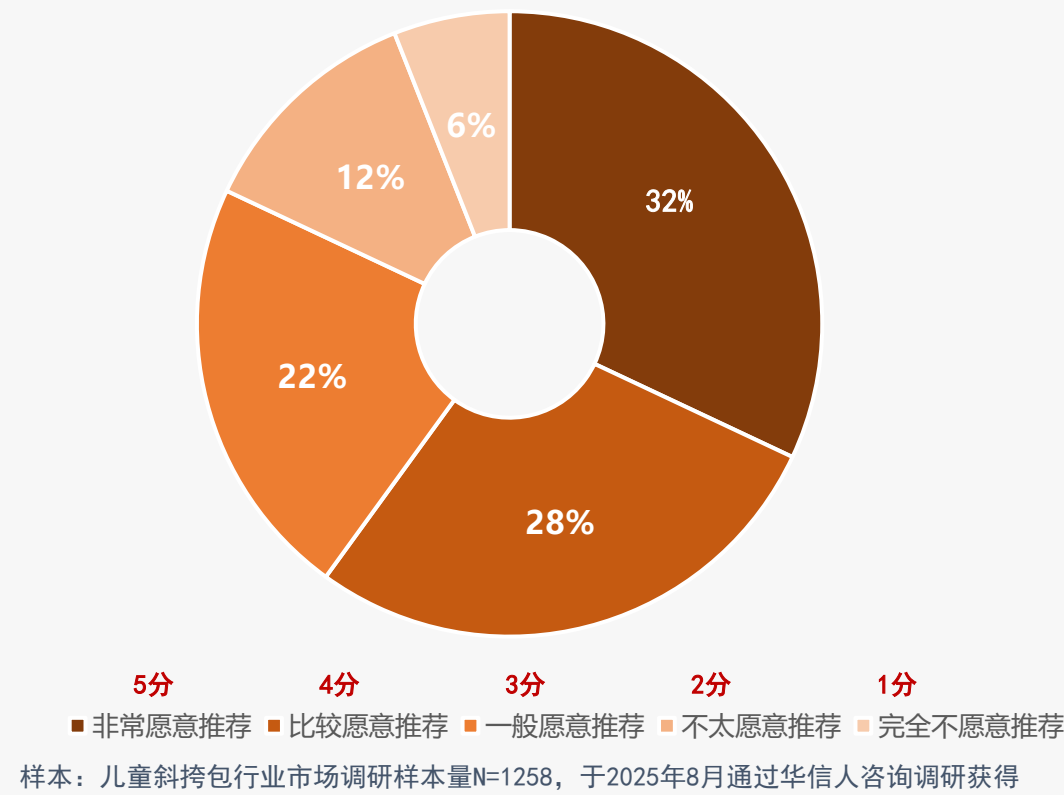
2025年中国儿童斜挎包购买动机分布



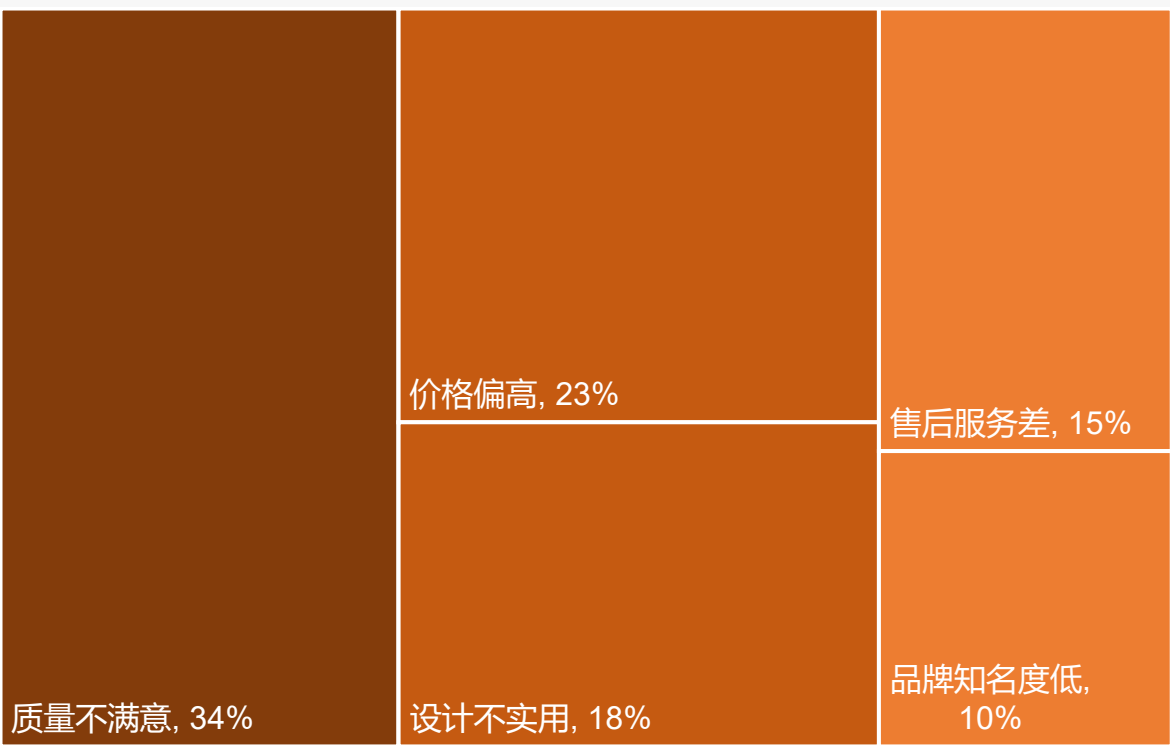
提升质量价格策略增强推荐意愿

- ◆推荐意愿数据显示，60%的消费者愿意推荐产品，但18%的消费者持消极态度，主要原因为质量不满意（34%）和价格偏高（23%）。
- ◆不推荐原因中，设计不实用（18%）和售后服务差（15%）也需关注，而品牌知名度低（10%）影响较小，提示应优先改进质量和价格策略。

2025年中国儿童斜挎包推荐意愿分布



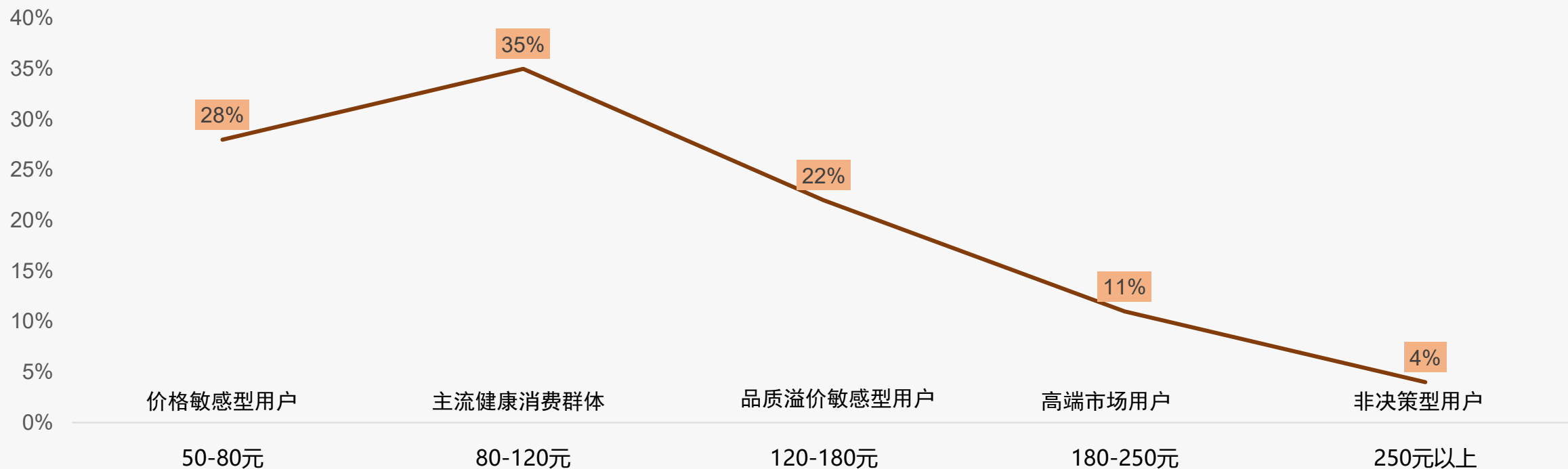
2025年中国儿童斜挎包不愿推荐原因分布



斜挎包价格 集中中低端 高端接受度低

- ◆消费者对儿童斜挎包的价格接受度集中在80-120元区间，占比35%，其次是50-80元区间占比28%，显示市场偏好中低价位产品。
- ◆高端市场接受度较低，180-250元区间仅占11%，250元以上仅占4%，表明消费者更注重性价比而非高价选项。

2025年中国儿童斜挎包主流尺寸价格接受度



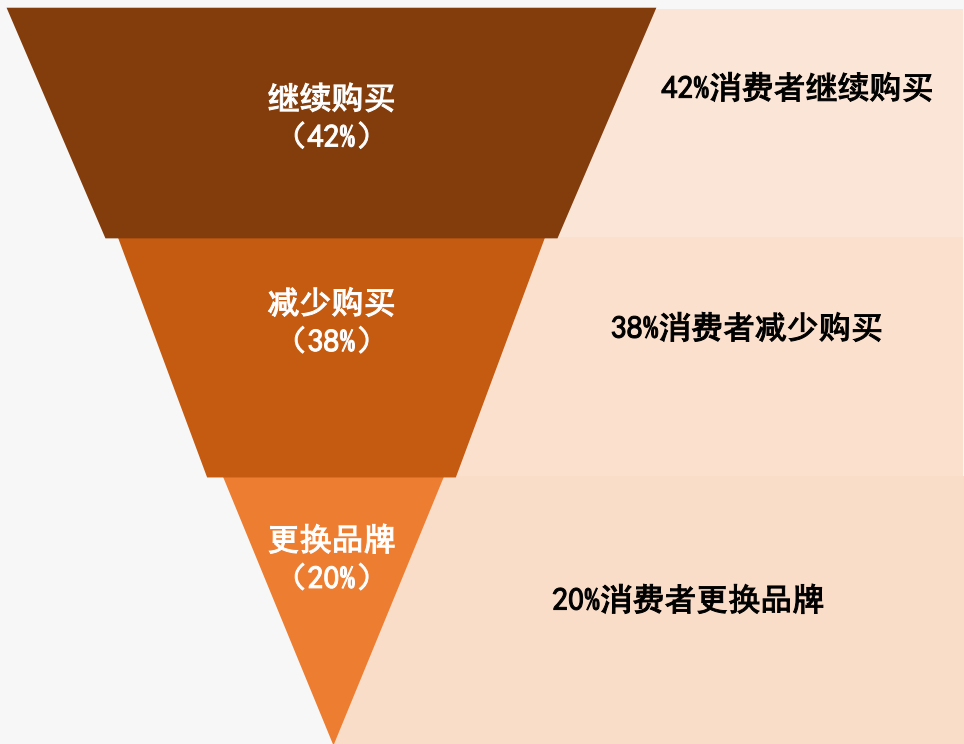
样本：儿童斜挎包行业市场调研样本量N=1258，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

注：以小号款（适合7-9岁）规格儿童斜挎包为标准核定价格区间

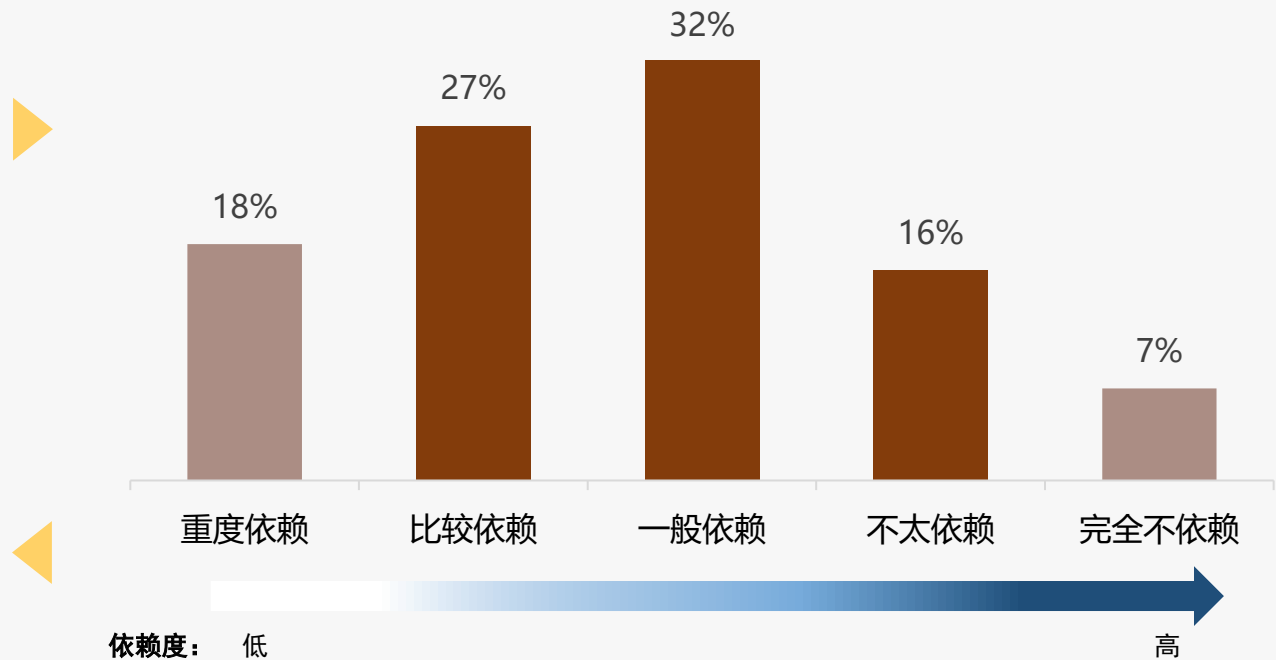
品牌忠诚度高 价格敏感显著

- ◆价格上涨时，42%消费者继续购买，38%减少购买，20%更换品牌，显示品牌忠诚度较高，但价格敏感群体仍占较大比例。
- ◆促销依赖中，重度与比较依赖合计45%，一般依赖32%，表明促销对近半数消费者有强吸引力，影响购买决策。

2025年中国儿童斜挎包价格上涨应对行为



2025年中国儿童斜挎包促销活动依赖程度

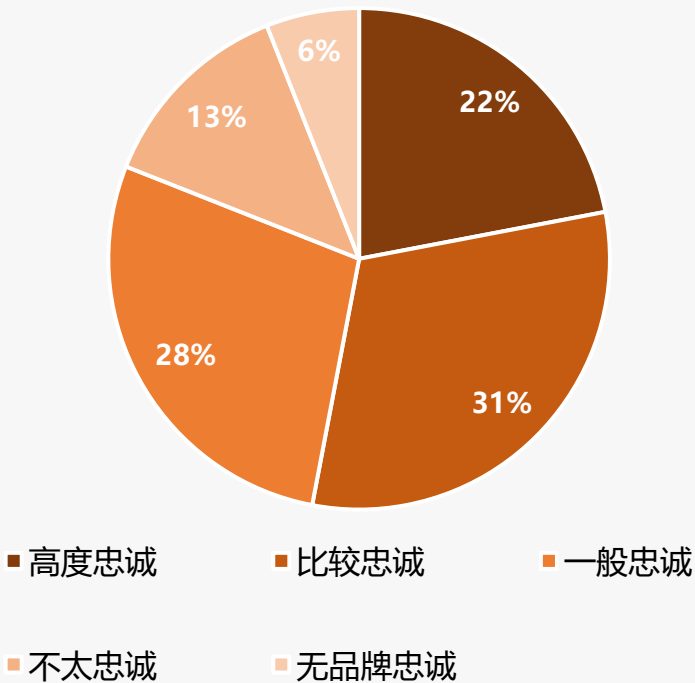


样本：儿童斜挎包行业市场调研样本量N=1258，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

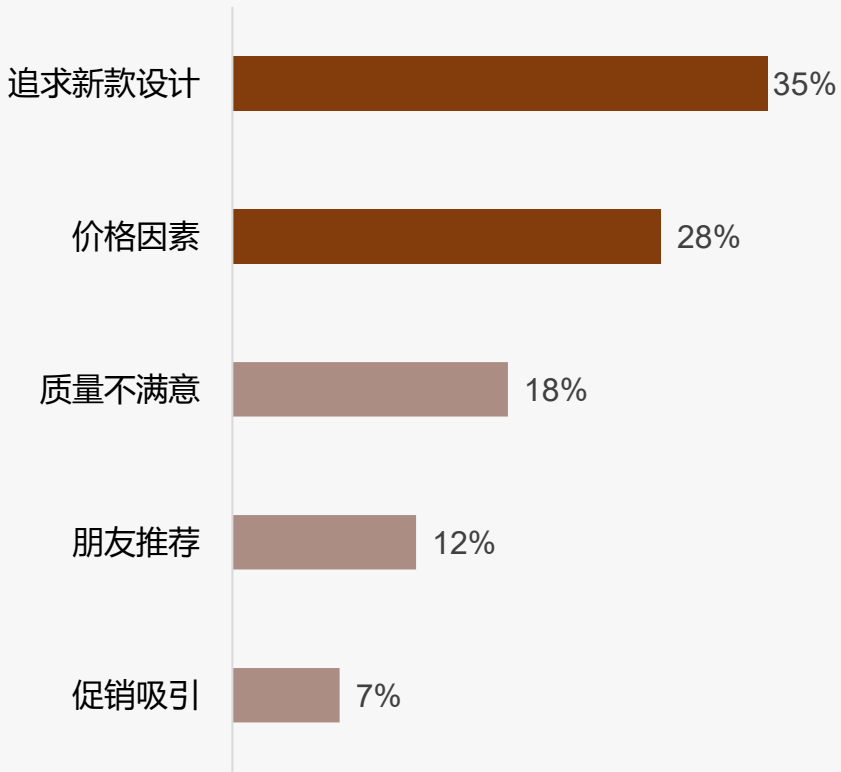
设计创新驱动品牌更换

- ◆品牌忠诚度调查显示，高度忠诚和比较忠诚消费者合计占比53%，但一般忠诚和不太忠诚群体占比41%，表明品牌忠诚度仍有较大提升空间。
- ◆品牌更换原因中，追求新款设计占比35%最高，价格因素占比28%次之，显示设计创新和价格敏感是主要驱动因素。

2025年中国儿童斜挎包品牌忠诚度分布



2025年中国儿童斜挎包品牌更换原因分布

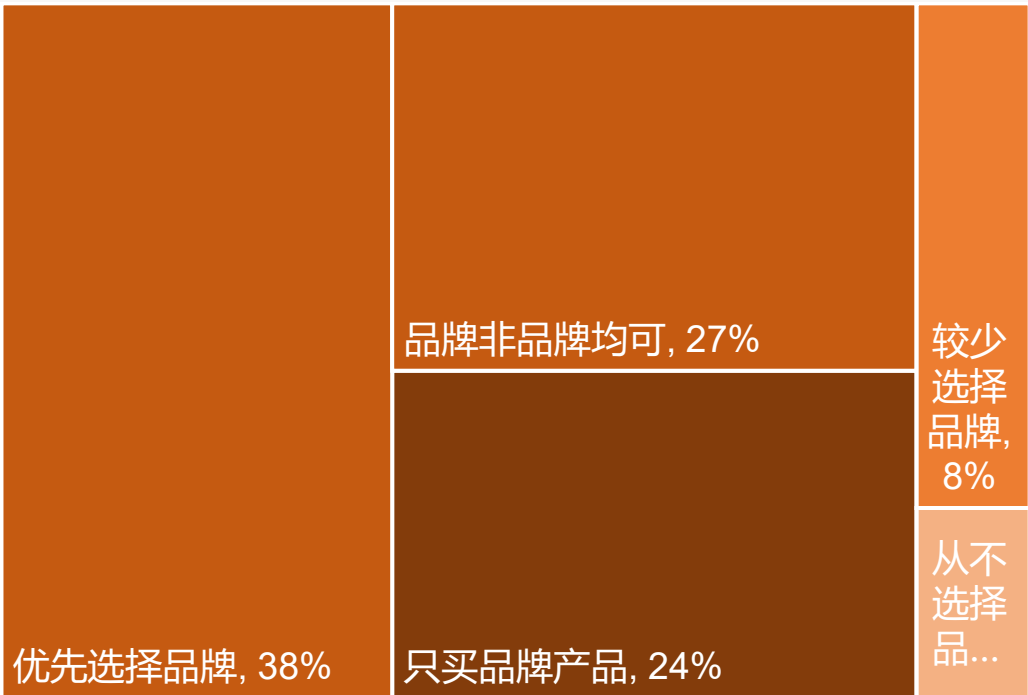


样本：儿童斜挎包行业市场调研样本量N=1258，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

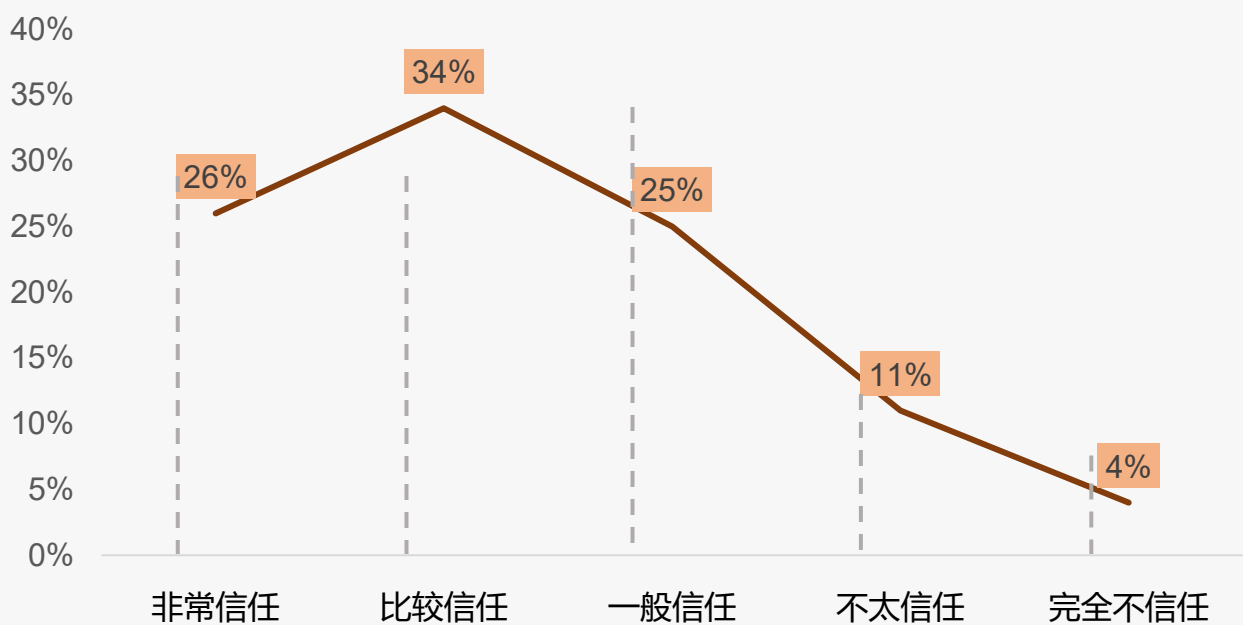
品牌偏好强 信任度高 主导市场

- ◆儿童斜挎包消费中，38%消费者优先选择品牌，24%只买品牌产品，品牌偏好明显但非绝对主导，消费者保留一定灵活性。
- ◆品牌信任度较高，34%比较信任，26%非常信任，合计60%，而信任度较低群体仅占15%，品牌影响力较强。

2025年中国儿童斜挎包品牌产品购买意愿



2025年中国儿童斜挎包对品牌产品态度

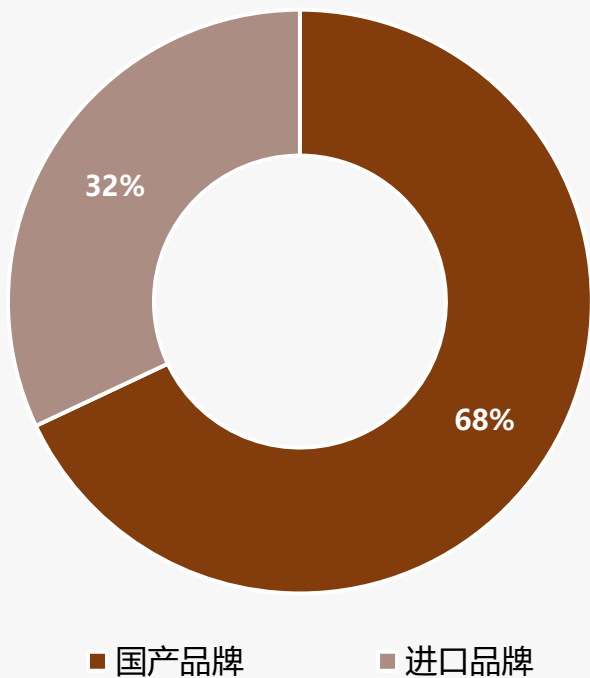


样本：儿童斜挎包行业市场调研样本量N=1258，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

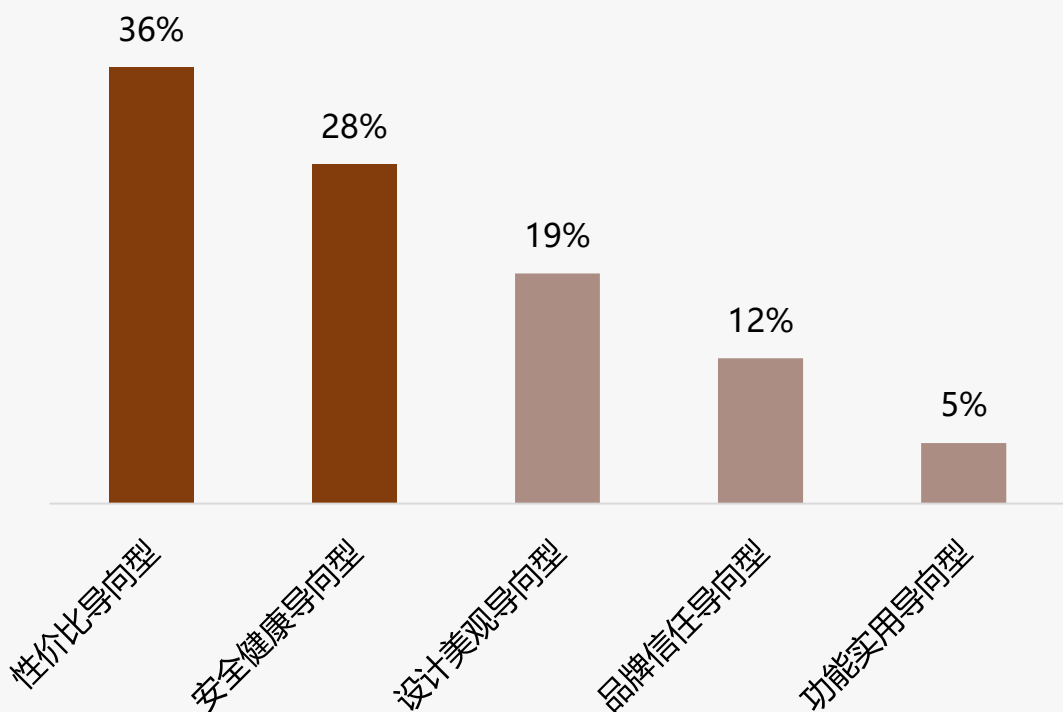
国产品牌主导 性价比安全驱动

- ◆国产品牌偏好占比68%，远超进口品牌的32%。性价比导向型占比36%，安全健康导向型占28%，两者合计超六成，凸显价格与安全的核心地位。
- ◆设计美观导向型占19%，品牌信任导向型占12%，功能实用导向型仅占5%。功能因素影响最小，性价比和安全健康是主要购买驱动力。

2025年中国儿童斜挎包国产品牌与进口品牌偏好



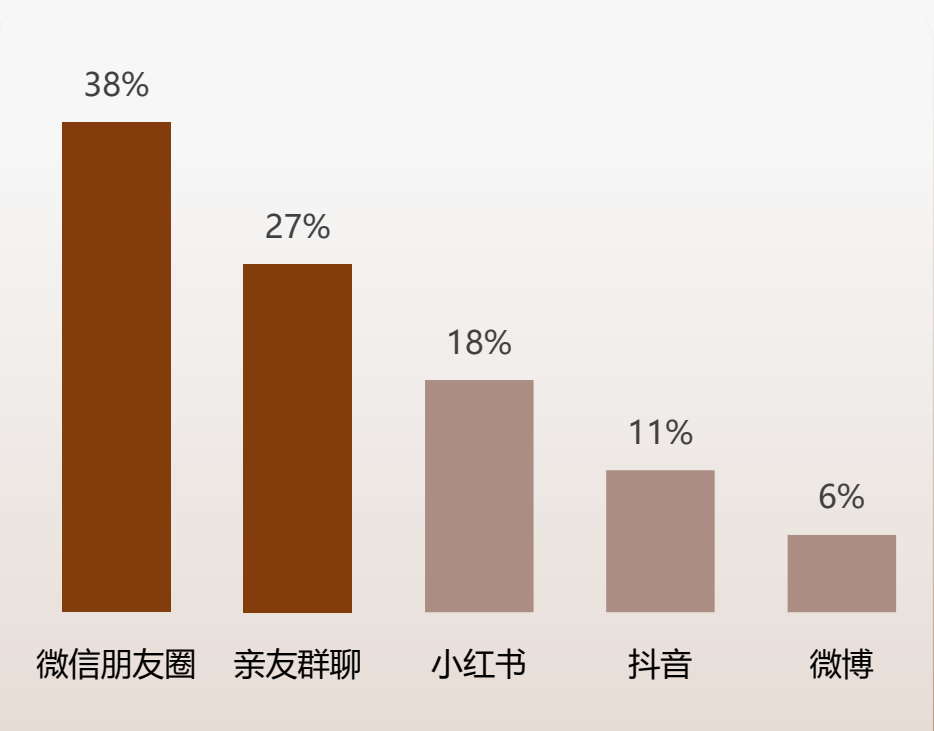
2025年中国儿童斜挎包消费偏好类型分布



样本：儿童斜挎包行业市场调研样本量N=1258，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

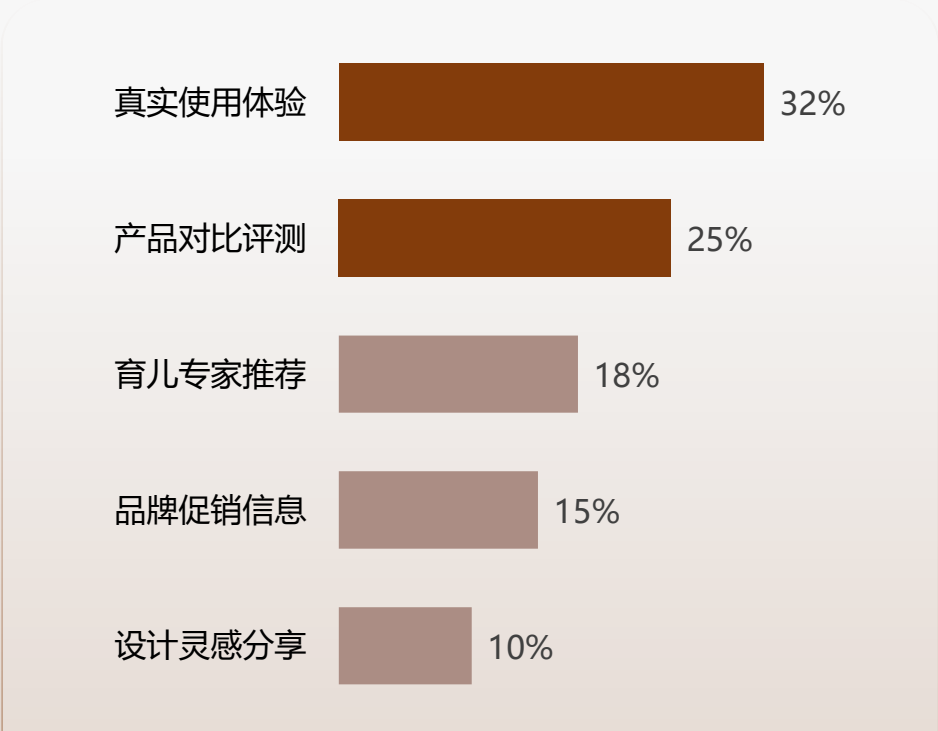
- ◆产品分享渠道以私域社交为主，微信朋友圈和亲友群聊合计占65%；小红书和抖音共占29%，显示年轻平台影响力。
- ◆社交媒体内容偏好中，真实使用体验和产品对比评测合计占57%，育儿专家推荐占18%，凸显实用和专业导向。

2025年中国儿童斜挎包产品分享渠道分布



样本：儿童斜挎包行业市场调研样本量N=1258，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

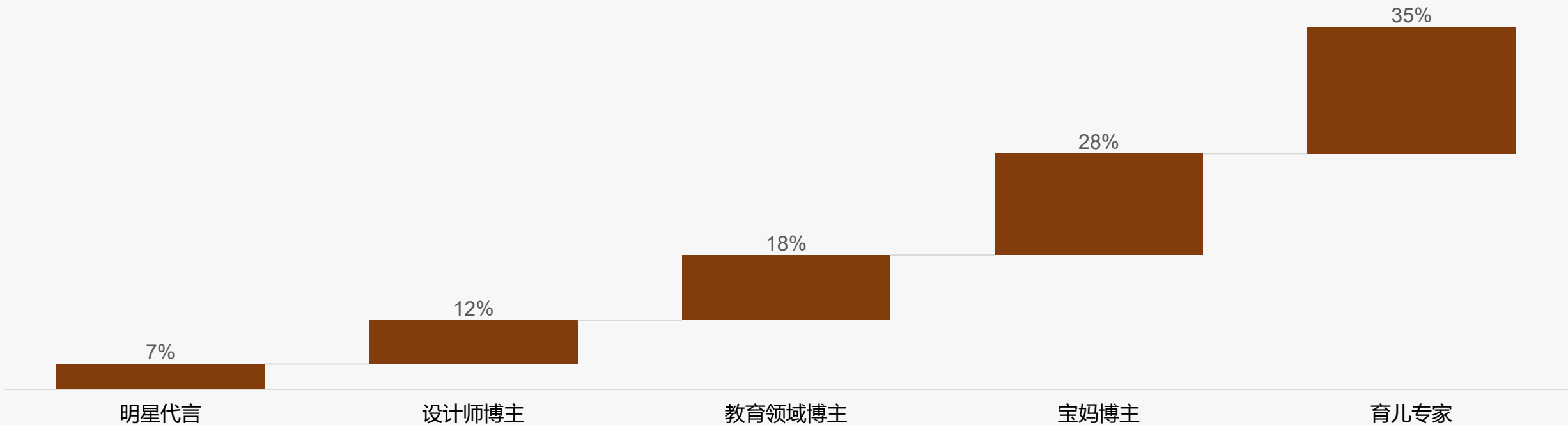
2025年中国儿童斜挎包社交媒体内容偏好



育儿专家宝妈博主主导信任

- ◆育儿专家博主以35%的信任度领先，宝妈博主28%次之，显示家长更信赖专业育儿知识和真实用户体验，专业性和实用性是主要考量因素。
- ◆教育领域博主占18%，设计师博主和明星代言分别占12%和7%，影响力相对有限，反映产品教育功能关注度高于时尚或名人效应。

2025年中国儿童斜挎包信任的博主类型

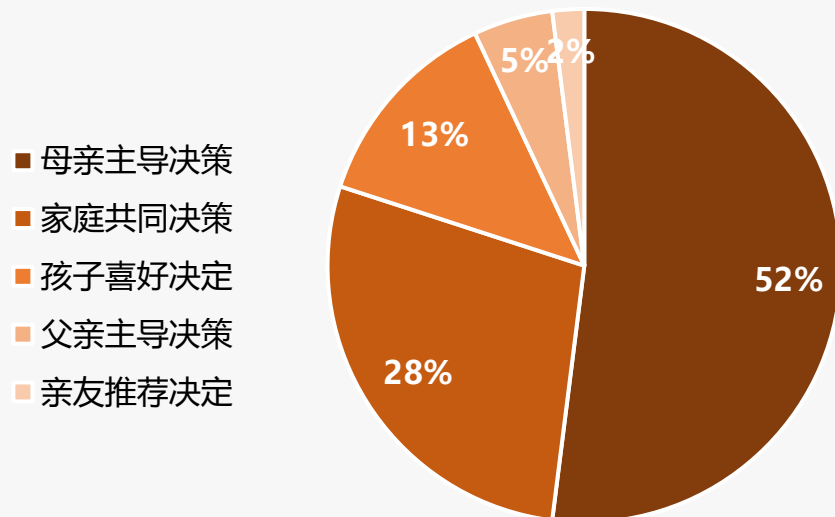


样本：儿童斜挎包行业市场调研样本量N=1258，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

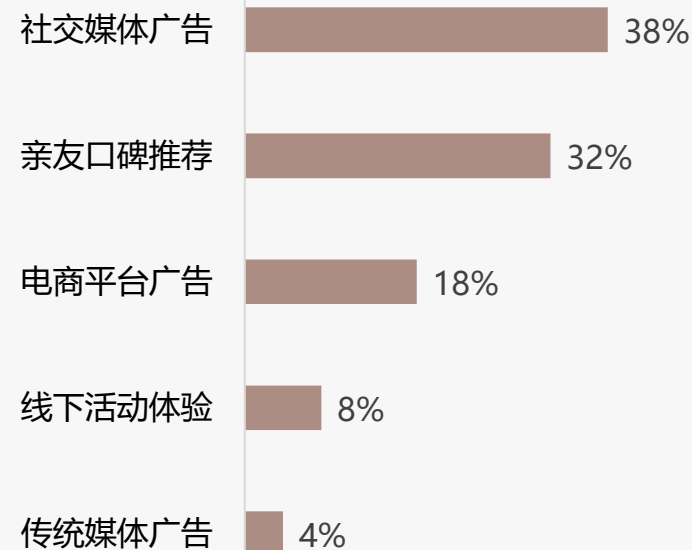
社交媒体主导 亲友口碑重要 传统渠道式微

- ◆ 社交媒体广告以38%的占比成为儿童斜挎包消费决策的首要影响因素，亲友口碑推荐以32%紧随其后，凸显数字渠道和熟人推荐的重要性。
- ◆ 电商平台广告占18%，而线下活动体验和传统媒体广告分别仅占8%和4%，表明传统渠道影响力式微，品牌需优化数字营销策略。

2025年中国儿童斜挎包购买决策模式



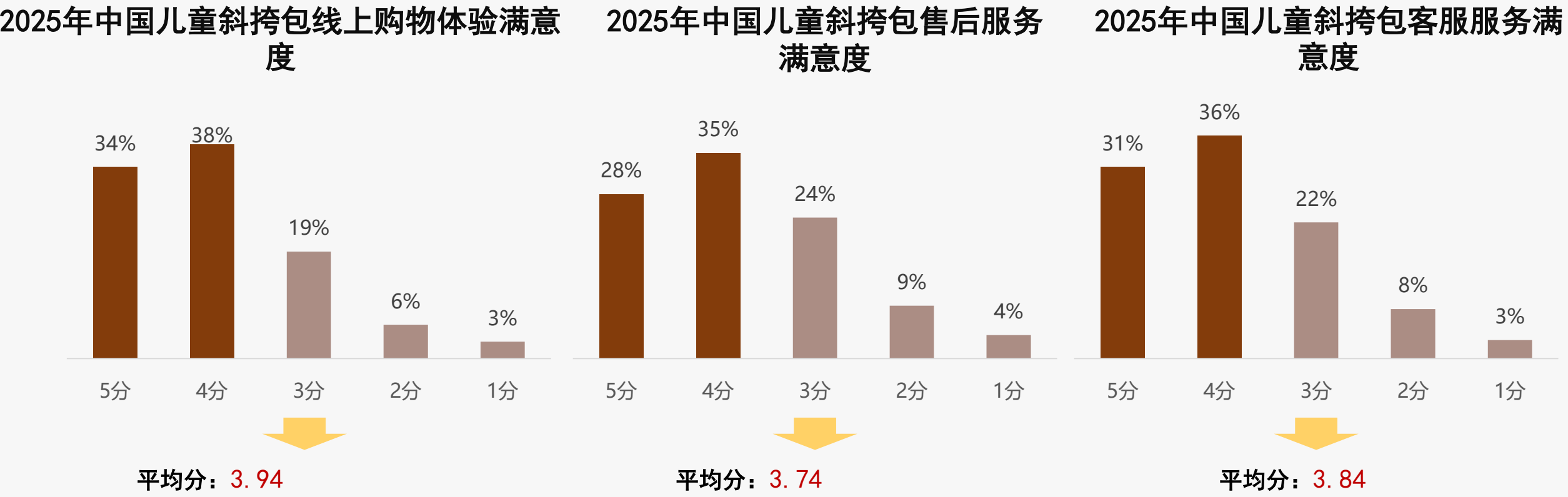
2025年中国儿童斜挎包广告接受偏好



样本：儿童斜挎包行业市场调研样本量N=1258，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

线上购物体验最佳 售后服务需优化

- ◆线上购物体验满意度中5分和4分合计72%，表现最佳；售后服务满意度中5分和4分合计63%，相对较弱，3分比例24%较高，存在改进空间。
- ◆客服服务满意度中5分和4分合计67%，介于前两者之间，但2分和1分合计11%，略高于线上购物体验的9%，提示客服服务在低分端有轻微问题。

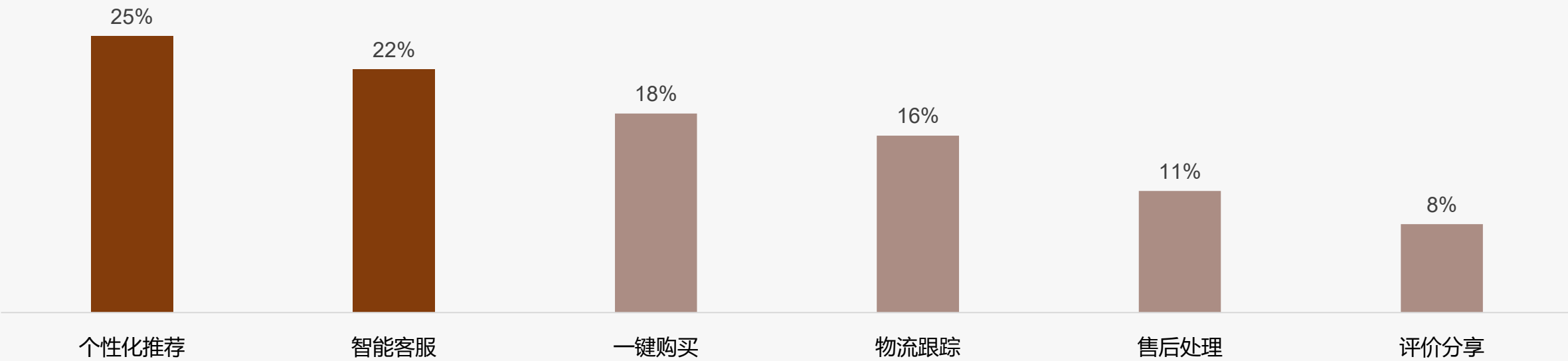


样本：儿童斜挎包行业市场调研样本量N=1258，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

智能服务主导儿童斜挎包消费体验

- ◆调查显示，儿童斜挎包消费者最重视个性化推荐（25%）和智能客服（22%），一键购买（18%）也较受欢迎，表明智能服务在购买决策中作用显著。
- ◆物流跟踪（16%）、售后处理（11%）和评价分享（8%）占比相对较低，反映出消费者更关注购买前的便捷体验，而非售后环节。

2025年中国儿童斜挎包智能化服务体验分布



样本：儿童斜挎包行业市场调研样本量N=1258，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

2016年，华信人（北京）信息咨询有限公司作为中国领先的市场研究机构成立，通过建立经济、企业、专家和进出口等自有数据库，覆盖全球市场调研范围。获评2017年度中国十佳管理咨询诚信服务机构，2019年荣获“值得信赖的中国管理咨询机构”，被评选为全国企业管理咨询机构推荐名录，2021年度入选科技部中小科技企业库。成立九年以来，华信人已累计服务企业上万家，致力于为企业战略决策提供专业的解决方案。

成立以来，华信人咨询成功帮助一批国企、民企转型改制，在战略转型、文化改革、领导力提升与员工行为改善方面积累了丰富的经验和案例，累计完成各类咨询项目600余项。



4001812629



<http://www.hxrcon.com>



北京市海淀区西三环北路89号2层

版权声明

本报告由华信人咨询制作，其版权归属于华信人咨询。未经华信人咨询书面许可，任何组织和个人均不得以任何形式复制、传播或输出至中华人民共和国境外。任何未经授权使用本报告进行的相关商业行为，都将构成对《中华人民共和国著作权法》以及其他相关法律法规和国际公约的违反。

免责条款

本报告所呈现的行业数据、行业动态及市场趋势预测，源自华信人咨询专业团队综合运用多种研究手段，如深度桌面研究、精准行业访谈、全面市场调研等精心分析所得。同时，部分素材汲取自公开渠道，并融合华信人独家监测数据，经由华信人咨询先进统计预测模型运算生成；企业相关数据大多通过实地访谈采集。华信人咨询在信息处理过程中，竭尽全力确保信息的精确性、全面性与可信度，但受限于研究环境的复杂多变，难以做到万无一失，故不作绝对保证。

在此郑重声明，本报告中所含信息及观点，均不具备指导性建议的性质。本报告中所展示的调研数据，基于样本调研方式获取。鉴于调研样本的局限性、调研方法的特定性以及调查资料收集范围的约束，该数据仅能呈现特定调研时段及样本群体的概况，仅针对本次调研目标提供基础参考，助力市场与客户把握基本态势。受制于研究方法和数据资源的边界，本报告仅作为用户了解市场动态的辅助资料，华信人咨询对报告内的数据及观点，不承担任何法律责任。

华信人咨询
HXN CONSULTING

感谢观看

洞察市场快人一步