

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月雪茄柜市场洞察报告

Consumer Trends Report Series – January to August 2025 Humidor Category Market Insights

2025年10月

华信人咨询  
HXN 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：核心消费群体为中高收入中青年男性



男性消费者占比78%，年龄集中在26-45岁，占75%



收入8万元以上群体占63%，显示较高经济能力



新一线城市占比最高35%，市场向高线城市倾斜

## 启示

### ✓ 精准定位目标人群

品牌应聚焦中高收入中青年男性，通过精准营销和产品设计满足其需求，提升市场渗透率。

### ✓ 强化高线城市布局

重点布局新一线和一线城市，利用其消费潜力，优化渠道和推广策略以抢占市场份额。

## 核心发现2：消费行为呈现年度周期性和中端偏好



每年购买一次占比最高34%，显示年度消费周期特征



中型立式款(50-100支)占32%，是主流规格选择



单次消费支出集中在1000-8000元，中高端市场主导

### 启示

#### ✓ 优化产品组合策略

以中型立式款为主打，兼顾中高端价格带，满足主流消费者对规格和价格的偏好。

#### ✓ 把握季节性营销机会

针对年度消费高峰，在冬季和秋季加强促销，吸引新用户并提升复购率。

# 核心发现3：品牌信任和核心功能驱动购买决策



74%消费者倾向品牌产品，品牌在决策中占主导地位



恒温恒湿性能关注度27%最高，远超其他类型



品牌信誉保障和用户口碑评价分别占18%和15%

## 启示

### ✓ 强化品牌形象建设

通过专业内容和口碑营销提升品牌信任度，利用消费者对品牌的依赖巩固市场地位。

### ✓ 突出核心功能优势

重点宣传恒温恒湿等核心性能，结合用户评价增强产品吸引力，驱动购买转化。

核心逻辑：中青年男性主导，品牌忠诚度高，电商渠道为主



## 1、产品端

- ✓ 强化恒温恒湿核心功能，提升产品性能
- ✓ 优化中端产品线，聚焦2000-6000元价位



## 2、营销端

- ✓ 加强专业论坛和微信朋友圈口碑营销
- ✓ 利用电商平台和智能推荐提升转化



## 3、服务端

- ✓ 改进退货流程，提升消费者信任
- ✓ 增强智能售后支持，优化客户体验

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 雪茄柜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雪茄柜品类的品牌、店铺、单品；
- 消费者在天猫、京东、抖音平台对雪茄柜的购买行为；
- 雪茄柜市场的整体线上销售趋势。

## 3、研究方法

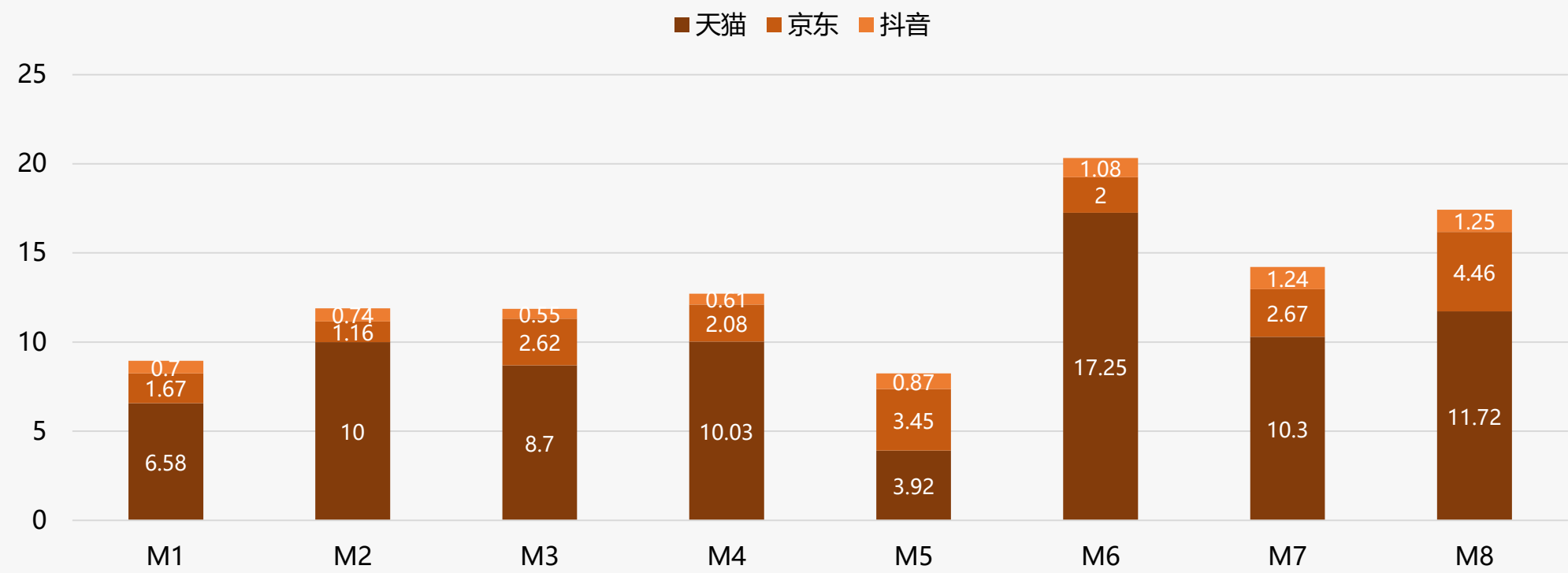
Research Method

- 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，计算雪茄柜品类销售额、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、不同平台雪茄柜品类销售数据，以及国货与国外品牌销售表现

# 天猫主导雪茄柜销售 抖音京东增长强劲

- ◆从平台份额看，天猫在雪茄柜品类中占据主导地位，1-8月累计销售额达7.85亿元，占线上总销售额的65.4%；京东和抖音分别贡献2.01亿元和0.63亿元，占比16.7%和5.2%。天猫在M6达到峰值1.72亿元，显示其促销活动拉动效应显著，建议品牌方重点优化天猫渠道的ROI和库存周转率。
- ◆月度销售趋势分析显示，雪茄柜品类在1-8月呈现波动上升态势，总销售额从1月的895万元增长至8月的1742万元，环比增长94.6%。M5出现明显低谷（823万元），可能受季节性因素影响；M6和M8的销售高峰分别达2031万元和1742万元，表明节假日或促销活动对销量有强拉动作用，需关注同比数据以评估增长持续性。

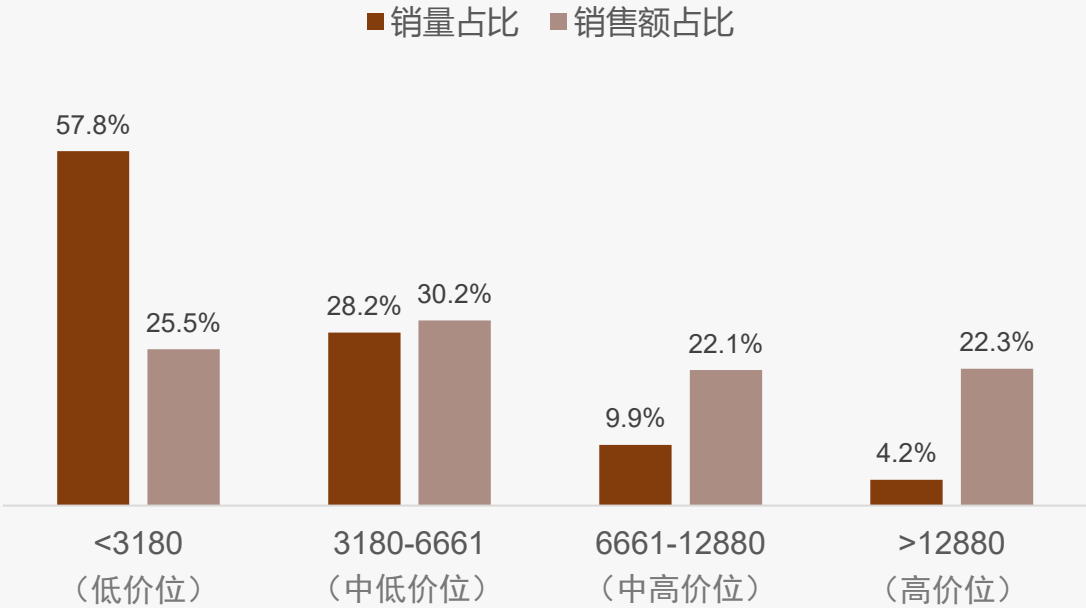
2025年1月~8月雪茄柜品类线上销售规模（百万元）



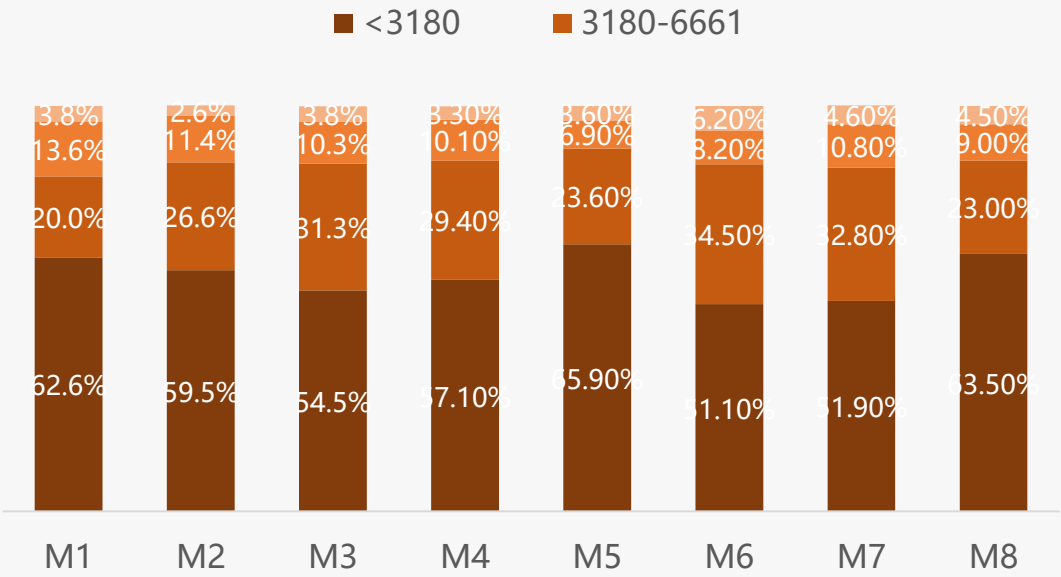
# 雪茄柜销量高单价低 中高端利润核心

- ◆从价格区间结构看，低价位（<3180元）销量占比57.8%但销售额仅占25.5%，显示高销量低贡献特征；中高价位（3180-12880元）销量占比38.1%贡献52.3%销售额，是核心利润区；超高价（>12880元）以4.2%销量贡献22.3%销售额，毛利率显著。月度销量分布显示低价位占比波动剧烈（M1 62.6%至M6 51.1%），中价位（3180-6661元）在M3达峰值31.3%后回落。
- ◆销售额与销量占比错配突出：低价位销量超五成但销售额不足三成，存在周转率高但单价低问题；超高价以极小销量贡献超两成销售额，显示奢侈品属性。建议通过产品升级和营销引导，将部分低价用户向中高端迁移，平衡销量与销售额结构，提升整体坪效。

2025年1月~8月雪茄柜线上不同价格区间销售趋势



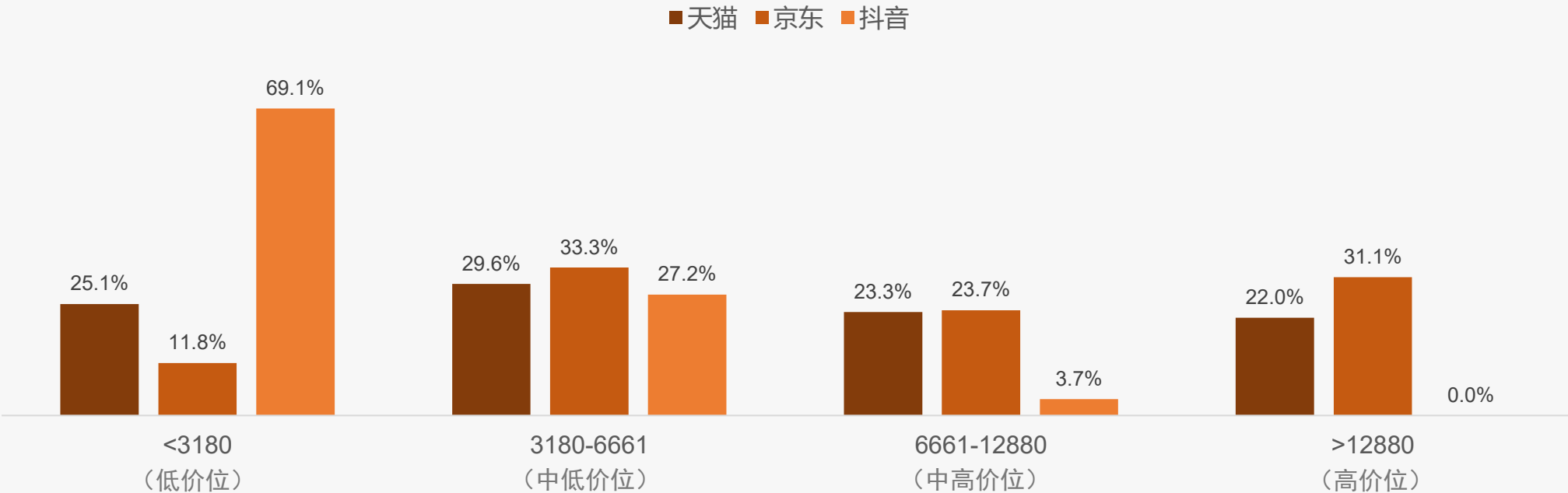
雪茄柜线上价格区间-销量分布



# 雪茄柜市场分化 高端京东 低端抖音

- ◆ 从价格区间分布看，各平台消费结构差异显著。天猫和京东以中高端为主（3180-12880元合计占比52.9%、56.8%），抖音则高度集中于低端市场（<3180元占比69.1%），反映平台用户画像与购买力分层明显，需针对性制定产品策略与营销投入。
- ◆ 中端区间（3180-6661元）在天猫、京东占比均超29%，为核心价格带，而抖音该区间仅27.2%，结合其低端主导特征，说明抖音用户对价格敏感度高，平台增长需从流量转化与中端产品教育入手，优化ROI。

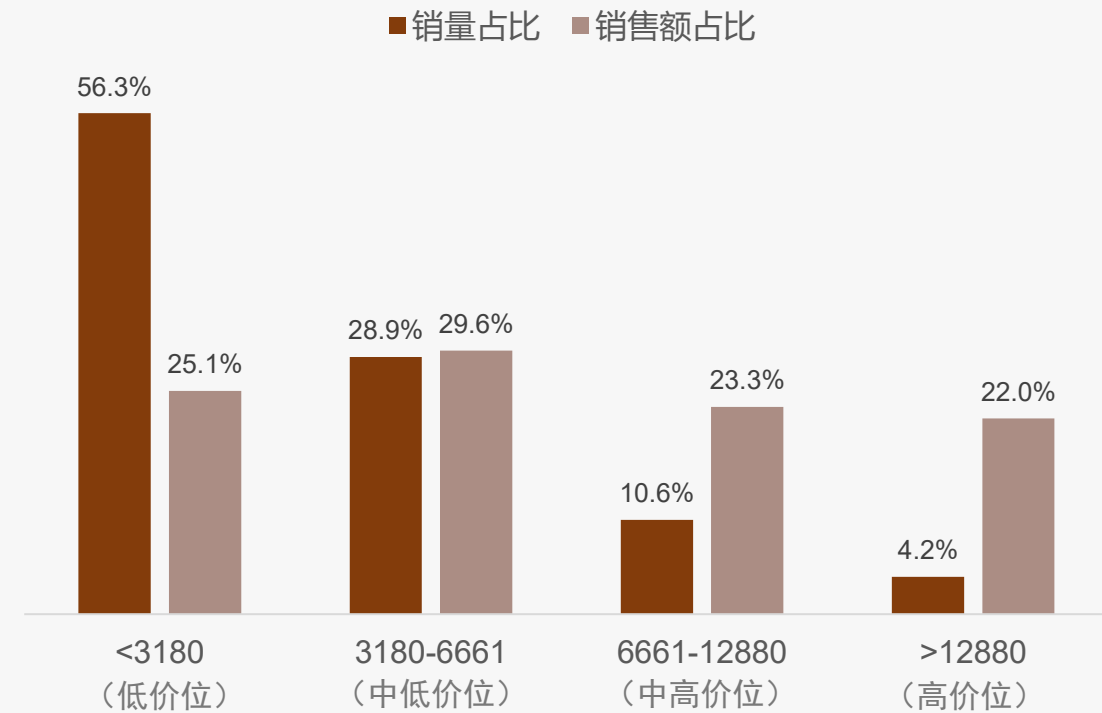
2025年1月~8月各平台雪茄柜不同价格区间销售趋势



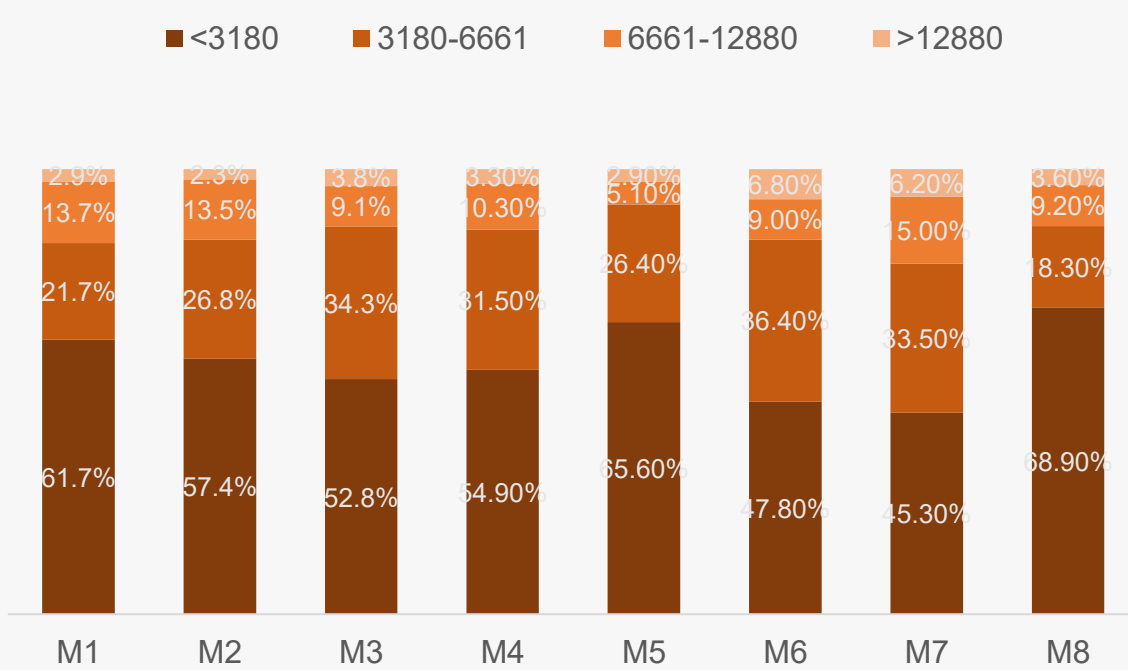
# 雪茄柜低价高销 中高端利润核心

- ◆从价格区间结构看，低价位（<3180元）产品贡献了56.3%的销量但仅25.1%的销售额，呈现高销量低价值特征；中高价位（3180-12880元）销量占比39.5%却贡献52.9%的销售额，显示该区间为利润核心。高价位（>12880元）虽销量仅4.2%但销售额占比22.0%，表明高端市场存在溢价空间，建议优化产品组合提升整体ROI。
- ◆月度销量分布显示价格带波动显著：低价位占比从M1-M8的61.7%降至68.9%，但M6-M7短暂下降至45.3%-47.8%，同期中高价位（3180-6661元）在M3、M6达34.3%、36.4%峰值。这种周期性波动可能受促销活动影响，导致消费者在特定月份转向中端产品，需加强库存周转率管理以应对需求变化。

2025年1月~8月天猫平台雪茄柜不同价格区间销售趋势

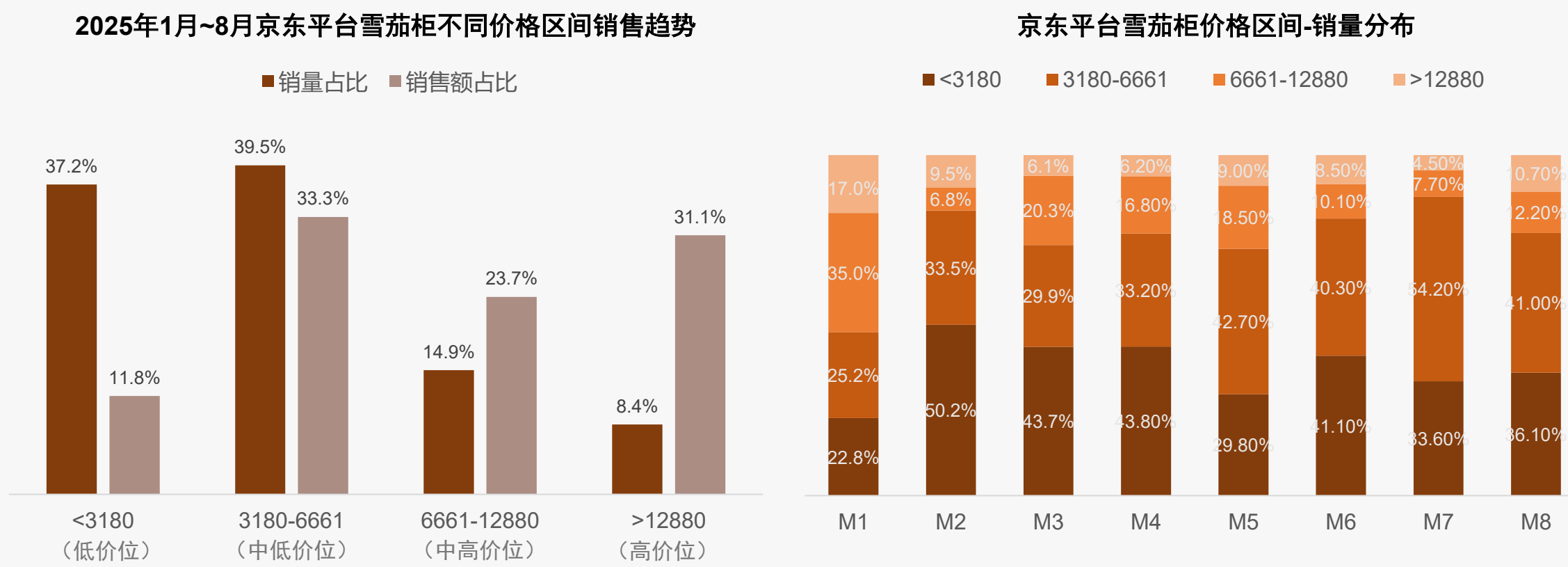


天猫平台雪茄柜价格区间-销量分布



# 雪茄柜高端驱动 中低端走量 结构优化

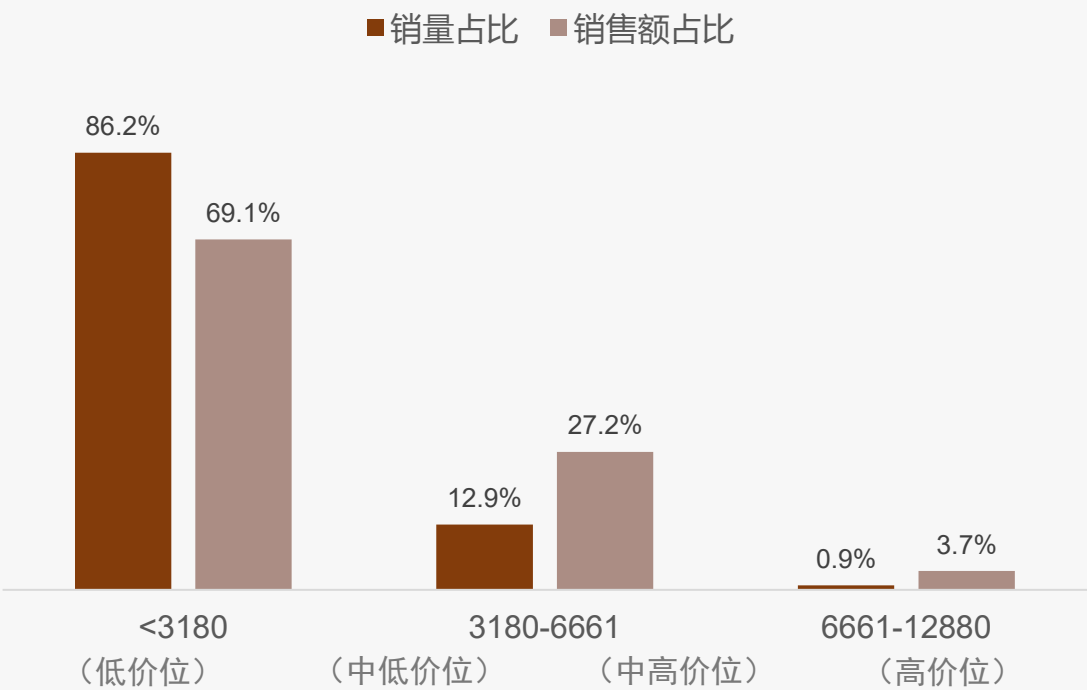
- ◆从价格区间结构看，京东雪茄柜市场呈现典型的金字塔分布。低价位段（<3180元）销量占比37.2%但销售额仅占11.8%，显示该区间产品周转率高但单价低；中高价位（3180-12880元）销量占比54.4%贡献57.0%销售额，是核心盈利区间；超高端（>12880元）虽销量仅8.4%却贡献31.1%销售额，表明高端产品具有高毛利特性。
- ◆月度销量分布显示明显的季节性波动。M2低价位销量占比骤升至50.2%，可能受春节促销影响；M5-M8中价位（3180-6661元）占比稳定在40%以上，反映下半年消费升级趋势。高价区间在M1占比17.0%后持续走低，至M7仅4.5%，说明高端需求受经济周期影响更敏感。



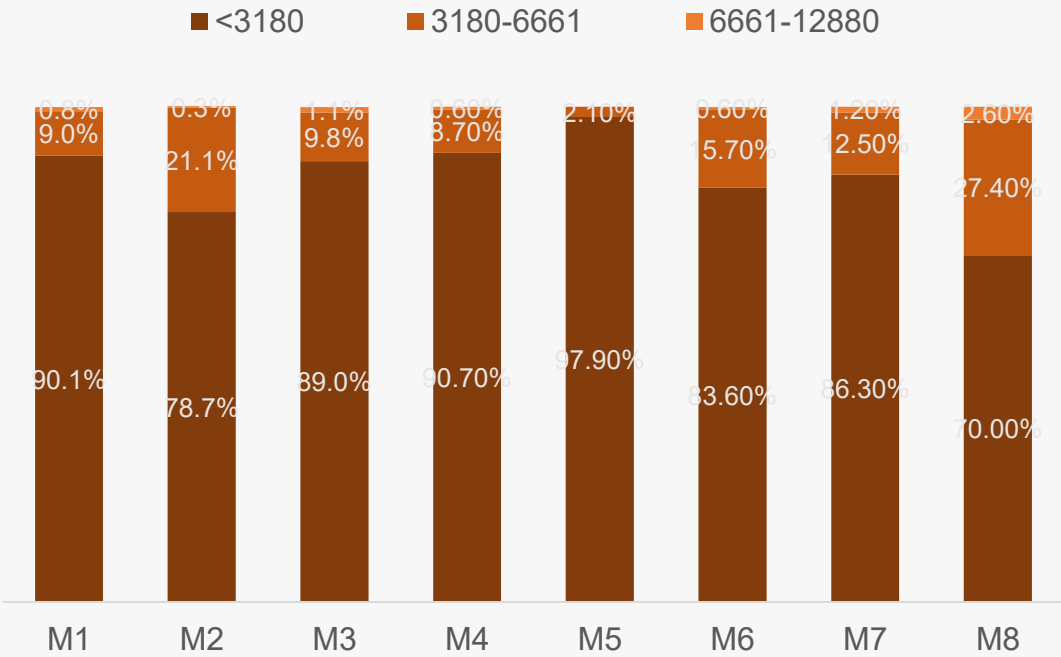
# 雪茄柜抖音低价主导 中高端潜力待挖

- ◆从价格区间结构看，抖音平台雪茄柜市场呈现明显金字塔分布。低价位段（<3180元）以86.2%销量贡献69.1%销售额，是流量基本盘；中价位段（3180-6661元）销量占比12.9%却贡献27.2%销售额，显示更高客单价价值。M1-M4低价段占比稳定在90%左右，M5突然升至97.9%可能受促销活动影响；M8出现结构性变化，低价段占比骤降至70%，中高端合计提升至30%。
- ◆销售额集中度分析揭示营收质量隐忧。低价产品贡献近七成营收但利润空间有限，中高端产品虽销售额占比合计达30.9%，但销量基础薄弱。建议通过精准营销提升中高端产品转化率，同时监控ROI指标，平衡规模与利润。

2025年1月~8月抖音平台雪茄柜不同价格区间销售趋势



抖音平台雪茄柜价格区间-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 雪茄柜消费行为、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年内购买过雪茄柜的消费者；
- 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

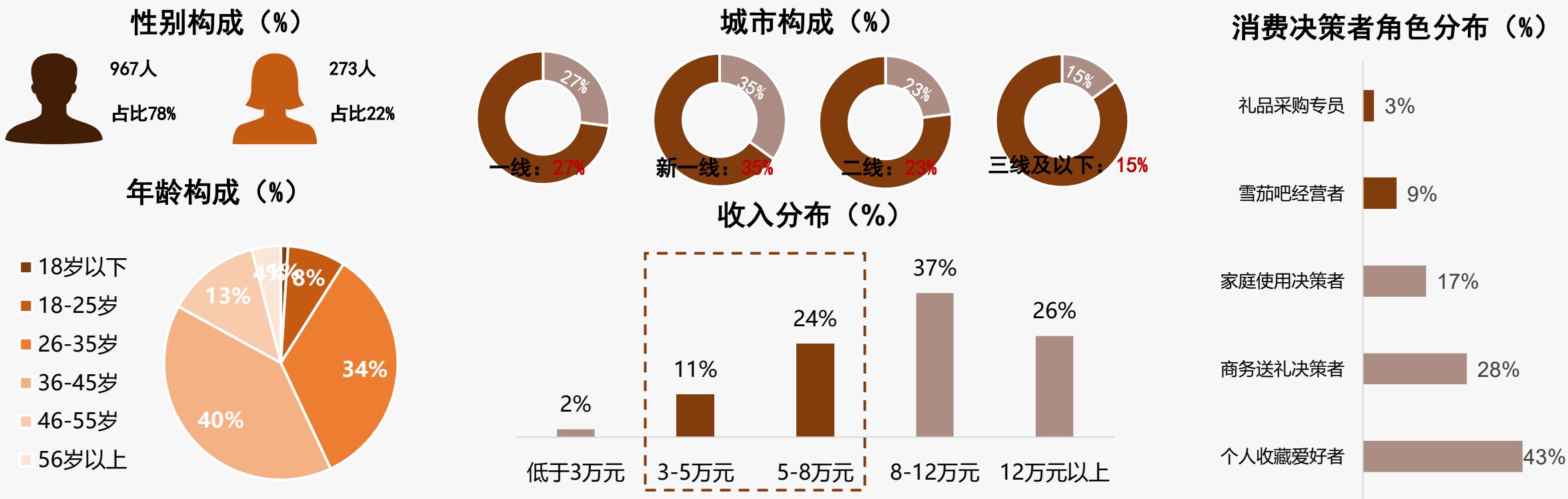
Research Method

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=1240

# 雪茄柜核心消费群体 中青年男性

- ◆雪茄柜消费者以男性为主（78%），年龄集中在26-45岁（75%），收入8万元以上群体占比63%，显示中高收入中青年男性是核心消费群体。
- ◆新一线城市消费者占比最高（35%），个人收藏爱好者（43%）和商务送礼决策者（28%）是主要购买群体，产品兼具收藏与礼品属性。

## 2025年中国雪茄柜消费者画像

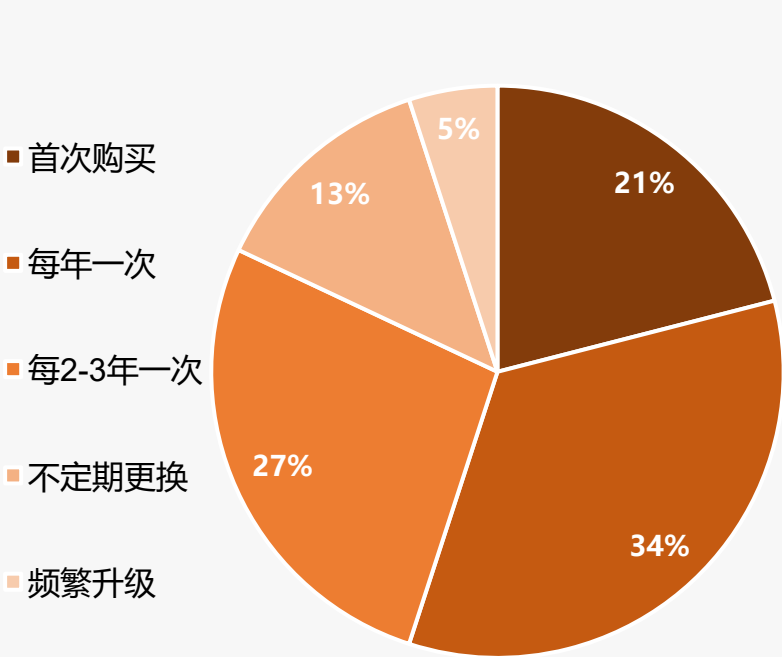


样本：雪茄柜行业市场调研样本量N=1240，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

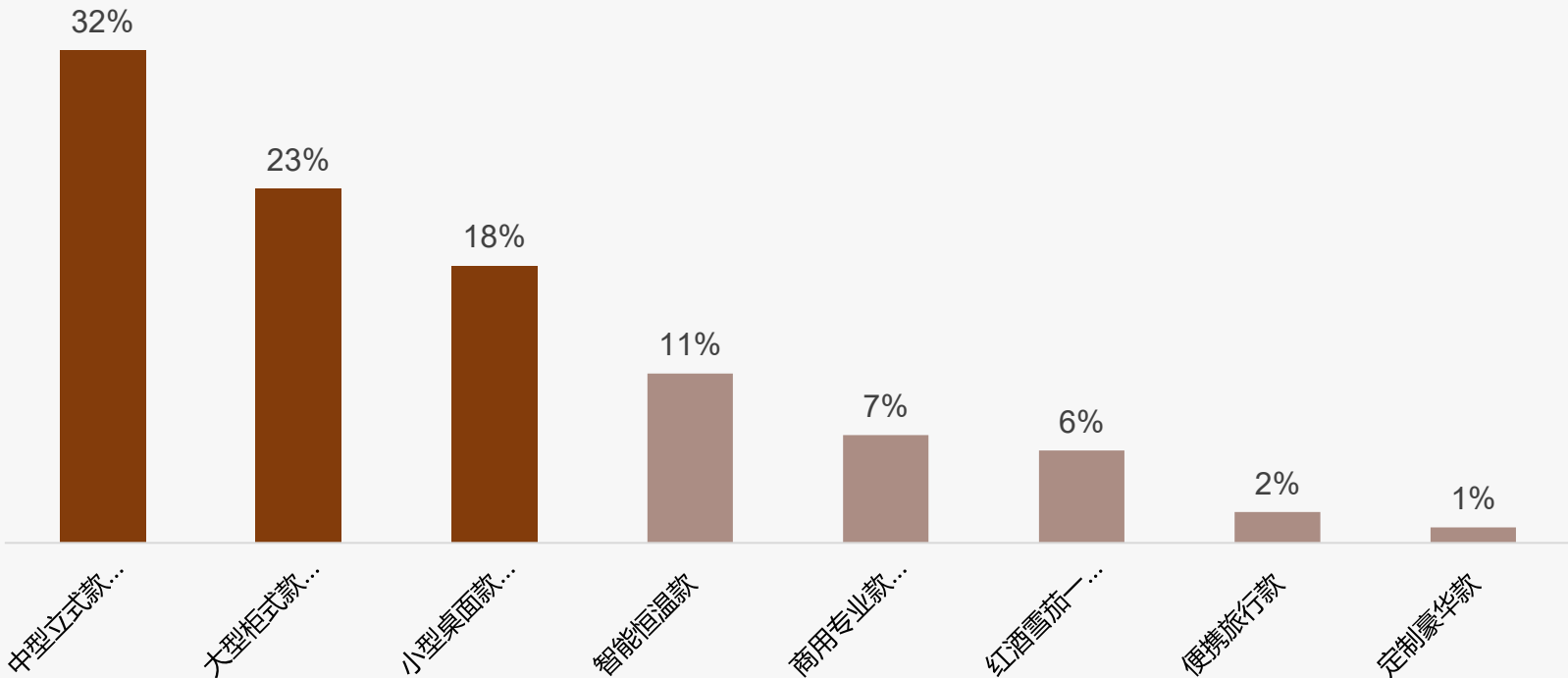
# 年度消费为主 中型规格主流

- ◆雪茄柜消费频率以每年一次为主（34%），首次购买占21%，显示年度消费周期和新用户潜力。中型立式款（32%）是主流规格。
- ◆智能恒温款占比11%，技术产品有市场；便携旅行款（2%）和定制豪华款（1%）份额低，高端小众市场渗透不足。

## 2025年中国雪茄柜消费频率分布



## 2025年中国雪茄柜消费产品规格分布

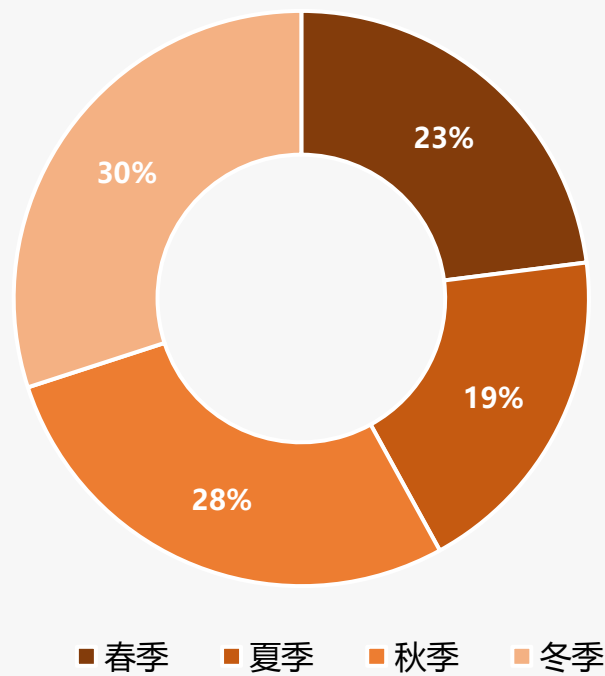


样本：雪茄柜行业市场调研样本量N=1240，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

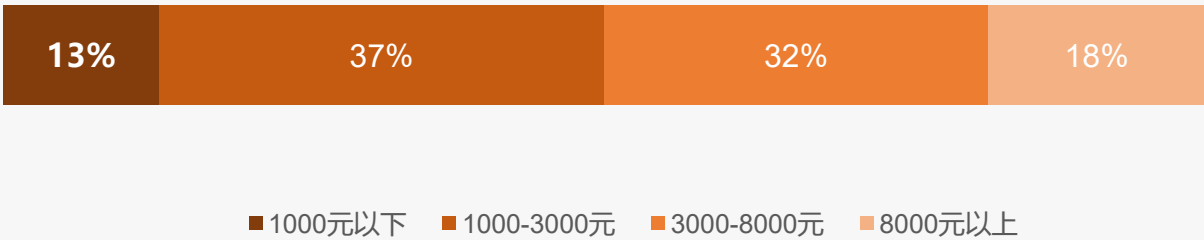
# 中高端消费主导 冬季需求高峰

- ◆ 单次消费支出集中在1000-3000元（37%）和3000-8000元（32%），显示中高端市场主导；冬季消费占比最高（30%），秋季次之（28%），反映季节性需求。
- ◆ 包装类型以标准纸箱（42%）和泡沫定制（28%）为主，强调实用性；礼盒精装仅占9%，高端包装需求有限，消费行为偏重功能。

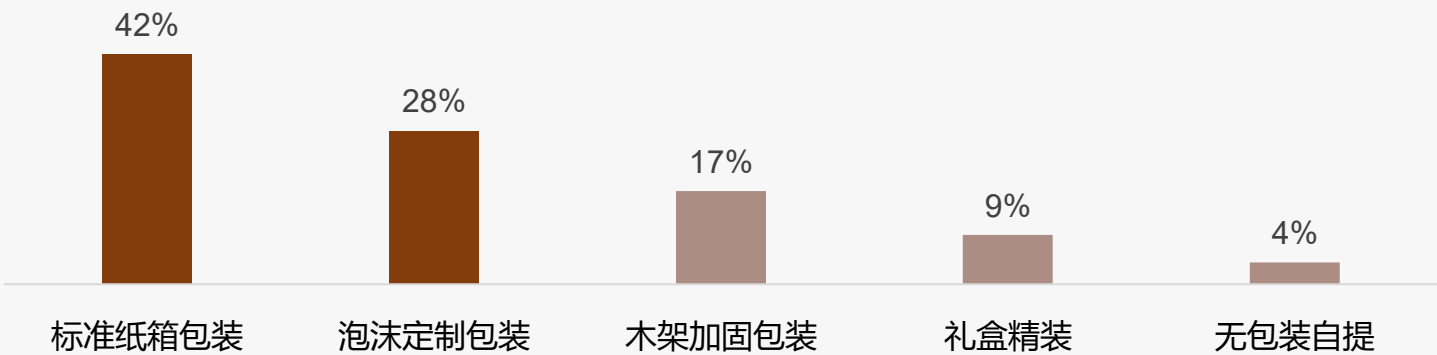
2025年中国雪茄柜消费行为季节分布



2025年中国雪茄柜单次消费支出分布



2025年中国雪茄柜消费品包装类型分布

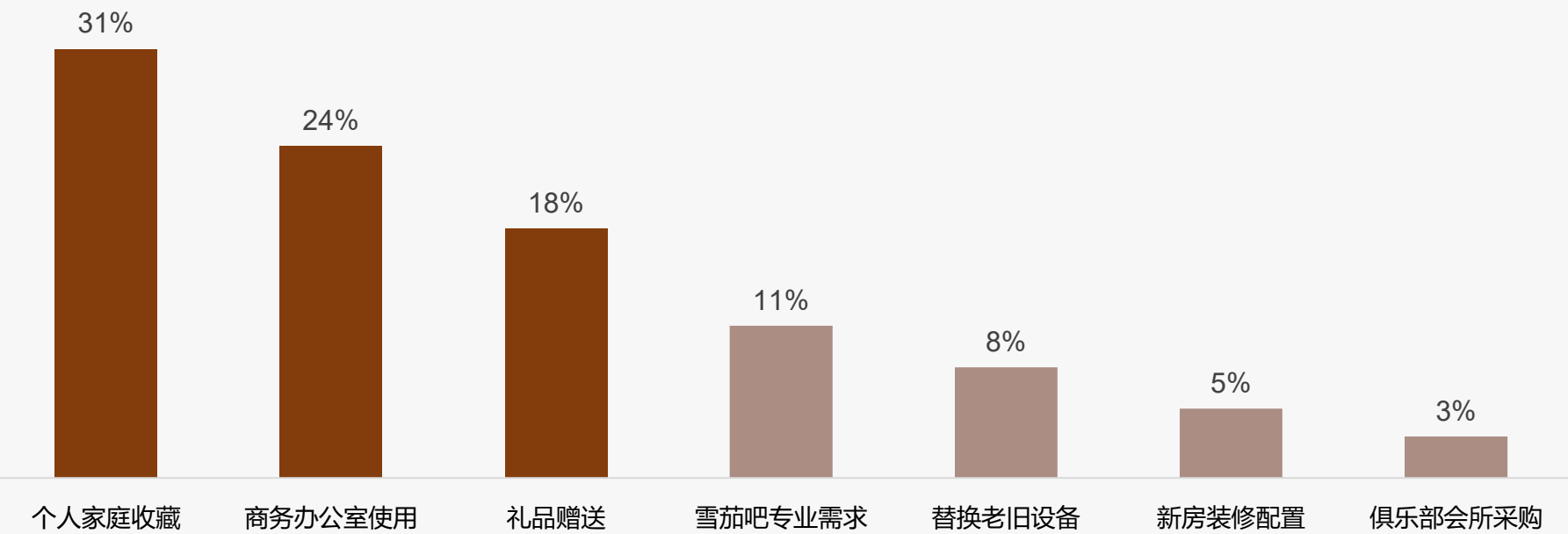


样本：雪茄柜行业市场调研样本量N=1240，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

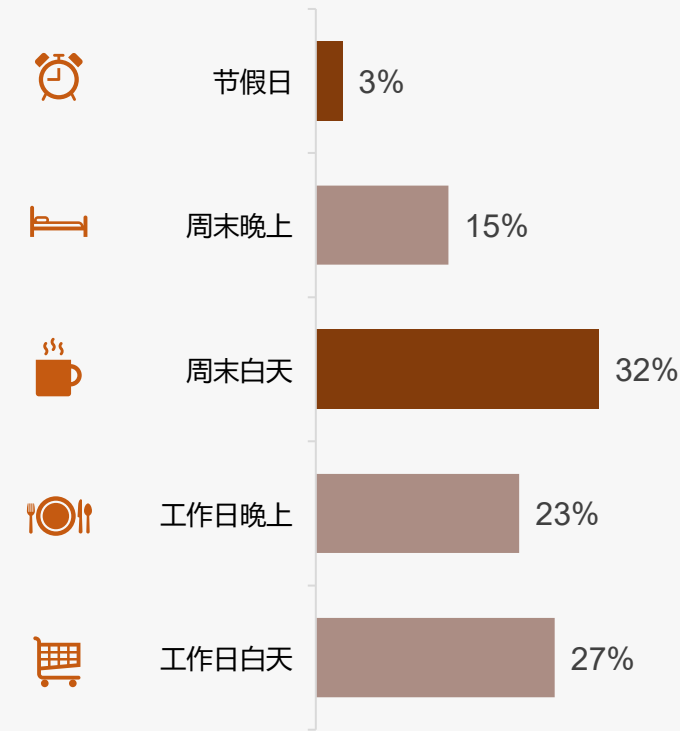
# 个人商务主导 周末消费高峰

- ◆雪茄柜消费以个人家庭收藏为主，占比31%，商务办公室使用占24%，礼品赠送占18%，显示个人和商务需求主导市场。
- ◆消费时段集中在周末白天，占比32%，工作日白天和晚上分别占27%和23%，节假日仅占3%，反映使用偏向非工作时间。

2025年中国雪茄柜消费场景分布



2025年中国雪茄柜消费时段分布

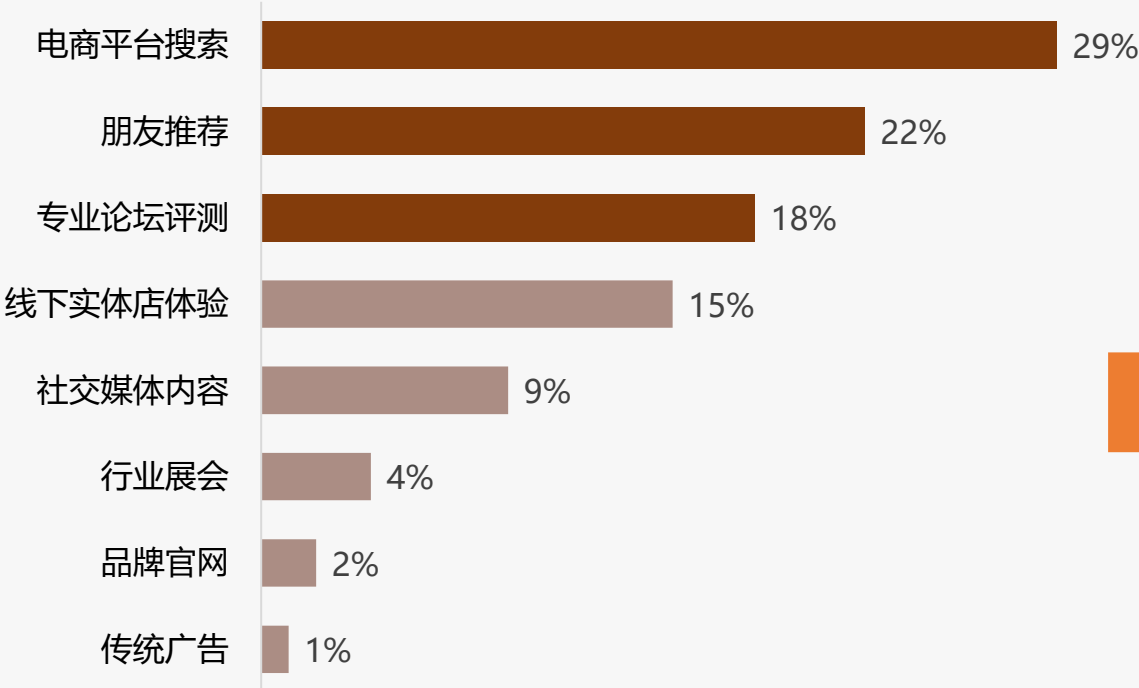


样本：雪茄柜行业市场调研样本量N=1240，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

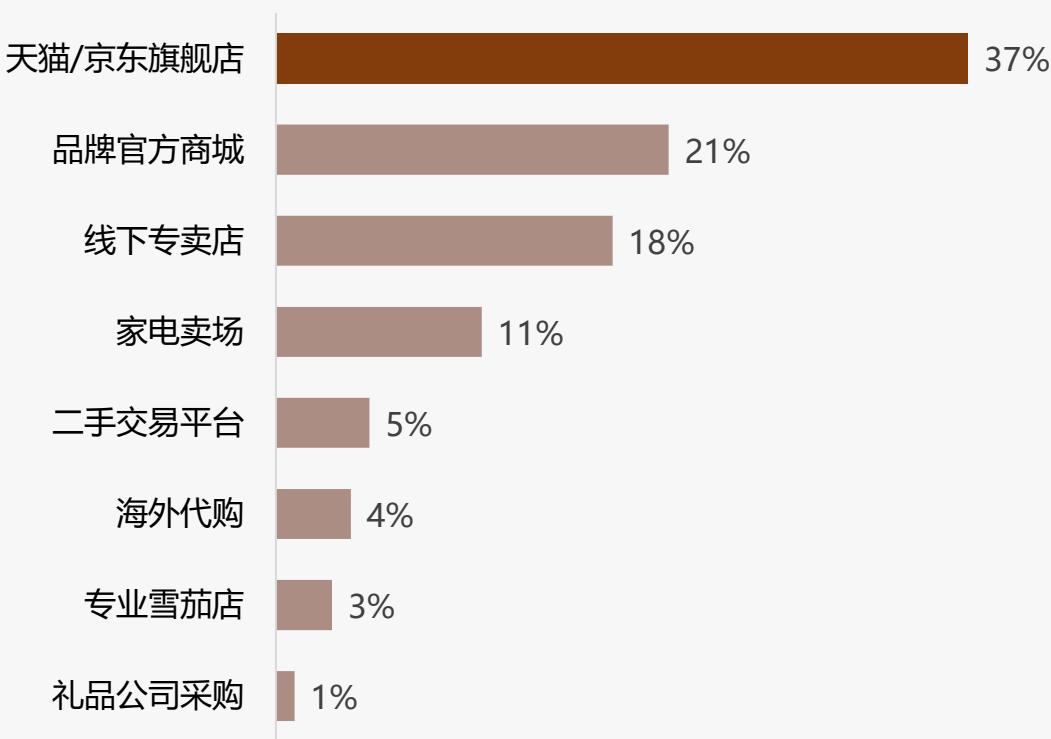
# 雪茄柜消费 电商主导 口碑辅助

- ◆消费者了解雪茄柜主要通过电商平台搜索（29%）、朋友推荐（22%）和专业论坛评测（18%），数字渠道和口碑传播占主导，线下体验仅15%。
- ◆购买渠道以天猫/京东旗舰店（37%）和品牌官方商城（21%）为主，电商平台核心地位显著，线下专卖店（18%）和家电卖场（11%）仍有份额。

## 2025年中国雪茄柜了解产品渠道分布



## 2025年中国雪茄柜购买产品渠道分布

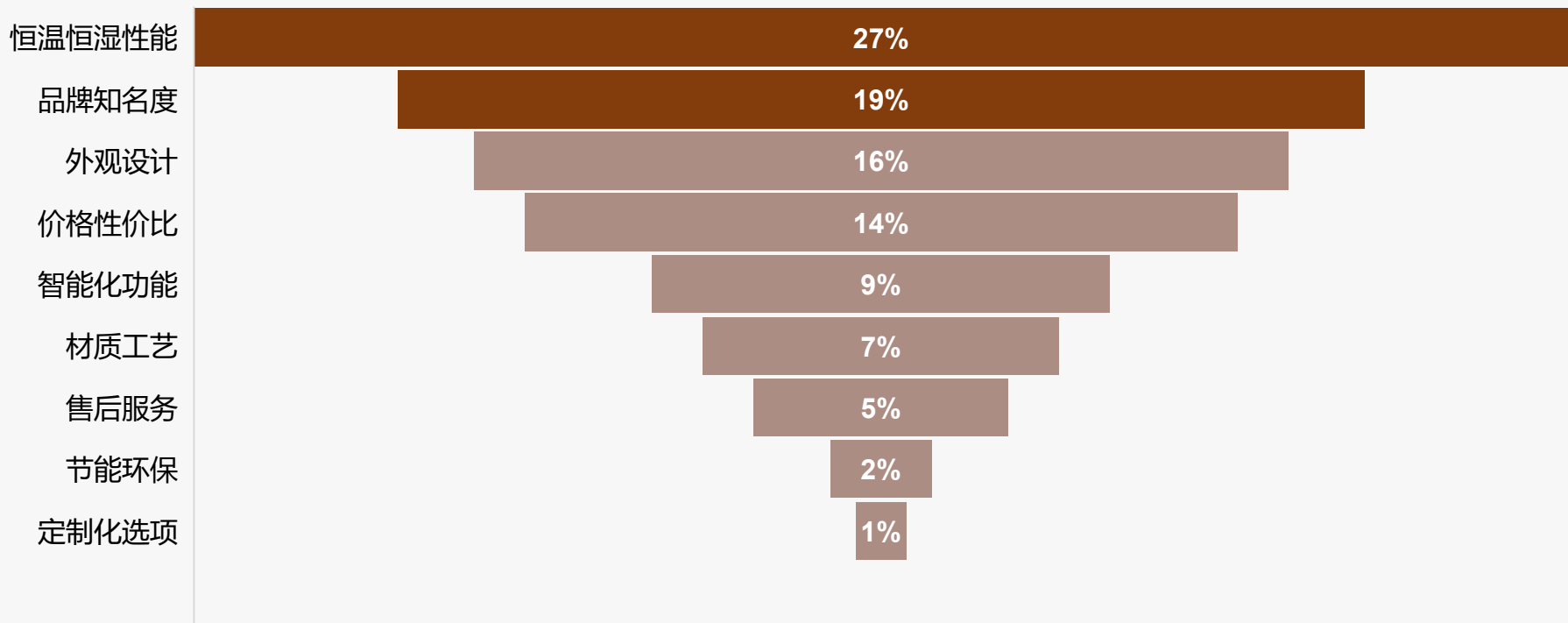


样本：雪茄柜行业市场调研样本量N=1240，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

# 性能品牌设计主导雪茄柜消费

- ◆雪茄柜消费偏好中，恒温恒湿性能以27%占比最高，品牌知名度和外观设计分别为19%和16%，显示核心功能和美学是主要关注点。
- ◆价格性价比占14%，智能化和材质工艺分别占9%和7%，而售后服务、节能环保和定制化选项均低于5%，表明次要因素影响有限。

2025年中国雪茄柜消费产品偏好类型分布

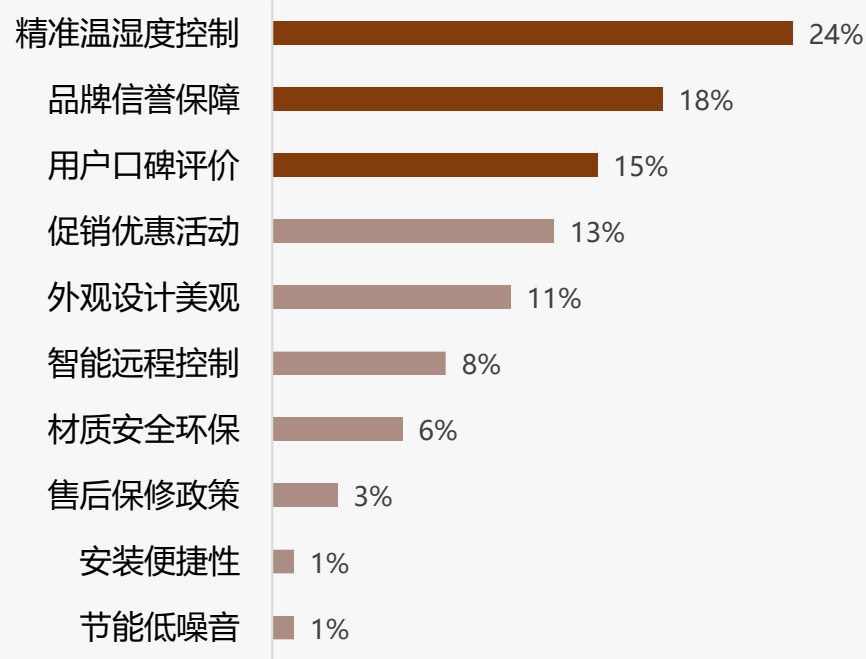


样本：雪茄柜行业市场调研样本量N=1240，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

# 精准控温品牌信誉主导雪茄柜消费

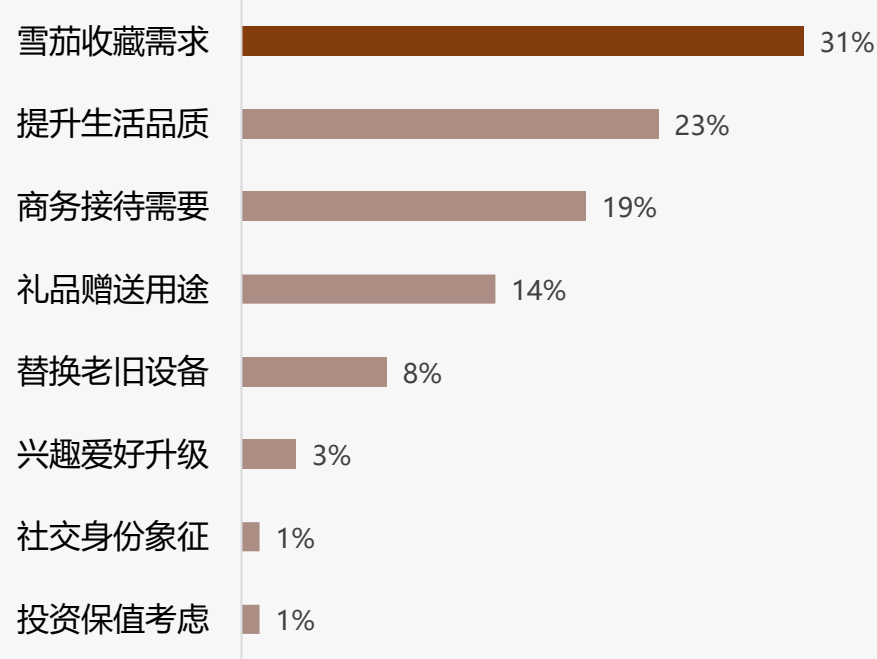
- ◆消费者最看重精准温湿度控制（24%）、品牌信誉（18%）和用户口碑（15%），促销优惠（13%）和外观设计（11%）次之，智能远程控制仅8%。
- ◆消费主因是雪茄收藏（31%）、提升生活品质（23%）、商务接待（19%）和礼品赠送（14%），替换老旧设备占8%，其他因素影响较小。

## 2025年中国雪茄柜吸引消费关键因素分布



样本：雪茄柜行业市场调研样本量N=1240，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

## 2025年中国雪茄柜消费真正原因分布

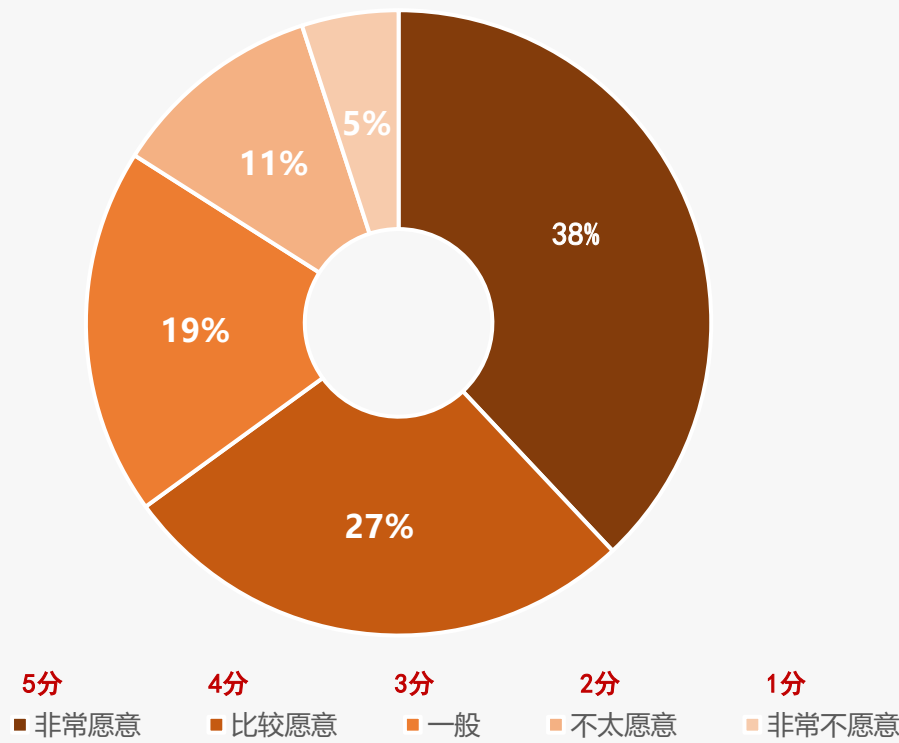




# 雪茄柜推荐意愿高但价格场景受限

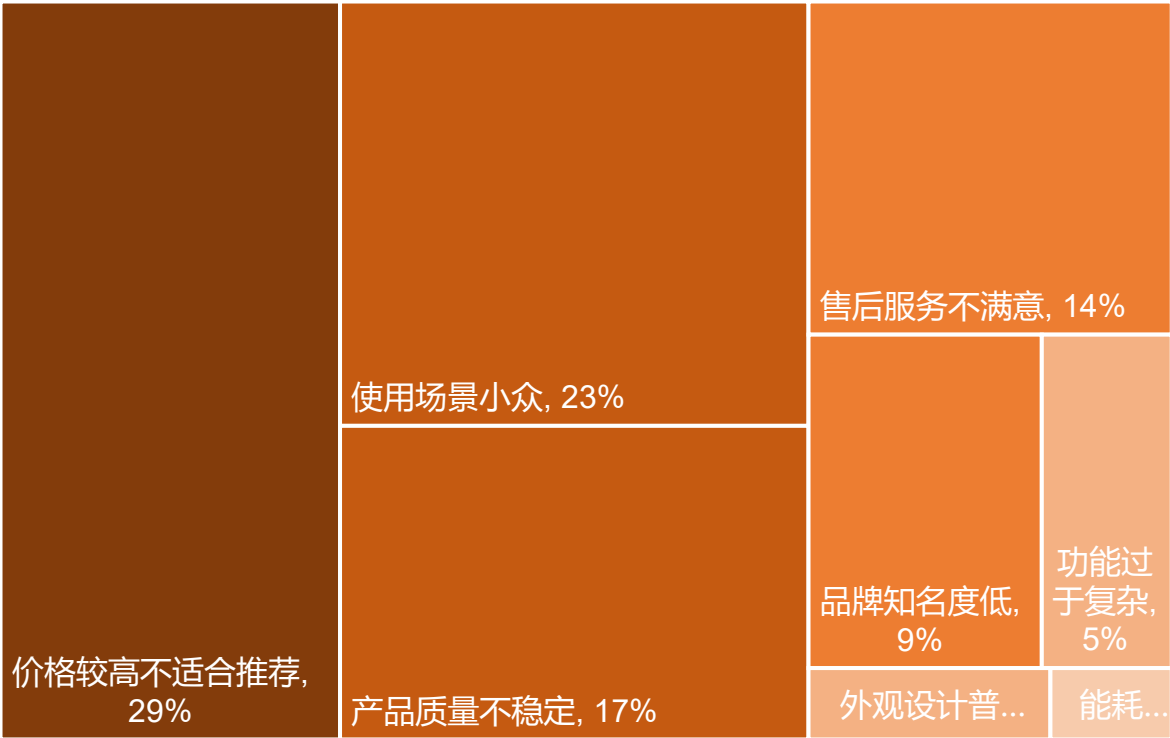
- ◆雪茄柜消费者推荐意愿积极，非常愿意和比较愿意合计65%。不愿推荐主因是价格较高不适合推荐占29%和使用场景小众占23%。
- ◆产品质量不稳定占17%和售后服务不满意占14%是重要负面因素，品牌知名度低占9%和功能复杂占5%影响相对较小。

2025年中国雪茄柜向他人推荐意愿分布



样本：雪茄柜行业市场调研样本量N=1240，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

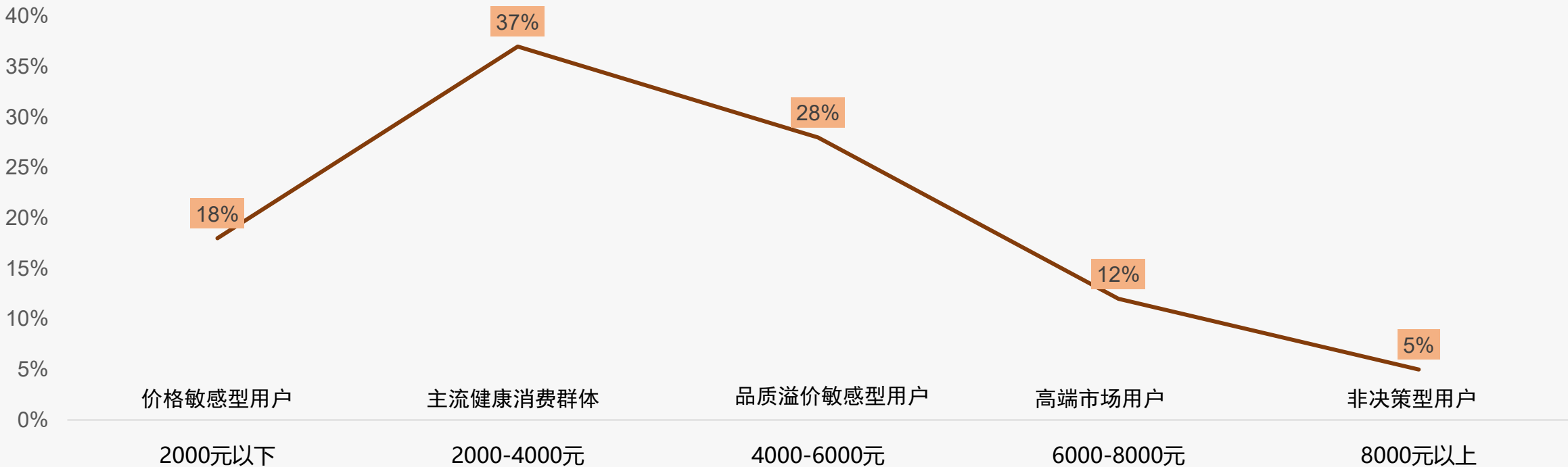
2025年中国雪茄柜不愿推荐原因分布



# 雪茄柜消费集中中端价位

- ◆雪茄柜价格接受度数据显示，2000-4000元区间占比最高，为37%，表明这是消费者最集中的价位段，反映了市场主流需求。
- ◆中高端4000-6000元区间占比28%，潜力较大，而8000元以上仅占5%，超高端市场接受度低，建议聚焦中端市场。

2025年中国雪茄柜占比最大规格价格接受度



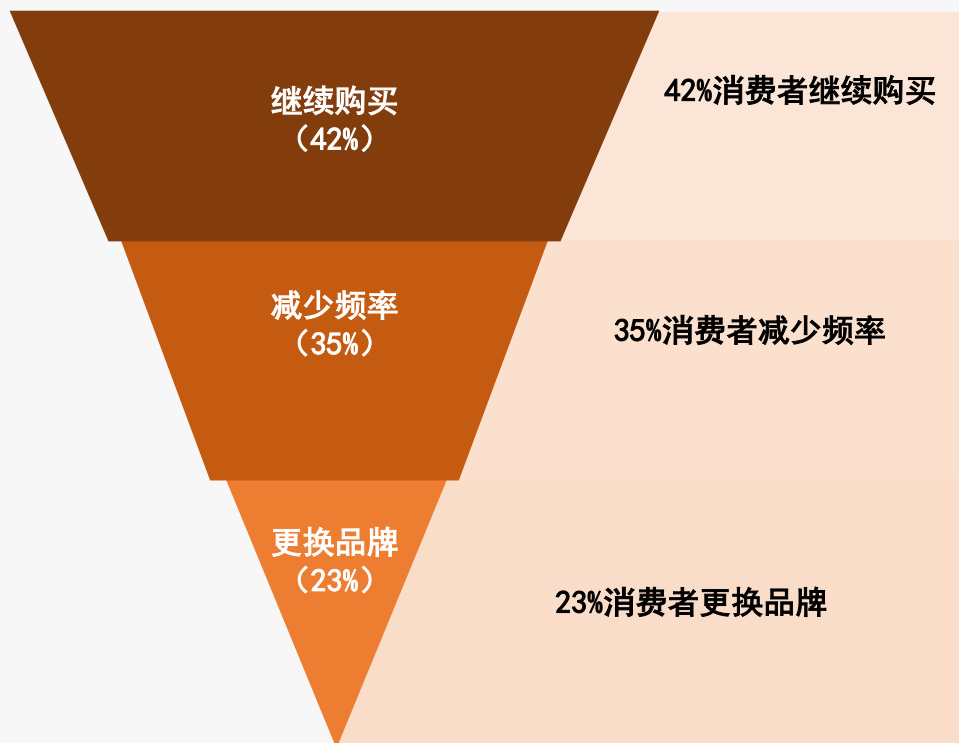
样本：雪茄柜行业市场调研样本量N=1240，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

注：以中型立式款（50-100支）规格雪茄柜为标准核定价格区间

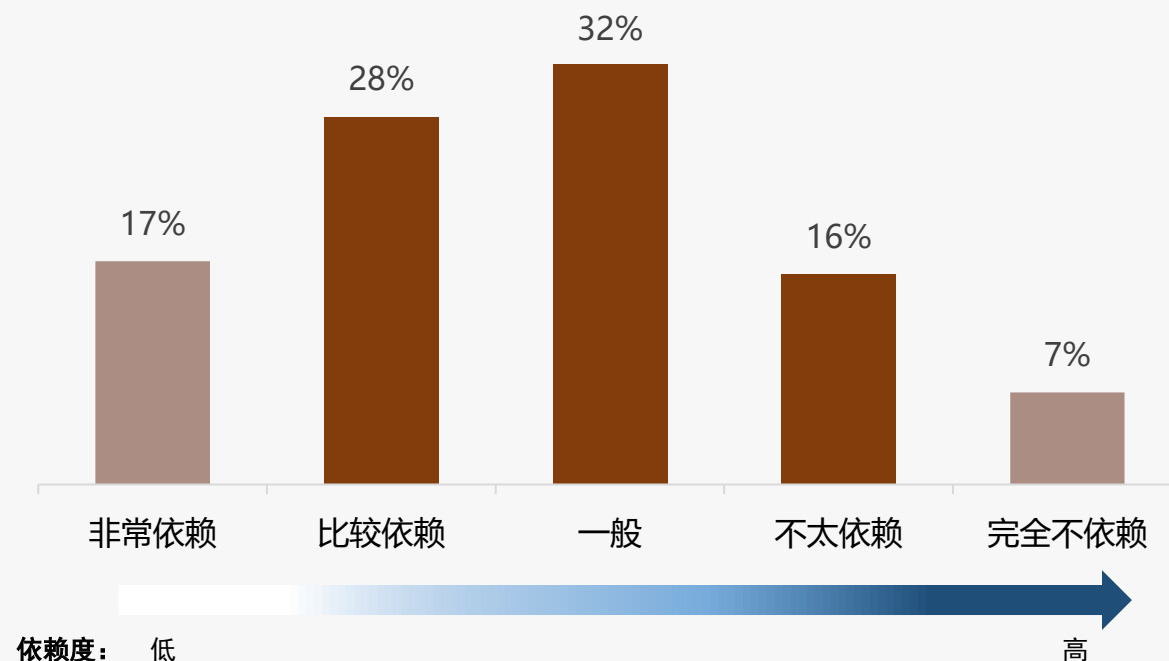
# 价格敏感 品牌忠诚 促销依赖并存

- ◆价格上涨10%后，42%消费者继续购买，35%减少频率，23%更换品牌，显示品牌忠诚度较高，但价格敏感和替代风险并存。
- ◆促销依赖中，45%消费者非常或比较依赖，32%一般依赖，促销对近半数人群有效，但部分消费者吸引力有限。

## 2025年中国雪茄柜价格上涨10%后购买行为分布



## 2025年中国雪茄柜对促销活动依赖程度分布

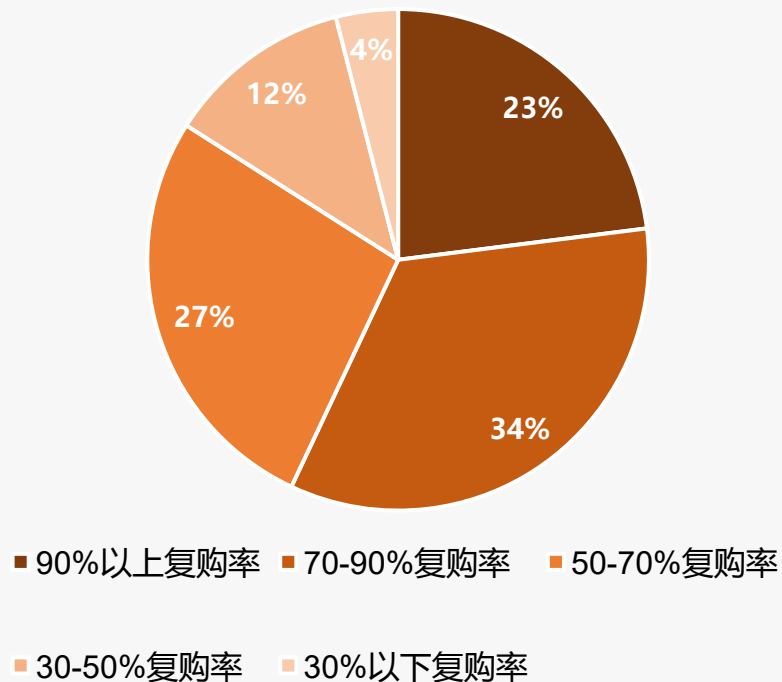


样本：雪茄柜行业市场调研样本量N=1240，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

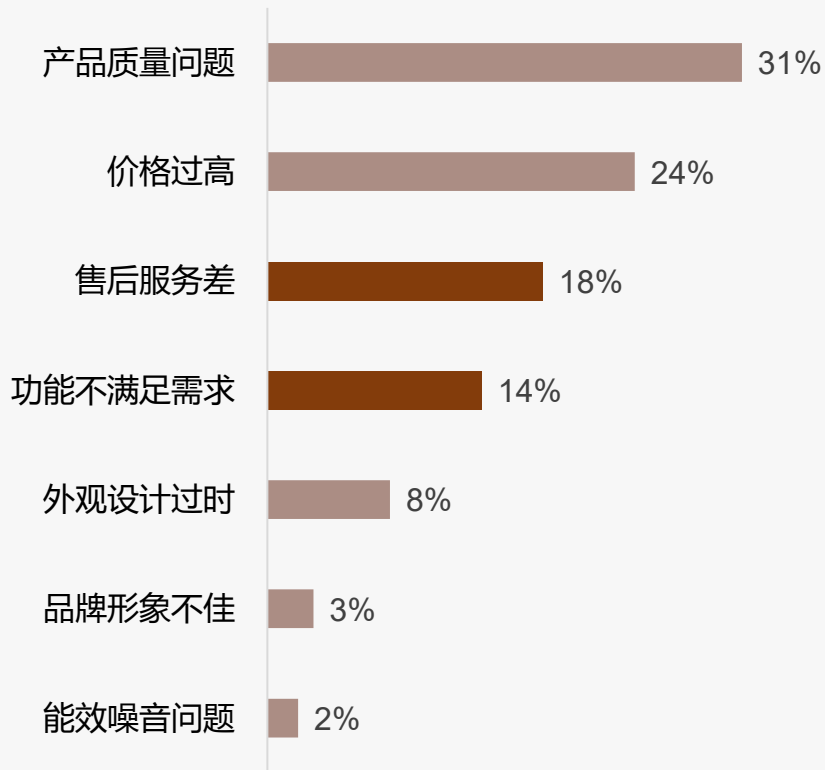
# 雪茄柜品牌忠诚高 质量价格是关键

- ◆雪茄柜消费者品牌忠诚度较高，70%以上复购率占比57%。更换品牌主因是产品质量问题31%、价格过高24%、售后服务差18%。
- ◆产品质量和价格是影响消费者决策的关键因素，外观设计、品牌形象和能效噪音问题相对次要，建议优先提升质量优化定价。

## 2025年中国雪茄柜固定品牌复购率分布



## 2025年中国雪茄柜更换品牌原因分布

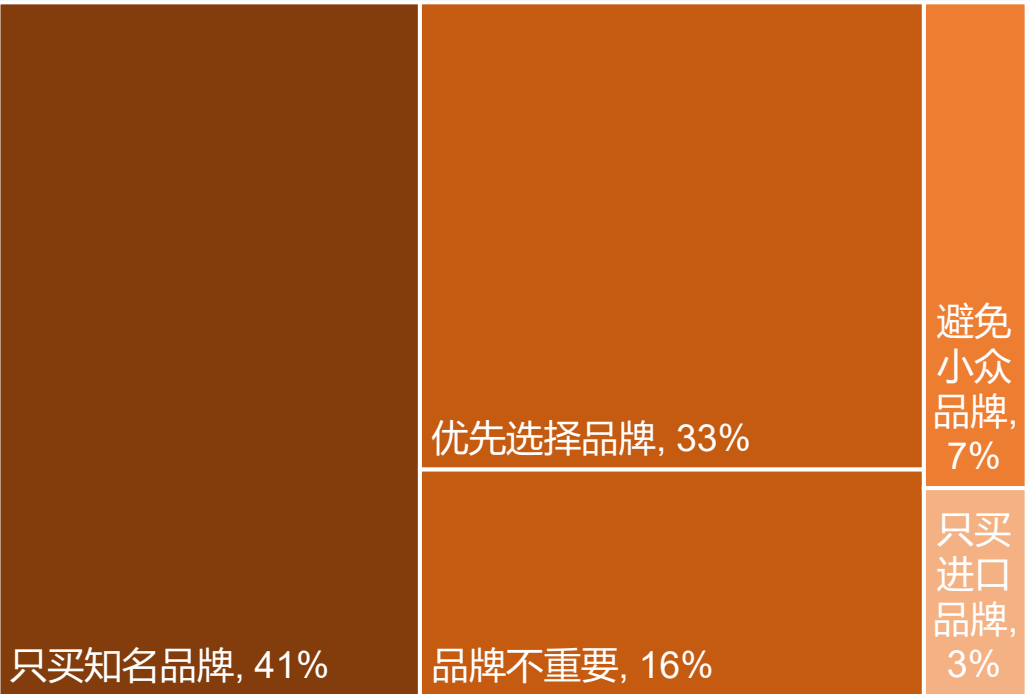


样本：雪茄柜行业市场调研样本量N=1240，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

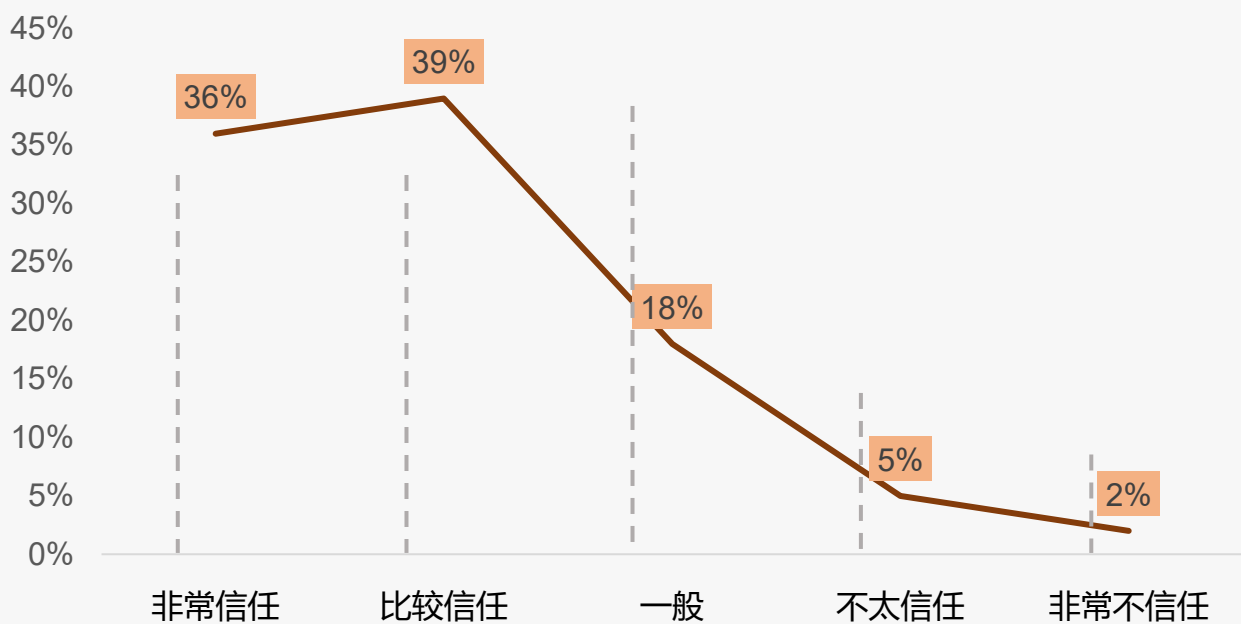
# 品牌主导消费 信任驱动市场

- ◆雪茄柜消费者高度依赖品牌，74%倾向品牌产品（41%只买知名品牌，33%优先选择品牌），仅16%认为品牌不重要，凸显品牌主导购买决策。
- ◆对品牌信任度强，75%消费者持信任态度（36%非常信任，39%比较信任），仅7%不信任，强调品牌忠诚度在市场中至关重要。

2025年中国雪茄柜消费品牌产品意愿分布



2025年中国雪茄柜对品牌产品态度分布

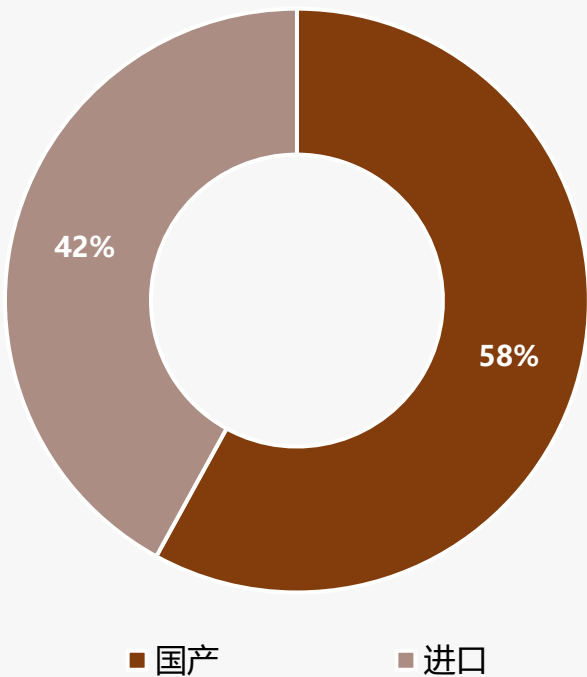


样本：雪茄柜行业市场调研样本量N=1240，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

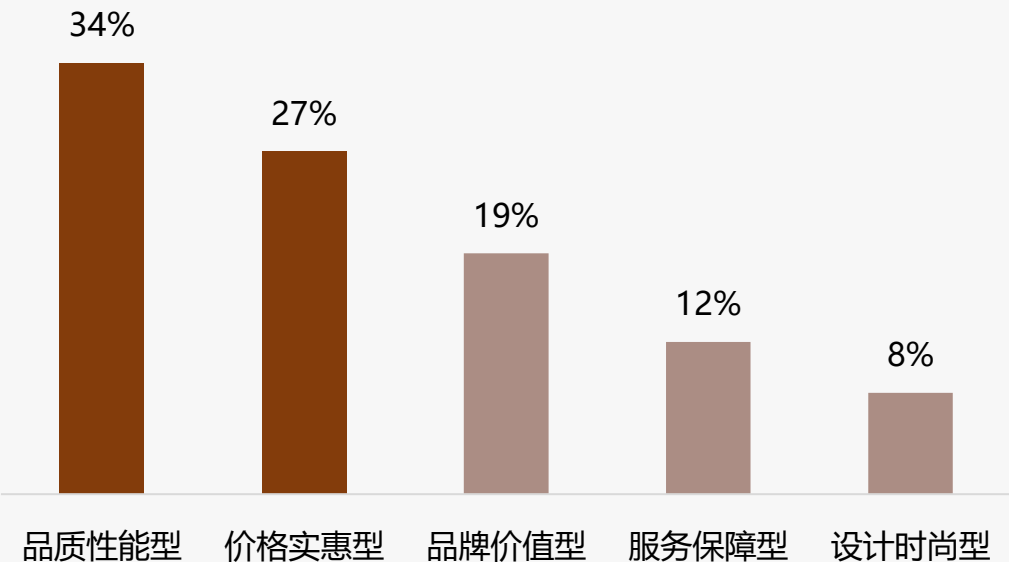
# 国产品牌主导 品质性能优先

- ◆ 国产雪茄柜消费占比58%，进口品牌占42%，显示消费者对本土产品有较强偏好，市场主导地位明显。
- ◆ 品牌偏好中品质性能型最高占34%，价格实惠型占27%，表明功能与价格是消费者主要关注点。

2025年中国雪茄柜国产和进口品牌消费分布



2025年中国雪茄柜品牌偏好类型分布

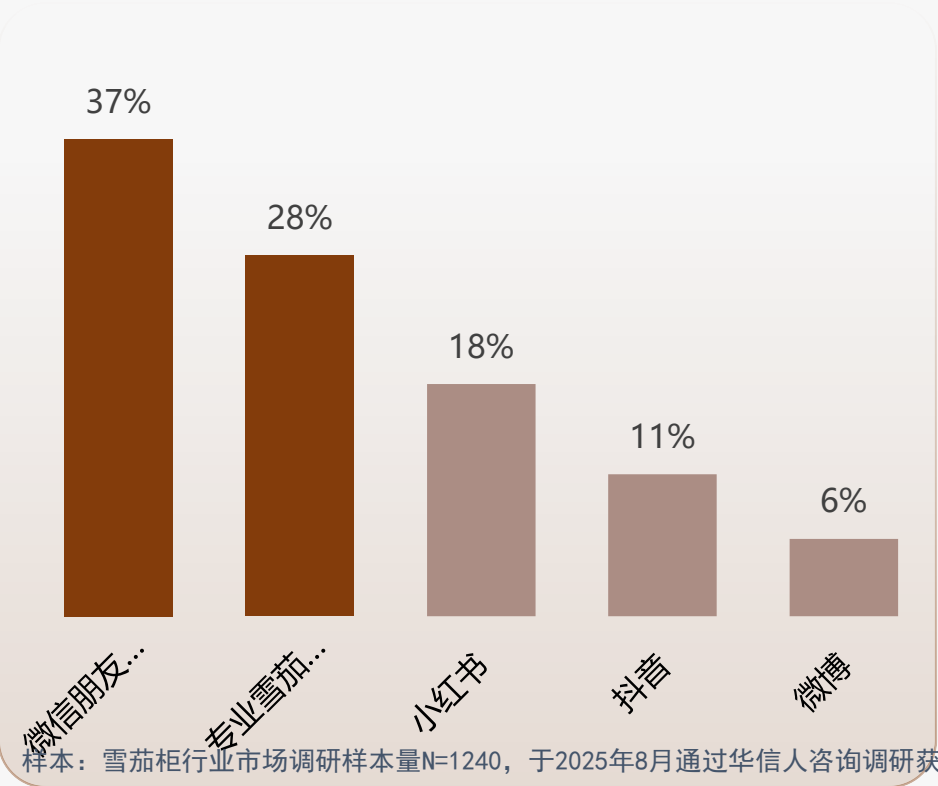


样本：雪茄柜行业市场调研样本量N=1240，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

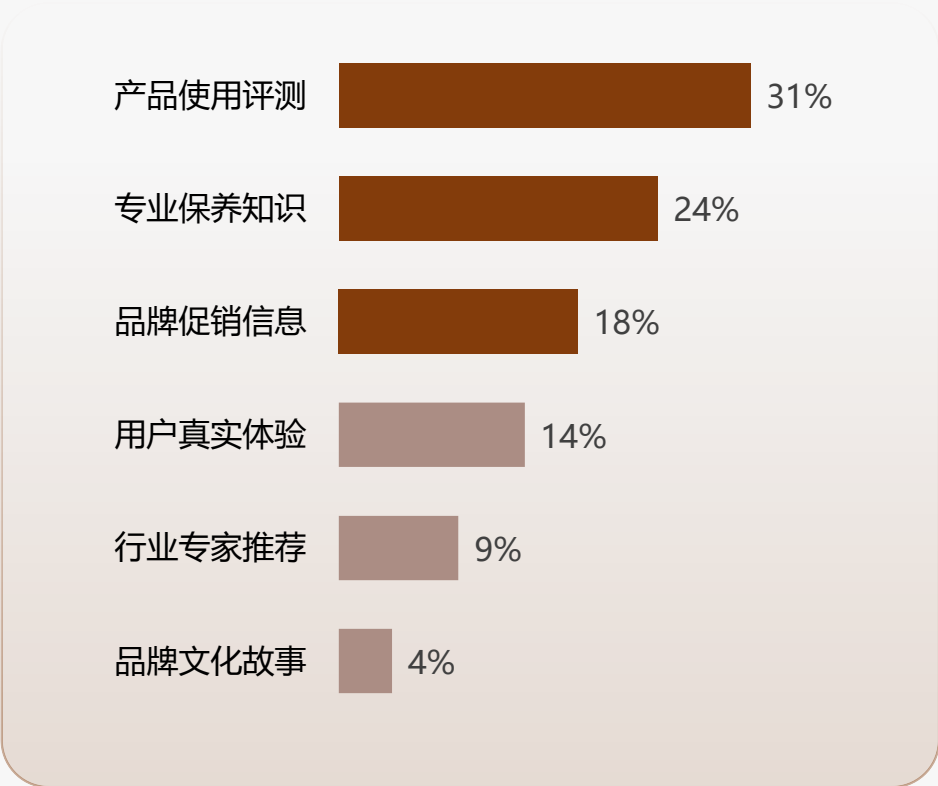
# 雪茄柜社交分享重实用专业

- ◆雪茄柜消费者社交分享以微信朋友圈(37%)和专业雪茄论坛(28%)为主，显示对熟人社交和专业平台的偏好。
- ◆内容类型中产品使用评测(31%)和专业保养知识(24%)占比最高，突出消费者对实用信息和专业指导的高需求。

2025年中国雪茄柜社交分享渠道分布



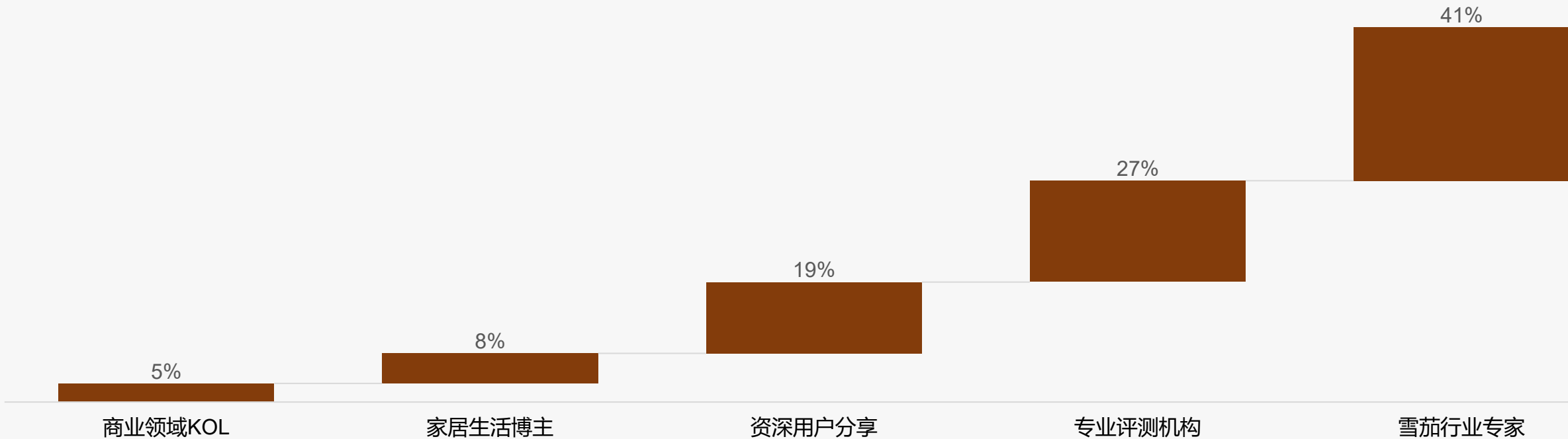
2025年中国雪茄柜社交渠道获取内容类型分布



# 雪茄专家主导信任评测机构次之

- ◆雪茄行业专家以41%的信任度占据主导，专业评测机构以27%紧随其后，显示消费者高度依赖专业领域权威和客观评估。
- ◆资深用户分享占19%，而家居生活博主和商业领域KOL分别仅占8%和5%，表明跨界影响有限，偏好聚焦专业知识。

2025年中国雪茄柜社交渠道信任博主类型分布



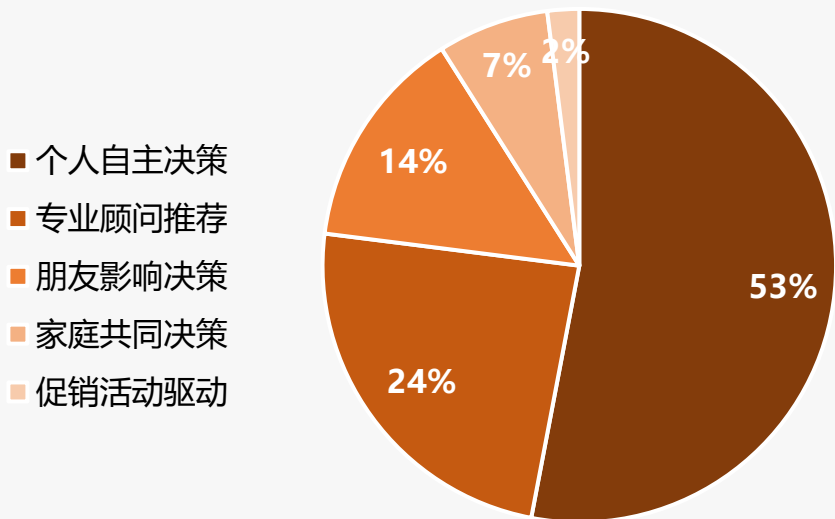
样本：雪茄柜行业市场调研样本量N=1240，于2025年8月通过华信人咨询调研获得



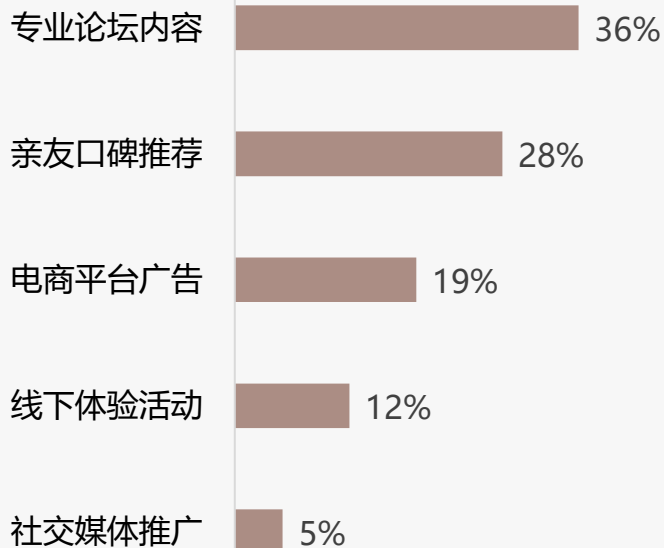
# 专业论坛主导口碑推荐重要

- ◆专业论坛内容占比36%最高，亲友口碑推荐28%次之，显示消费者高度依赖专业知识和社交信任进行购买决策。
- ◆电商平台广告19%，线下体验12%，社交媒体仅5%，表明传统渠道较弱，建议强化专业内容和口碑营销。

2025年中国雪茄柜消费决策者类型分布



2025年中国雪茄柜家庭广告偏好分布

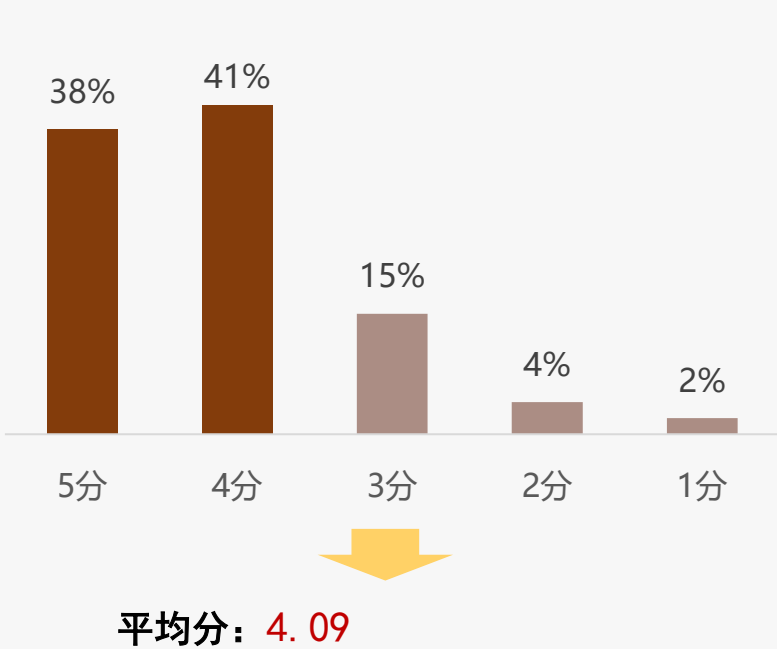


样本：雪茄柜行业市场调研样本量N=1240，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

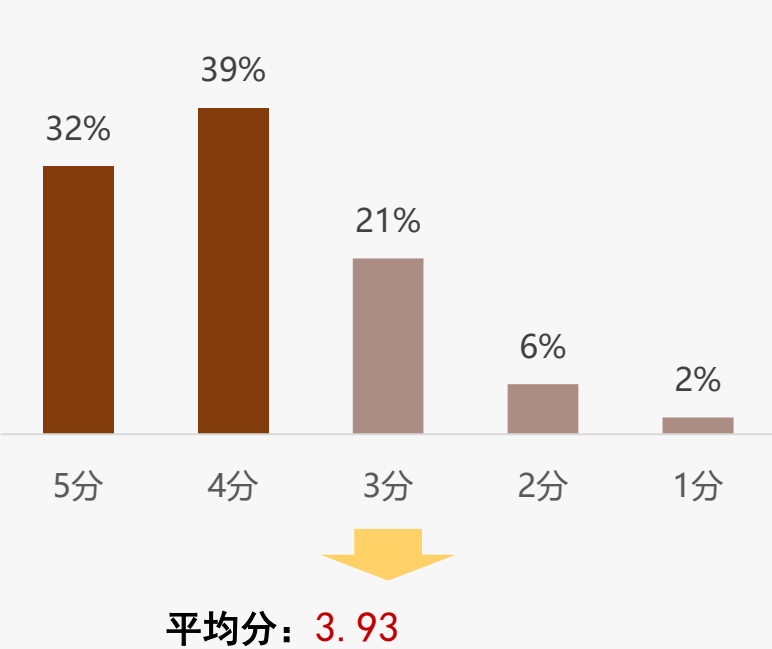
# 退货体验需改进 提升消费者信任

- ◆线上消费流程满意度较高，4分和5分占比合计79%，但退货体验满意度相对较低，4分和5分占比71%，3分占比21%较高，提示退货环节需优先改进。
- ◆客服满意度中4分和5分占比77%，与消费流程相近，但退货体验的负面反馈较多，企业应聚焦退货服务优化以提升整体消费者信任和满意度。

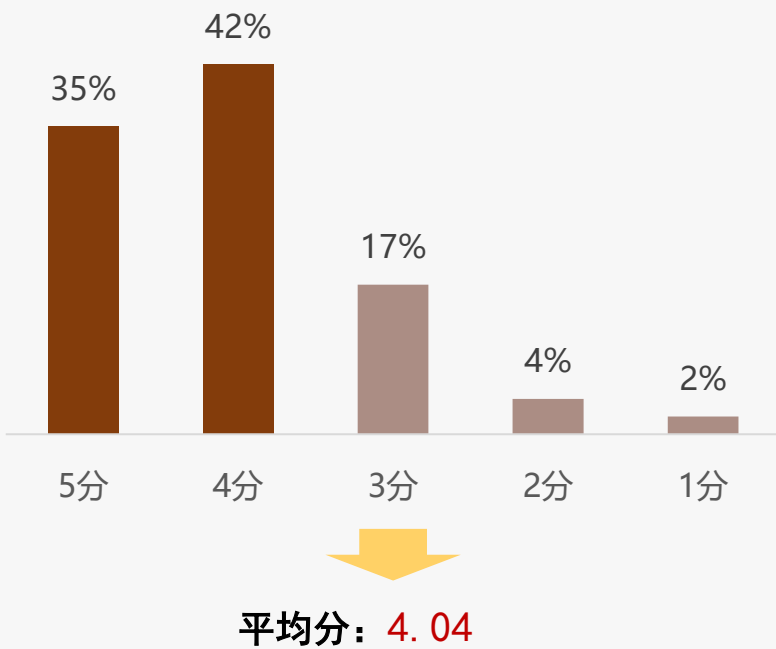
2025年中国雪茄柜线上消费流程满意度分布（满分5分）



2025年中国雪茄柜退货体验满意度分布（满分5分）



2025年中国雪茄柜线上消费客服满意度分布（满分5分）

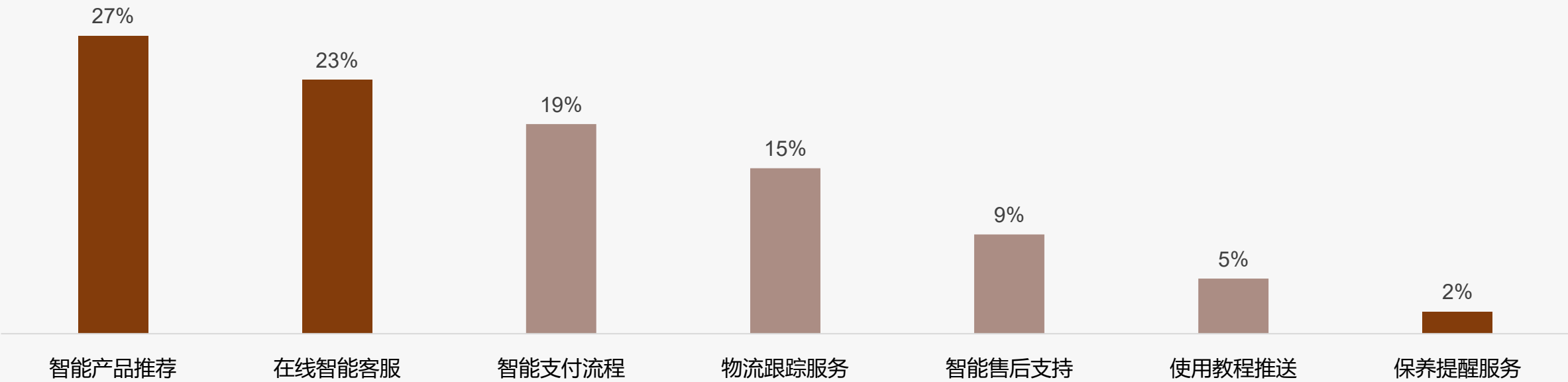


样本：雪茄柜行业市场调研样本量N=1240，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

# 智能推荐领先售后教育待加强

- ◆调查显示智能产品推荐占比27%，在线智能客服23%，智能支付流程19%，物流跟踪服务15%，表明消费者偏好个性化推荐和便捷服务。
- ◆智能售后支持仅9%，使用教程推送5%，保养提醒服务2%，这些低比例提示售后和教育领域存在改进空间，以优化整体体验。

2025年中国雪茄柜线上消费智能服务体验分布



样本：雪茄柜行业市场调研样本量N=1240，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