

华信人咨询 · 洞察2025

HXR Consulting · Insight 2025

消费趋势系列报告

2025年1月~10月丝巾市场洞察报告

Consumer Trends Report Series – January to October 2025 Scarf Category Market Insights

2026年1月

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，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，助力把握市场先机。

目 录

CONTENTS

1

核心发现

2

品类洞察

3

消费洞察

核心发现1：丝巾消费以女性年轻高线城市为主力

 女性占比77%，26-35岁人群占39%，为主要消费群体。

 一线和新一线城市合计占60%，高线城市消费活跃。

 中等收入群体（5-12万元）消费力较强，占51%。

启示

✓ 聚焦女性年轻高线城市市场

品牌应重点针对26-35岁女性，在一线和新一线城市开展营销，推出符合其审美和需求的产品。

✓ 强化中端产品线布局

针对中等收入群体，开发价格适中、品质优良的丝巾产品，满足其较强的购买力。

核心发现2：消费者偏好真丝材质与中端价格

- 真丝材质偏好占比42%，远高于其他材质，显示对高端品质的强烈需求。
- 价格接受度集中在101-300元区间，占34%，表明中端价位市场潜力大。
- 消费者更注重材质舒适度（31%）和图案设计美观（27%），而非品牌知名度。

启示

✓ 主打真丝材质中端产品

品牌应重点开发真丝材质的丝巾，定价在101-300元区间，以吸引主流消费群体。

✓ 优化产品设计与舒适度

加强图案设计创新和材质舒适度提升，满足消费者对产品本身质量和美感的追求。

核心发现3：线上渠道主导信息获取与购买

- 电商平台推荐（34%）和社交媒体（27%）是主要信息获取渠道，合计超60%。
- 购买渠道以淘宝/天猫（41%）、京东（23%）为主，电商平台合计占78%。
- 时尚穿搭博主信任度最高（38%），真实素人用户（27%）次之，明星推广效果弱。

启示

✓ 加强线上社交化营销

利用电商平台和社交媒体进行内容植入和口碑营销，与时尚博主和真实用户合作提升影响力。

✓ 优化电商平台体验

提升在淘宝、京东等主要电商平台的店铺运营和个性化推荐服务，以增强购买转化和用户忠诚度。

核心逻辑：聚焦年轻女性，平衡品质与设计，强化线上渠道

1、产品端



- ✓ 主推真丝材质与中尺寸方巾
- ✓ 强化花鸟与几何图案设计

2、营销端



- ✓ 加强电商平台与社交媒体的内容植入
- ✓ 利用时尚穿搭博主进行实用穿搭教程推广

3、服务端



- ✓ 优化退货换货流程，提升售后体验
- ✓ 提供个性化推荐与智能客服咨询

目 录

CONTENTS

- 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~10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 丝巾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丝巾品类的品牌、店铺、单品；
- 消费者在天猫、京东、抖音平台对丝巾的购买行为；
- 丝巾市场的整体线上销售趋势。

3、研究方法

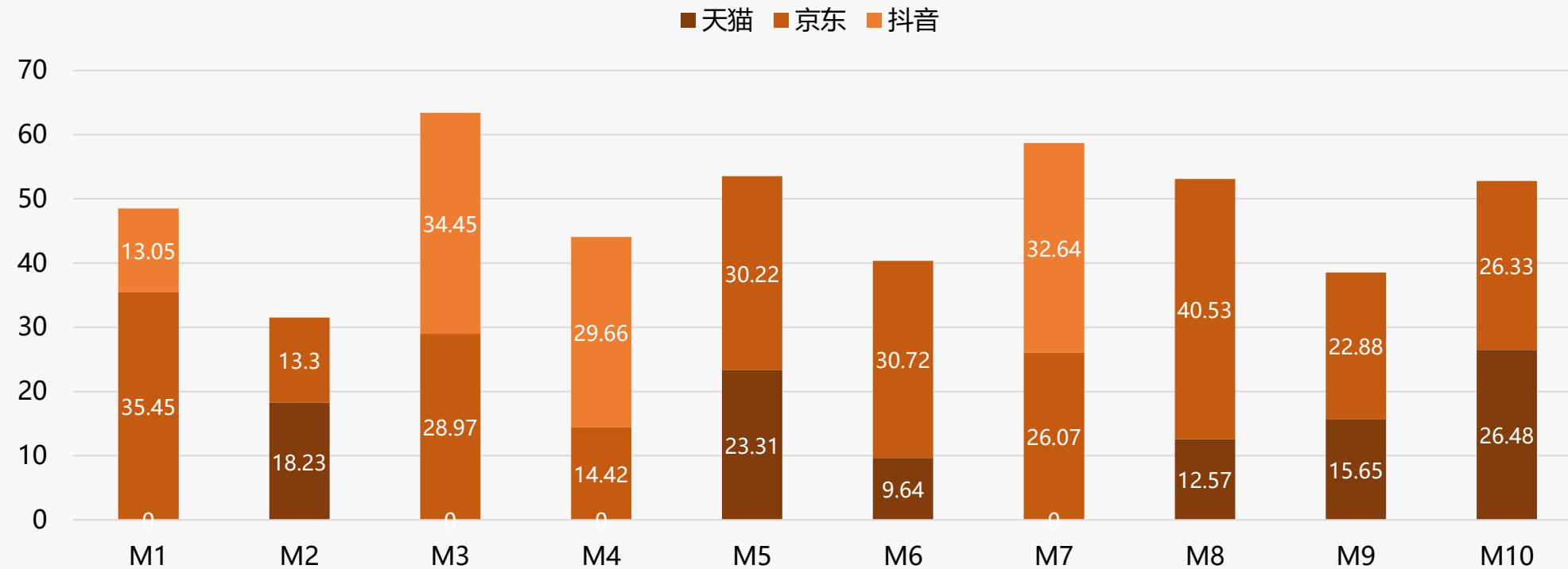
Research Method

- 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，计算丝巾品类销售额、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、不同平台丝巾品类销售数据，以及国货与国外品牌销售表现

抖音增长潜力大 京东稳定 天猫占比低

- ◆ 从平台销售结构看，京东和抖音是丝巾品类主要销售渠道，天猫占比极低。京东1-10月累计销售额约2.14亿元，抖音累计约2.84亿元，显示抖音渠道增长潜力较大，可能受益于直播带货模式。从月度销售趋势分析，丝巾销售呈现季节性波动，3月、7月、10月为销售高峰，可能与春季换季、夏季促销和秋季新品上市相关。抖音在8月销售额达4053万元，为单月最高，显示平台营销活动对销售拉动显著。
- ◆ 从渠道对比看，京东销售额相对稳定但增长平缓，抖音波动较大但整体呈上升趋势，8月峰值后略有回落。天猫仅个别月份有少量销售，可能反映品牌策略调整或平台竞争优势。业务上，企业应加强抖音渠道投入以提升ROI，同时评估天猫渠道的退出或转型必要性，优化全渠道布局。

2025年1月~10月丝巾品类线上销售规模（百万元）

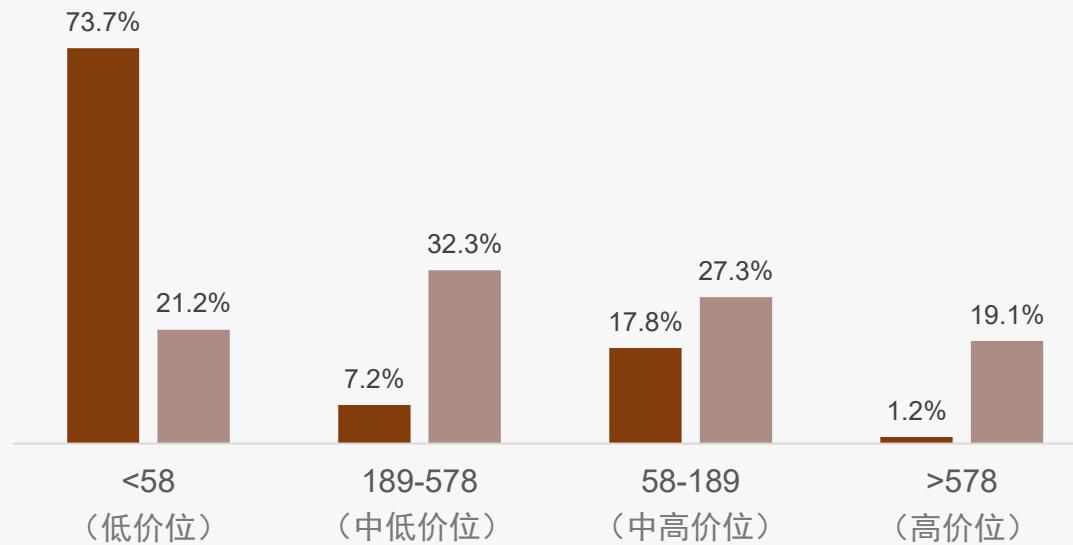


丝巾市场低价主导高端价值凸显

- ◆ 从价格区间销售趋势看，丝巾市场呈现明显的两极分化特征。低价位（<58元）产品贡献了73.7%的销量但仅占21.2%的销售额，而中高价位（189-578元）虽销量占比仅7.2%却贡献了32.3%的销售额，显示高端产品具有更强的盈利能力。
- ◆ 从月度销量分布变化看，低价位（<58元）产品销量占比从M1的68.1%波动上升至M10的78.1%，整体呈上升趋势，尤其在M9达到峰值84.8%。中价位（58-189元）产品销量占比从M1的19.3%波动下降至M10的15.1%，显示消费者对低价产品的偏好增强。高价位（>578元）产品销量占比在M8出现异常峰值2.1%，可能受促销活动影响，但整体维持在低位，反映高端市场渗透率有限。

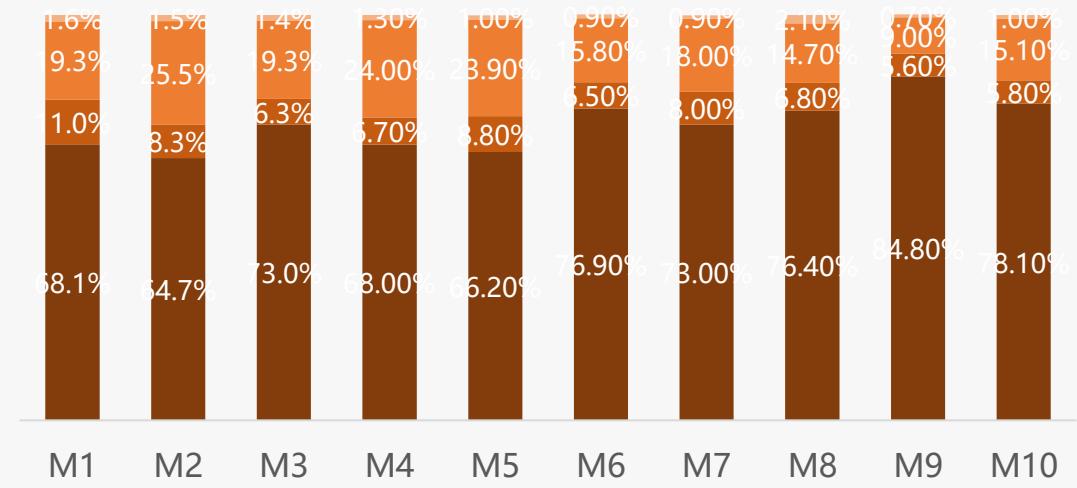
2025年1月~10月丝巾线上不同价格区间销售趋势

■ 销量占比 ■ 销售额占比



丝巾线上价格区间-销量分布

■ <58 ■ 189-578 ■ 58-189 ■ >578

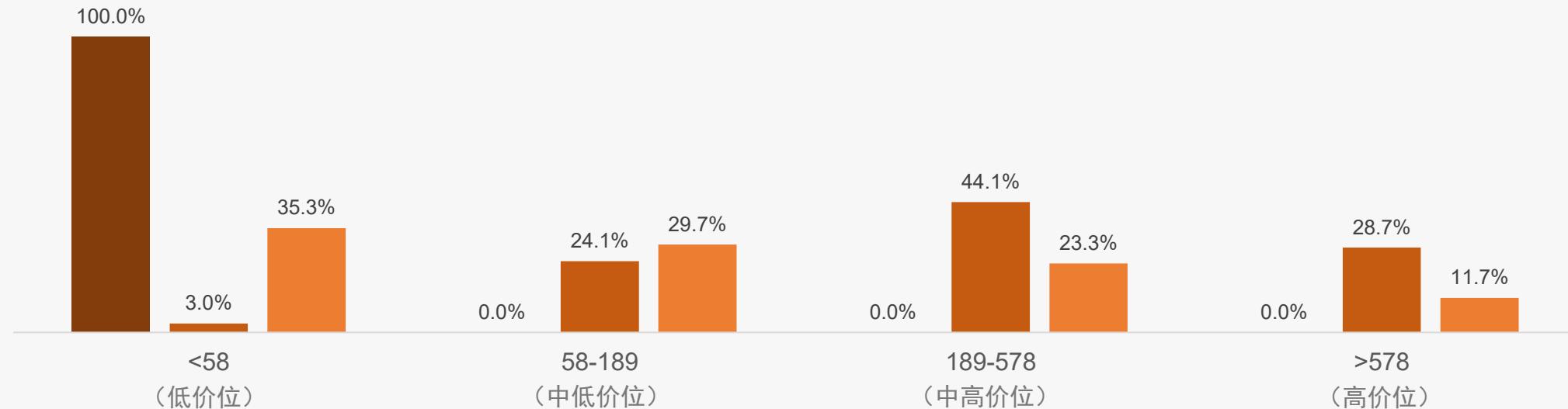


天猫低价 京东高端 抖音均衡 价格策略差异显著

- ◆ 从价格区间分布看，天猫平台呈现单一低价策略，100%销售额来自<58元区间，可能依赖爆款引流但利润空间有限；京东平台则呈现多元化结构，189-578元及>578元中高端区间合计占比72.8%，显示其品牌化运营能力较强；抖音平台价格分布相对均衡，58-189元区间占比最高达29.7%，符合其内容电商特性。
- ◆ 平台定位差异显著：天猫聚焦极致性价比，可能牺牲毛利率换取流量；京东在中高端市场占据优势，189-578元区间占比44.1%为各平台最高，显示用户购买力较强；抖音在58-189元大众区间表现突出，结合其>578元区间11.7%的占比，呈现消费分层特征。各平台需根据价格结构优化供应链与营销投入ROI。

2025年1月~10月各平台丝巾不同价格区间销售趋势

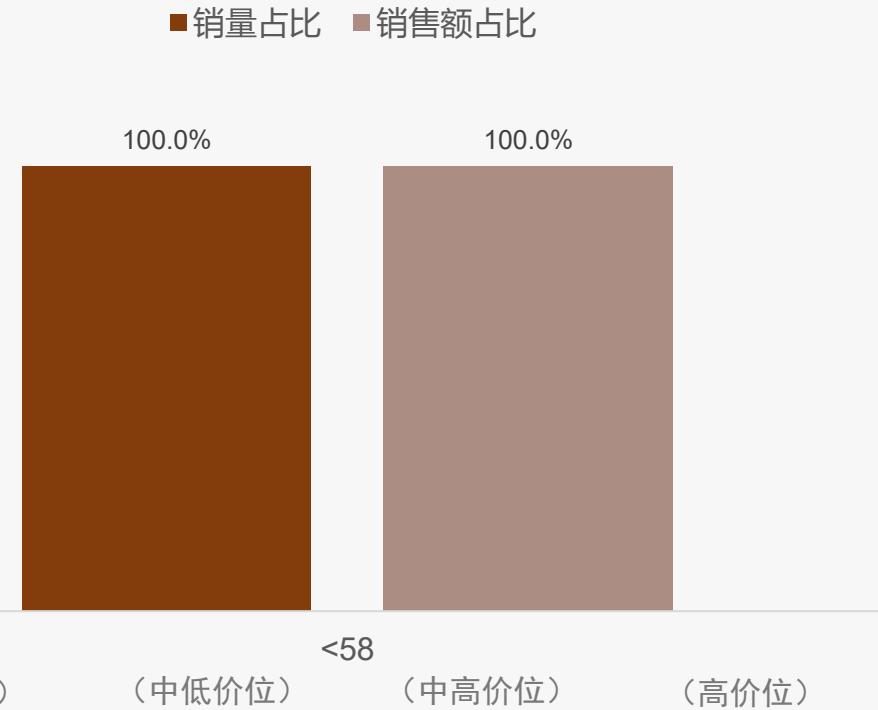
■ 天猫 ■ 京东 ■ 抖音



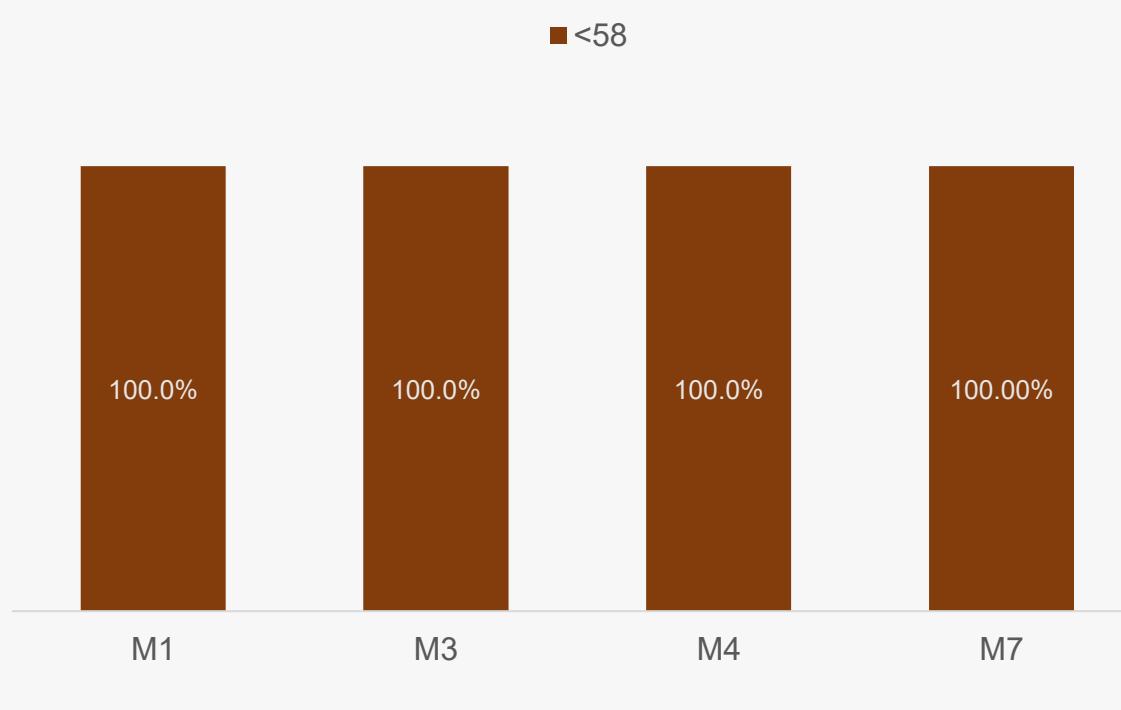
丝巾天猫低价单一 需拓价格带提毛利

- ◆ 从价格区间分布看，天猫平台丝巾品类在M1、M3、M4、M7四个月份中，<58元价格区间的销量占比均为100%，结合销售趋势数据中该区间销售额占比100%，表明该品类在天猫呈现高度单一化低价定位，缺乏价格分层，可能影响整体毛利率和品牌溢价能力。
- ◆ 从时间维度分析，数据显示仅提供M1、M3、M4、M7四个月份数据，存在数据不连续性问题，无法计算同比或环比增长，但可观察到在抽样月份中价格结构稳定，无季节性波动。从业务含义角度，100%销售额集中于<58元区间，反映品类在天猫平台以入门级消费为主，用户价格敏感度高，企业需关注成本控制和周转率提升，同时考虑拓展中高端价格带以优化ROI，避免陷入低价竞争陷阱。

2025年1月~10月天猫平台丝巾不同价格区间销售趋势



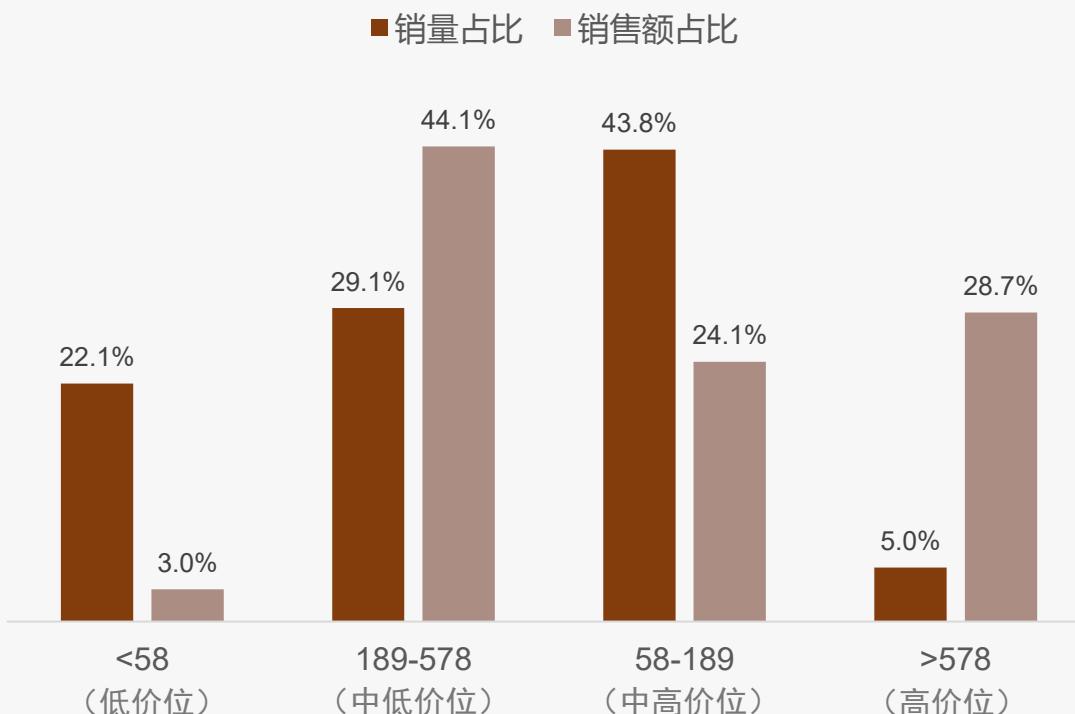
天猫平台丝巾价格区间-销量分布



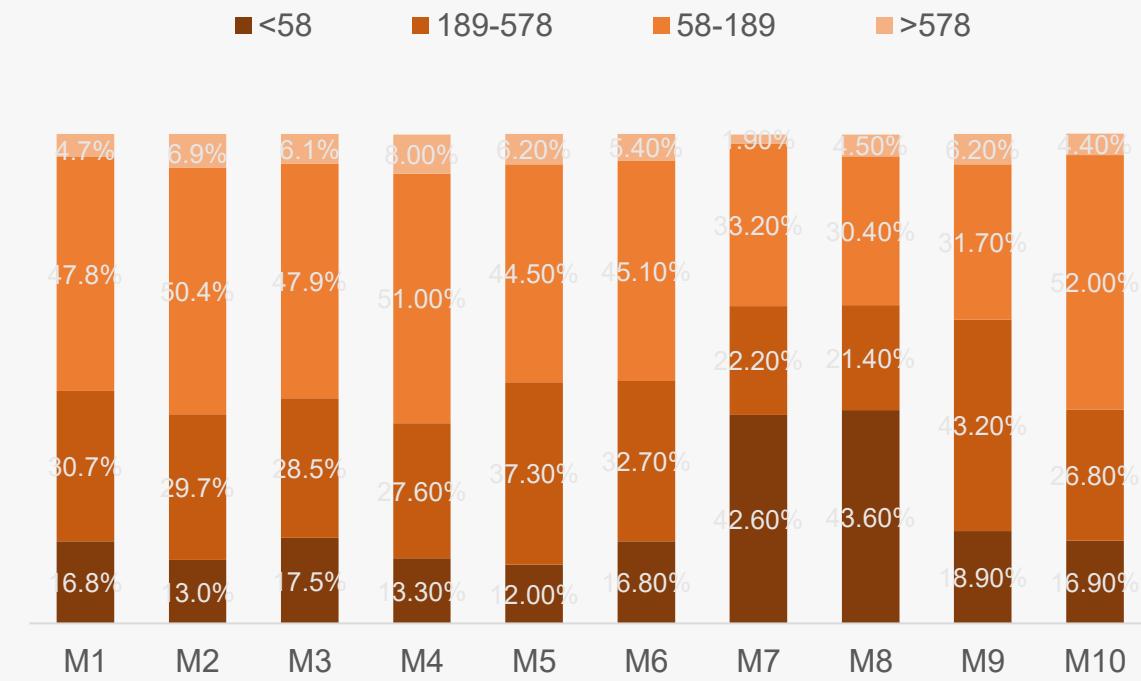
丝巾中端主力高端溢价低价低效

- ◆ 从价格区间结构看，京东平台丝巾品类呈现明显的“中间大、两头小”特征。58-189元和189-578元两个中端价格带合计贡献了72.9%的销量和68.2%的销售额，是市场主力。值得注意的是，>578元的高端价格带虽仅占5.0%的销量，却贡献了28.7%的销售额，显示出高溢价能力。而<58元的低价区间销量占比22.1%但销售额仅占3.0%，说明该区间产品单价低、利润空间有限。
- ◆ 从月度销量分布变化看，7-8月出现明显的季节性波动。7月<58元低价区间销量占比飙升至42.6%，8月进一步升至43.6%，而同期189-578元中高端区间占比显著下降。这可能反映夏季促销期间消费者更倾向购买低价丝巾作为季节性配饰，或平台在暑期推出特价活动。9月后各价格区间占比回归正常水平，显示市场具有自我调节能力。

2025年1月~10月京东平台丝巾不同价格区间销售趋势



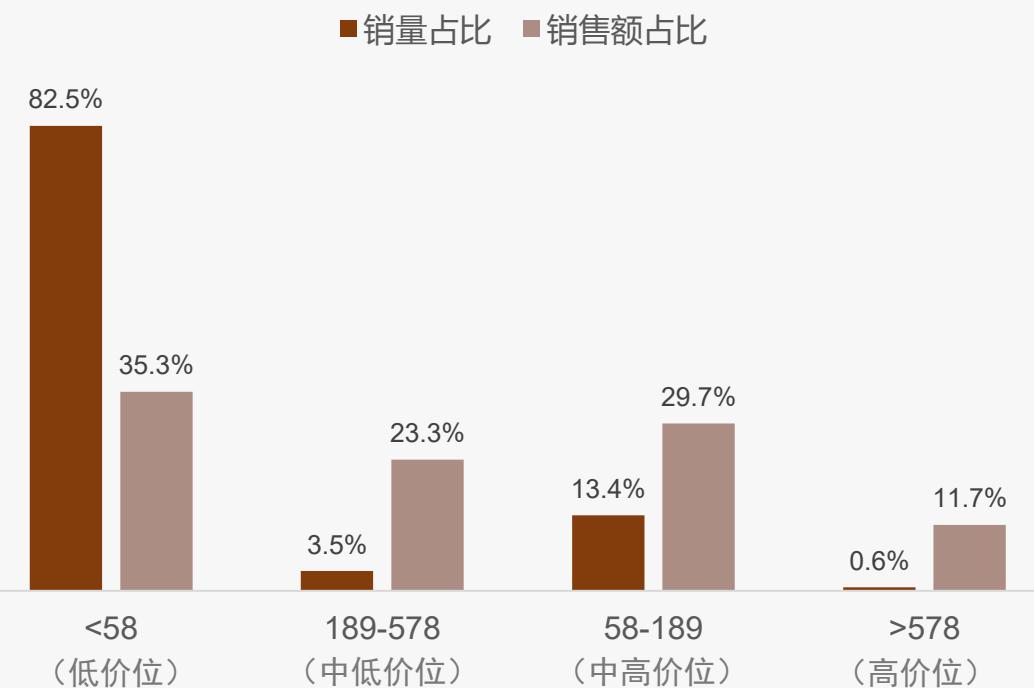
京东平台丝巾价格区间-销量分布



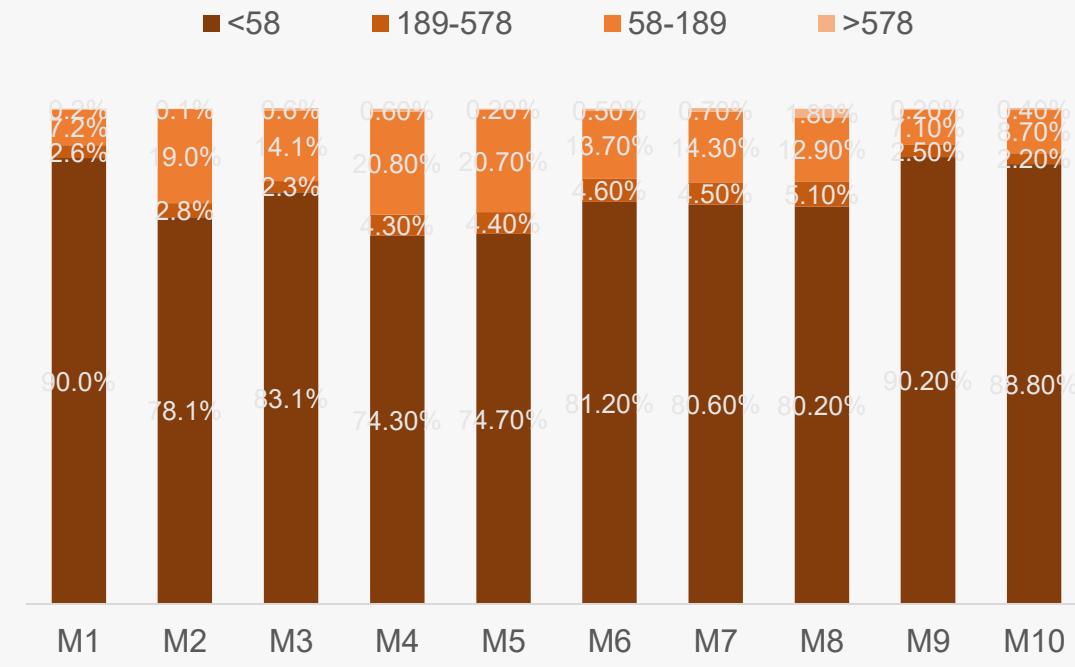
抖音丝巾低价主导 中高价位盈利更强

- ◆ 从价格区间销售趋势看，抖音平台呈现明显的两极分化特征。低价区间（<58元）销量占比高达82.5%，但销售额占比仅35.3%，表明该平台以薄利多销模式为主；中高价区间（58-578元）虽销量占比仅17.1%，却贡献了53.0%的销售额，显示高客单价产品具有更强的盈利能力。建议优化产品结构，提升中高端产品渗透率以改善ROI。
- ◆ 月度销量分布显示季节性波动明显。M1、M9、M10月低价区间占比均超88%，可能与节后消费疲软相关；M4-M8月中端区间（58-189元）占比稳定在12.9%-20.8%，反映夏季消费升级趋势。值得注意的是M8月高价区间（>578元）占比骤升至1.8%，为年度峰值，建议针对季节性需求调整库存周转策略。

2025年1月~10月抖音平台丝巾不同价格区间销售趋势



抖音平台丝巾价格区间-销量分布



目 录

CONTENTS

- 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 丝巾消费行为、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年内购买过丝巾的消费者；
- 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11月

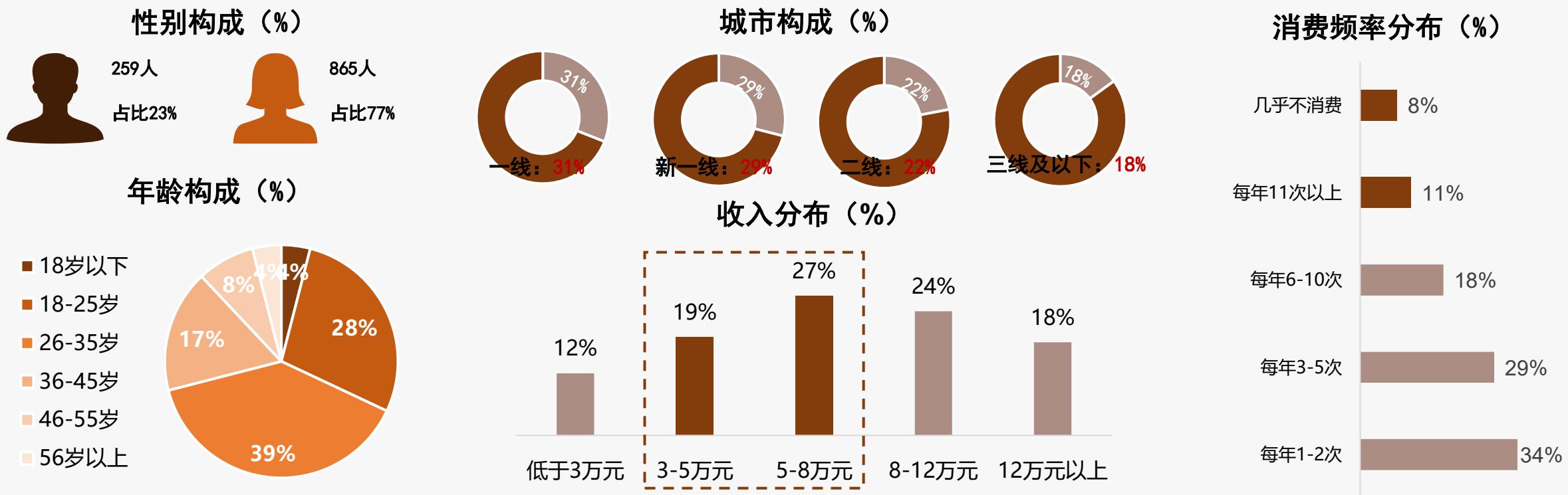
样本数量

N=1124

女性年轻高线城市丝巾消费主力

- ◆调查显示女性占77%，26-35岁人群占39%，为主要消费群体；一线和新一线城市合计占60%，高线城市消费活跃。
- ◆收入分布中5-8万元和8-12万元分别占27%和24%，消费频率以每年1-2次占34%为主，表明中等收入群体购买力强但频率较低。

2025年中国丝巾消费者画像

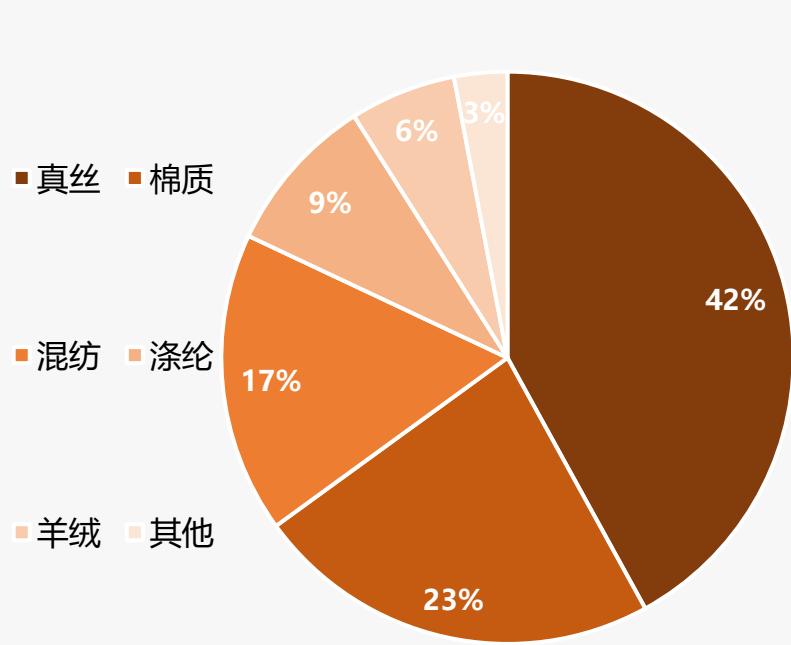


样本：丝巾行业市场调研样本量N=1124，于2025年11月通过华信人咨询调研获得

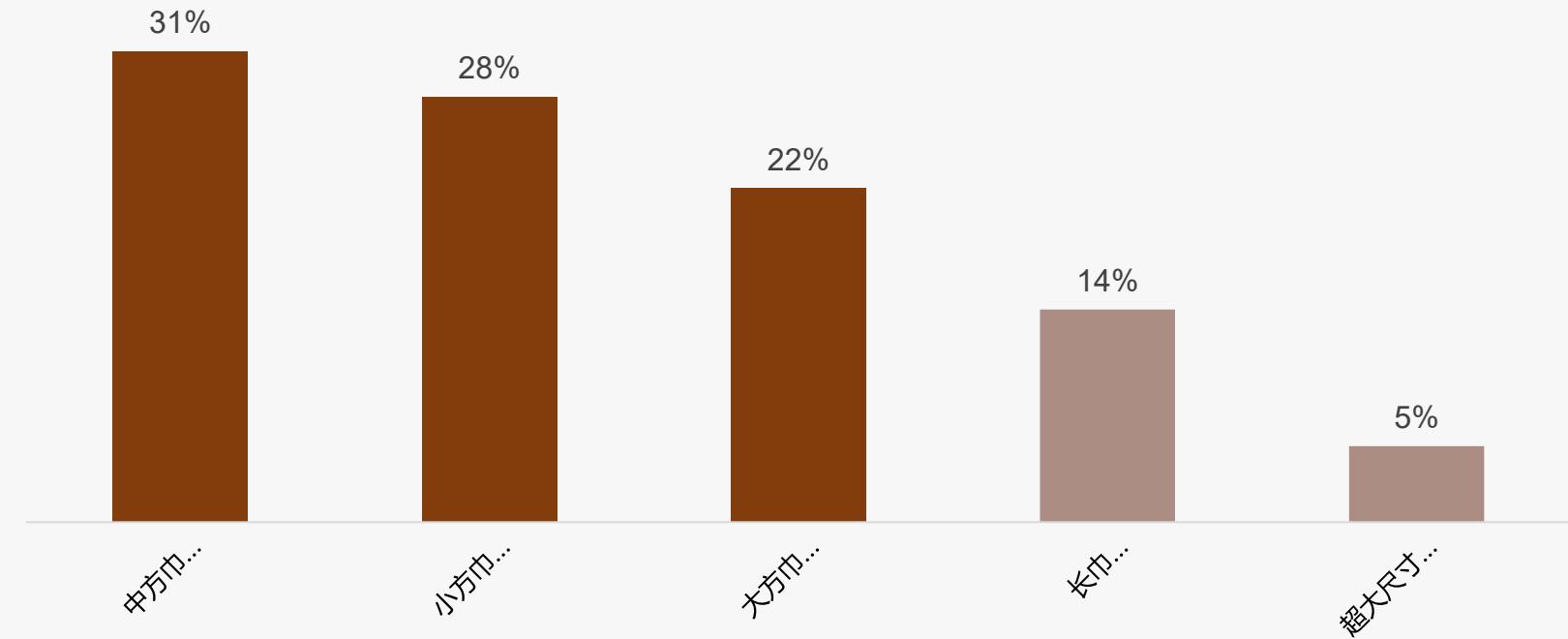
真丝主导 中型尺寸主流

- ◆丝巾材质偏好中，真丝占比42%，远高于其他材质，显示消费者对高端品质的强烈需求。棉质和混纺分别占23%和17%，而涤纶、羊绒等合计仅18%。
- ◆尺寸偏好以中方巾（31%）为主，小方巾（28%）和大方巾（22%）次之，三者合计81%。长巾和超大尺寸分别占14%和5%，市场相对小众。

2025年中国丝巾材质偏好分布



2025年中国丝巾尺寸偏好分布

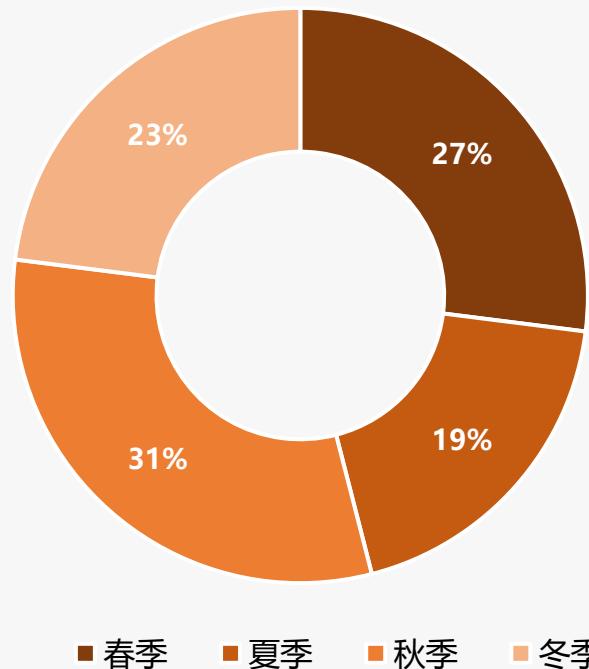


样本：丝巾行业市场调研样本量N=1124，于2025年11月通过华信人咨询调研获得

丝巾消费中端秋季礼品属性强

- ◆丝巾消费数据显示，单次购买价格101-300元占比34%最高，秋季购买占比31%最高，反映中端市场和季节性消费特征。
- ◆包装偏好中礼品盒包装占比38%最高，结合价格分布，表明丝巾作为礼品属性强，中档价位产品受青睐。

2025年中国丝巾购买季节分布



2025年中国丝巾单次购买价格分布



2025年中国丝巾包装偏好分布

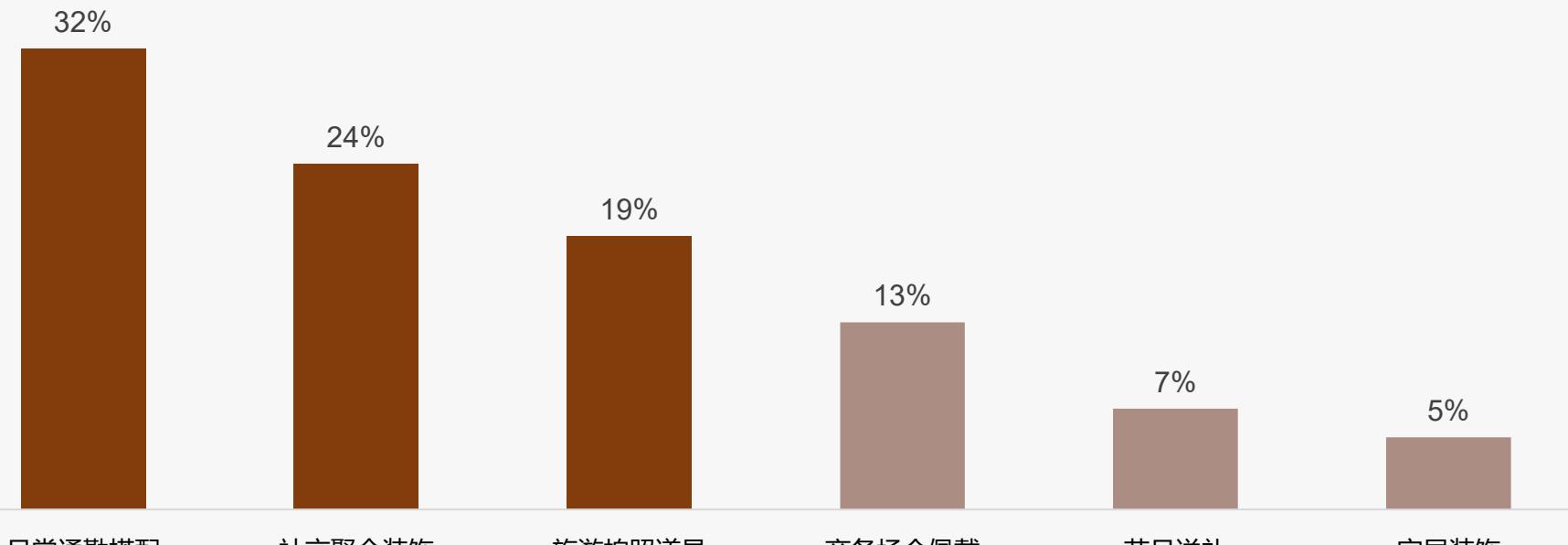


样本：丝巾行业市场调研样本量N=1124，于2025年11月通过华信人咨询调研获得

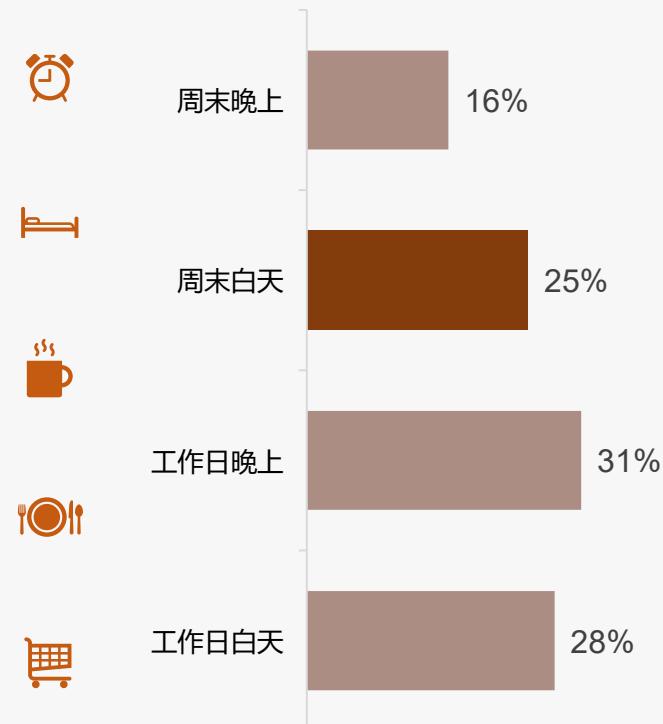
丝巾日常通勤主导 工作日购买活跃

- ◆丝巾使用场景以日常通勤搭配为主，占32%，社交聚会装饰占24%，旅游拍照道具占19%，商务、节日和家居场景占比相对较低。
- ◆购买时段集中在工作日，工作日晚上占31%，工作日白天占28%，周末购买活动较少，显示消费者偏好在工作日进行购买。

2025年中国丝巾使用场景分布



2025年中国丝巾购买时段分布

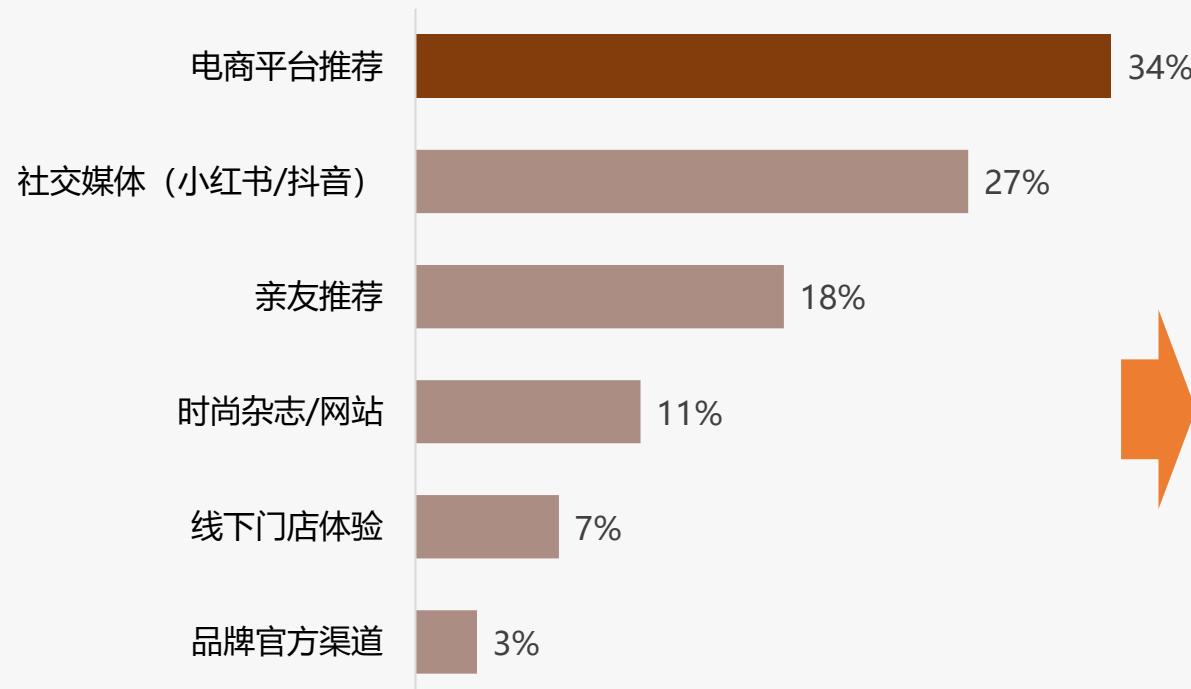


样本：丝巾行业市场调研样本量N=1124，于2025年11月通过华信人咨询调研获得

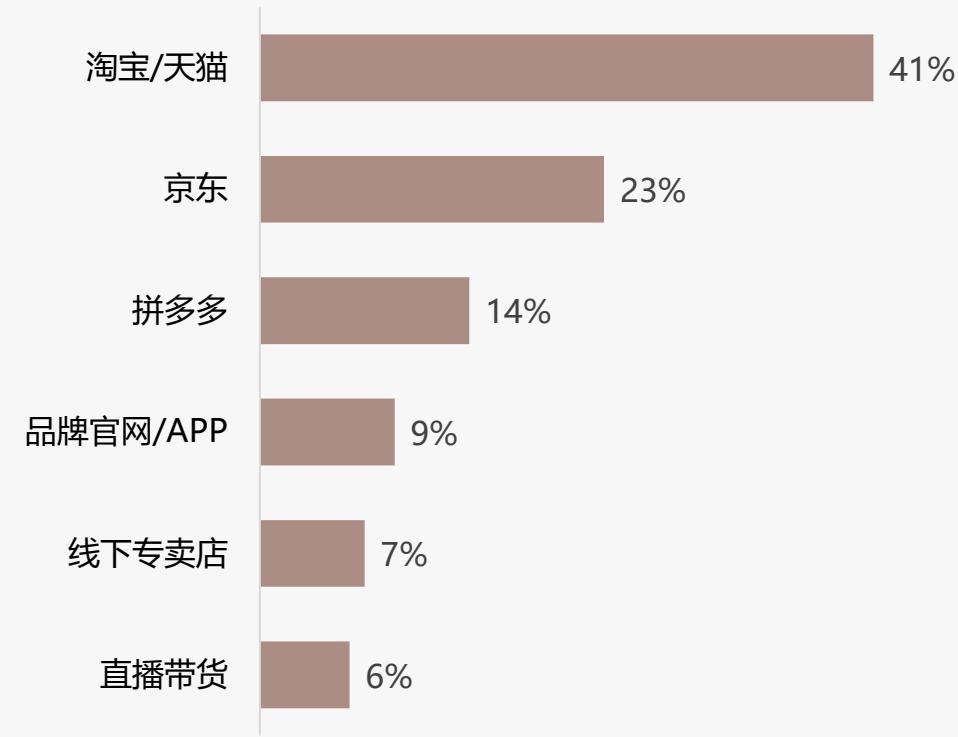
线上渠道主导丝巾信息与购买

- ◆丝巾信息获取渠道以电商平台推荐（34%）和社交媒体（27%）为主，合计超60%，亲友推荐占18%，线下和品牌官方渠道占比低。
- ◆购买渠道中淘宝/天猫占41%，京东占23%，拼多多占14%，电商平台合计占78%，品牌官网和线下专卖店份额较小。

2025年中国丝巾信息获取渠道分布



2025年中国丝巾购买渠道分布

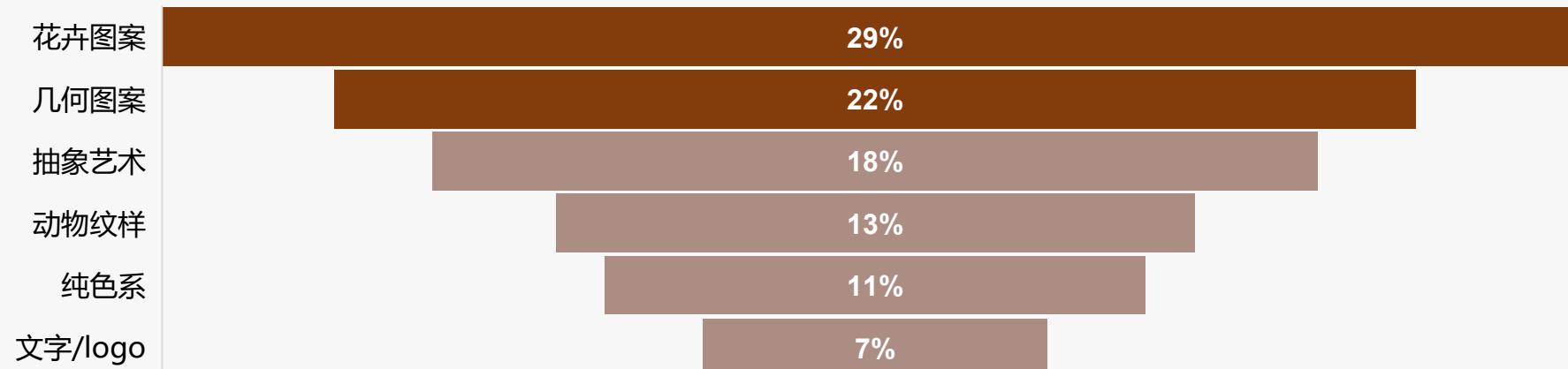


样本：丝巾行业市场调研样本量N=1124，于2025年11月通过华信人咨询调研获得

丝巾图案偏好花卉几何主导

- ◆丝巾图案偏好中，花卉图案以29%居首，几何图案22%次之，显示传统与现代风格主导市场，合计超过50%的消费者选择。
- ◆抽象艺术占18%，动物纹样和纯色系分别13%和11%，文字/logo仅7%，反映多元化趋势，品牌标识影响较小。

2025年中国丝巾图案风格偏好分布

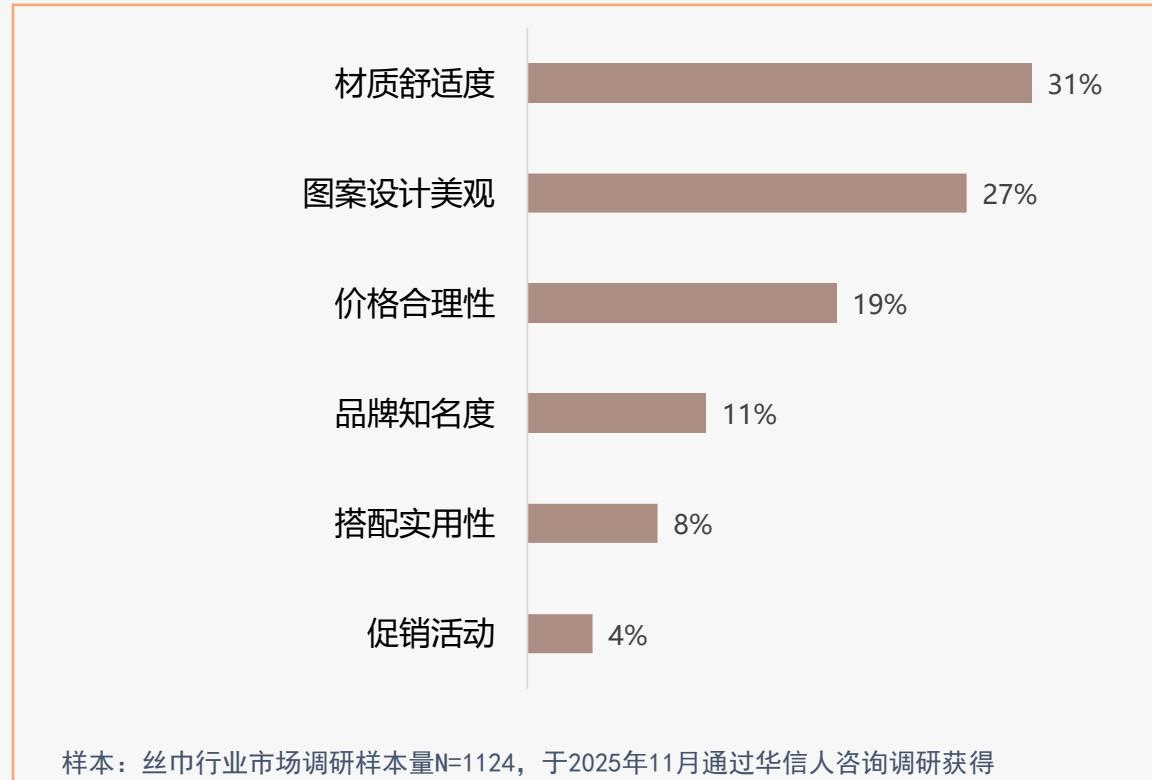


样本：丝巾行业市场调研样本量N=1124，于2025年11月通过华信人咨询调研获得

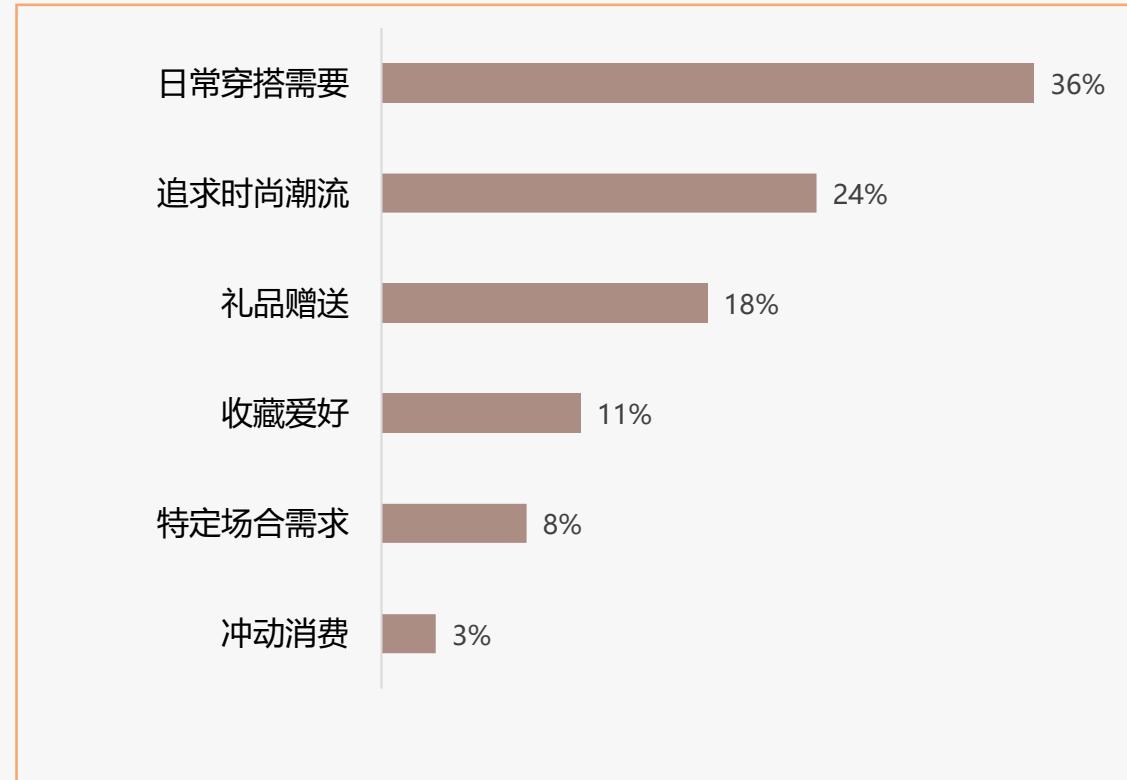
丝巾消费重材质设计 穿搭时尚主导动机

- ◆丝巾购买决策中，材质舒适度（31%）和图案设计美观（27%）是关键因素，消费者更注重产品本身质量与美感，而非价格或品牌。
- ◆购买动机以日常穿搭需要（36%）和追求时尚潮流（24%）为主，丝巾主要作为实用时尚配饰，消费行为理性，促销影响小。

2025年中国丝巾购买决策关键因素分布



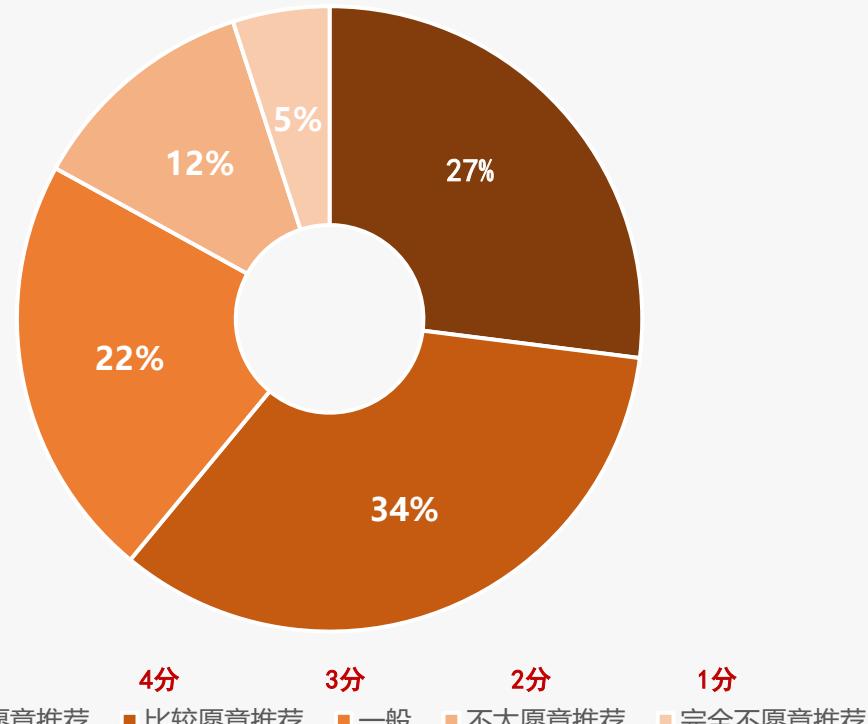
2025年中国丝巾购买动机分布



丝巾推荐率61% 价格材质设计是关键

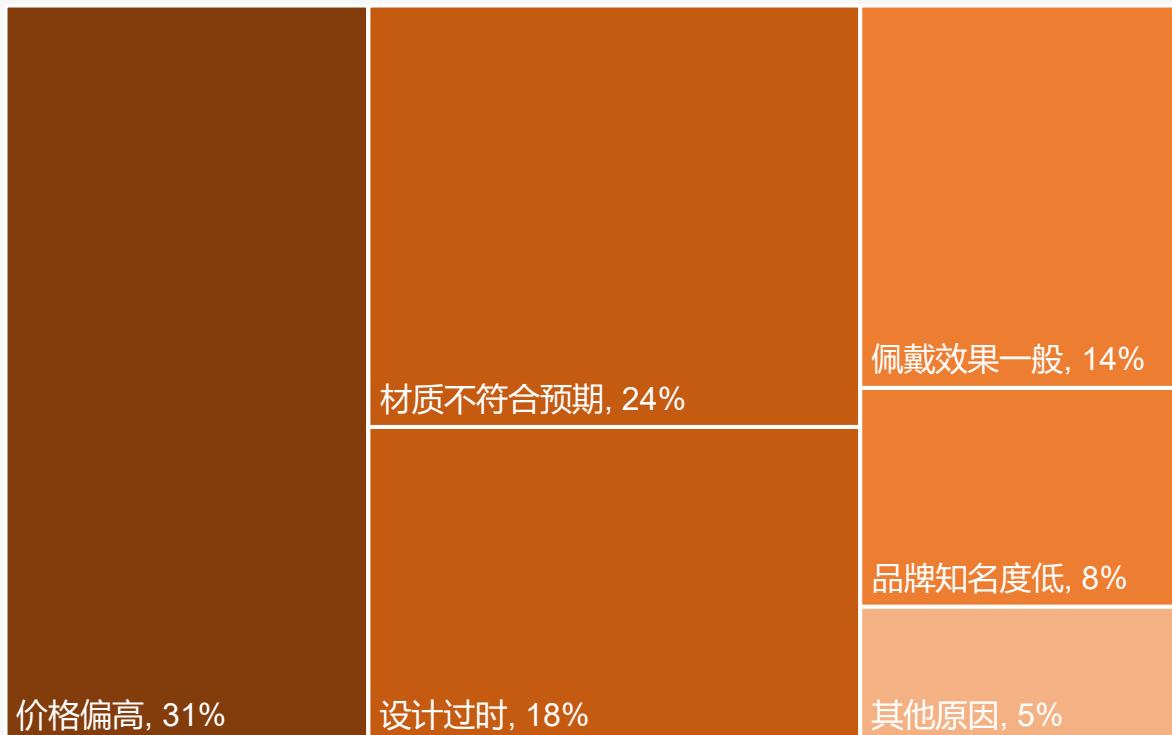
- ◆丝巾推荐意愿合计61%，显示多数消费者认可产品；不愿推荐原因中价格偏高31%、材质不符24%、设计过时18%，突出改进关键点。
- ◆调研数据表明，价格、材质和设计是影响推荐率的主要因素，可针对性优化以提升消费者满意度和推荐意愿。

2025年中国丝巾推荐意愿分布



样本：丝巾行业市场调研样本量N=1124，于2025年11月通过华信人咨询调研获得

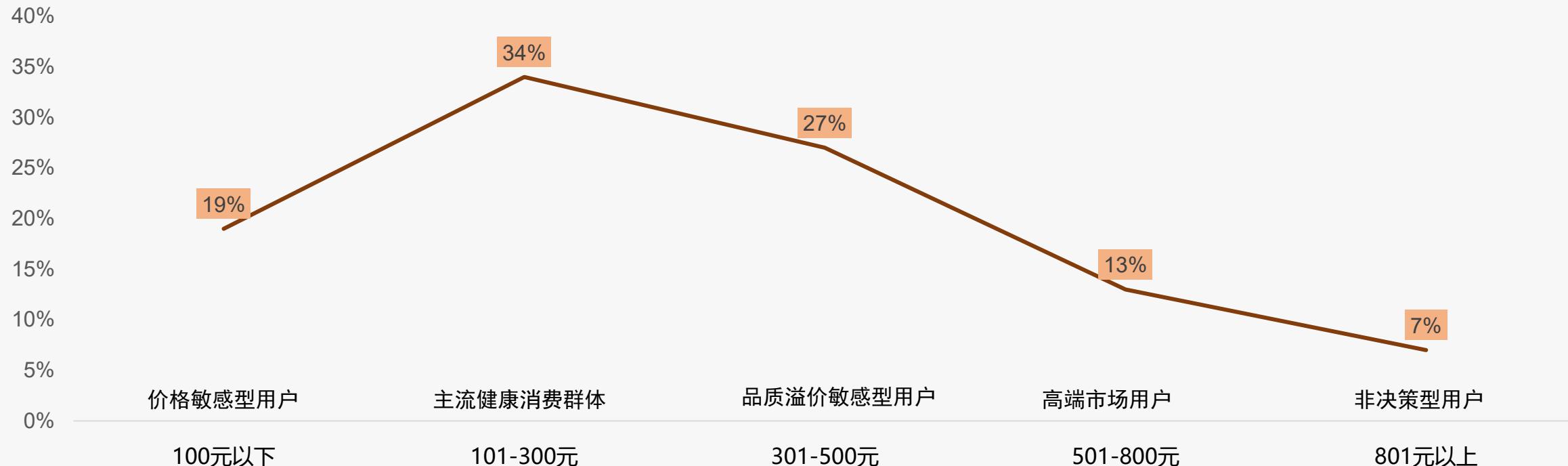
2025年中国丝巾不愿推荐的原因分布



真丝丝巾价格接受度集中中低价位

- ◆ 真丝丝巾价格接受度集中在101-300元区间，占比34%，显示中低价位市场潜力最大，消费者偏好明显。
- ◆ 高价区间（501元以上）接受度较低，合计20%，表明市场小众，但中高端需求（301-500元占27%）不容忽视。

2025年中国丝巾真丝材质价格接受度分布



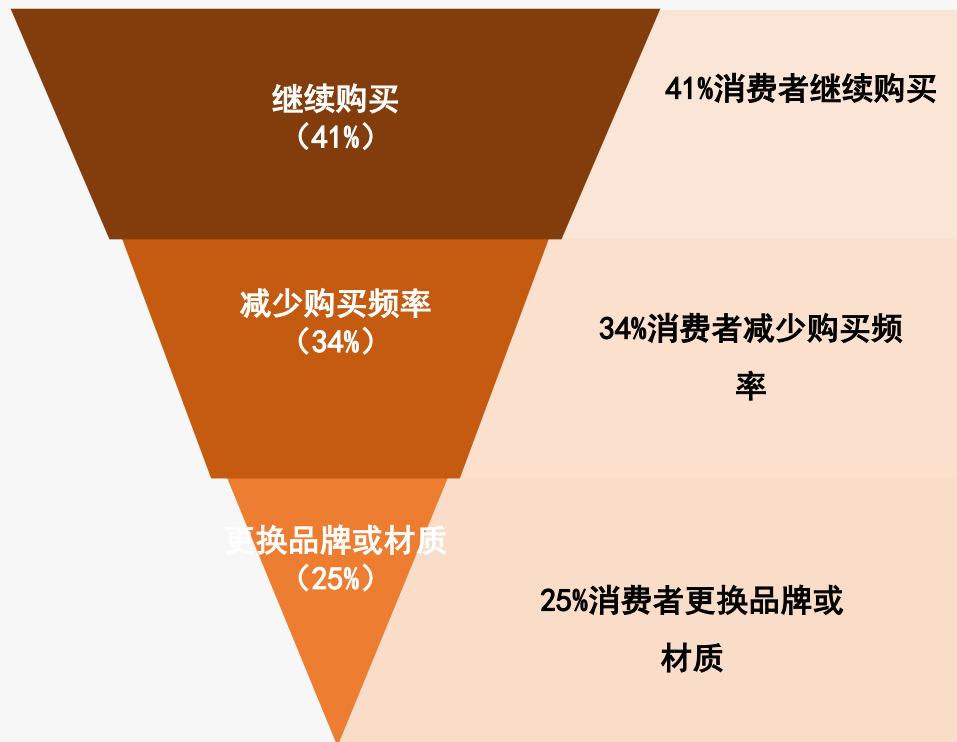
样本：丝巾行业市场调研样本量N=1124，于2025年11月通过华信人咨询调研获得

注：以中方巾（70x70cm）规格丝巾为标准核定价格区间

丝巾消费价格敏感促销关键

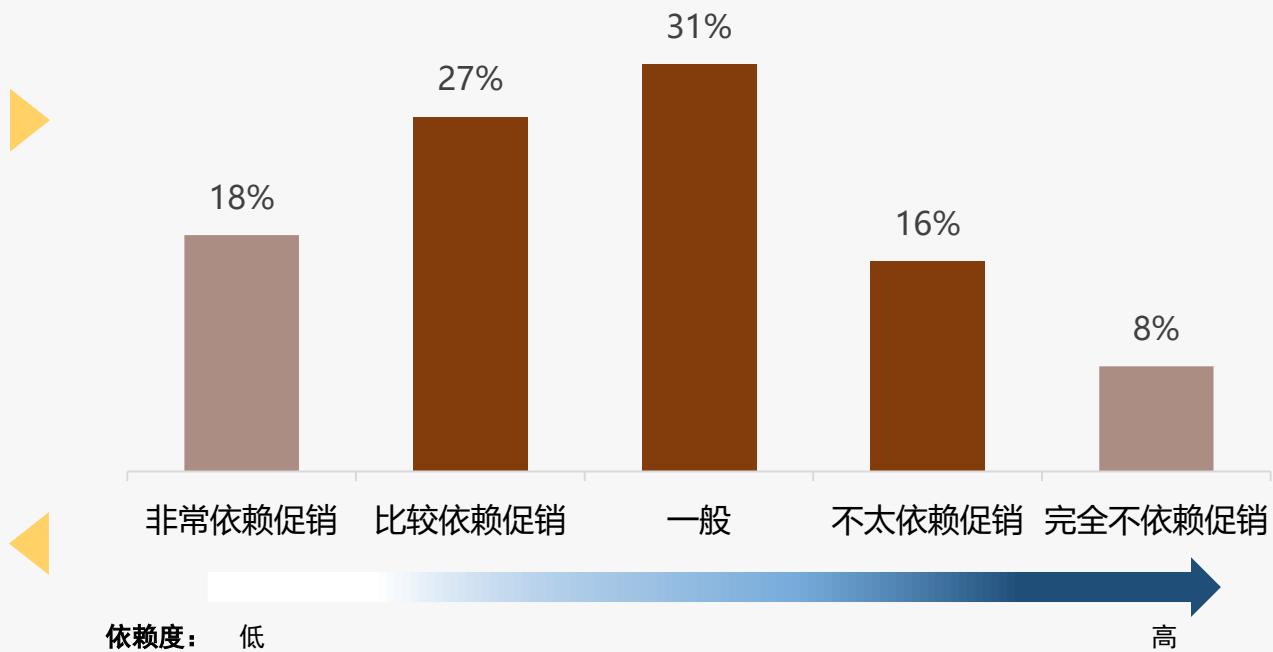
- ◆价格上涨10%后，41%继续购买，34%减少购买频率，25%更换品牌或材质，显示消费者对价格敏感，但品牌忠诚度仍较强。
- ◆促销活动敏感度中，45%依赖促销（非常依赖18%，比较依赖27%），31%持一般态度，突显促销对驱动购买的关键作用。

2025年中国丝巾价格上涨10%后的购买行为分布



样本：丝巾行业市场调研样本量N=1124，于2025年11月通过华信人咨询调研获得

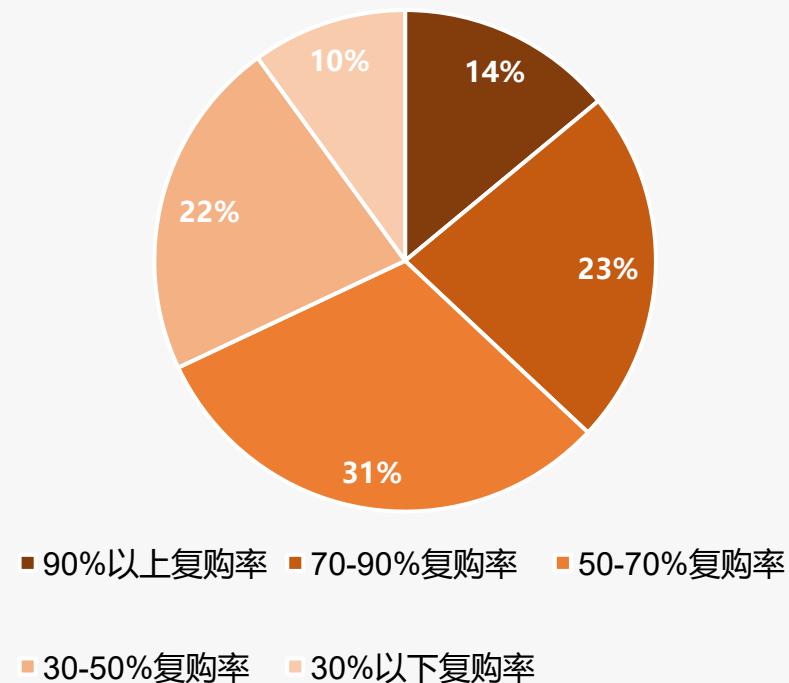
2025年中国丝巾促销活动敏感度分布



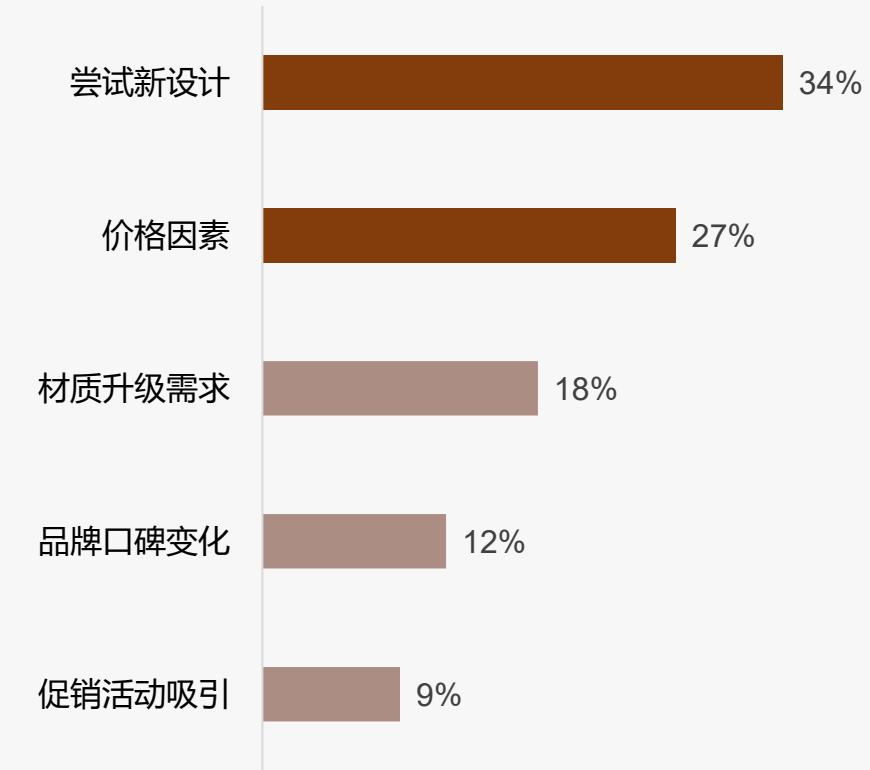
丝巾品牌忠诚度中等设计创新驱动转换

- ◆丝巾品牌复购率分布显示，50-70%复购率占比最高为31%，90%以上仅14%，表明消费者品牌忠诚度中等，高忠诚用户较少。
- ◆更换品牌原因中，尝试新设计占34%最高，价格因素占27%，显示设计创新和价格是驱动品牌转换的关键因素。

2025年中国丝巾品牌复购率分布



2025年中国丝巾更换品牌的原因分布

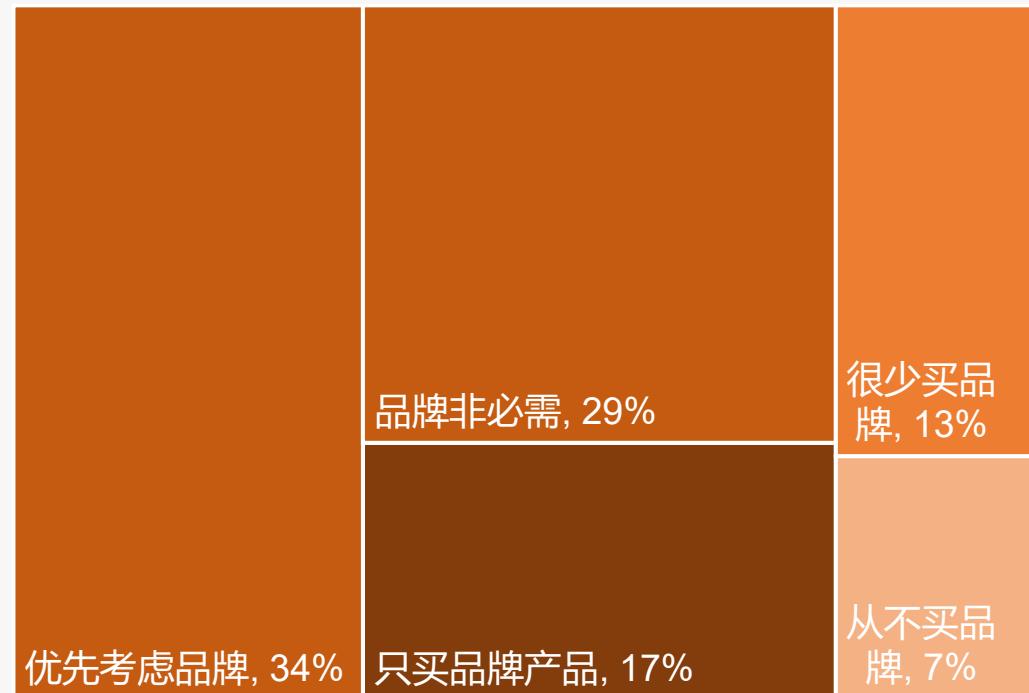


样本：丝巾行业市场调研样本量N=1124，于2025年11月通过华信人咨询调研获得

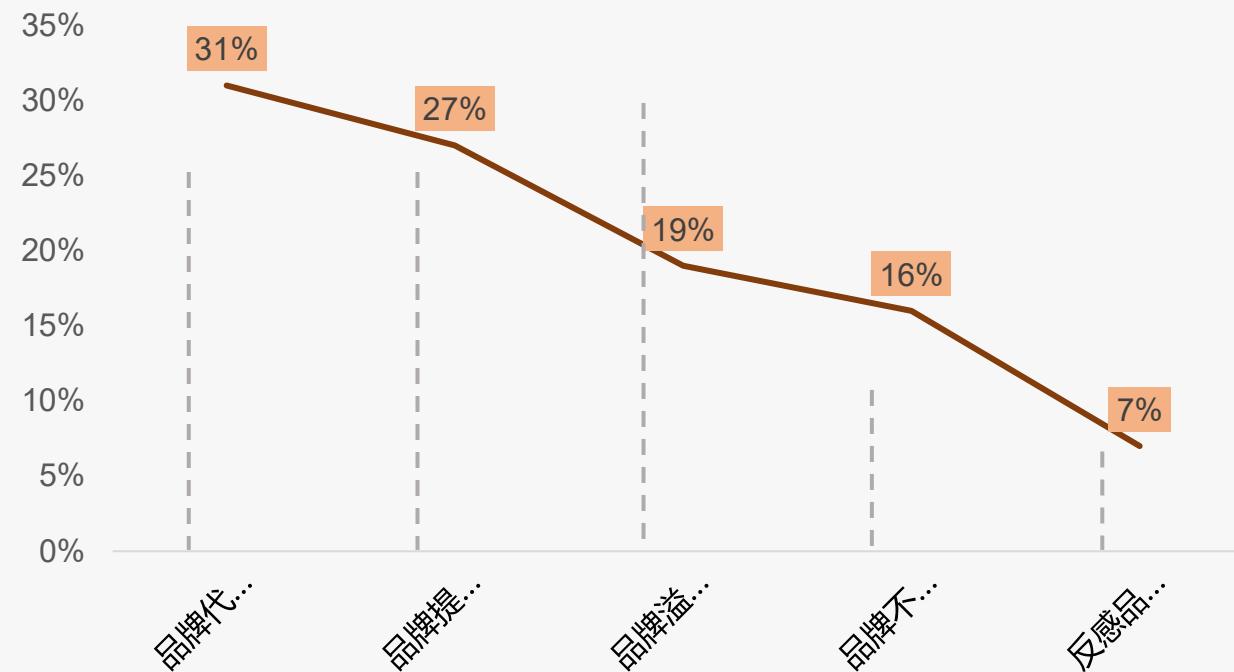
丝巾品牌依赖过半品质设计受认可

- ◆丝巾消费者中，51%对品牌有较高依赖（优先考虑34%加只买品牌17%），29%持中立态度，显示品牌在消费决策中占重要地位。
- ◆58%消费者认可品牌在品质（31%）和设计（27%）上的价值，19%接受品牌溢价，仅7%反感营销，品牌整体接受度高。

2025年中国丝巾品牌购买意愿分布



2025年中国丝巾品牌态度分布

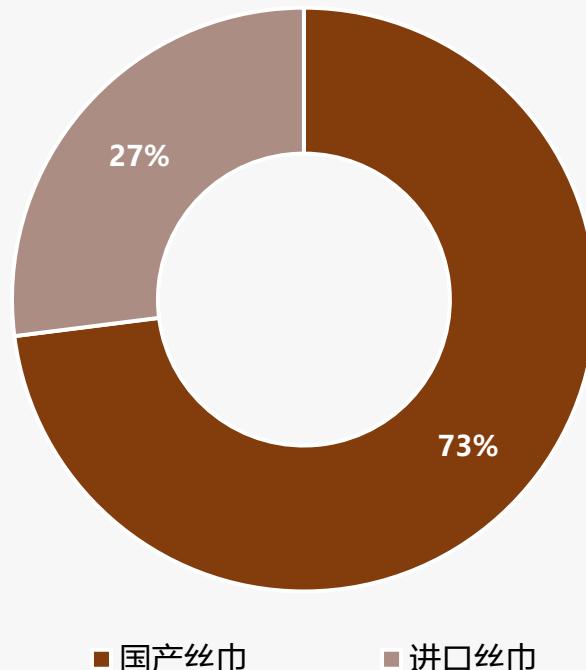


样本：丝巾行业市场调研样本量N=1124，于2025年11月通过华信人咨询调研获得

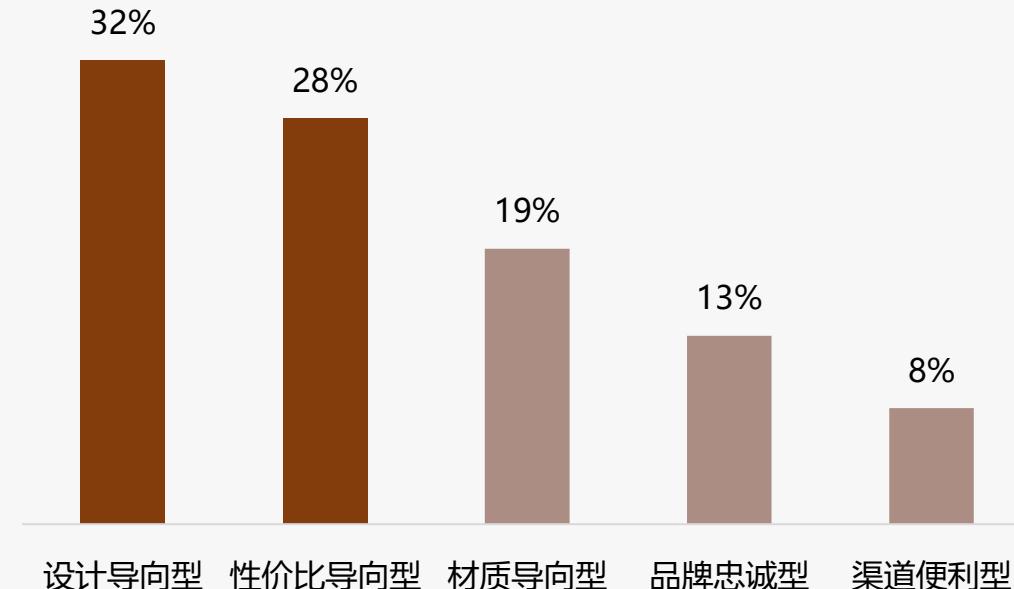
国产丝巾主导市场 设计性价比驱动消费

- ◆ 国产丝巾消费占比73%，远超进口丝巾的27%，显示国内产品在市场中占据主导地位，消费者偏好明显。
- ◆ 品牌选择中，设计导向型32%和性价比导向型28%合计超60%，表明外观和价格是消费决策的关键驱动因素。

2025年中国丝巾国产与进口消费分布



2025年中国丝巾品牌选择偏好类型分布

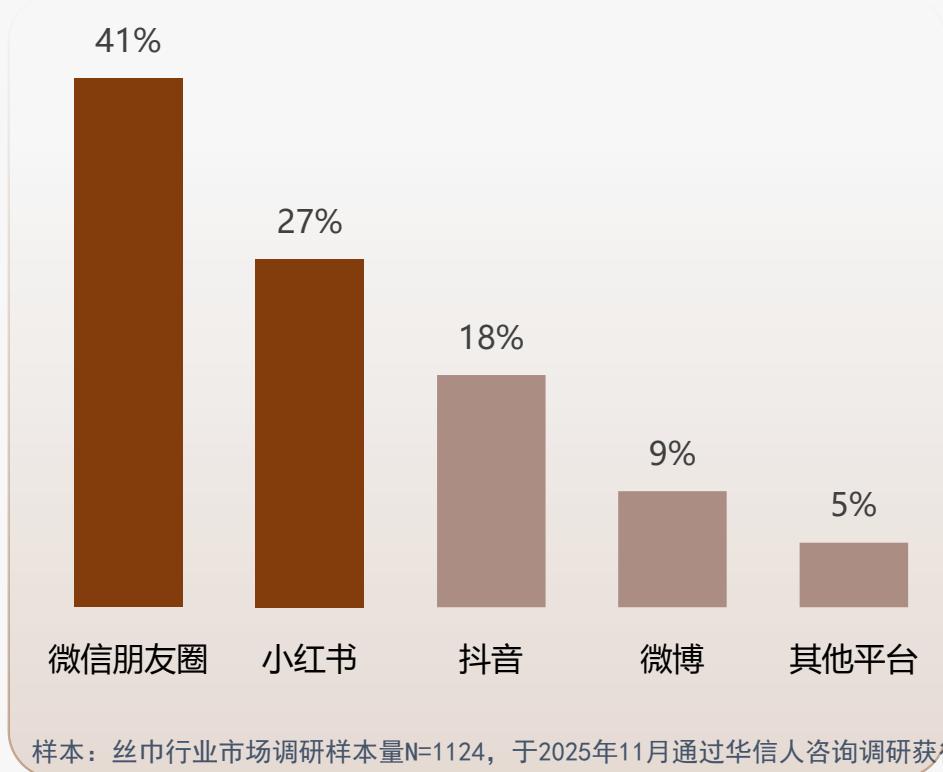


样本：丝巾行业市场调研样本量N=1124，于2025年11月通过华信人咨询调研获得

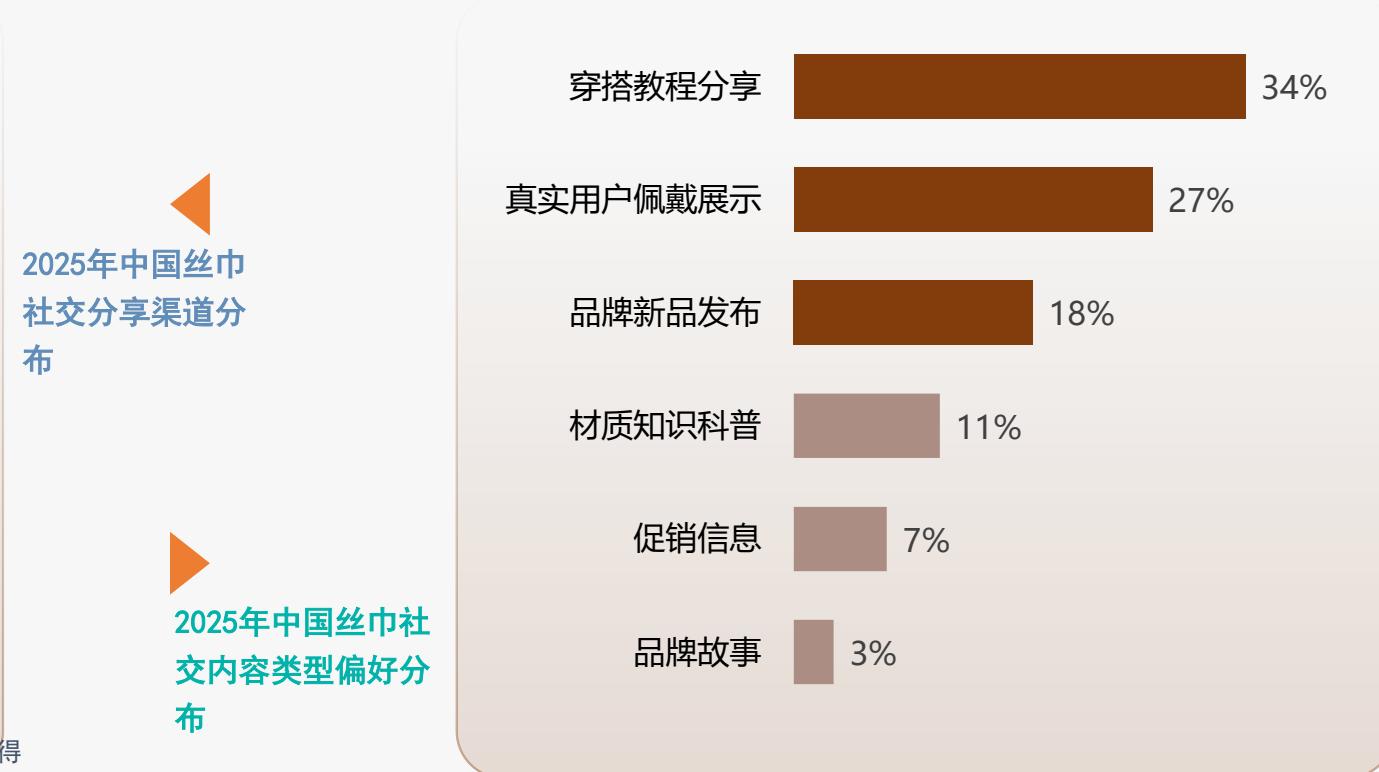
丝巾社交私密圈主导 内容偏好实用性強

- ◆丝巾社交分享以微信朋友圈41%为主，小红书27%和抖音18%次之，显示私密圈和视觉平台是关键渠道；微博9%和其他平台5%影响力较低。
- ◆内容偏好中穿搭教程34%和真实佩戴27%占比超60%，强调实用需求；品牌新品18%和材质科普11%次之，促销7%和品牌故事3%关注度低。

2025年中国丝巾社交分享渠道分布



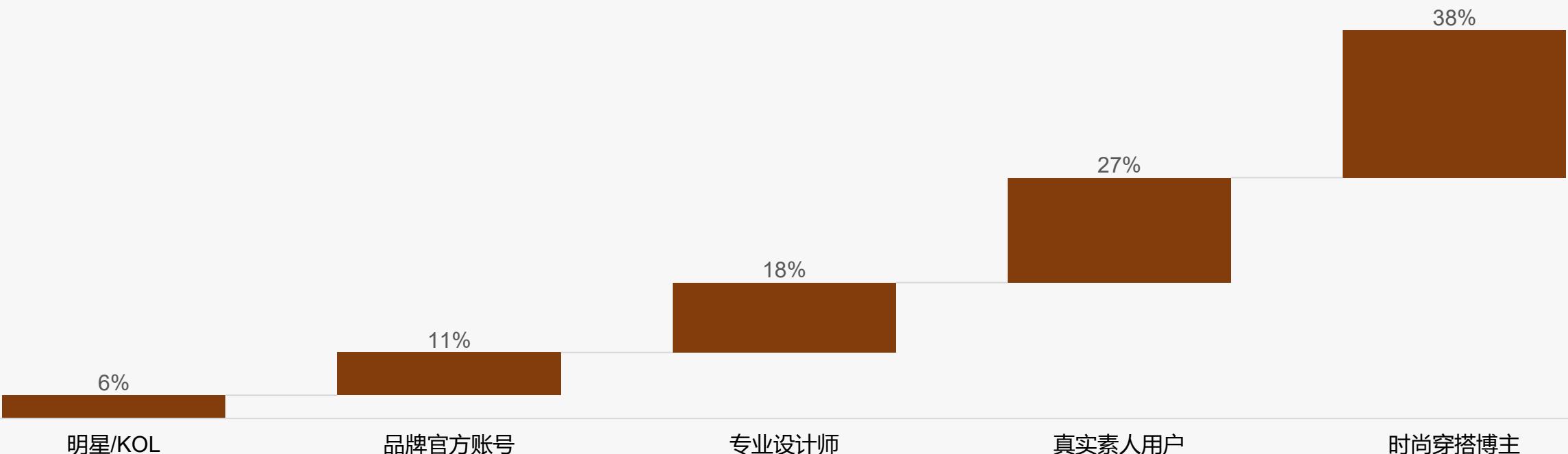
2025年中国丝巾社交内容类型偏好分布



丝巾消费博主信任度最高明星推广弱

- ◆丝巾消费调查显示，时尚穿搭博主信任度最高，占38%，真实素人用户占27%，消费者更看重实用建议和真实体验。
- ◆专业设计师占18%，品牌官方账号占11%，明星/KOL仅占6%，表明专业性和品牌影响力有限，明星推广效果较弱。

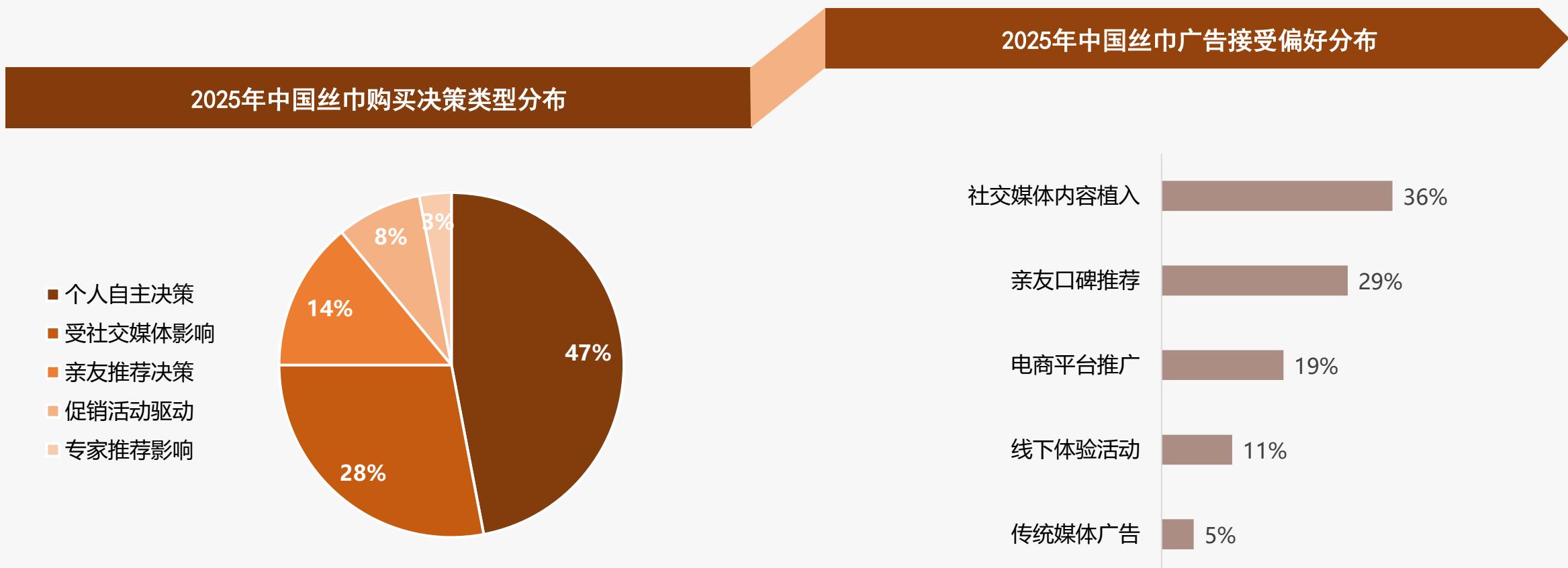
2025年中国丝巾内容信任博主类型分布



样本：丝巾行业市场调研样本量N=1124，于2025年11月通过华信人咨询调研获得

丝巾广告偏好社交口碑电商主导

- ◆社交媒体内容植入以36%的接受偏好占比最高，亲友口碑推荐占29%，显示丝巾广告更依赖社交互动和口碑传播，消费者偏好数字化渠道。
- ◆电商平台推广占19%，线下体验活动占11%，传统媒体广告仅占5%，表明传统广告形式效果有限，需加强线上和体验式营销策略。

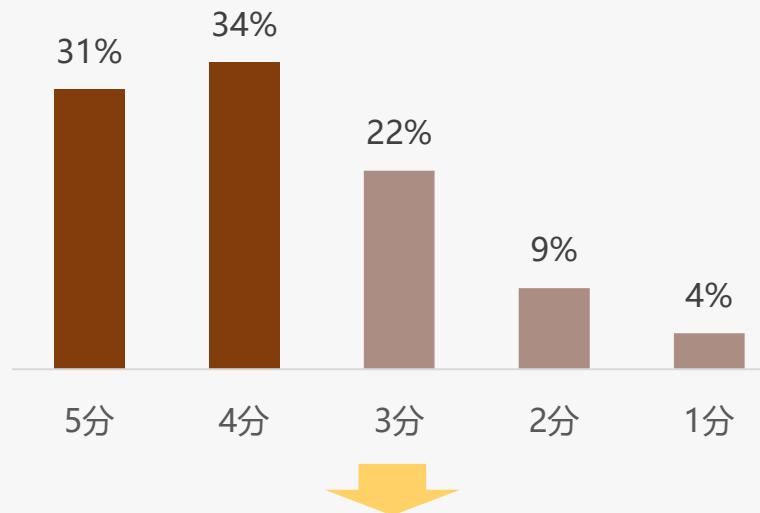


样本：丝巾行业市场调研样本量N=1124，于2025年11月通过华信人咨询调研获得

退换货体验薄弱 需加强售后支持

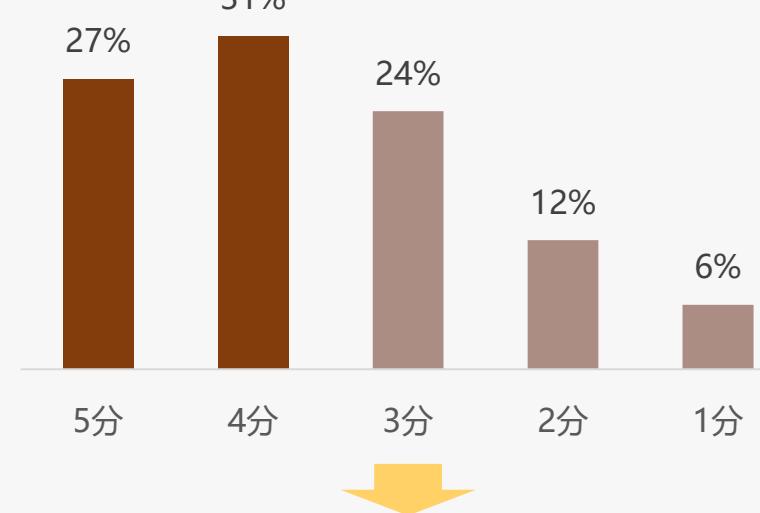
- ◆ 线上购买丝巾流程满意度较高，5分和4分占比合计65%，但低分占比13%提示优化空间；退换货体验满意度相对较低，5分和4分占比合计58%，低分占比18%需重点关注改进。
- ◆ 客服满意度整体良好，5分和4分占比合计62%，但低分占比15%表明服务有待提升；整体数据显示退换货环节是满意度薄弱点，建议加强售后支持以提升体验。

2025年中国丝巾线上购买流程满意度分布



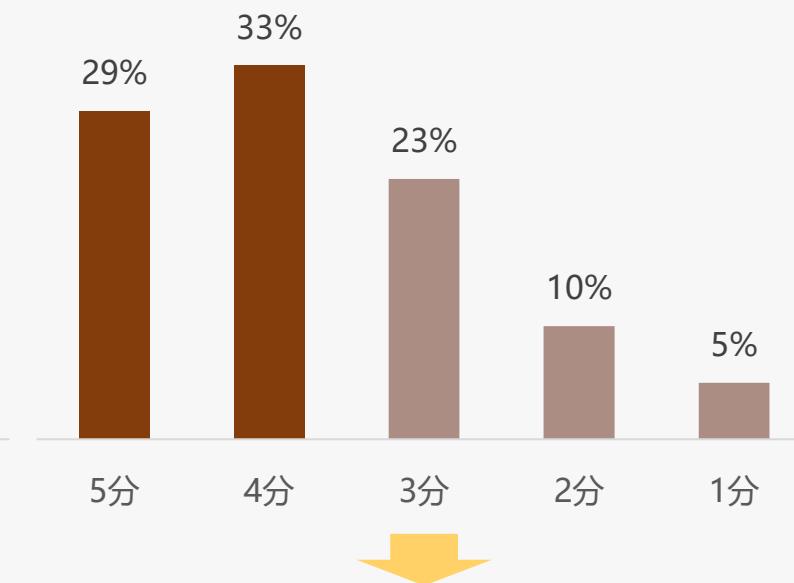
平均分：3.79

2025年中国丝巾退换货体验满意度分布



平均分：3.61

2025年中国丝巾线上购买客服满意度分布



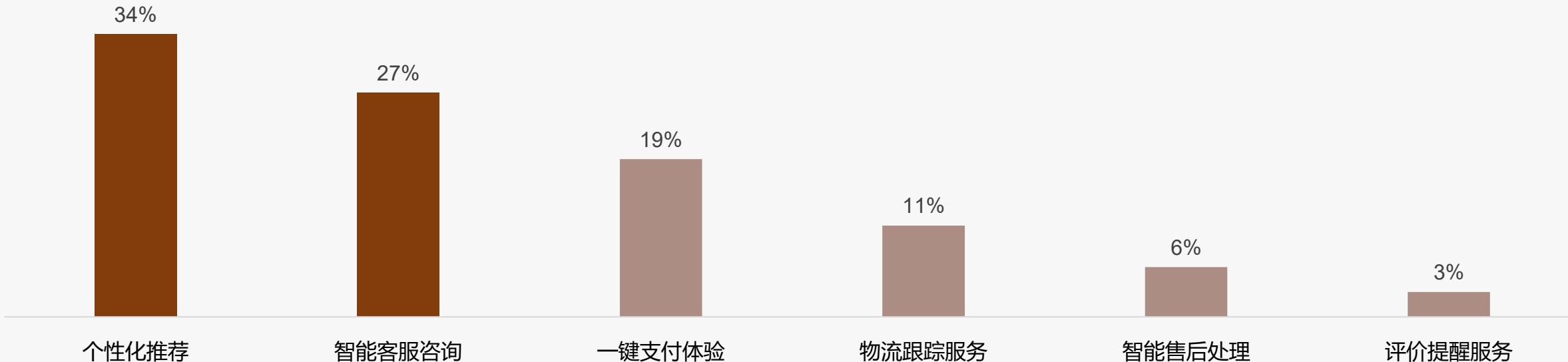
平均分：3.71

样本：丝巾行业市场调研样本量N=1124，于2025年11月通过华信人咨询调研获得

个性化推荐智能客服主导线上体验

- ◆ 线上购买智能服务中，个性化推荐占比最高为34%，智能客服咨询占27%，一键支付体验占19%，显示消费者偏好定制化和便捷服务。
- ◆ 物流跟踪服务占11%，智能售后处理占6%，评价提醒服务占3%，这些较低比例表明售后和评价环节关注度相对较低，需优化以提升体验。

2025年中国丝巾线上购买智能服务体验分布



样本：丝巾行业市场调研样本量N=1124，于2025年11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累积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