

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月儿童家居服市场洞察报告

Consumer Trends Report Series – January to August 2025 Children's Homewear 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：中青年母亲主导儿童家居服消费决策



女性消费者占62%，母亲作为决策者占比58%，主导购买行为。



26-35岁群体占比43%，36-45岁占31%，中青年父母是核心消费人群。



中等收入家庭(5-8万/月占37%)是主要市场，城市分布较均匀。

启示

✓ 强化女性营销策略

针对母亲群体设计营销内容和渠道，强调产品舒适性和安全性，提升品牌在女性消费者中的信任度。

✓ 聚焦中青年家庭市场

产品开发和推广应重点面向26-45岁中青年父母，结合其收入水平和育儿需求，提供高性价比产品。

核心发现2：儿童家居服消费集中于中幼龄定期更新



消费频率以每半年31%和每季度27%为主，合计58%，显示定期更新习惯。



购买年龄集中于4-6岁(24%)和7-9岁(21%)，学龄前和小学低年级是核心市场。



青少年需求较弱(13-18岁仅10%)，提示产品应聚焦中幼龄群体。

启示

✓ 建立定期上新机制

根据消费者每半年/季度更新习惯，制定规律的产品上新计划，强化品牌在换季时的市场存在感。

✓ 深耕中幼龄产品线

重点开发4-9岁儿童家居服，针对该年龄段成长特点和穿着需求，优化产品设计和功能。

核心发现3：舒适安全与中端价位是消费核心关注点



舒适度 (28%) 和材质安全 (23%) 是主要购买因素，合计超一半。



纯棉材质偏好达47%，远超其他材质，反映对舒适安全的重视。



价格接受度集中于50-80元 (34%)，中端价位市场需求强劲。

启示

✓ 突出产品舒适安全特性

在产品宣传中重点强调舒适度和材质安全性，使用纯棉等天然材料，建立健康安全的品牌形象。

✓ 优化中端价格带布局

聚焦50-80元价格区间，通过成本控制和价值提升，提供高性价比产品，最大化市场份额。

核心逻辑：聚焦中青年母亲，满足舒适安全与性价比需求



1、产品端

- ✓ 开发纯棉分体套装，提升舒适实用性
- ✓ 优化4-9岁产品线，强化定期更新机制



2、营销端

- ✓ 利用熟人社交圈，强化口碑推荐传播
- ✓ 聚焦电商平台，精准推送中价位产品



3、服务端

- ✓ 简化退货流程，提升售后服务满意度
- ✓ 提供智能尺码推荐，增强个性化体验

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 儿童家居服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家居服品类的品牌、店铺、单品；
- 消费者在天猫、京东、抖音平台对儿童家居服的购买行为；
- 儿童家居服市场的整体线上销售趋势。

3、研究方法

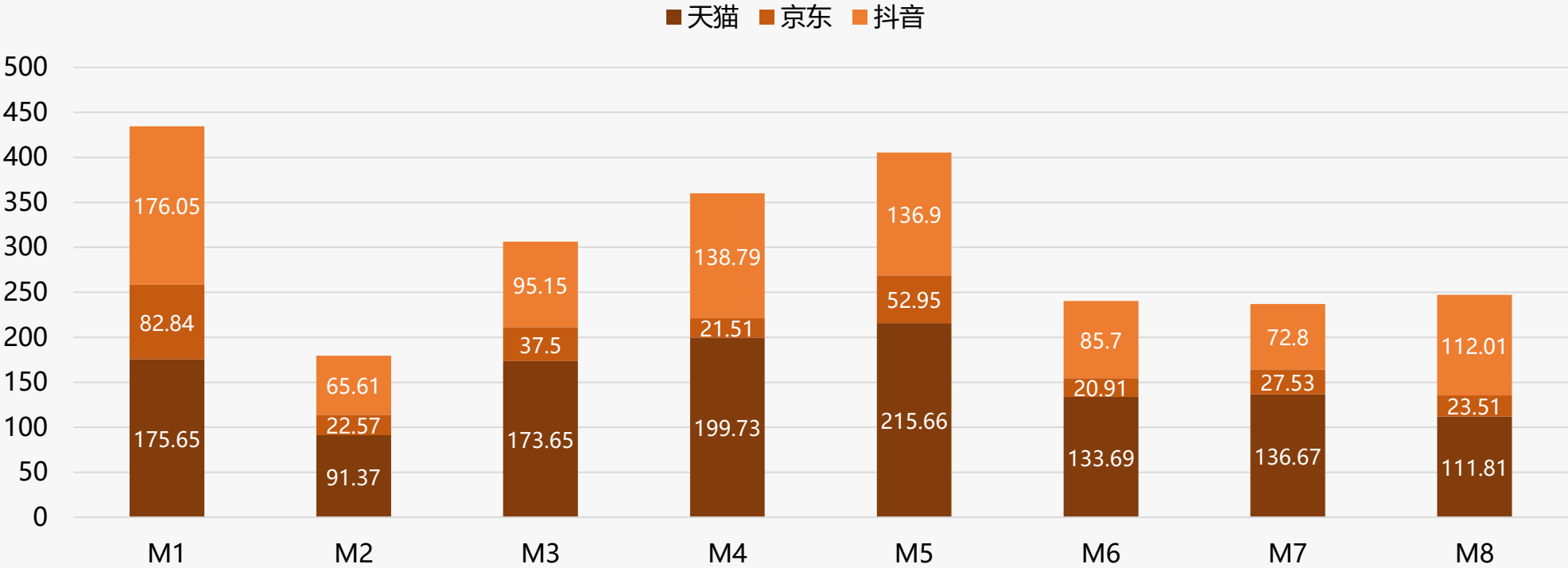
Research Method

- 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，计算儿童家居服品类销售额、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、不同平台儿童家居服品类销售数据，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

- ◆从平台份额看，天猫、抖音、京东2025年1-8月累计销售额分别为12.38亿元、8.29亿元、2.89亿元，天猫占比53.4%，抖音35.7%，京东12.5%。天猫主导市场，抖音份额快速提升，京东表现较弱，需优化渠道策略以提升ROI。
- ◆月度趋势显示，销售额在M4-M5达峰值，M6-M8回落，M8抖音反超天猫。季节性波动明显，Q2为销售旺季，Q3下滑，建议加强淡季营销与库存周转率管理。

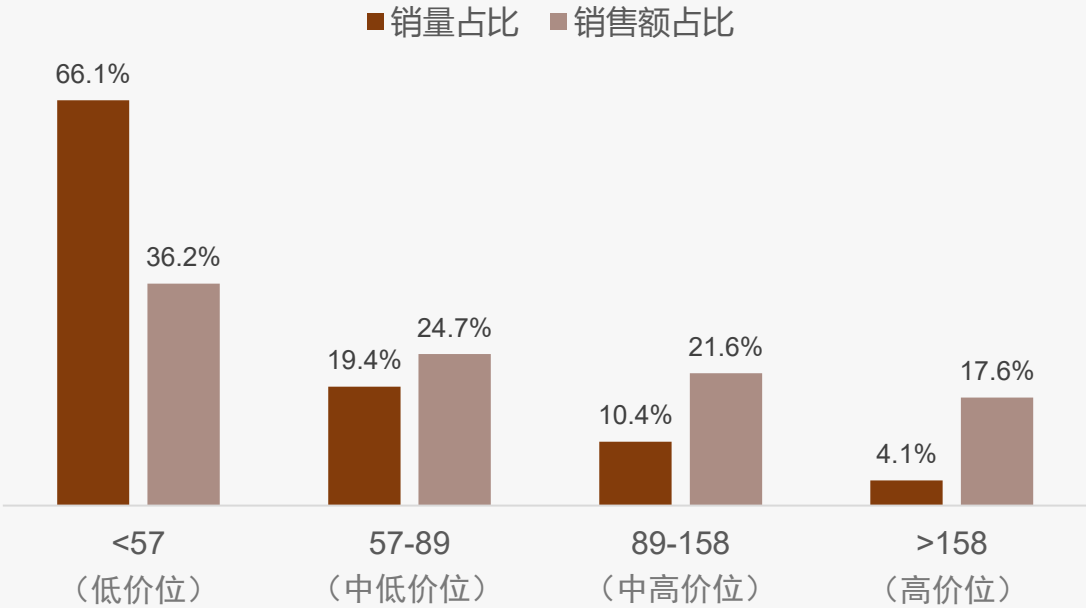
2025年1月~8月儿童家居服品类线上销售规模（百万元）



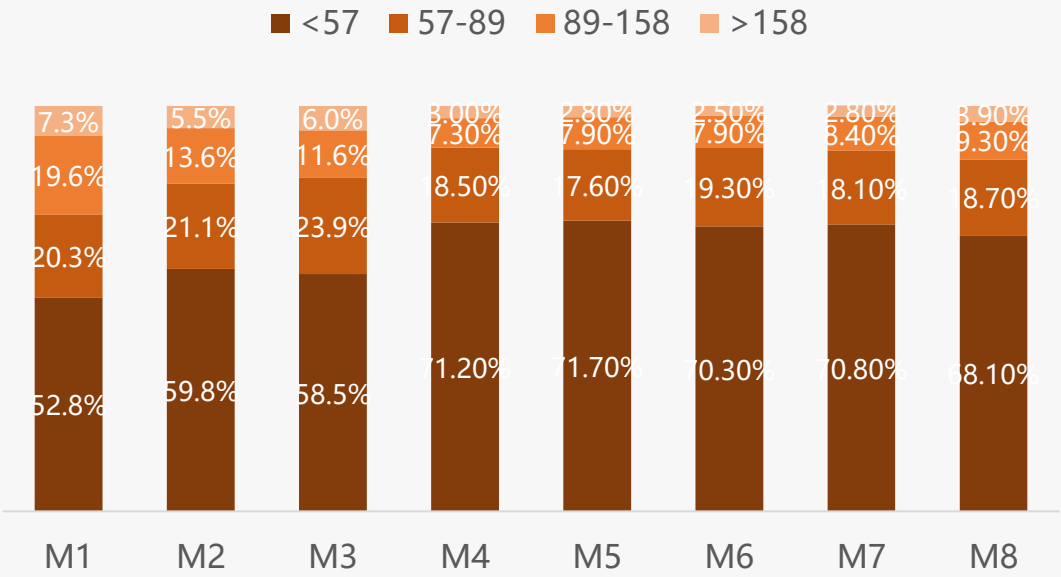
儿童家居服低价主导 高端利润潜力大

- ◆从价格区间结构看，低价位（<57元）产品贡献了66.1%的销量但仅占36.2%的销售额，呈现高销量低价值特征；中高价位（>89元）虽销量占比仅14.5%，但销售额占比达39.2%，显示高端产品具有更高的利润贡献潜力。建议优化产品组合，提升中高端SKU占比以改善整体毛利率。
- ◆月度销量分布显示，M4-M8月低价位（<57元）销量占比稳定在68%-72%，较M1-M3的52%-59%显著上升，表明二季度后市场消费降级趋势明显。同时，高价区间（>158元）占比从M1的7.3%降至M8的3.9%，反映消费者价格敏感度增强，可能受季节性促销或经济环境影响。

2025年1月~8月儿童家居服线上不同价格区间销售趋势



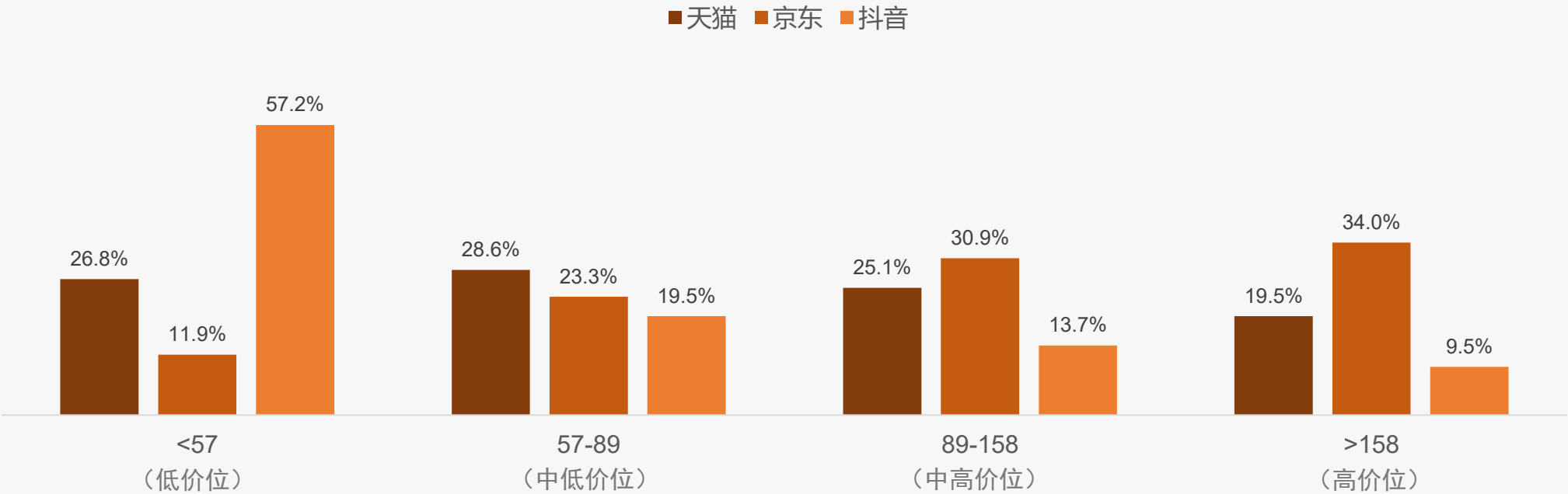
儿童家居服线上价格区间-销量分布



平台价格带差异显著 渠道策略需优化

- ◆从价格带分布看，各平台定位差异显著：抖音以低价（<57元）为主，占比57.2%，反映其流量驱动模式；天猫中低价（57-89元）占比最高（28.6%），体现大众市场优势；京东中高端（>89元）合计达64.9%，显示其高客单价定位。建议品牌按平台特性差异化定价，优化ROI。
- ◆平台间价格结构对比揭示渠道策略：抖音低价渗透率高，但高端（>158元）仅9.5%，增长空间受限；京东高端占比34.0%为各平台最高，利于品牌溢价；天猫价格分布相对均衡，中端（57-158元）占比53.7%，适合全价位布局。需关注库存周转率与渠道协同。

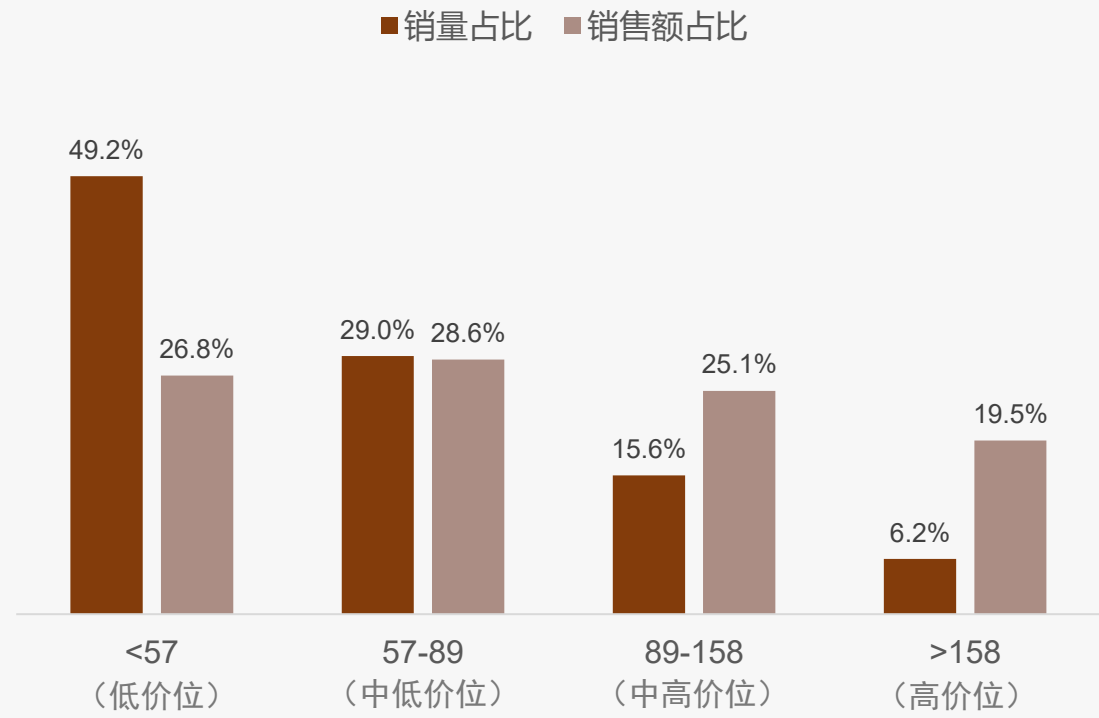
2025年1月~8月各平台儿童家居服不同价格区间销售趋势



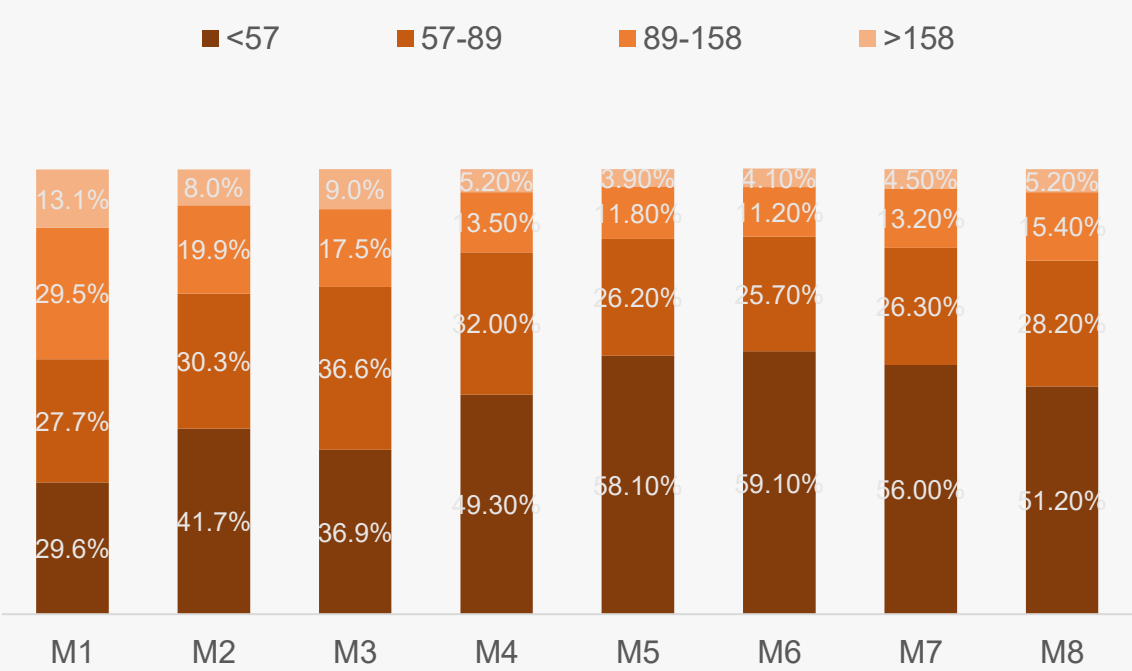
低价高销 中高利润 消费降级明显

- ◆从价格区间结构看，低价位段（<57元）销量占比49.2%但销售额占比仅26.8%，呈现高销量低贡献特征；中高价位段（57-158元）销量占比44.6%贡献53.7%销售额，是核心利润区；高端市场（>158元）虽销量占比6.2%但销售额占比19.5%，显示高客单价潜力。
- ◆月度趋势显示消费降级明显：M1至M8，<57元区间销量占比从29.6%升至51.2%；而>158元区间从13.1%降至5.2%。反映消费者在非必需品上更倾向性价比选择，可能受宏观经济影响。平台运营效率分析：低价产品周转率高但毛利率低，需控制库存风险；中高端产品销售额占比超七成，应作为营销重点。建议优化产品组合，提升中高价位渗透率以改善整体ROI。

2025年1月~8月天猫平台儿童家居服不同价格区间销售趋势



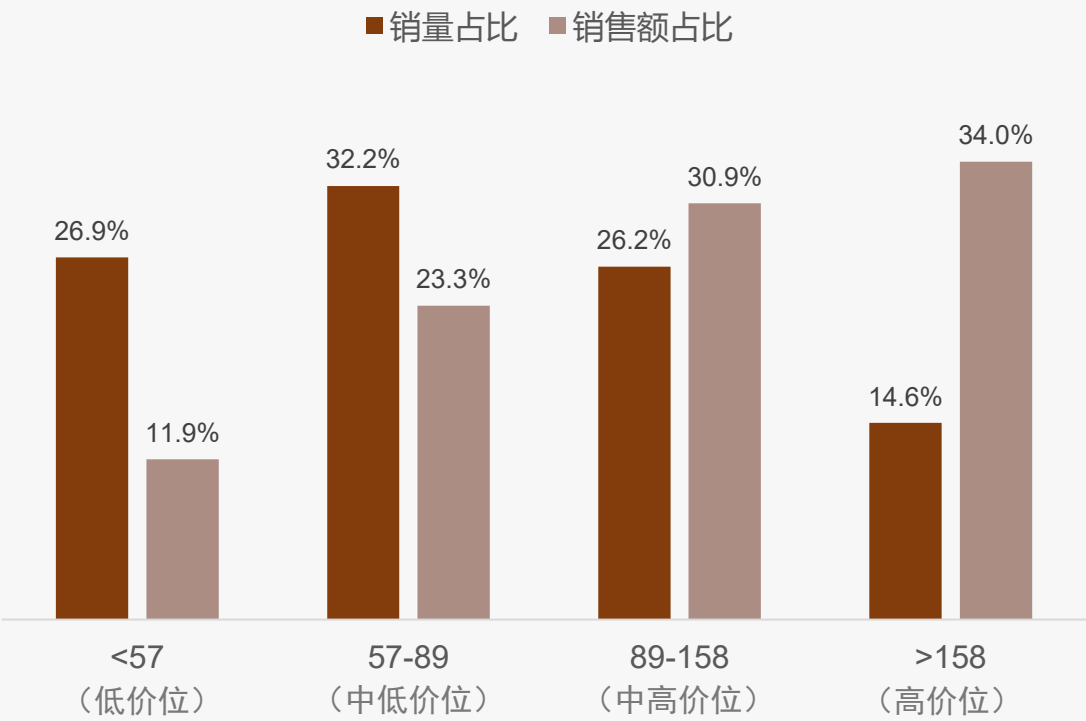
天猫平台儿童家居服价格区间-销量分布



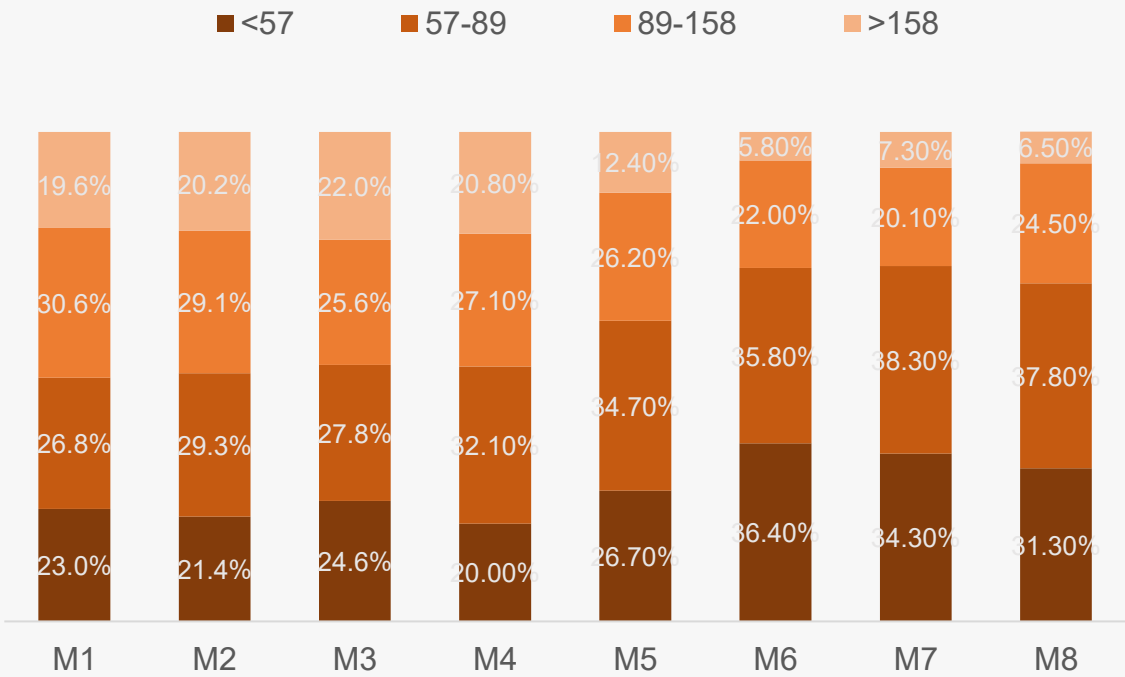
中端市场主导 高端淡季下滑 优化产品组合

- ◆ 从价格区间结构看，57-89元和89-158元区间贡献了销售额的54.2%，是核心收入来源。低价位（<57元）销量占比26.9%但销售额仅11.9%，反映薄利多销策略；高价位（>158元）销量占比14.6%却贡献34.0%销售额，显示高端产品的高毛利特性，建议优化产品组合以提升整体ROI。
- ◆ 月度销量分布显示季节性波动明显：M1-M4高价位（>158元）占比稳定在19.6%-22.0%，但M5起骤降至12.4%，M6-M8仅5.8%-7.3%，同比下滑超60%。同时低价位（<57元）在M6-M8占比升至31.3%-36.4%，表明夏季消费降级，需加强淡季促销或开发轻质高端款以平滑销售周期。

2025年1月~8月京东平台儿童家居服不同价格区间销售趋势



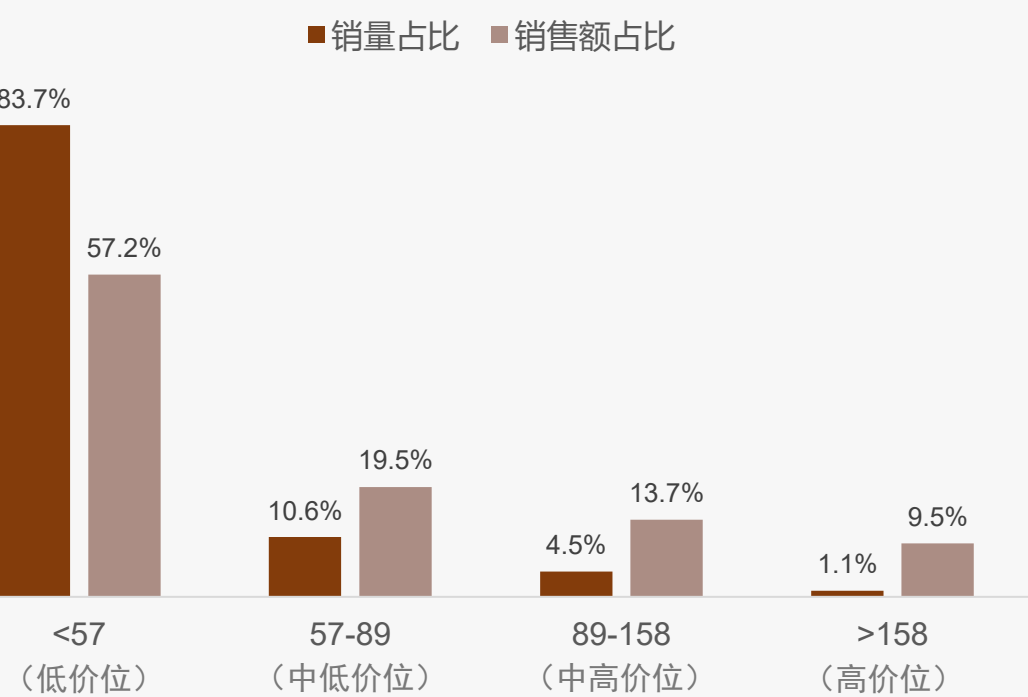
京东平台儿童家居服价格区间-销量分布



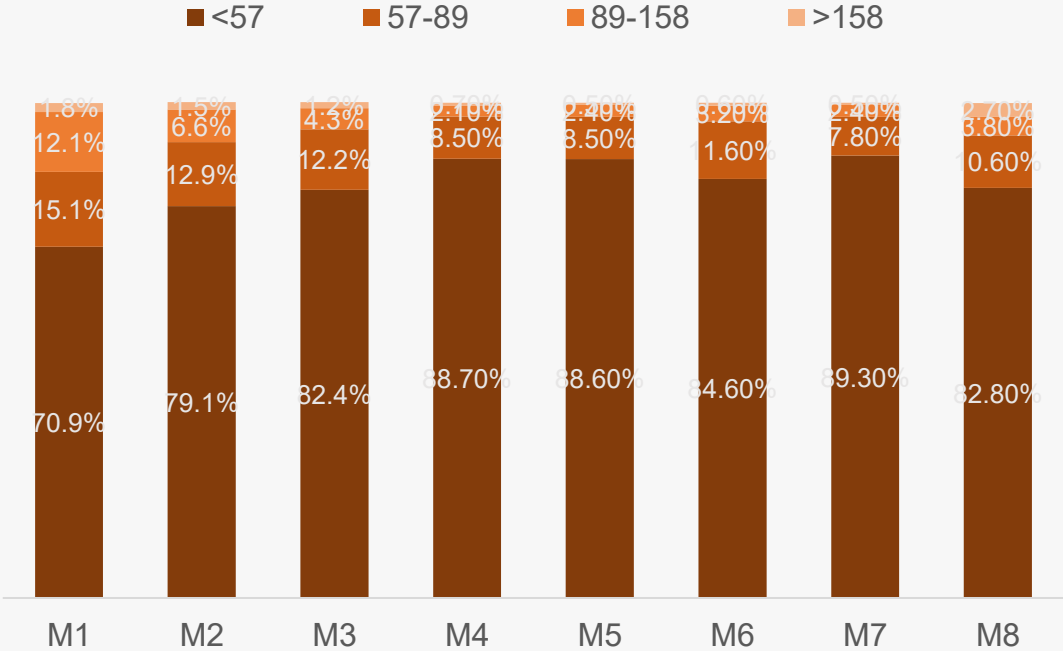
低价主导销量 高价潜力突显 市场结构待优化

- ◆从价格区间销量占比看，低价位（<57元）产品占据绝对主导，1-8月平均销量占比达83.2%，但销售额占比仅57.2%，反映低价策略虽能快速提升销量，但单位产品贡献度低，需警惕过度依赖低价导致的利润率下滑风险。
- ◆高价位（>158元）产品在M8销量占比突增至2.7%，环比M7增长440%，虽整体基数小，但增长显著，可能受季节性促销或新品上市拉动，建议关注高客单价产品的ROI表现，挖掘高端市场潜力。

2025年1月~8月抖音平台儿童家居服不同价格区间销售趋势



抖音平台儿童家居服价格区间-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 儿童家居服消费行为、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年内购买过儿童家居服的消费者；
- 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

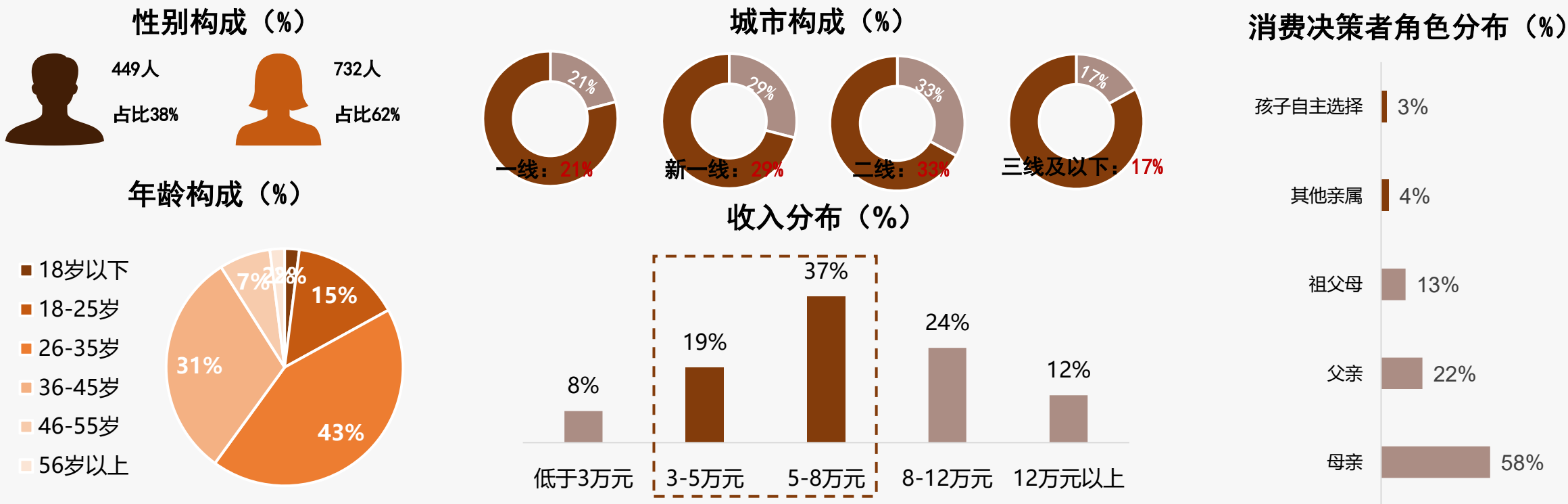
投放形式	在线定量调研
投放区域	中国大陆（不含港澳台），充分覆盖主要城市
投放时间	2025年8月
样本数量	N=1181

母亲主导中青年父母消费儿童家居服

◆调查显示女性消费者占62%，26-35岁群体占43%，36-45岁占31%，中青年父母是儿童家居服消费主力。母亲作为决策者占比58%，主导购买行为。

◆收入5-8万元群体占37%，8-12万元占24%，中等收入家庭是核心市场。城市分布较均匀，二线占33%，新一线占29%，市场覆盖广泛。

2025年中国儿童家居服消费者画像



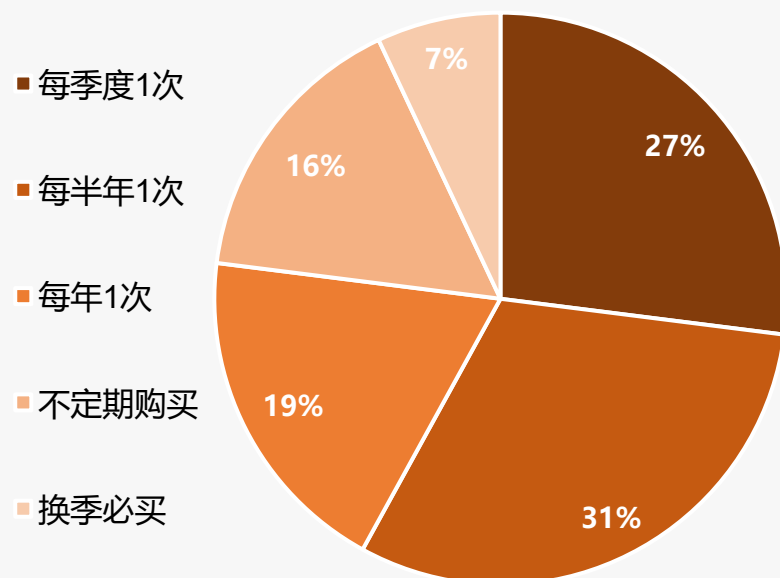
样本：儿童家居服行业市场调研样本量N=1181，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

儿童家居服消费集中中幼龄定期更新

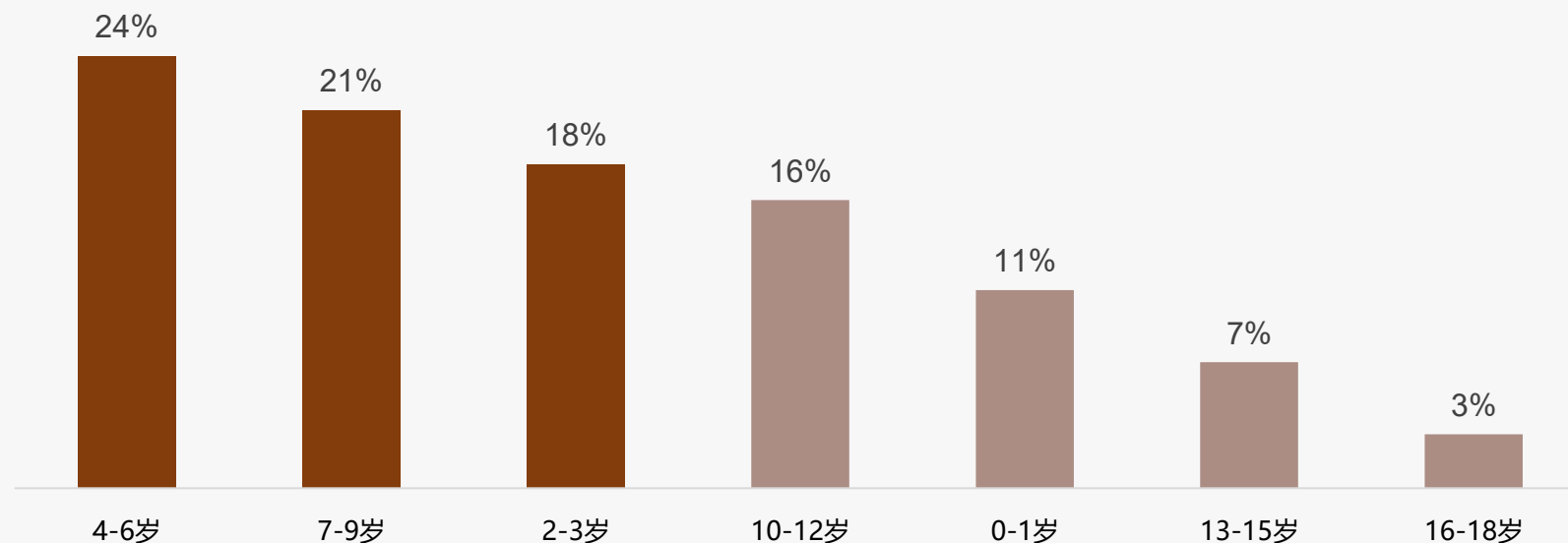
◆儿童家居服消费以每半年一次（31%）和每季度一次（27%）为主，合计占58%，显示消费者偏好定期更新，需求稳定。

◆购买年龄集中在4-6岁（24%）和7-9岁（21%），合计45%，表明学龄前和小学低年级是核心市场，青少年需求较弱。

2025年中国儿童家居服消费频率分布



2025年中国儿童家居服购买儿童年龄分布

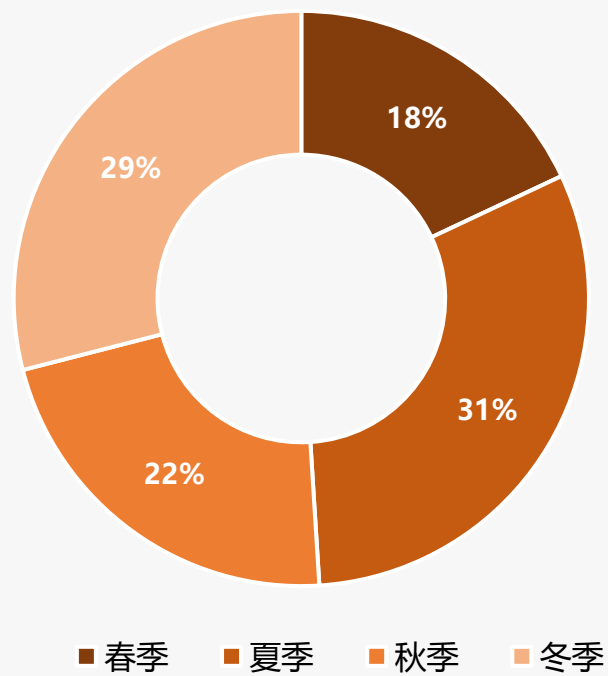


样本：儿童家居服行业市场调研样本量N=1181，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

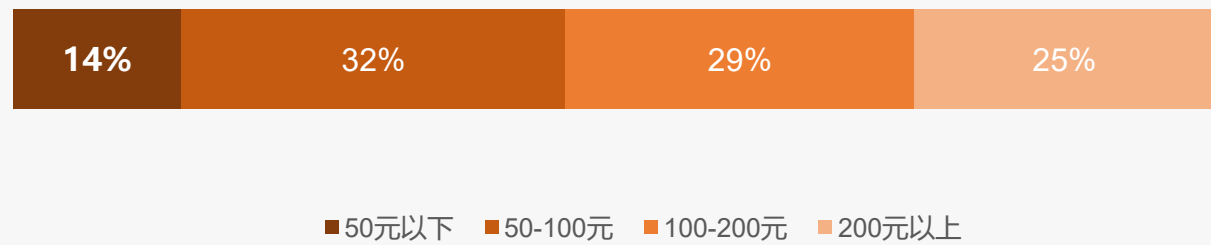
纯棉主导 季节消费 中低价位

- ◆儿童家居服单次消费以50-100元为主，占比32%；夏季和冬季消费占比分别为31%和29%，远高于春秋两季，显示季节性需求突出。
- ◆材质偏好高度集中，纯棉占比达47%，远超其他材质，反映消费者对舒适性和安全性的重视。

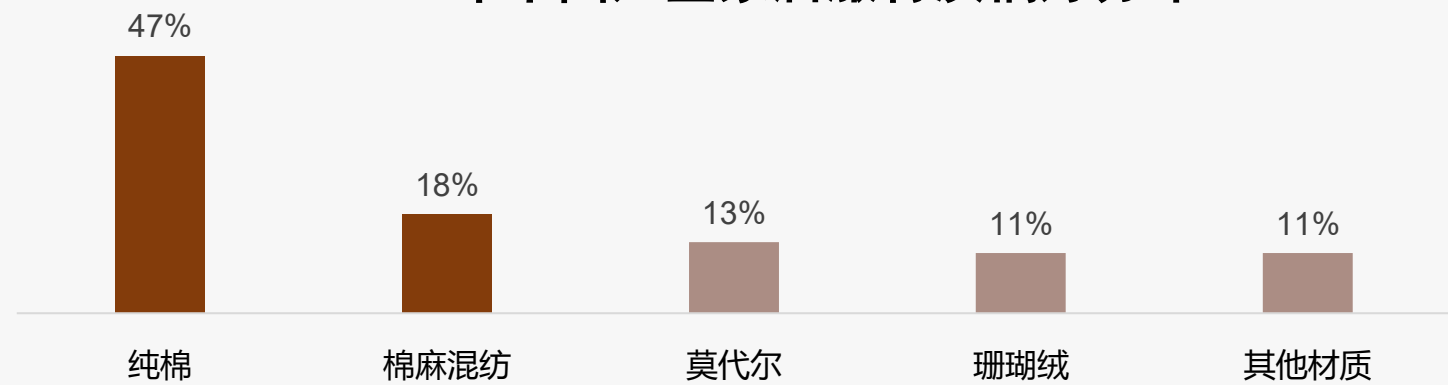
2025年中国儿童家居服消费季节分布



2025年中国儿童家居服单次消费支出分布



2025年中国儿童家居服材质偏好分布

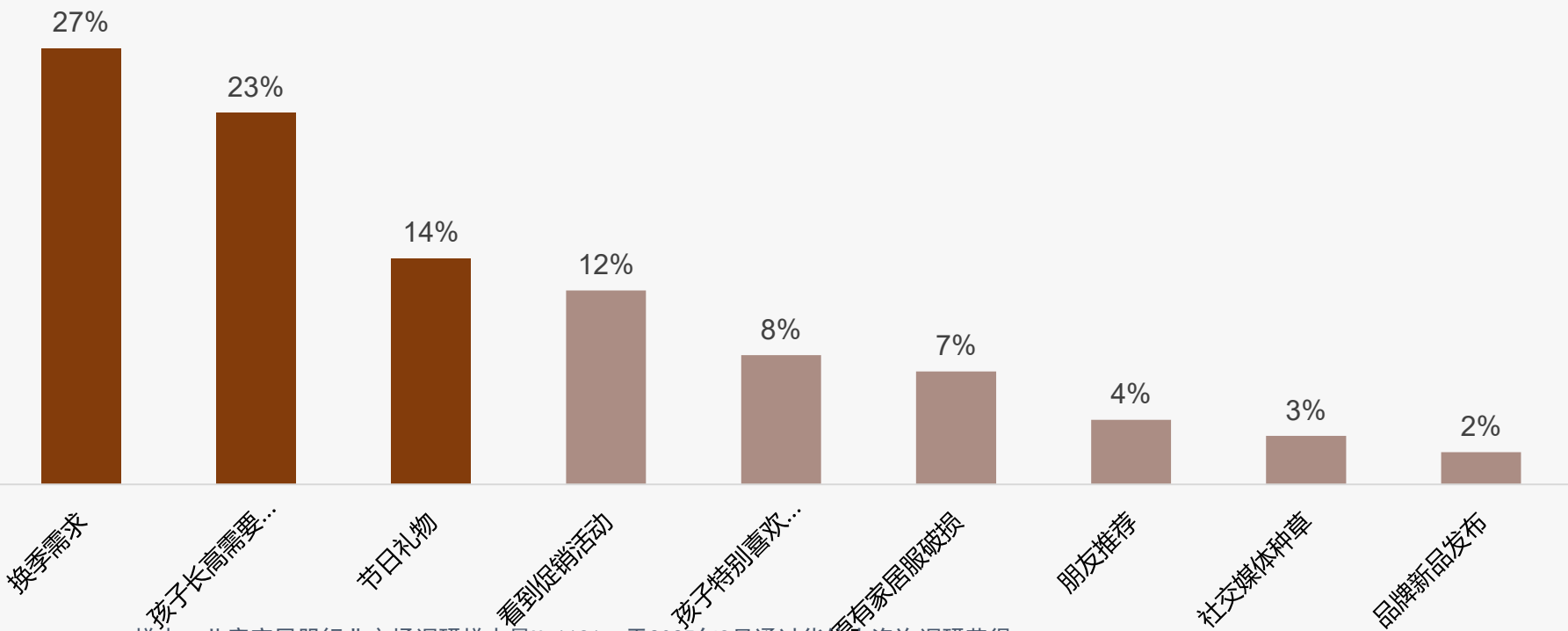


样本：儿童家居服行业市场调研样本量N=1181，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

儿童家居服消费 依赖季节成长 非工作时间选购

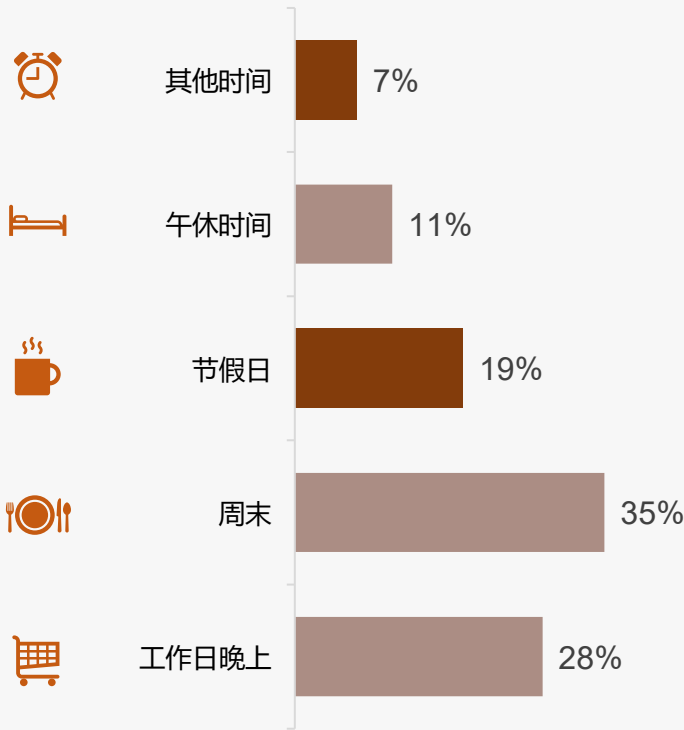
- ◆儿童家居服购买场景中，换季需求占27%，孩子长高更换占23%，合计过半，显示消费高度依赖季节变化和成长周期。
- ◆购买时段集中在周末占35%，工作日晚上占28%，节假日占19%，家长倾向于非工作时间选购，线上营销影响有限。

2025年中国儿童家居服购买场景分布



样本：儿童家居服行业市场调研样本量N=1181，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

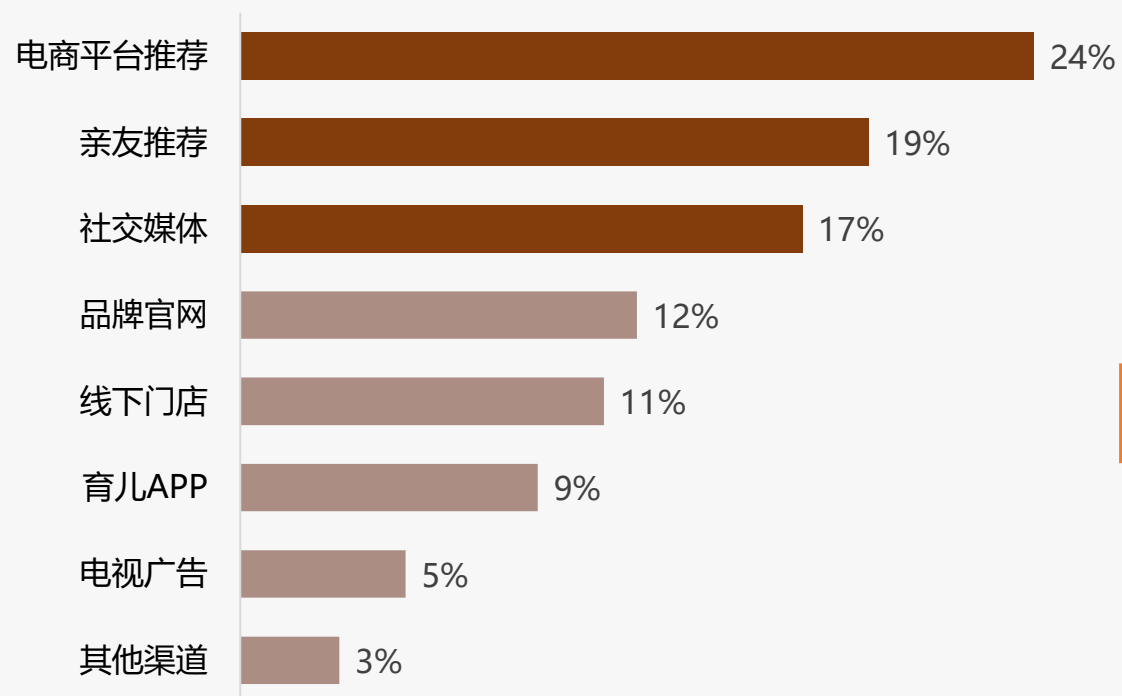
2025年中国儿童家居服购买时段分布



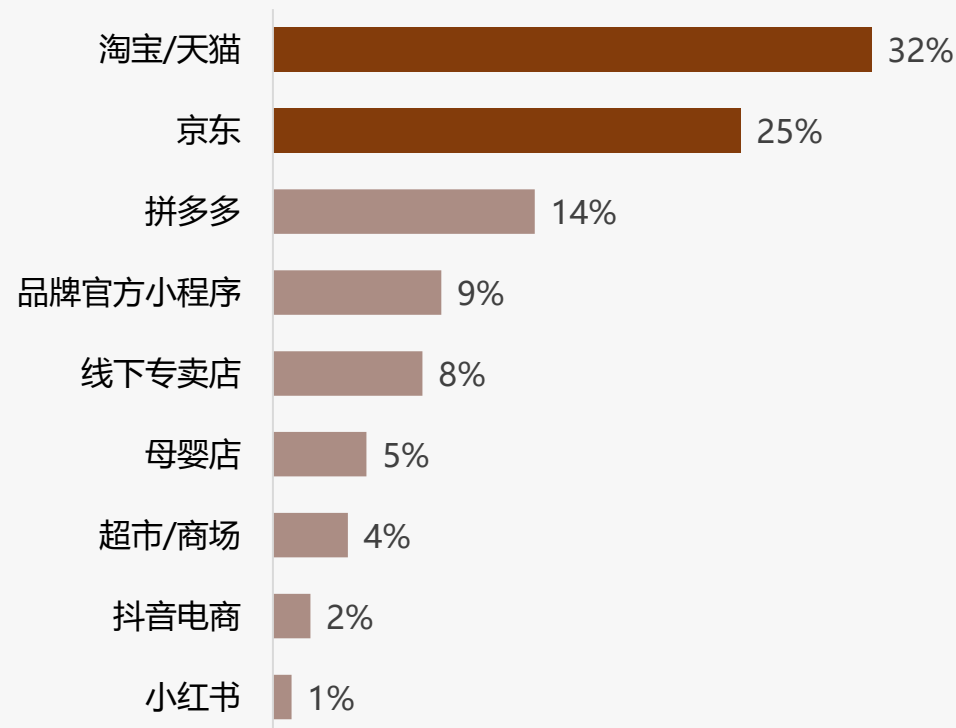
线上渠道主导 电商平台集中

- ◆信息获取渠道以电商平台推荐24%最高，亲友推荐19%和社交媒体17%次之，显示线上和社交影响主导消费者决策过程。
- ◆购买渠道高度集中于淘宝/天猫32%、京东25%和拼多多14%，三大平台占71%，新兴社交电商如抖音仅2%份额较小。

2025年中国儿童家居服信息获取渠道分布



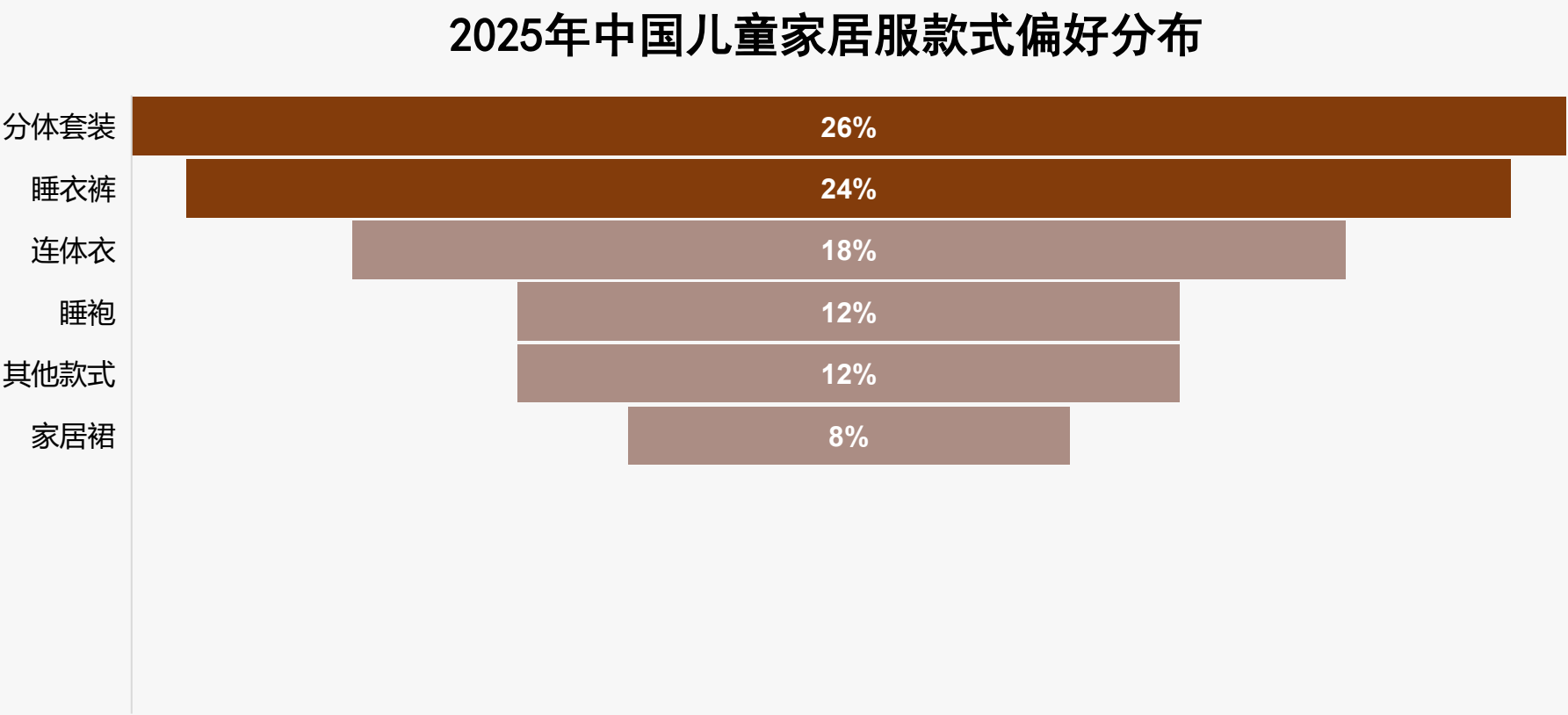
2025年中国儿童家居服购买渠道分布



样本：儿童家居服行业市场调研样本量N=1181，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

分体套装主导儿童家居服市场

- ◆儿童家居服款式偏好中，分体套装占比26%最高，睡衣裤24%次之，连体衣18%，显示消费者更注重实用性和舒适性。
- ◆睡袍和家居裙分别占12%和8%，偏好较低，其他款式占12%，表明市场存在多样化需求，企业可聚焦高偏好产品。

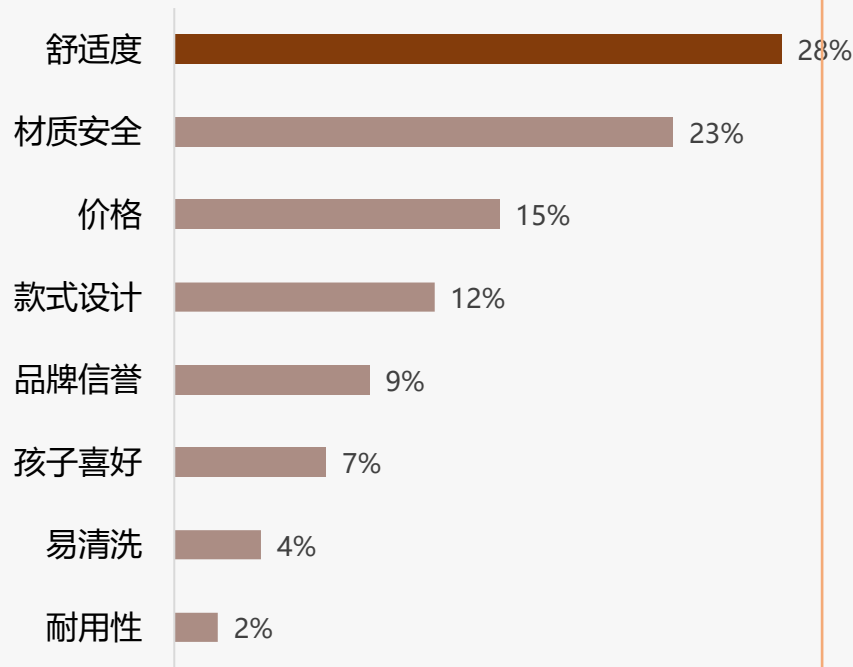


样本：儿童家居服行业市场调研样本量N=1181，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

舒适安全主导儿童家居服消费

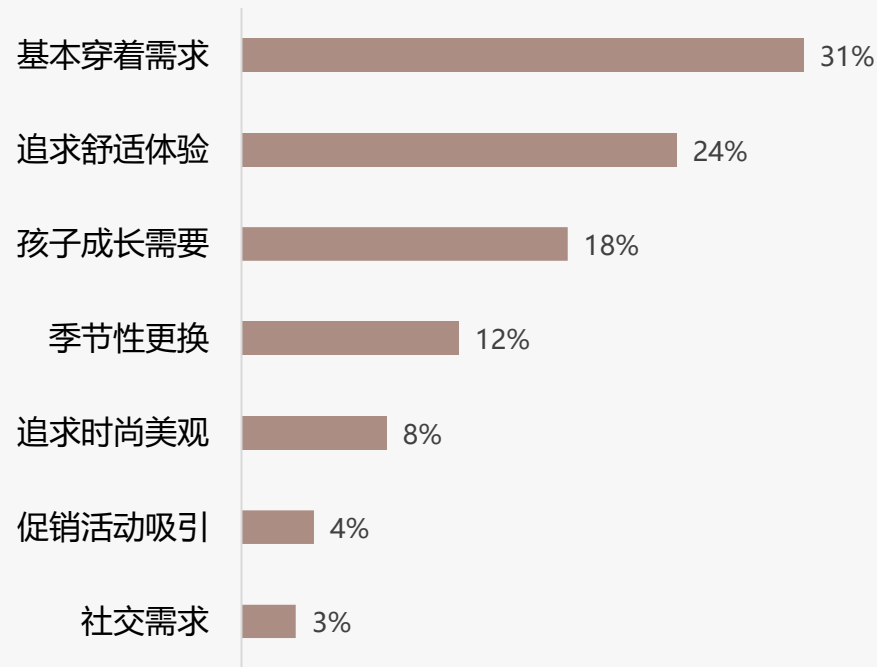
- ◆儿童家居服购买决策中，舒适度28%和材质安全23%是核心因素，合计超一半；价格15%和款式设计12%次之，显示消费者优先关注内在品质 and 安全性。
- ◆购买动机以基本穿着需求31%和追求舒适体验24%为主，合计超五成；孩子成长需要18%和季节性更换12%为辅，强调实用性和舒适性是主要驱动力。

2025年中国儿童家居服购买决策因素分布



样本：儿童家居服行业市场调研样本量N=1181，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

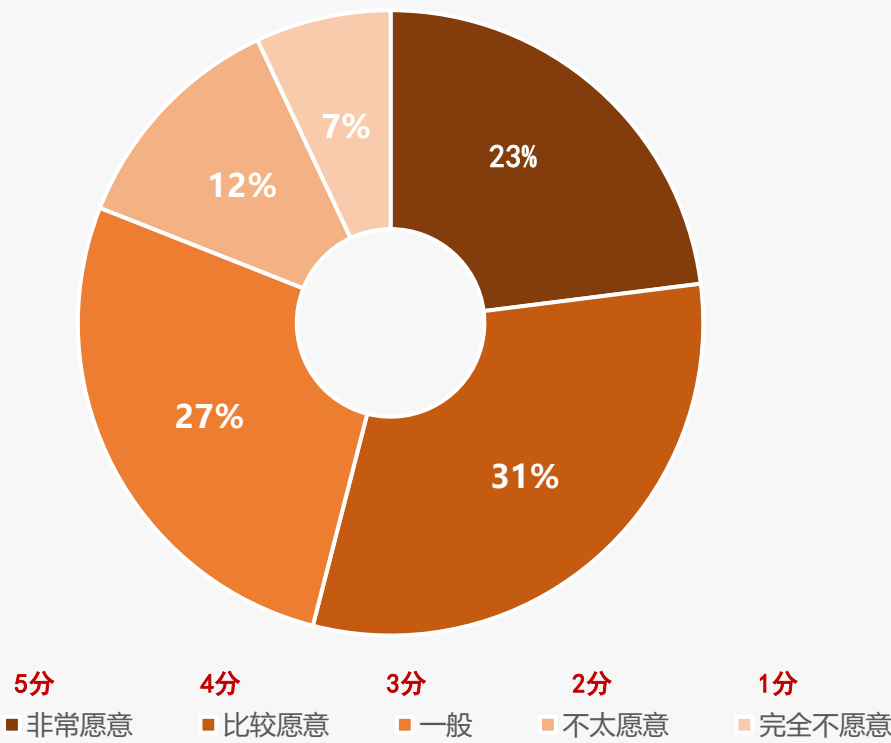
2025年中国儿童家居服购买动机分布



质量价格是儿童家居服关键

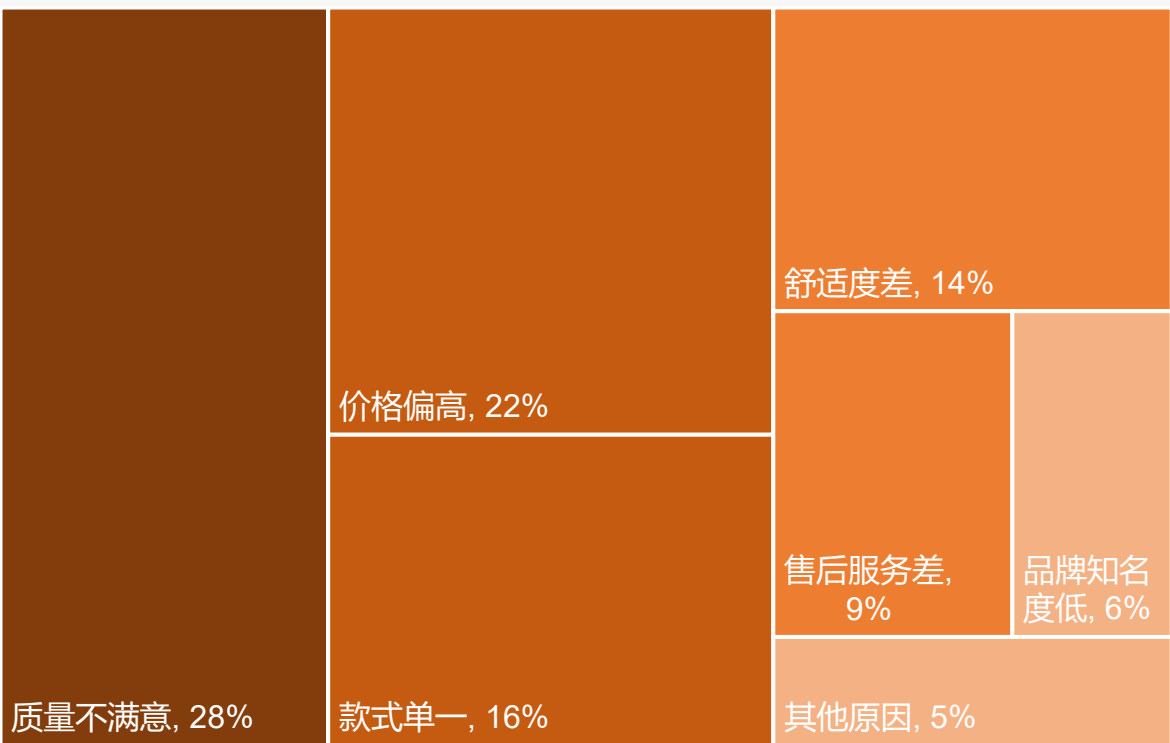
- ◆儿童家居服消费者推荐意愿较高，非常愿意和比较愿意合计占比54%；不推荐原因中质量不满意占28%，价格偏高占22%，是主要负面因素。
- ◆款式单一和舒适度差分别占16%和14%，提示产品设计和舒适性需改进；品牌知名度低仅占6%，影响较小，提升质量和优化价格是关键。

2025年中国儿童家居服推荐意愿分布



样本：儿童家居服行业市场调研样本量N=1181，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

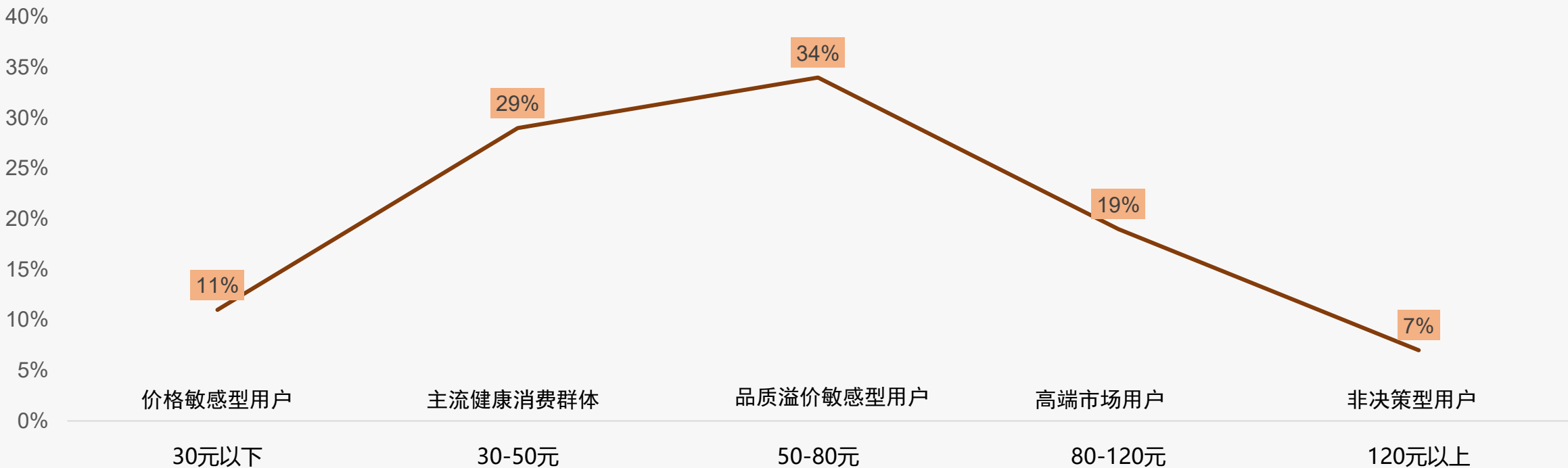
2025年中国儿童家居服不推荐原因分布



儿童家居服价格接受度集中中端市场

- ◆消费者对纯棉儿童家居服的价格接受度集中在30-80元区间，其中50-80元占比最高达34%，30-50元为29%，显示中等价位产品市场需求强劲。
- ◆80-120元接受度为19%，30元以下和120元以上分别为11%和7%，反映价格分布呈中间高两端低特点，建议聚焦50-80元产品。

2025年中国儿童家居服纯棉材质价格接受度



样本：儿童家居服行业市场调研样本量N=1181，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

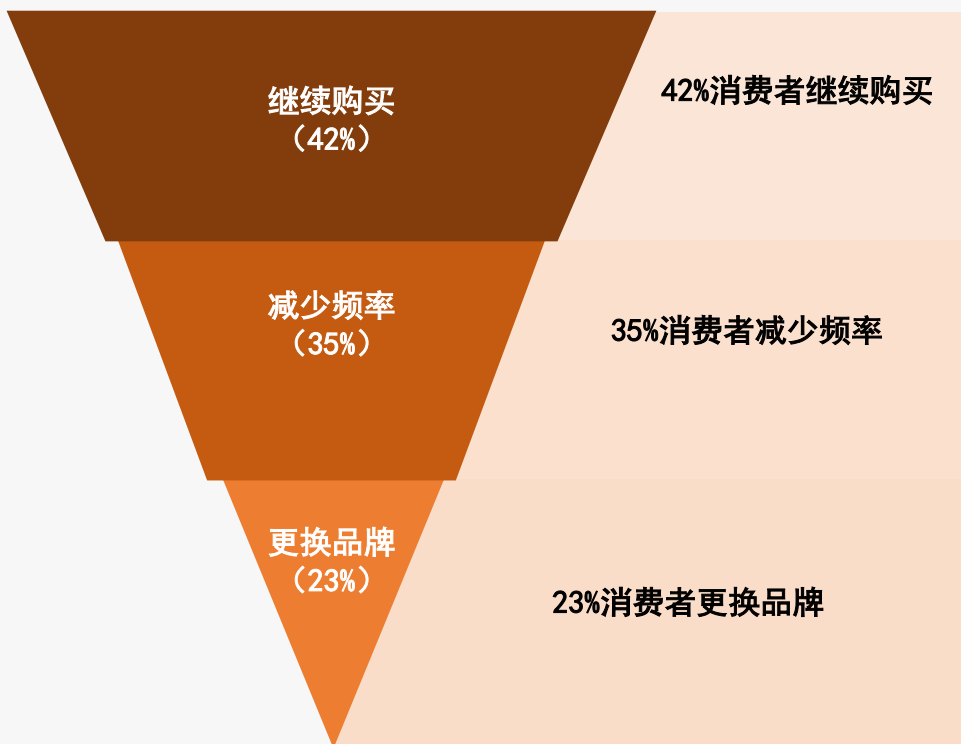
注：以4-6岁规格儿童家居服为标准核定价格区间

价格敏感促销依赖影响消费

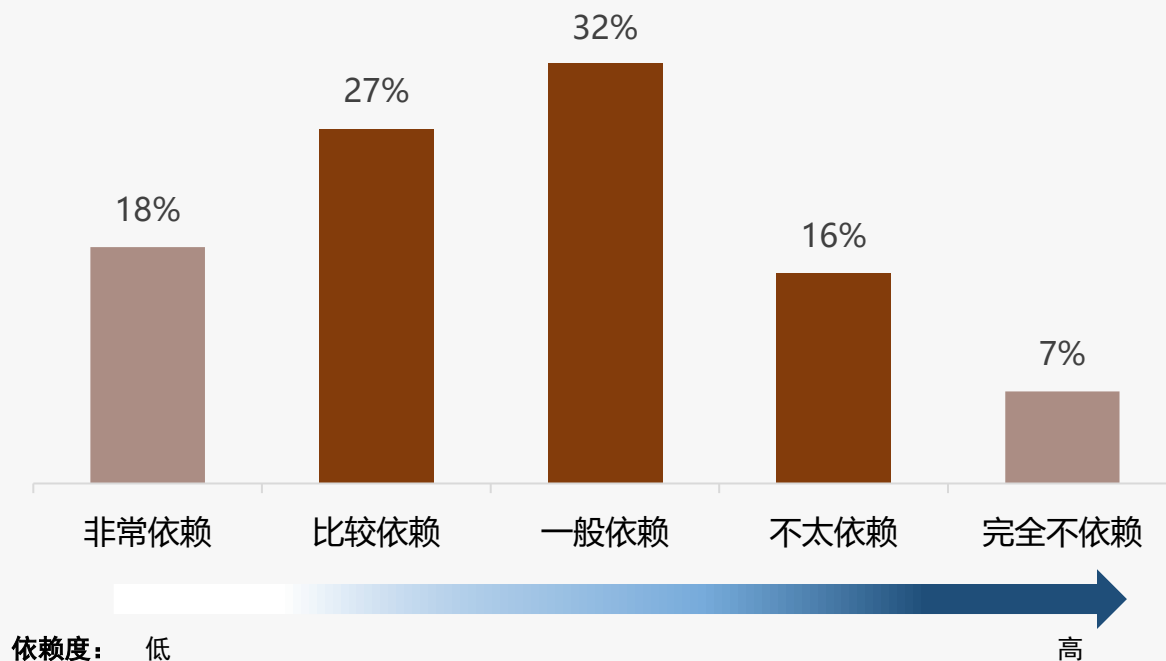
◆价格上涨10%时，42%消费者继续购买，35%减少频率，23%更换品牌，显示品牌忠诚度与价格敏感度并存。

◆促销依赖中，45%消费者非常或比较依赖，32%一般依赖，23%不太或完全不依赖，促销对多数有吸引力。

2025年中国儿童家居服价格上涨10%购买行为



2025年中国儿童家居服促销依赖程度

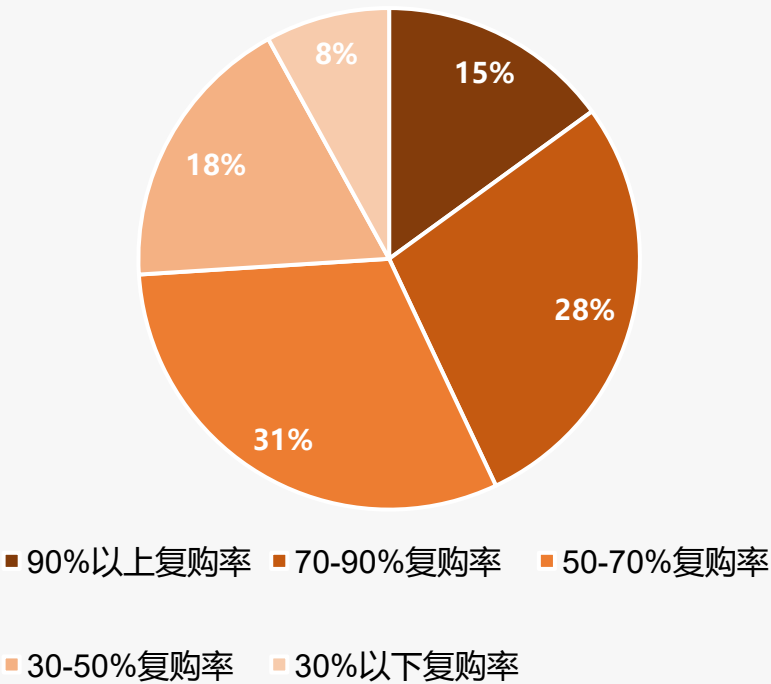


样本：儿童家居服行业市场调研样本量N=1181，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

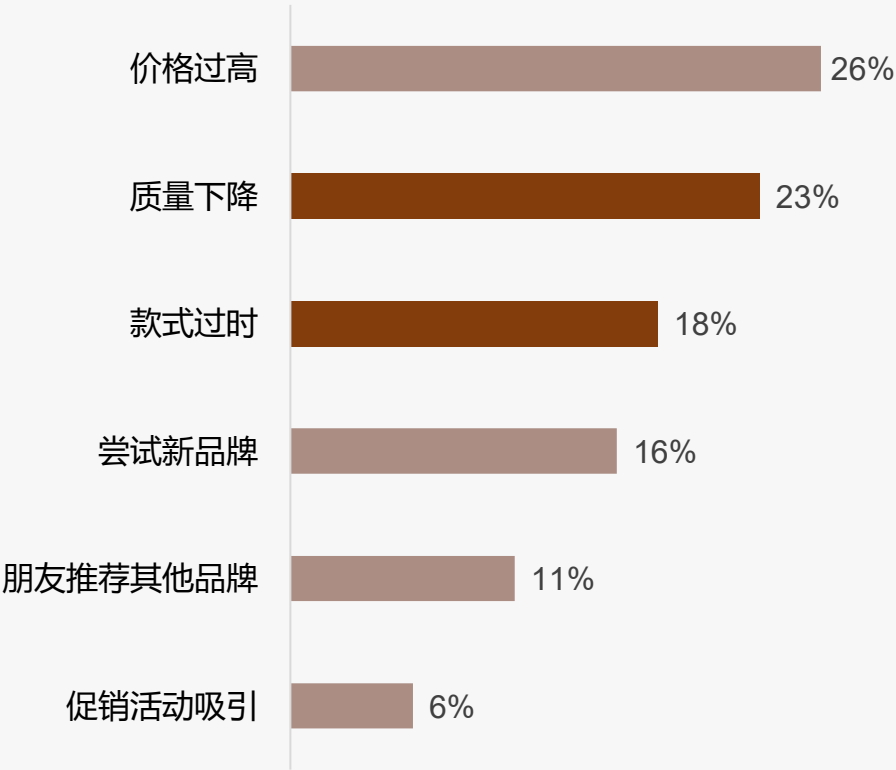
质量价格影响复购率

- ◆儿童家居服市场中，50-70%复购率占比最高，达31%；70-90%复购率占28%，显示较强用户粘性；90%以上复购率仅15%，高忠诚度品牌稀缺。
- ◆更换品牌主因：价格过高占26%，质量下降占23%，款式过时占18%；促销活动吸引仅6%，提示价格敏感度有限，质量与价格是关键。

2025年中国儿童家居服品牌复购率分布



2025年中国儿童家居服更换品牌原因分布

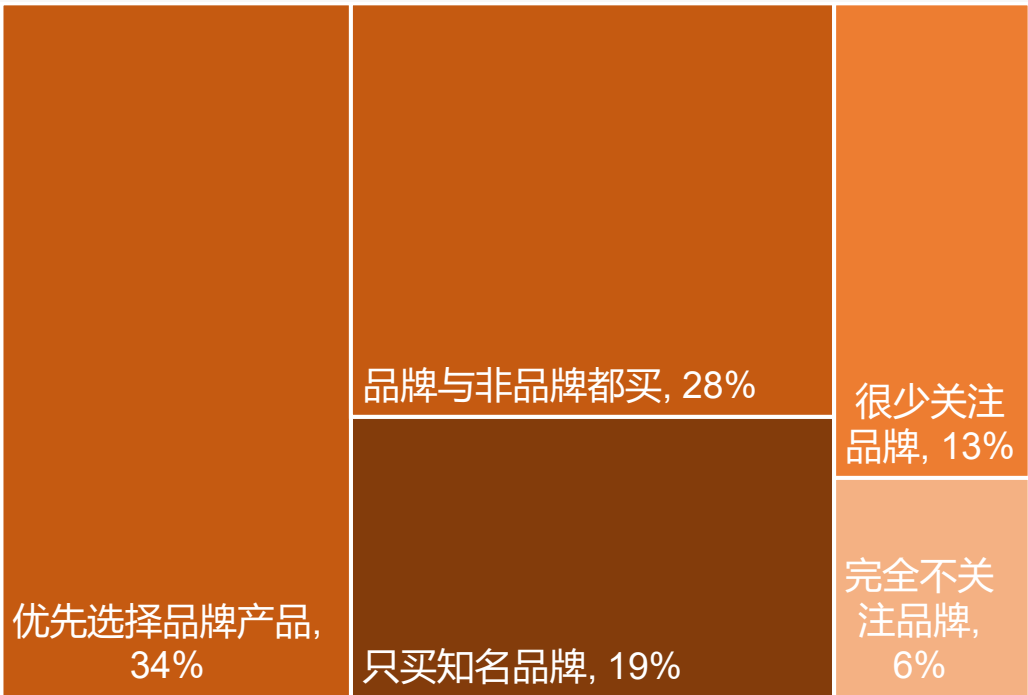


样本：儿童家居服行业市场调研样本量N=1181，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

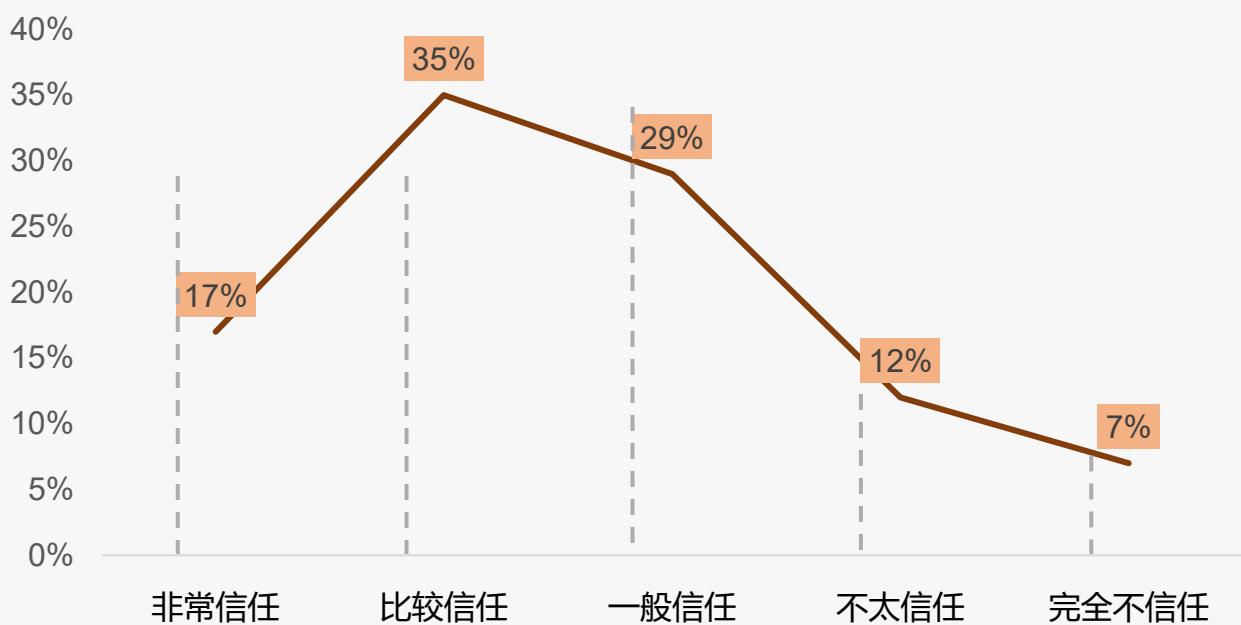
品牌偏好强 信任度一致 市场需策略

- ◆儿童家居服市场品牌偏好显著，34%消费者优先选择品牌产品，35%对品牌比较信任，显示品牌偏好与信任度高度一致。
- ◆中立消费者占比较大，28%品牌与非品牌都买，29%一般信任，同时19%消费者较少关注品牌且信任度低，市场需差异化策略。

2025年中国儿童家居服品牌购买意愿分布



2025年中国儿童家居服对品牌态度分布

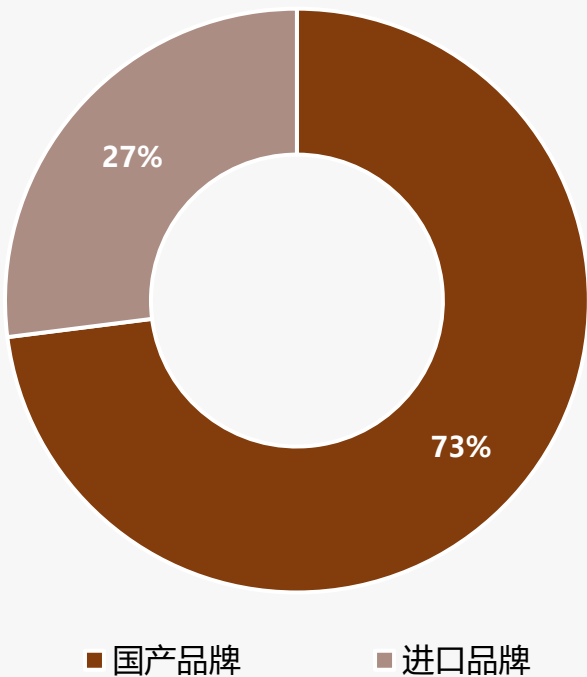


样本：儿童家居服行业市场调研样本量N=1181，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

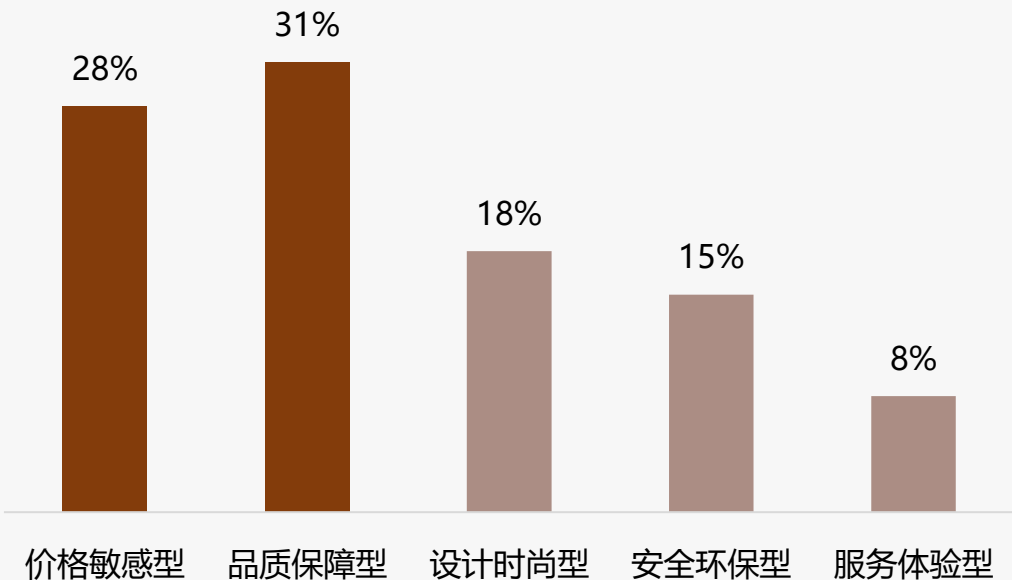
国产品牌主导 品质优先价格

- ◆国产品牌选择占比73%，远超进口品牌的27%，显示消费者对本土品牌高度认可。品质保障型偏好占比31%，价格敏感型28%，反映质量优先于价格。
- ◆设计时尚型和安全环保型分别占18%和15%，表明时尚与安全需求并存。服务体验型仅占8%，提示服务环节非主要购买驱动力。

2025年中国儿童家居服国产品牌与进口品牌选择



2025年中国儿童家居服品牌偏好类型分布



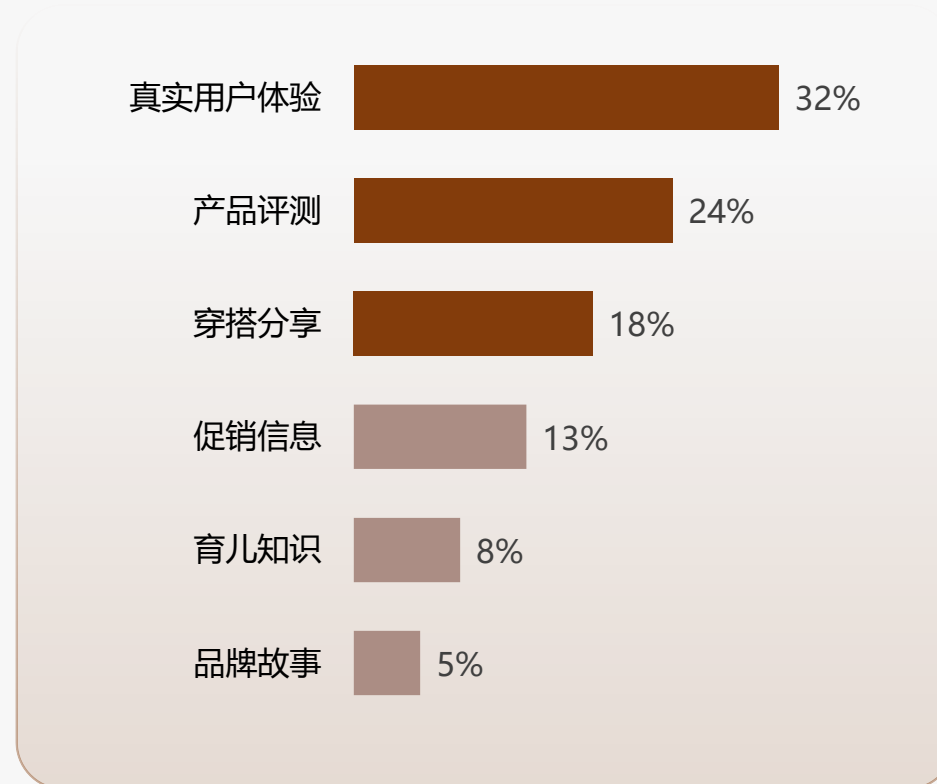
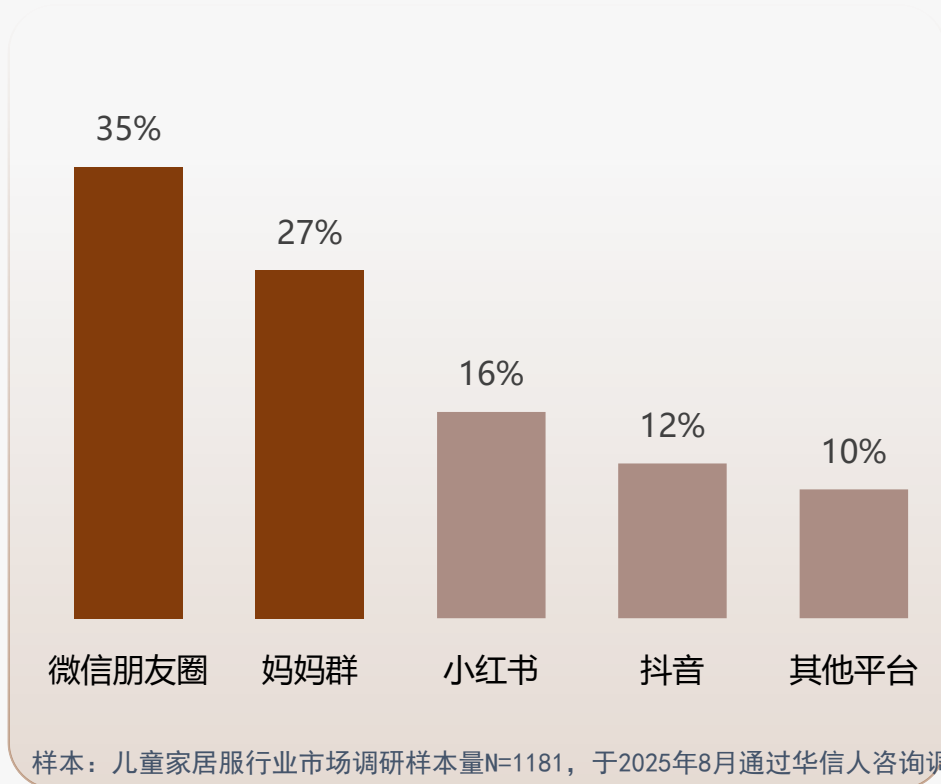
样本：儿童家居服行业市场调研样本量N=1181，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

熟人社交主导 真实反馈驱动

- ◆微信朋友圈和妈妈群是儿童家居服信息传播的主要渠道，两者合计占比62%，显示熟人社交圈在消费决策中的关键作用。
- ◆真实用户体验和产品评测内容偏好合计占比56%，消费者高度依赖真实反馈和客观评价来指导购买行为。

2025年中国儿童家居服社交分享渠道分布

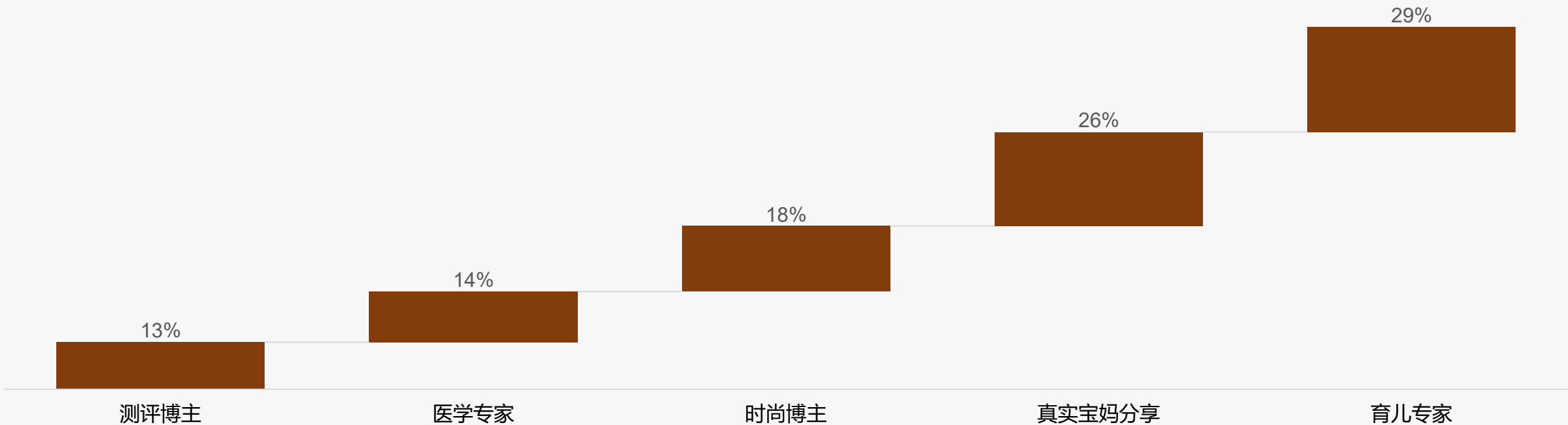
2025年中国儿童家居服社交媒体内容偏好分布



育儿专家宝妈分享最受信任

- ◆育儿专家以29%的比例成为最受信任的博主类型，真实宝妈分享占26%，表明消费者在儿童家居服选择上高度依赖专业育儿知识和实际使用经验。
- ◆时尚博主占18%，医学专家和测评博主分别占14%和13%，显示产品外观和设计的影响力高于健康安全和产品性能的关注度。

2025年中国儿童家居服信任的博主类型分布

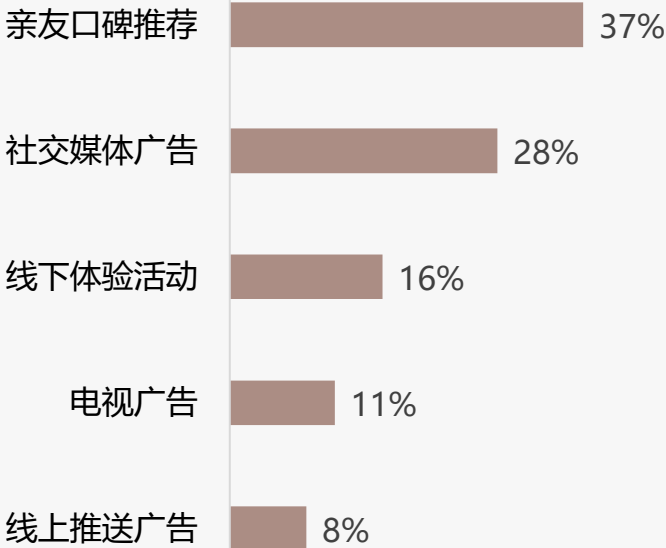


样本：儿童家居服行业市场调研样本量N=1181，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

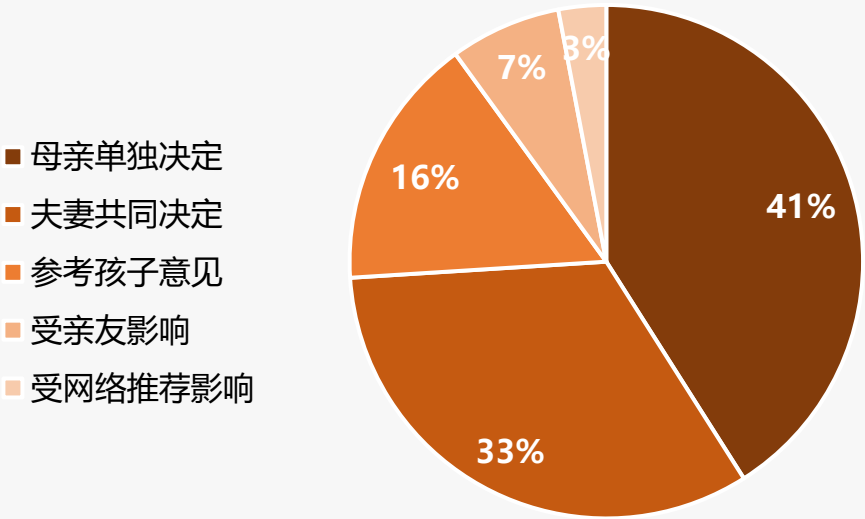
口碑推荐主导儿童家居服广告偏好

- ◆亲友口碑推荐以37%的占比成为儿童家居服广告接受偏好的主导渠道，社交媒体广告以28%紧随其后，显示消费者更信赖熟人推荐和社交平台。
- ◆线下体验活动占16%，电视广告和线上推送广告分别占11%和8%，传统媒体和被动推送在儿童产品营销中吸引力相对不足。

2025年中国儿童家居服广告接受偏好分布



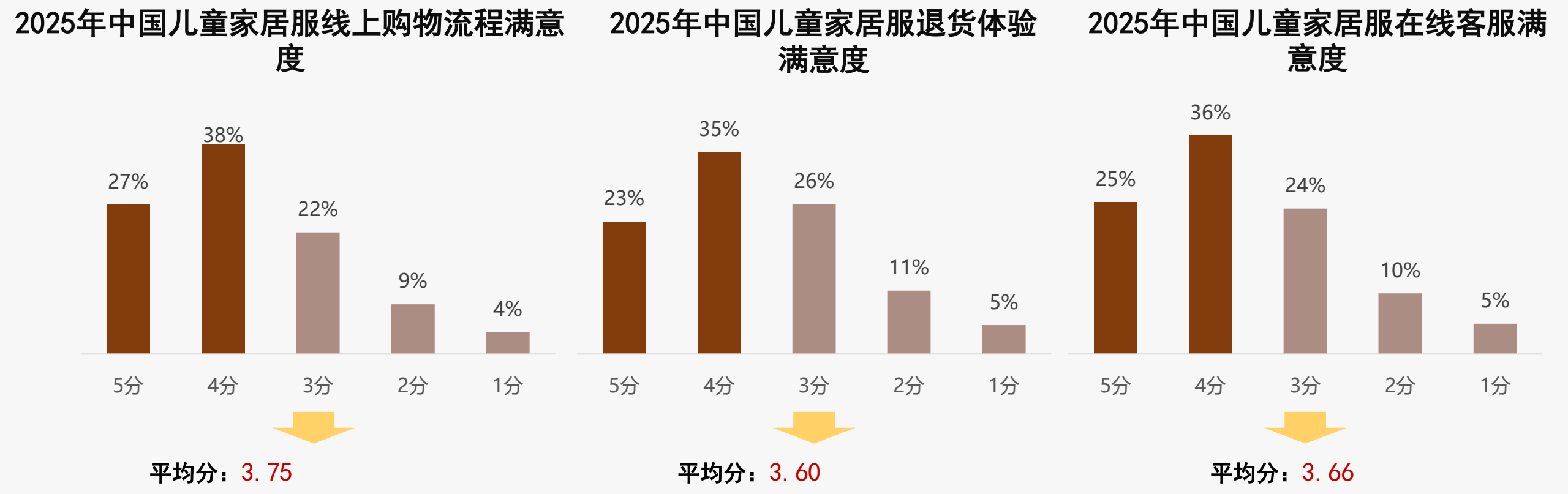
2025年中国儿童家居服消费决策模式分布



样本：儿童家居服行业市场调研样本量N=1181，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

购物流程优 退货客服需优化

- ◆线上购物流程满意度中，4分和5分占比合计65%，退货体验满意度中4分和5分占比合计58%，显示购物流程体验优于退货体验。
- ◆在线客服满意度4分和5分占比合计61%，与退货体验相近，但1分和2分占比15%，表明客服和退货环节需重点优化。

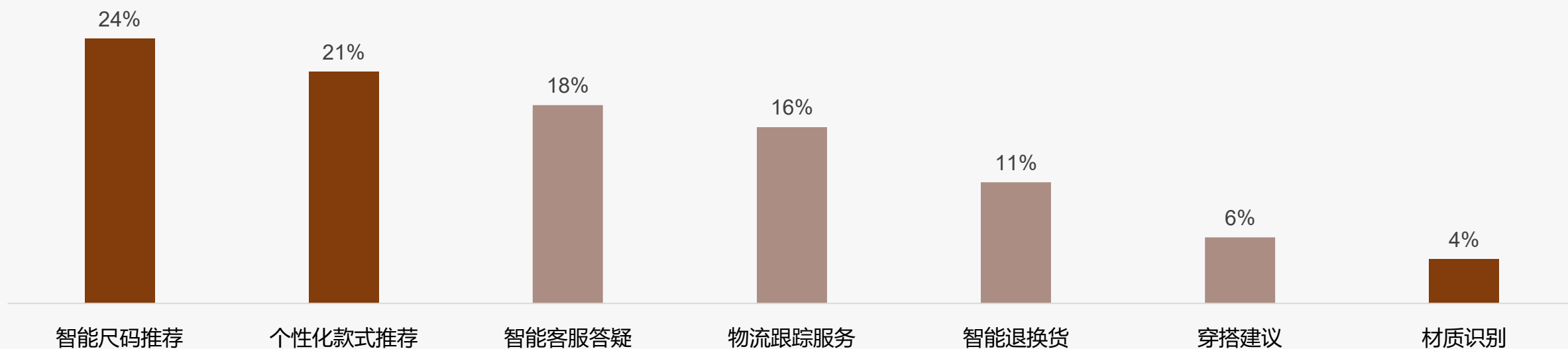


样本：儿童家居服行业市场调研样本量N=1181，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

儿童家居服 智能服务 尺码推荐 最受关注

- ◆智能尺码推荐（24%）和个性化款式推荐（21%）是儿童家居服消费者最关注的智能服务，显示对合身性和定制化的高度需求。
- ◆智能客服答疑（18%）和物流跟踪（16%）服务也受重视，而穿搭建议（6%）和材质识别（4%）需求较低。

2025年中国儿童家居服智能服务体验分布



样本：儿童家居服行业市场调研样本量N=1181，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