

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月毛绒布艺玩具市场洞察报告

Consumer Trends Report Series – January to August 2025 Plush Fabric Toys 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：女性主导亲子市场消费潜力大



女性消费者占比68%，18-35岁群体占59%，为核心消费人群。



消费决策中自用41%、子女购买37%，产品兼具自用和送礼属性。



收入5-8万元群体占31%，体现中低收入人群娱乐消费特点。

启示

✓ 强化女性市场定位

针对女性消费者设计产品外观和营销策略，突出情感和亲子元素，提升产品吸引力。

✓ 拓展亲子送礼场景

开发适合送礼的包装和产品组合，结合节日营销，增强产品的礼品属性和购买频率。

核心发现2：消费低频中端规格主导市场



消费频率以每年几次 (37%) 和每季度一次 (23%) 为主，市场以低频购买为主。



产品规格中中型玩具 (29%) 最受欢迎，小型 (17%) 和大型 (24%) 次之。



智能互动款 (0%) 等创新产品市场渗透极低，创新潜力待挖掘。

启示

✓ 优化产品组合策略

聚焦中端规格产品开发，平衡价格与设计，满足主流消费需求，提升市场覆盖率。

✓ 挖掘创新产品机会

探索智能、定制化产品，通过技术融合创造差异化优势，抢占新兴市场。

核心发现3：情感驱动消费休闲时段高峰



消费以情感需求为主，生日礼物17%、节日送礼15%、自我奖励13%合计45%。



消费时段集中在休闲时间，工作日晚上27%和周末白天32%合计59%。



儿童玩具仅12%，显示用户群体已扩展至成人，情感满足功能突出。

启示

✓ 深化情感营销连接

利用情感故事和场景营销，强化产品的情感寄托和社交礼物属性，提升用户黏性。

✓ 聚焦休闲时段推广

在周末和晚间加强线上营销和促销活动，匹配消费者休闲购物习惯，提高转化率。

核心逻辑：女性主导亲子市场，情感驱动低频率消费



1、产品端

- ✓ 开发动物造型和动漫 IP 产品
- ✓ 聚焦中低价位和彩盒包装



2、营销端

- ✓ 强化社交媒体真实用户分享
- ✓ 利用电商平台和冬季促销



3、服务端

- ✓ 优化退货流程提升满意度
- ✓ 提供智能推荐和客服支持

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 毛绒布艺玩具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毛绒布艺玩具品类的品牌、店铺、单品；
- 消费者在天猫、京东、抖音平台对毛绒布艺玩具的购买行为；
- 毛绒布艺玩具市场的整体线上销售趋势。

3、研究方法

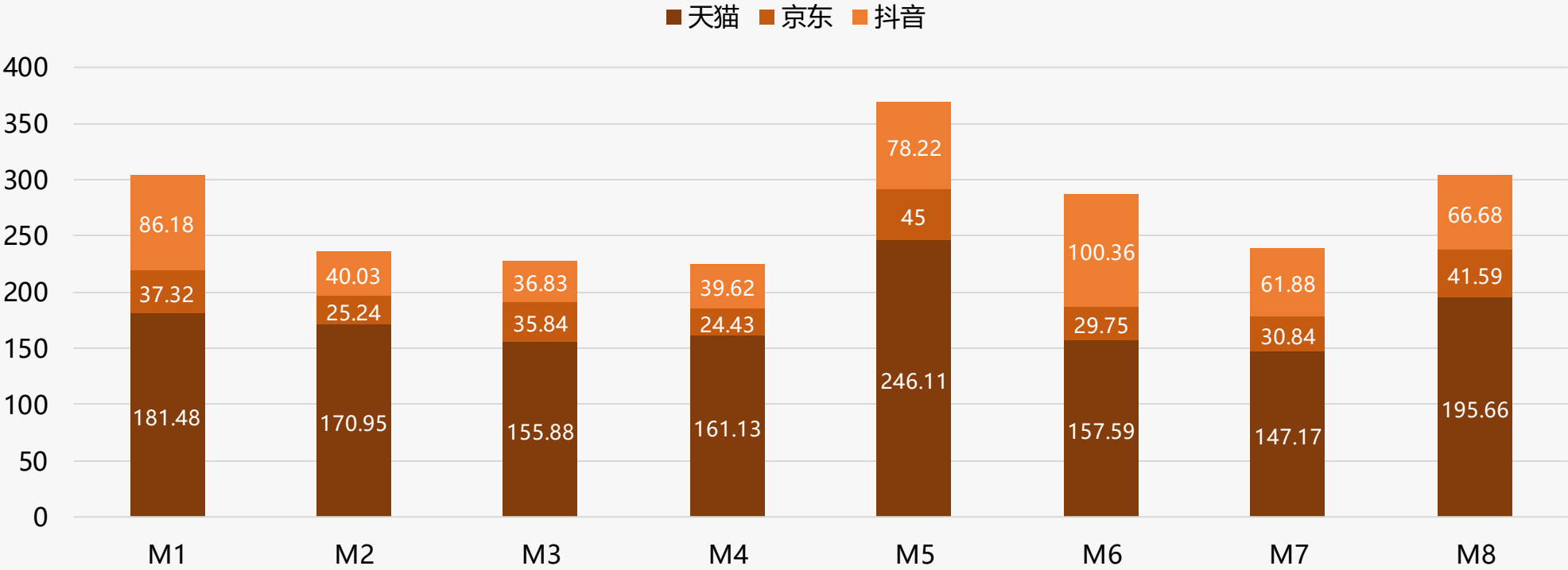
Research Method

- 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，计算毛绒布艺玩具品类销售额、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、不同平台毛绒布艺玩具品类销售数据，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

- ◆从平台销售额分布看，天猫以13.67亿元占据主导地位，抖音以5.10亿元紧随其后，京东仅2.70亿元。天猫在M5达峰值2.46亿元，显示其促销活动拉动效应显著；抖音在M6突破1亿元，反映其内容电商增长潜力。建议优化资源分配，提升京东渠道ROI。
- ◆月度销售趋势分析显示，M5为销售高峰，总销售额3.69亿元，M2为低谷，2.36亿元，波动率超56%。季节性因素明显，儿童节前需求激增，节后回落。需加强库存周转率管理，避免淡季积压风险。

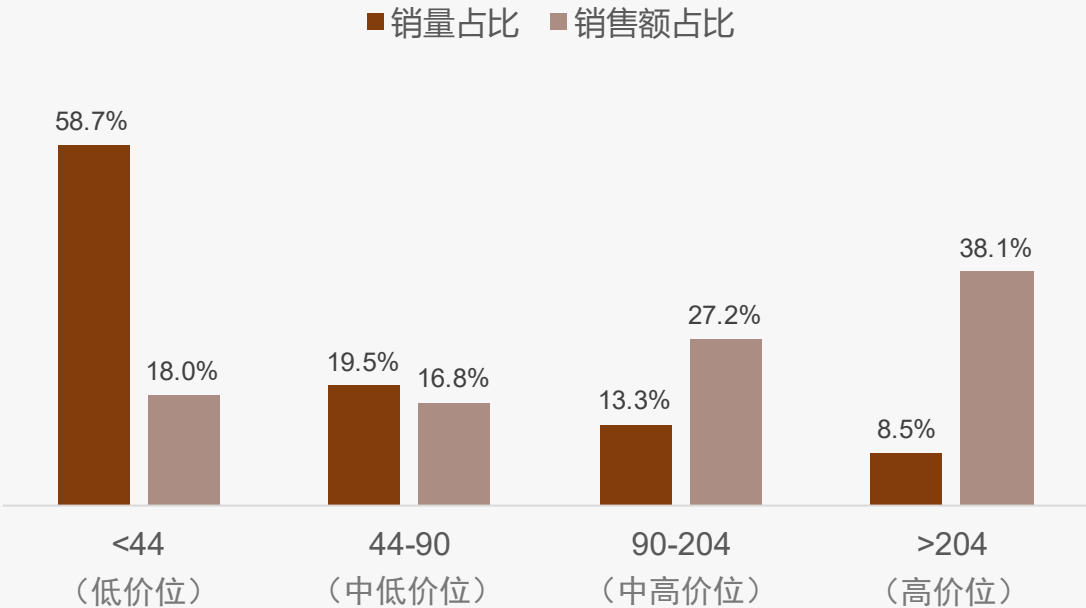
2025年1月~8月毛绒布艺玩具品类线上销售规模（百万元）



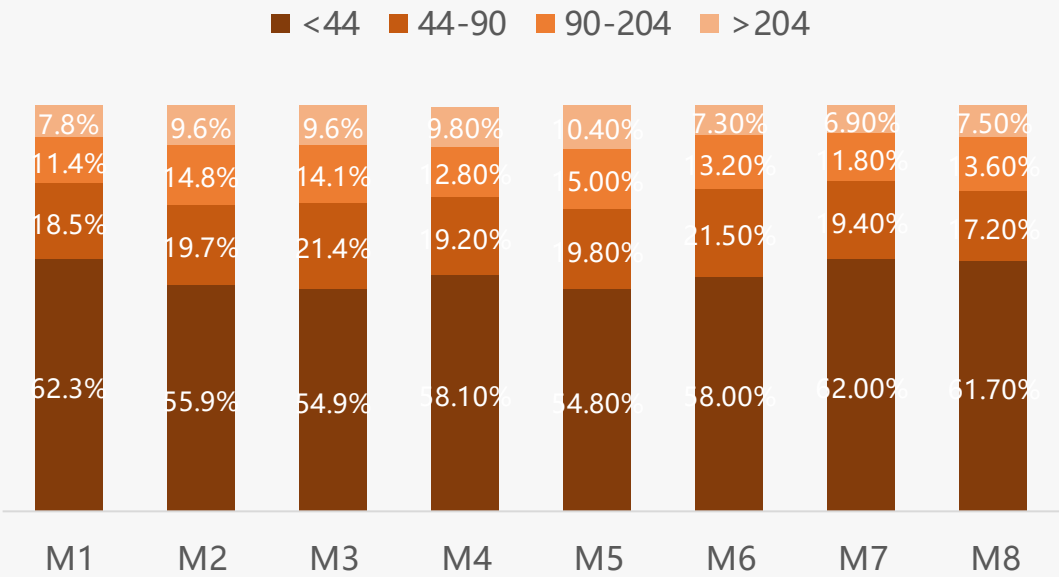
低价高销高额低效 高单价驱动利润

- ◆从价格区间销售趋势看，<44元低价位销量占比58.7%但销售额仅占18.0%，呈现高销量低贡献特征；>204元高价位销量占比8.5%却贡献38.1%销售额，毛利率优势显著。建议优化产品结构，提升中高端SKU占比以改善整体ROI。
- ◆月度销量分布显示，低价位（<44元）占比在M1、M7、M8均超60%，存在明显季节性波动；中高价位（90-204元）在M2、M5占比提升至14.8%-15.0%，反映节假日消费升级趋势。需加强旺季高单价产品营销，平衡淡季库存周转。

2025年1月~8月毛绒布艺玩具线上不同价格区间销售趋势



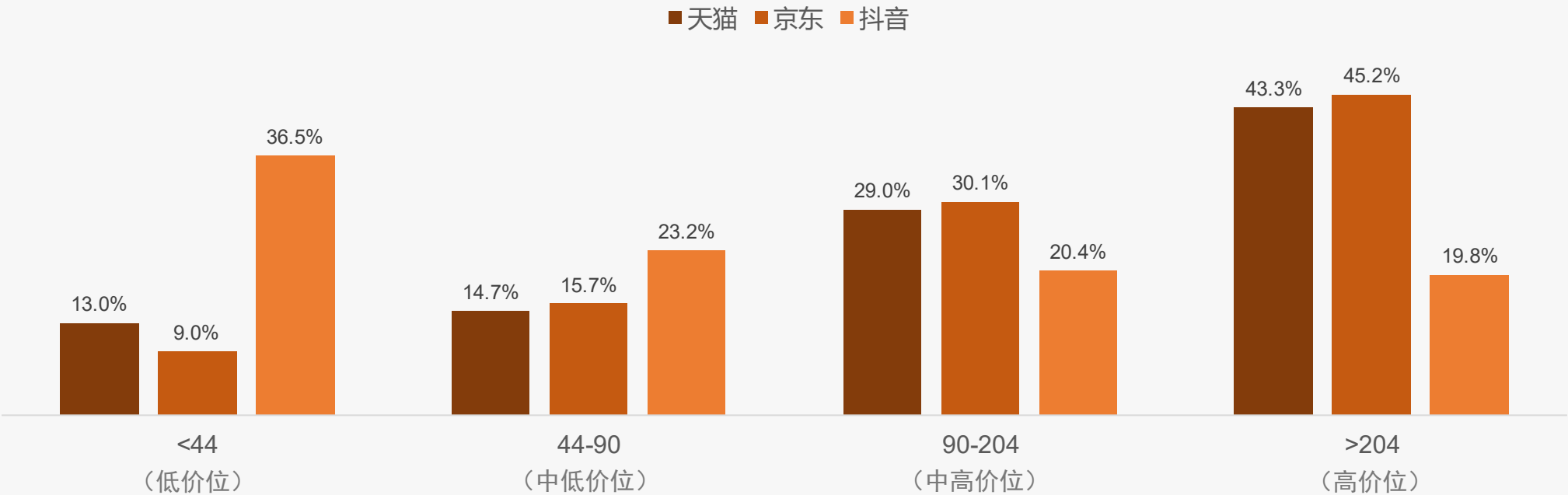
毛绒布艺玩具线上价格区间-销量分布



高端主导天猫京东 抖音低价市场分化

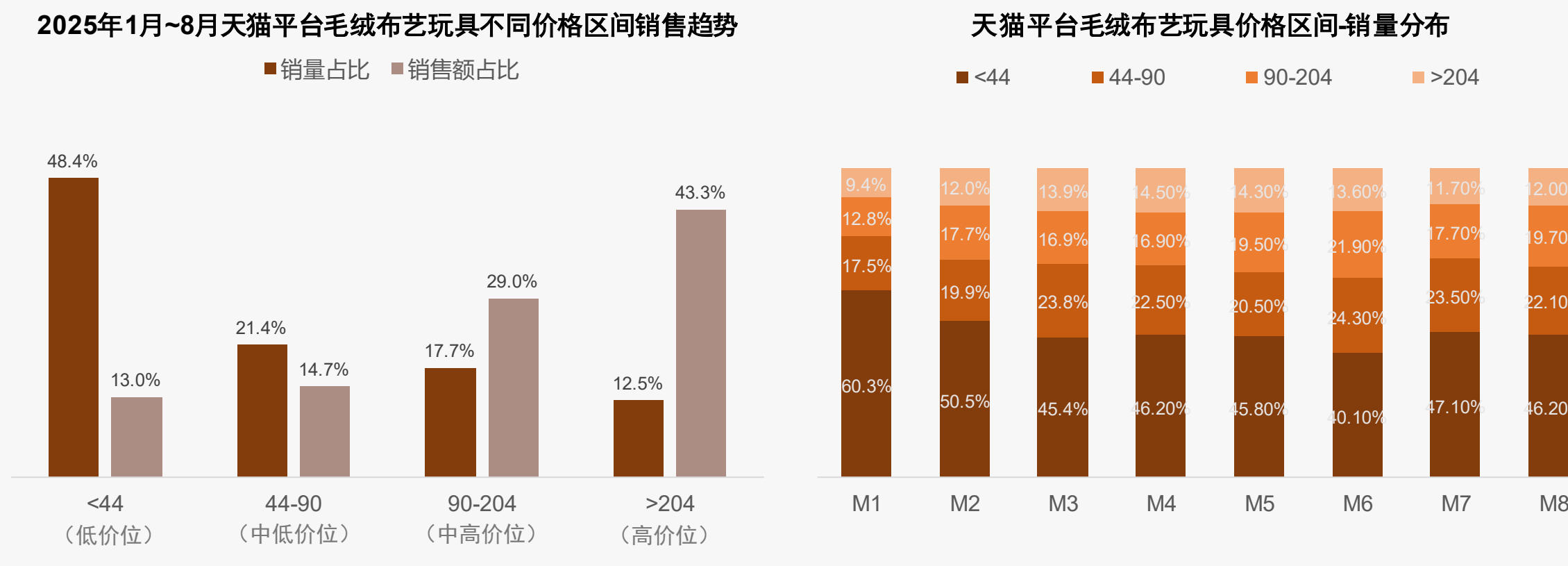
- ◆从价格带分布看，天猫和京东的高端市场（>204元）占比最高，分别为43.3%和45.2%，显示消费者对品质和品牌溢价接受度高，可能推动毛利率提升；抖音则以低价（<44元）为主，占比36.5%，反映其流量驱动和冲动消费特征，需关注库存周转率。建议天猫/京东优化高客单价产品ROI，抖音加强中高端渗透以平衡结构。
- ◆行业价格趋势向两极分化：高端（>204元）在天猫/京东占比超40%，驱动销售额增长；抖音低价主导但中端（44-204元）占比43.6%，存在升级空间。整体需监控同比变化，防范低价平台的价格战侵蚀利润。

2025年1月~8月各平台毛绒布艺玩具不同价格区间销售趋势



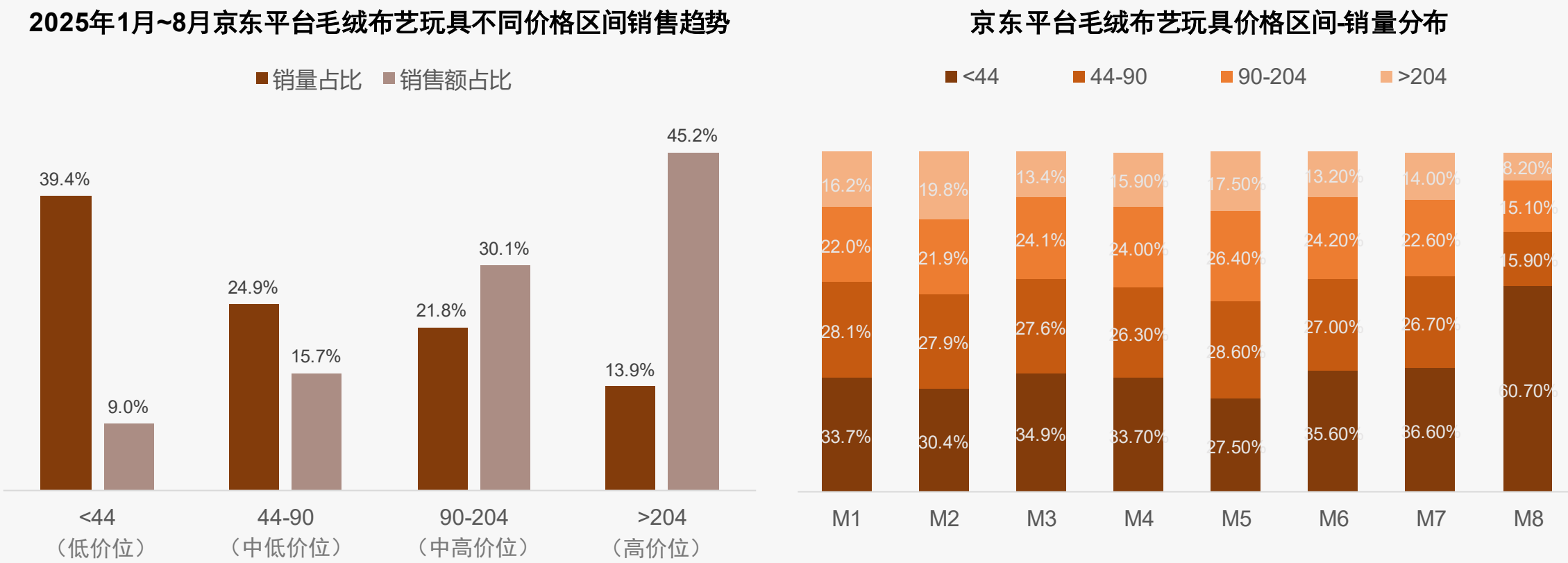
高端产品驱动毛绒玩具市场增长

- ◆从价格区间结构看，天猫平台呈现明显的高端化趋势。>204元价格带虽销量占比仅12.5%，但贡献43.3%的销售额，显示高客单价产品具有更强的盈利弹性。月度销量分布显示消费结构持续升级。M1至M8期间，<44元价格带销量占比从60.3%降至46.2%，而90-204元价格带从12.8%升至19.7%，表明消费者对中高端产品的接受度提升。
- ◆销售额集中度分析揭示核心盈利来源。>204元与90-204元价格带合计贡献72.3%的销售额，但销量占比仅30.2%，验证了二八定律在品类中的适用性。建议重点维护高价值客户群，同时通过交叉销售提升中低价位产品的客单价，实现收入结构优化。



高价驱动营收 低价波动显著 中端稳健增长

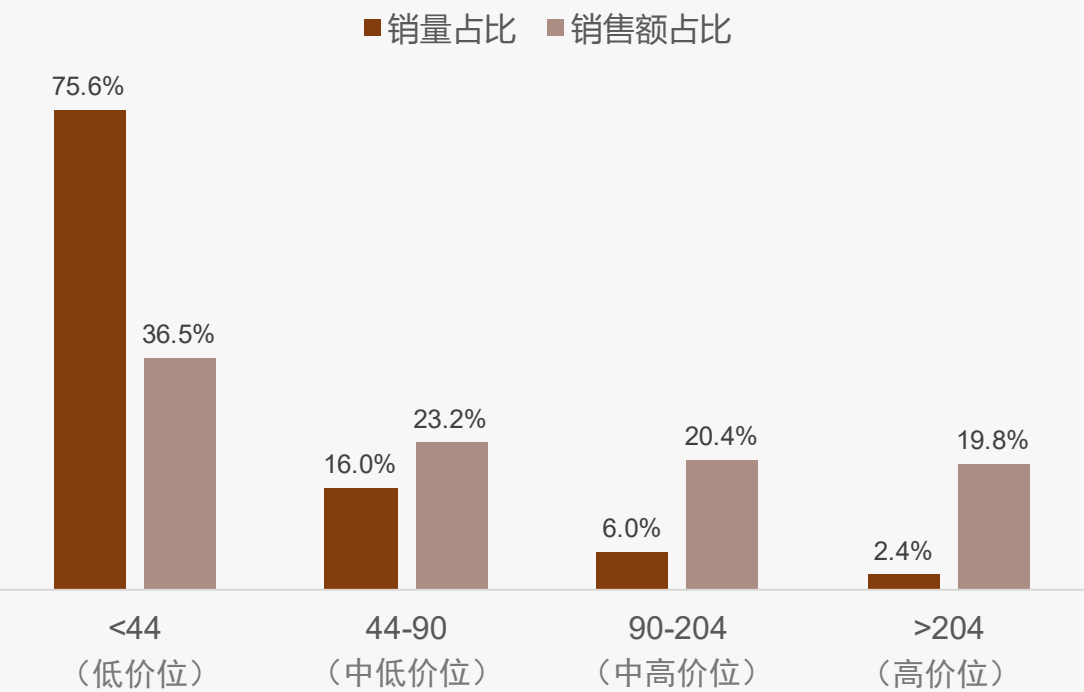
- ◆从价格区间结构看，京东平台呈现明显的销量与销售额倒挂现象。低价区间（<44元）销量占比39.4%却仅贡献9.0%销售额，而高价区间（>204元）以13.9%销量支撑45.2%销售额，显示高单价产品是平台营收核心驱动力，建议优化产品组合提升整体ROI。
- ◆月度销量分布显示消费行为存在显著季节性波动。8月低价区间销量占比飙升至60.7%，较1-7月均值35.1%增长73%，结合开学季促销背景，表明价格敏感型消费集中释放，需加强库存周转率管理以应对需求突变。中高端价格带（90-204元）表现稳健，销量占比21.8%对应30.1%销售额，单位贡献值优于低价产品。结合各月数据，该区间占比稳定在22%-26%，建议作为增长基本盘，通过产品创新实现同比提升。



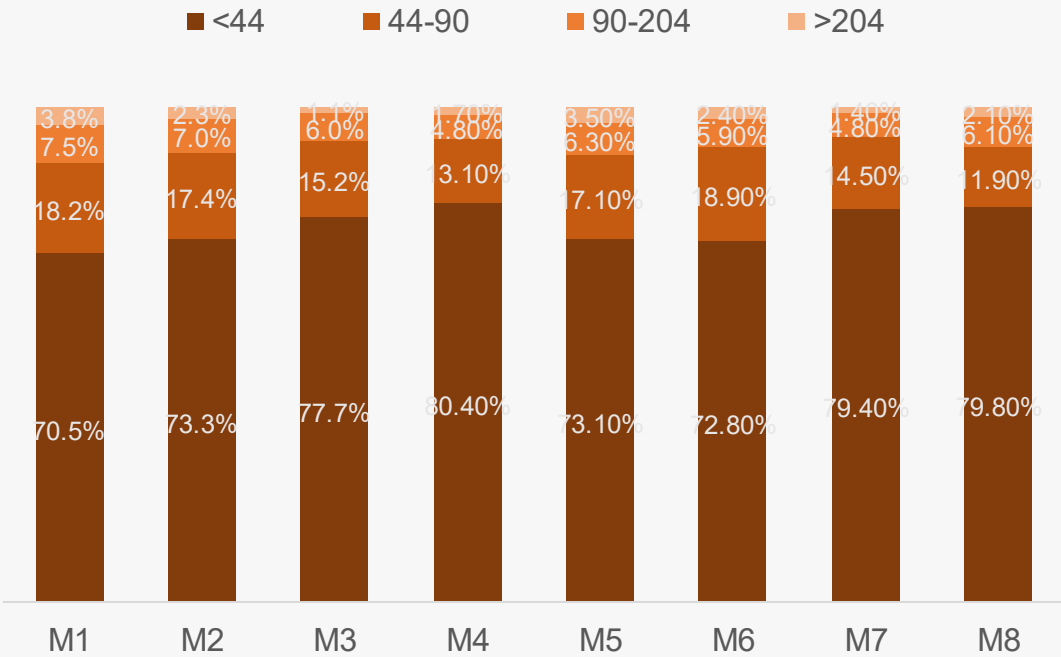
低价高销 高价高值 结构待优化

- ◆从价格区间销售趋势看，低价产品（<44元）销量占比高达75.6%，但销售额占比仅36.5%，呈现高销量低贡献特征；中高价产品（>90元）销量占比仅8.4%，但销售额贡献达40.2%，显示高价产品对销售额拉动作用显著，建议优化产品结构以提升整体ROI。
- ◆月度销量分布显示，低价产品（<44元）占比从M1的70.5%波动上升至M8的79.8%，而中高价产品（44-90元、90-204元）占比总体呈下降趋势，表明消费偏好持续向低价端集中，可能受季节性促销或消费降级影响，需关注毛利率下滑风险。价格区间结构分析揭示，低价产品销量占比超七成但销售额贡献不足四成，高价产品（>204元）销量占比仅2.4%却贡献19.8%销售额，单位产品价值差异显著，建议加强高价产品营销以改善周转率和利润水平。

2025年1月~8月抖音平台毛绒布艺玩具不同价格区间销售趋势



抖音平台毛绒布艺玩具价格区间-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 毛绒布艺玩具消费行为、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年内购买过毛绒布艺玩具的消费者；
- 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

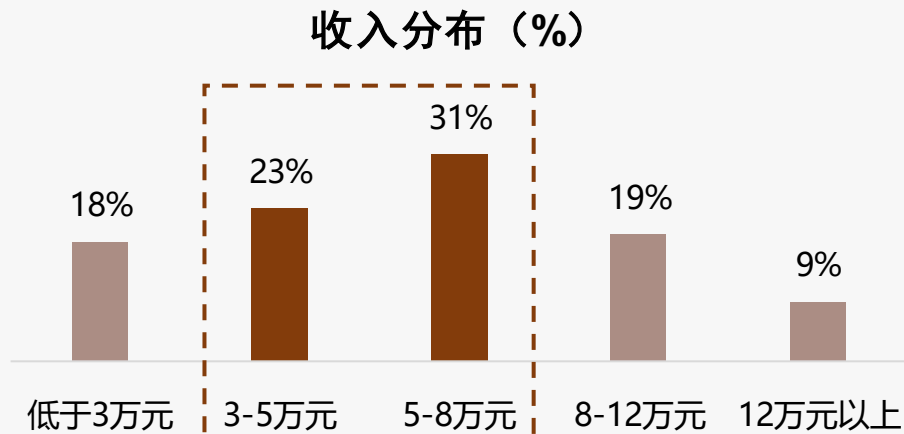
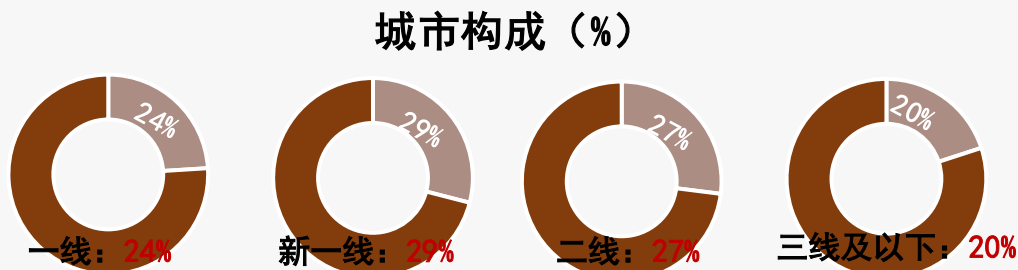
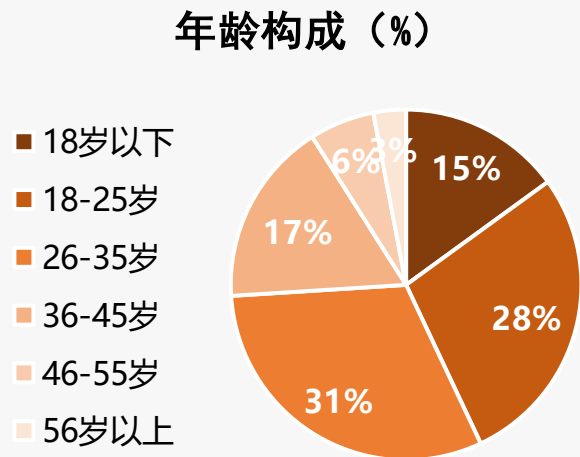
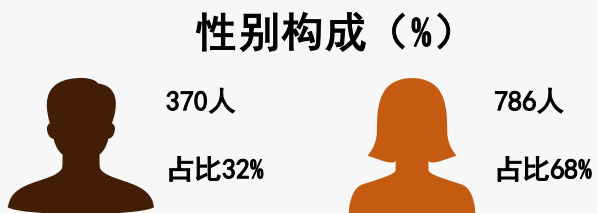
Research Method

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=1156

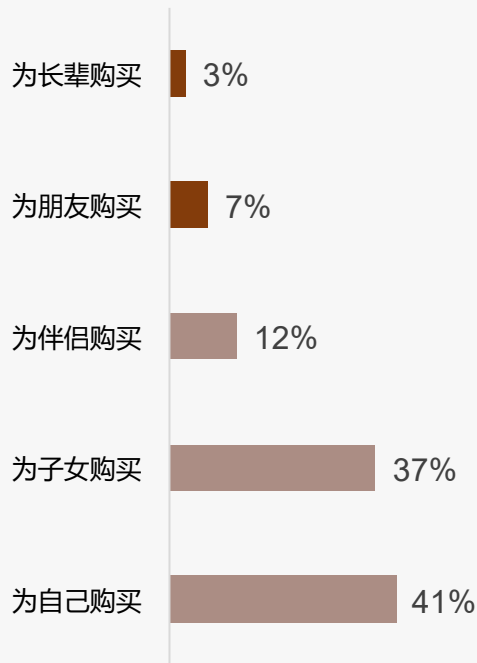
女性主导亲子市场消费潜力大

- ◆调查显示女性消费者占68%，18-35岁群体占59%，为核心消费人群。收入5-8万元者占31%，为主要消费力量，体现中低收入人群偏好。
- ◆消费决策中为自己购买占41%，为子女购买占37%，合计78%，显示产品兼具自用和亲子送礼属性，市场潜力显著。

2025年中国毛绒布艺玩具消费者画像



消费决策者角色分布 (%)

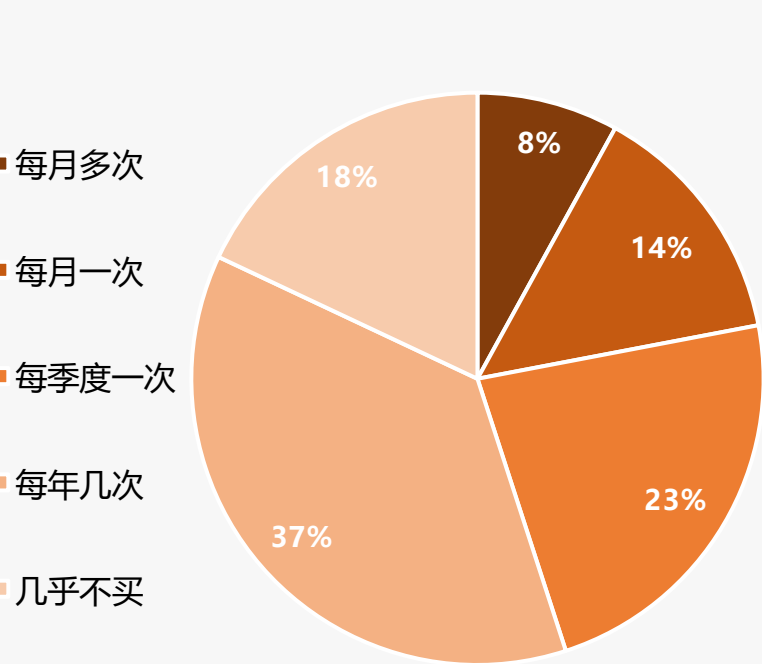


样本：毛绒布艺玩具行业市场调研样本量N=1156，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

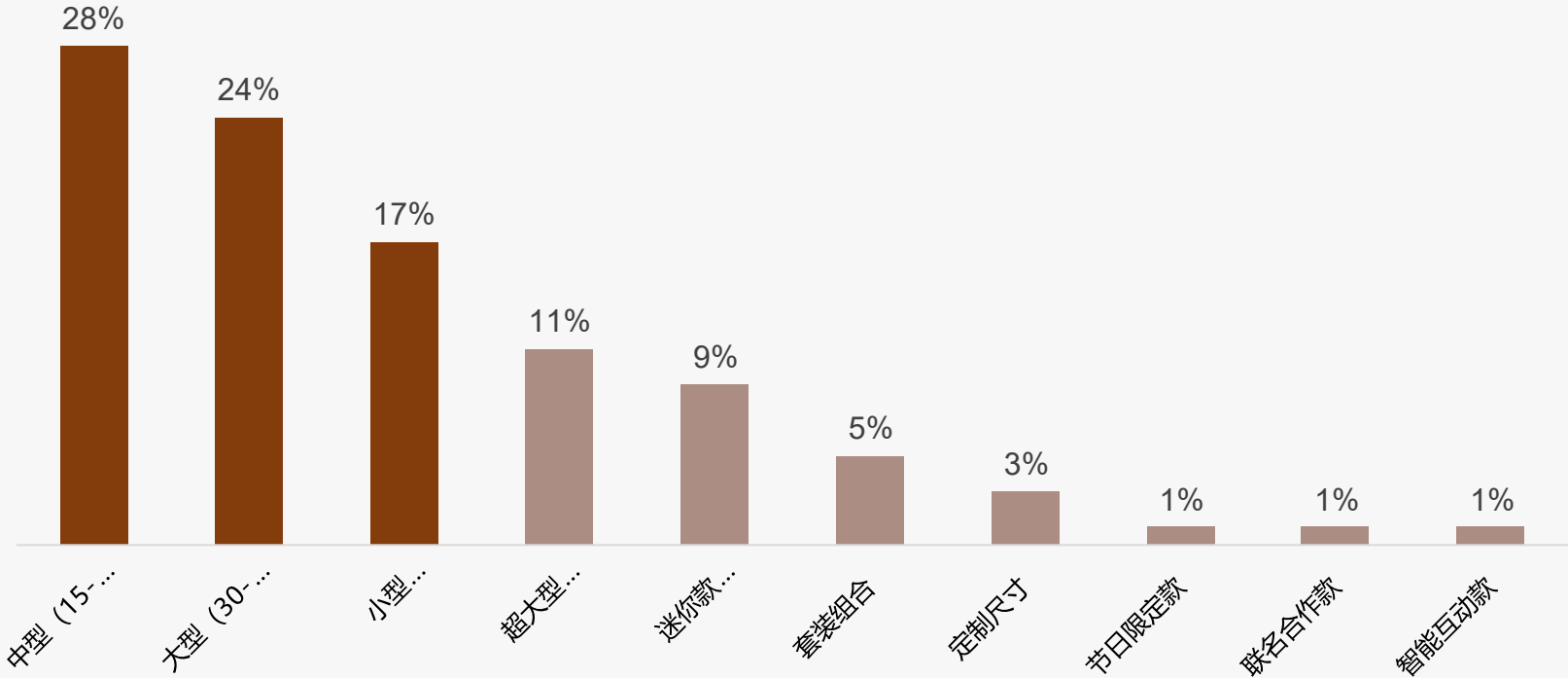
毛绒玩具消费低频 中型规格主导

- ◆毛绒玩具消费频率以每年几次（37%）和每季度一次（23%）为主，显示市场以低频购买为主，高频需求较弱（每月多次仅8%）。
- ◆产品规格中中型玩具（29%）最受欢迎，小型（17%）和大型（24%）次之，智能互动款（0%）等创新产品市场渗透极低。

2025年中国毛绒布艺玩具消费频率分布



2025年中国毛绒布艺玩具产品规格分布

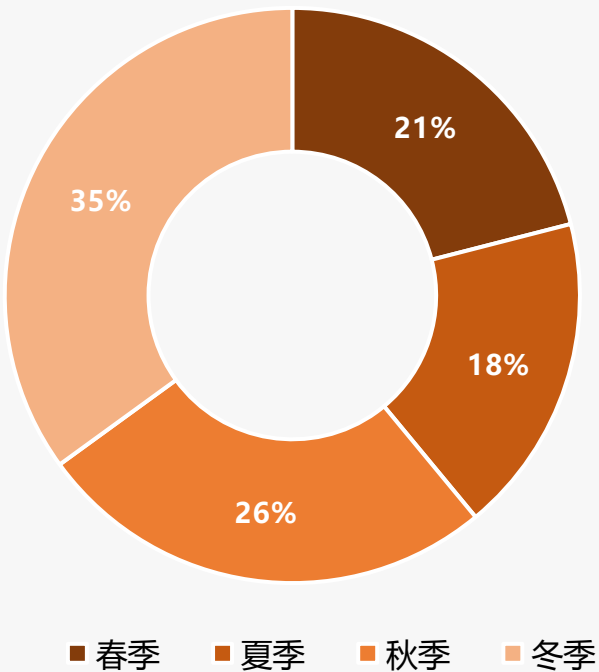


样本：毛绒布艺玩具行业市场调研样本量N=1156，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

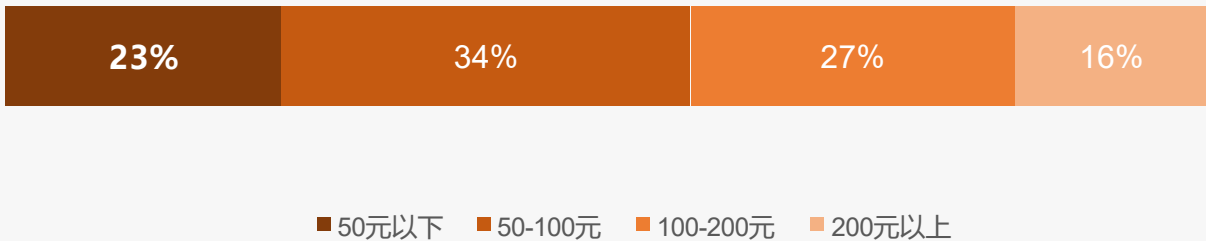
冬季消费高峰 彩盒包装主导

- ◆ 单次消费支出中50-100元占比最高达34%，中低端价位是主流；消费季节分布冬季占比最高为35%，夏季最低仅18%，季节性需求差异显著。
- ◆ 消费品包装类型中彩盒包装占比最高为39%，透明塑料袋次之为28%，显示消费者偏好美观包装，环保纸袋占比仅5%有待提升。

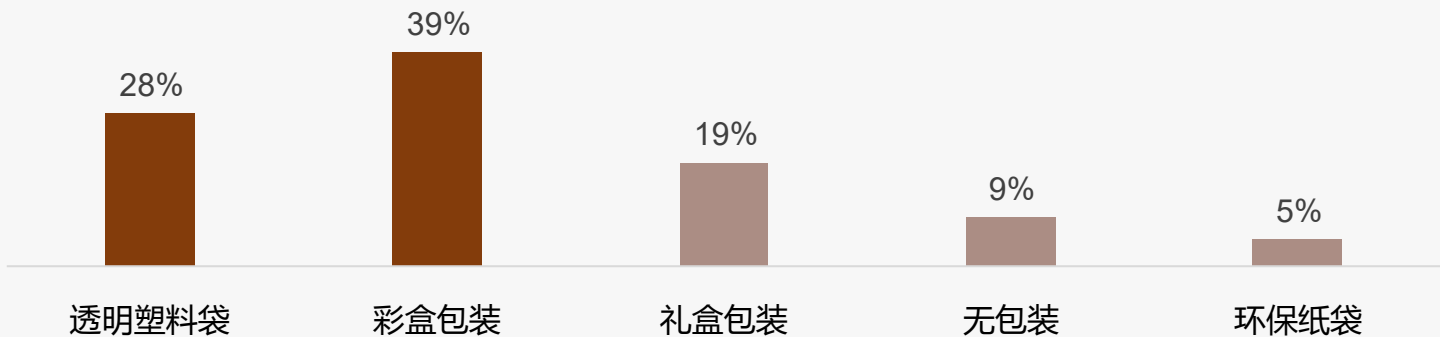
2025年中国毛绒布艺玩具消费季节分布



2025年中国毛绒布艺玩具单次支出分布



2025年中国毛绒布艺玩具包装类型分布

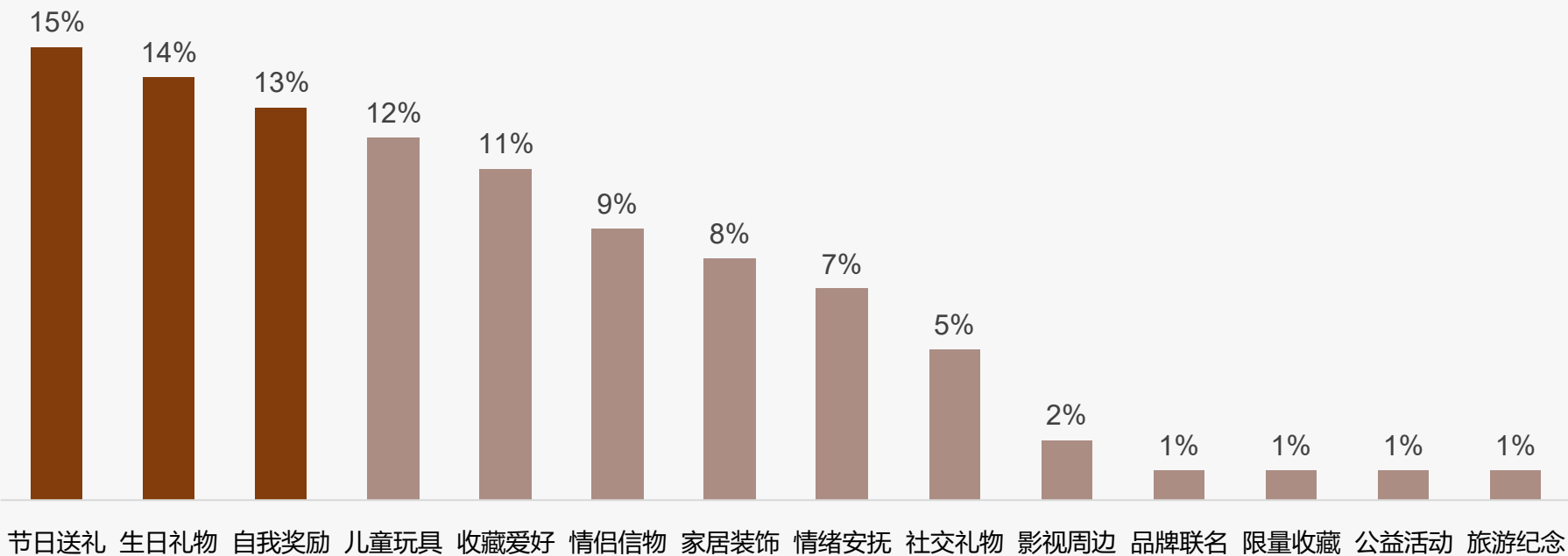


样本：毛绒布艺玩具行业市场调研样本量N=1156，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

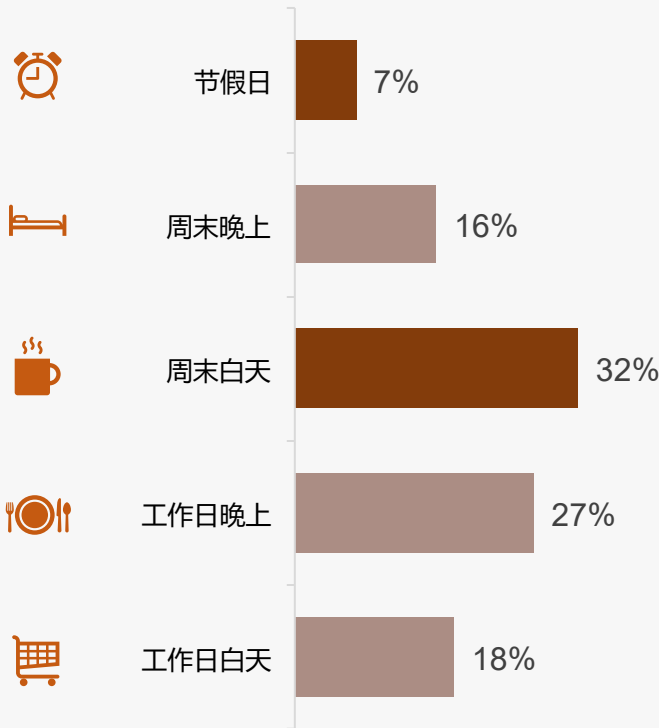
毛绒玩具消费 情感驱动 休闲时段高峰

- ◆毛绒玩具消费以情感需求为主，生日礼物17%、节日送礼15%、自我奖励13%合计45%；儿童玩具仅12%，显示用户群体已扩展至成人。
- ◆消费时段集中在休闲时间，工作日晚上27%和周末白天32%合计59%；节假日仅7%，可能因礼物提前购买或线上消费分散。

2025年中国毛绒布艺玩具消费场景分布



2025年中国毛绒布艺玩具消费时段分布

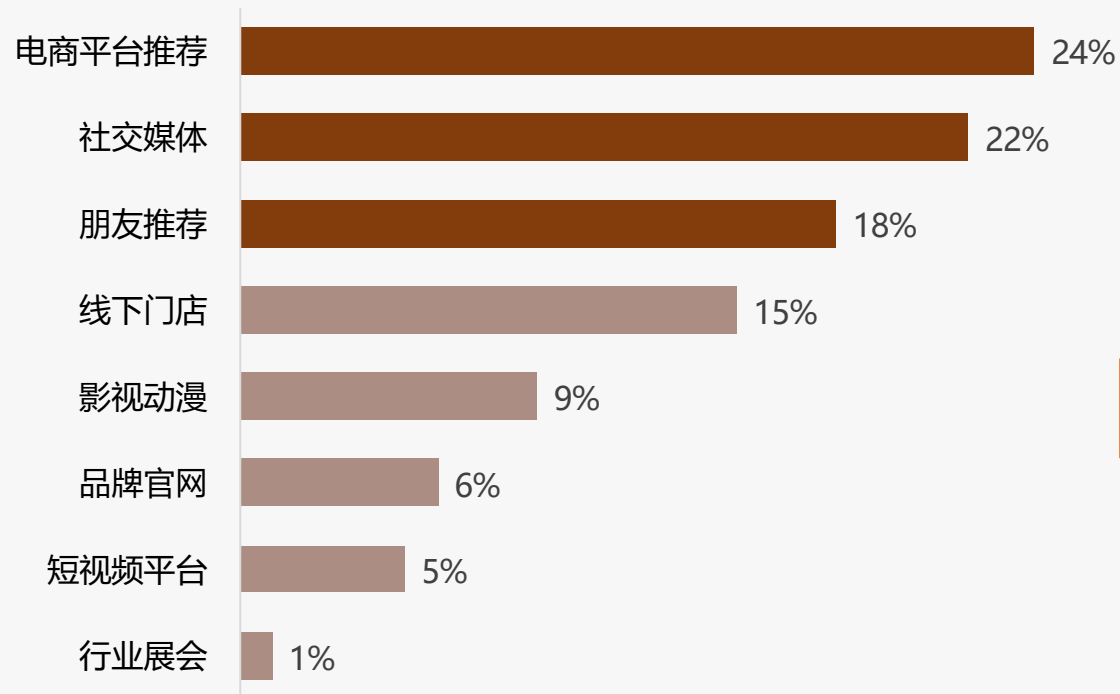


样本：毛绒布艺玩具行业市场调研样本量N=1156，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

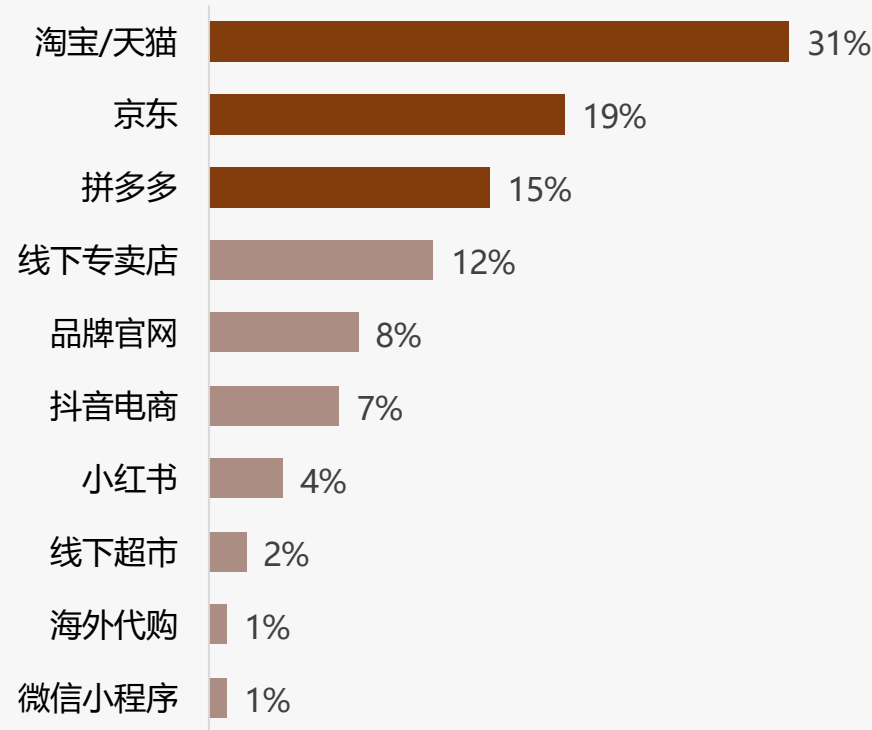
线上认知主导 电商购买集中

- ◆消费者认知渠道以电商平台推荐24%、社交媒体22%、朋友推荐18%为主，线上社交和推荐是主要认知来源，合计占比达64%。
- ◆购买渠道集中在淘宝/天猫31%、京东19%、拼多多15%，线上平台占比72%，线下专卖店12%，电商主导消费行为。

2025年中国毛绒布艺玩具了解渠道分布



2025年中国毛绒布艺玩具购买渠道分布

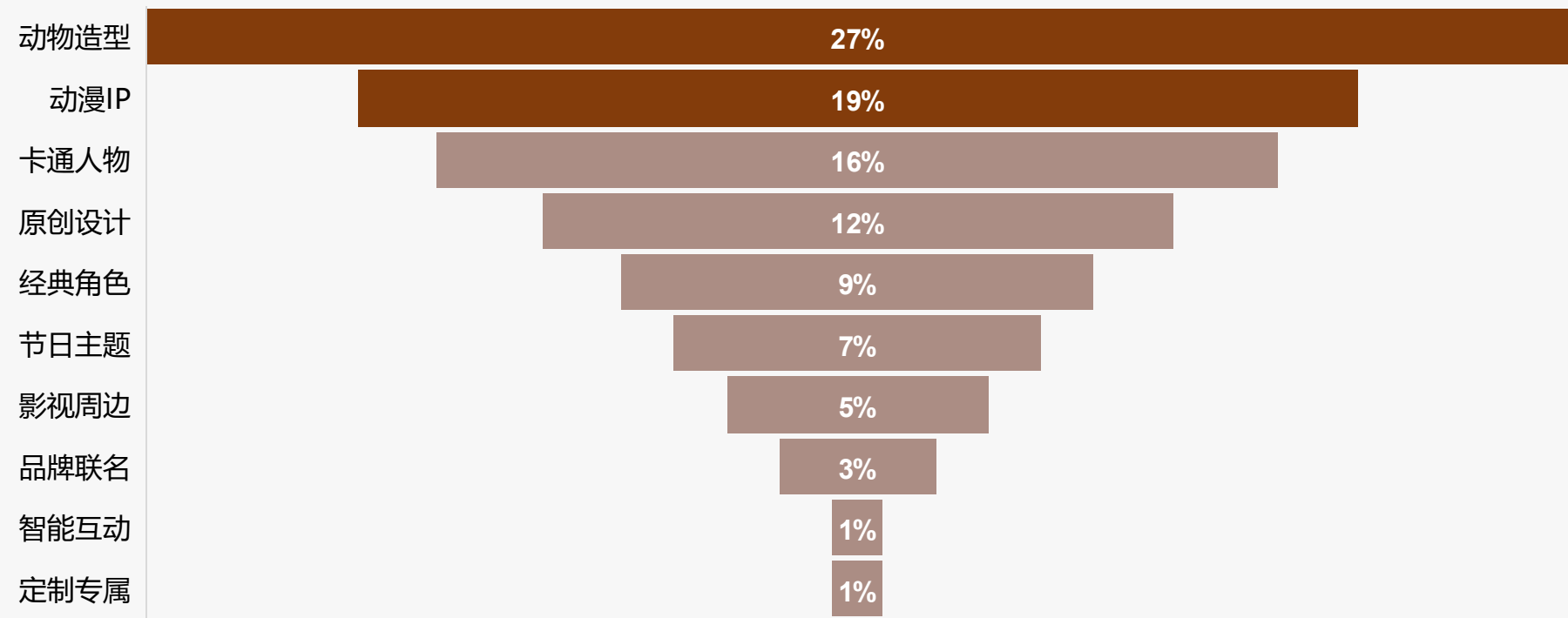


样本：毛绒布艺玩具行业市场调研样本量N=1156，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

动物造型最受欢迎 智能定制接受度低

- ◆动物造型毛绒玩具最受欢迎，占比27%；动漫IP和卡通人物紧随其后，分别占19%和16%，显示流行文化对消费选择影响显著。
- ◆智能互动和定制专属产品各仅占1%，市场接受度低；节日主题和影视周边占比不高，提示营销潜力待挖掘。

2025年中国毛绒布艺玩具偏好类型分布

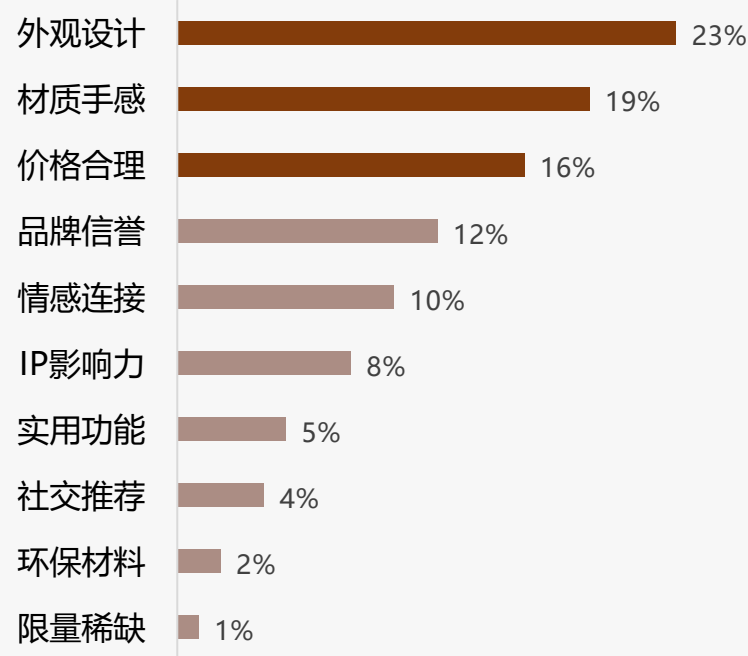


样本：毛绒布艺玩具行业市场调研样本量N=1156，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

外观材质驱动消费 情感礼物主导动机

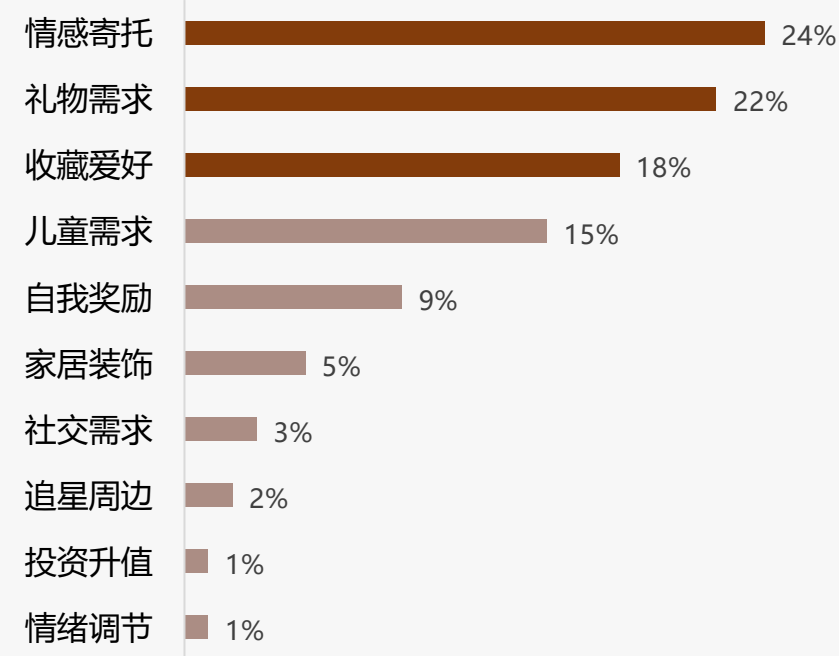
- ◆外观设计（23%）和材质手感（19%）是吸引消费的关键因素，合计占比42%，显示产品设计和品质是主要驱动力。
- ◆情感寄托（25%）和礼物需求（22%）主导消费原因，合计占比47%，突出毛绒玩具的情感满足和社交赠礼功能。

2025年中国毛绒布艺玩具吸引因素分布



样本：毛绒布艺玩具行业市场调研样本量N=1156，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

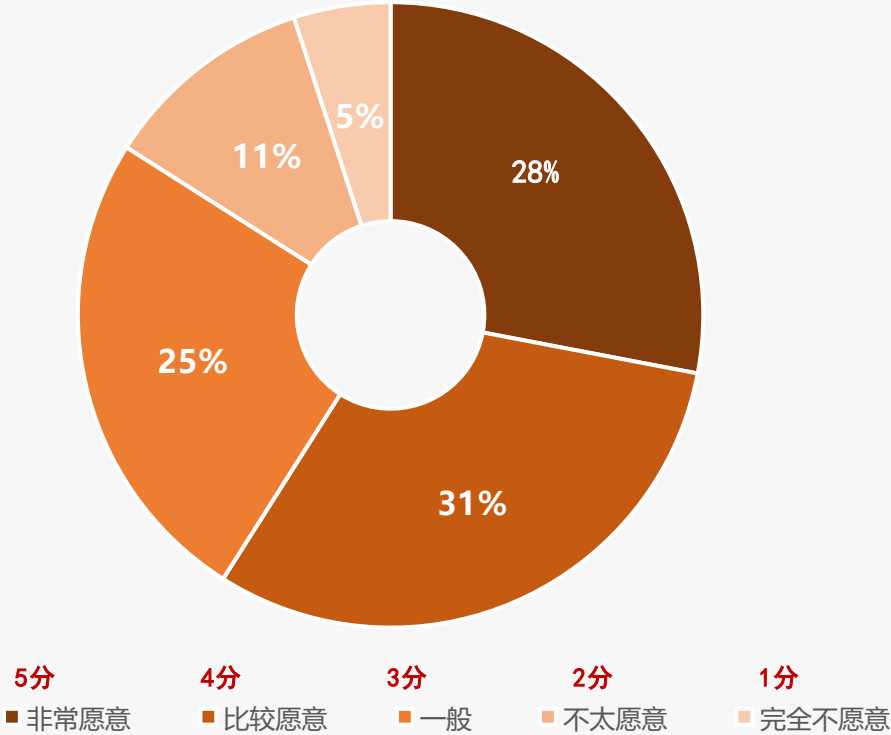
2025年中国毛绒布艺玩具消费原因分布



毛绒玩具推荐意愿高 质量价格设计是主因

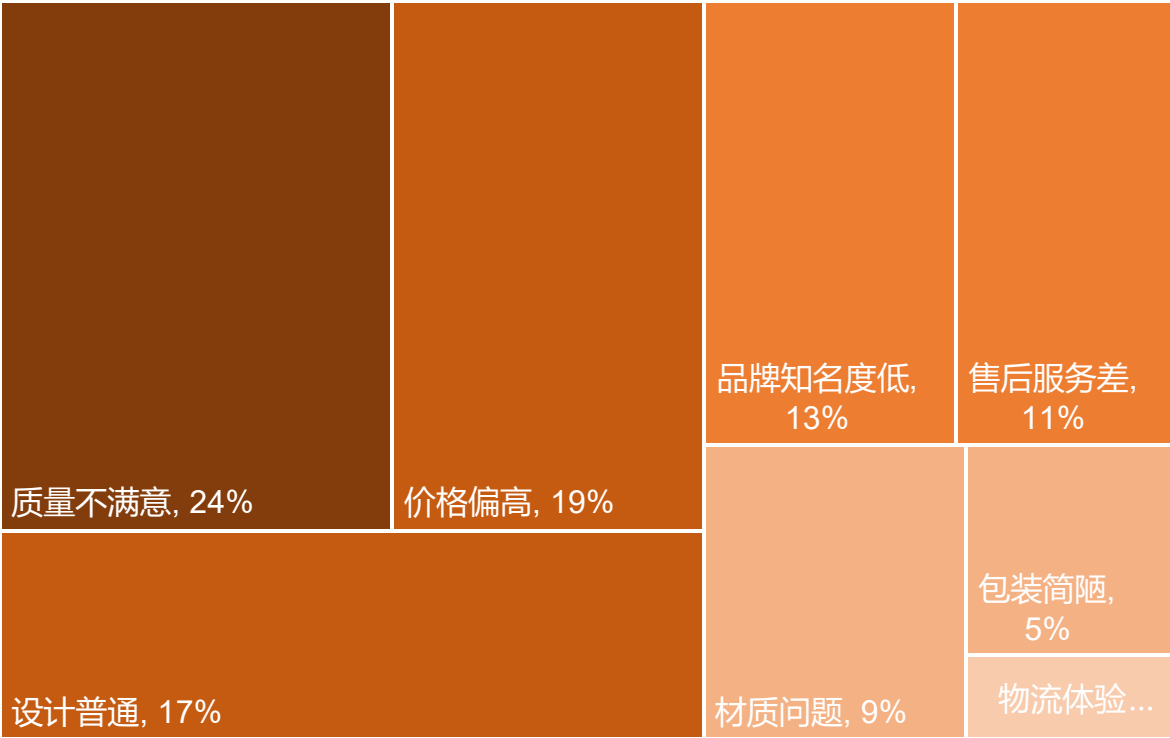
- ◆毛绒布艺玩具消费者推荐意愿较高，非常愿意和比较愿意合计占59%，显示多数用户对产品持积极态度，认可度良好。
- ◆不愿推荐主因是质量不满意占24%，价格偏高占19%，设计普通占17%，这些因素显著影响用户推荐行为。

2025年中国毛绒布艺玩具推荐意愿分布



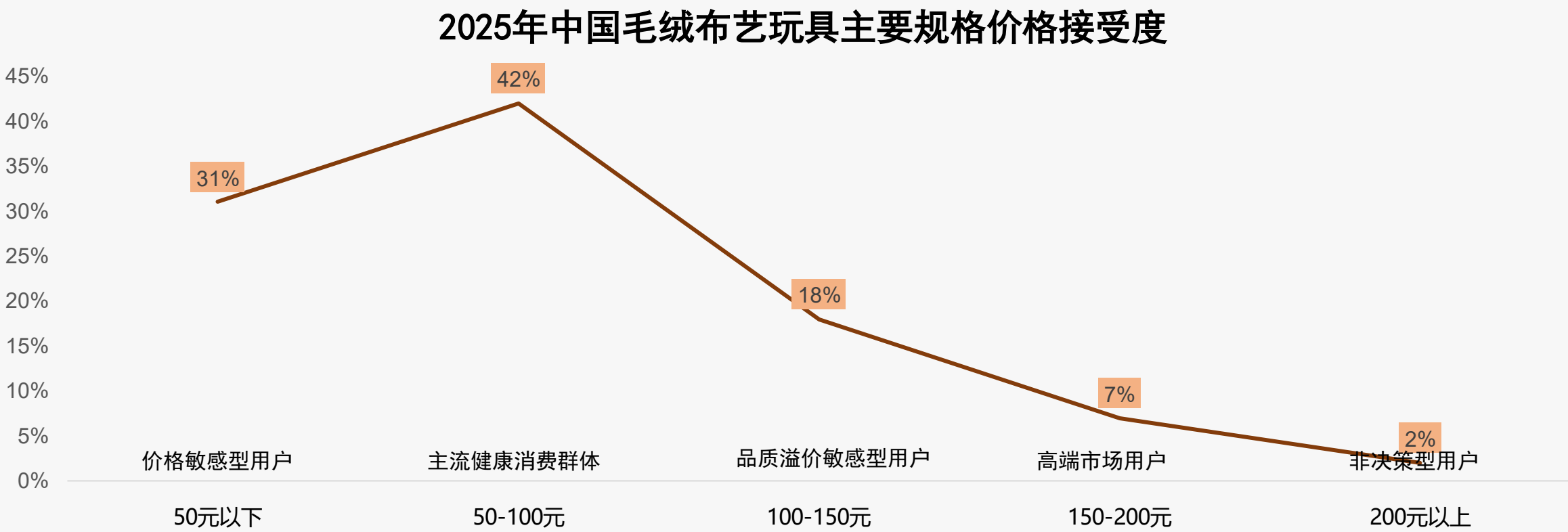
样本：毛绒布艺玩具行业市场调研样本量N=1156，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

2025年中国毛绒布艺玩具不推荐原因分布



毛绒玩具中低价位主导市场

- ◆毛绒布艺玩具价格接受度显示，50-100元区间占比最高为42%，50元以下占31%，表明消费者偏好中低价位产品，市场潜力较大。
- ◆100-150元占18%，150-200元和200元以上仅占7%和2%，高端市场接受度低，企业应聚焦中低端市场以提升销量。



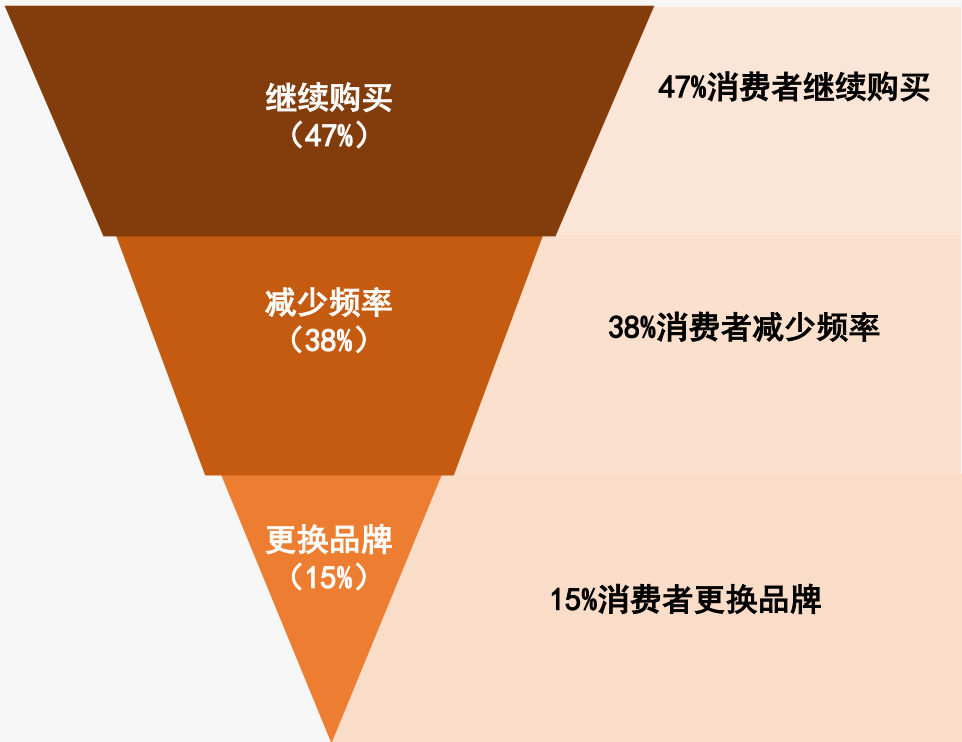
样本：毛绒布艺玩具行业市场调研样本量N=1156，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

注：以中型（15-30cm）规格毛绒布艺玩具为标准核定价格区间

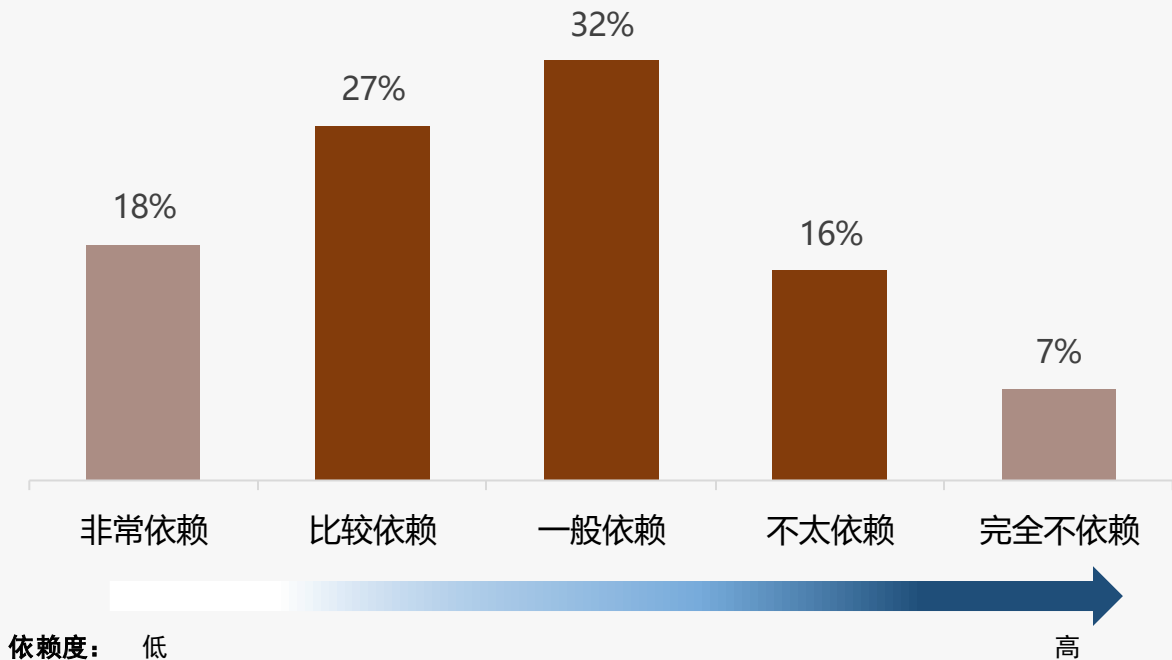
价格敏感促销依赖影响购买

- ◆价格上涨10%后，47%消费者继续购买，38%减少频率，15%更换品牌。近半数消费者对价格不敏感，品牌忠诚度较高。
- ◆45%消费者高度依赖促销活动（非常依赖18%，比较依赖27%），促销对购买决策有重要影响，需平衡价格与促销策略。

2025年中国毛绒布艺玩具涨价10%后购买行为分布



2025年中国毛绒布艺玩具促销依赖程度分布

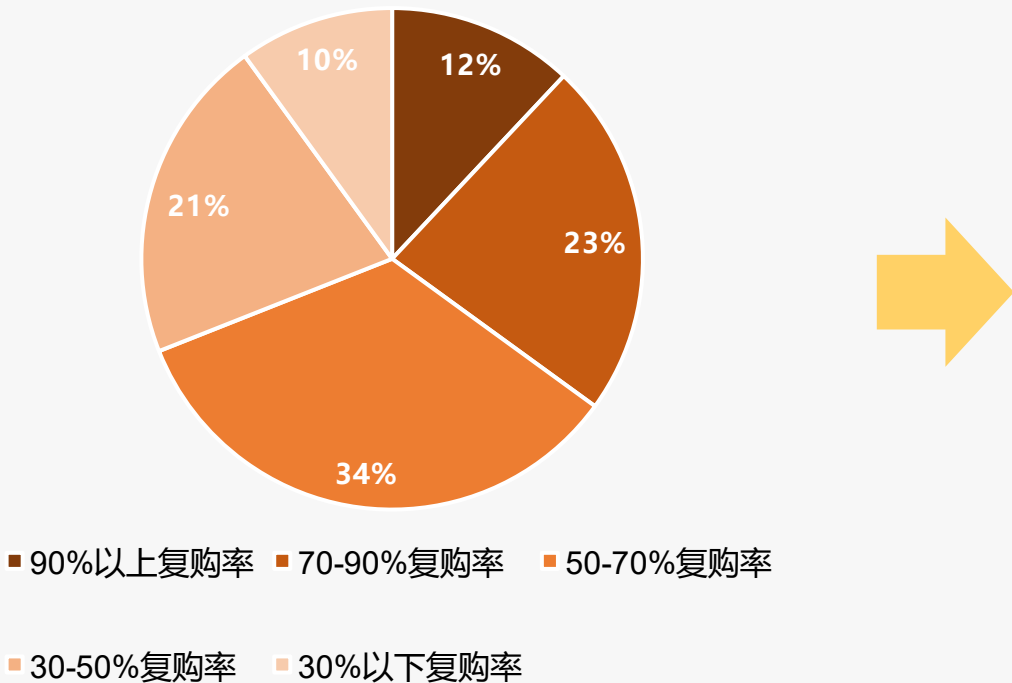


样本：毛绒布艺玩具行业市场调研样本量N=1156，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

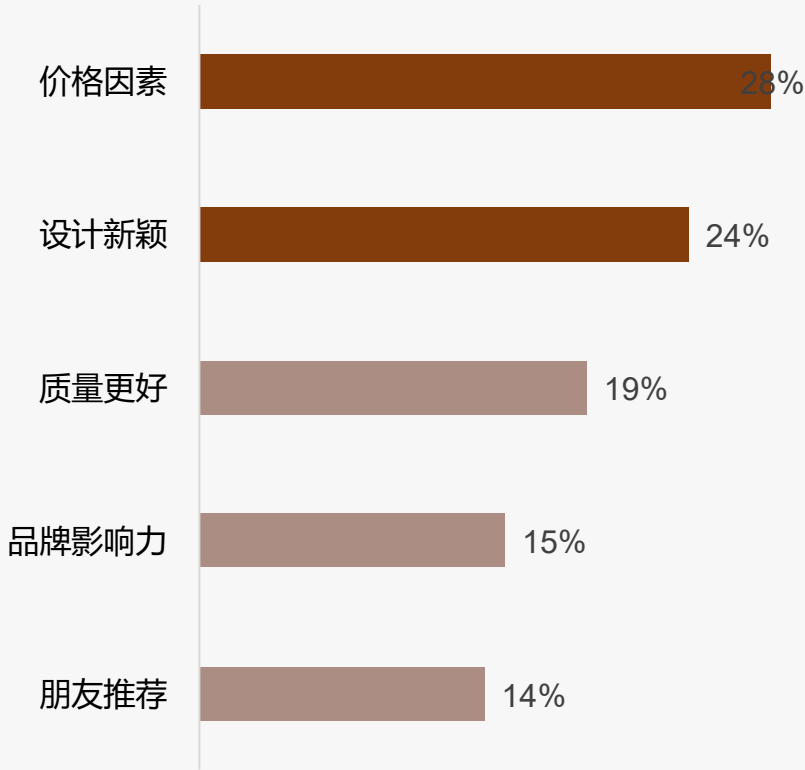
价格设计驱动品牌转换

- ◆固定品牌复购率中，50-70%复购率占比最高，达34%，显示消费者对品牌有一定忠诚度，但仍有较大波动空间。
- ◆更换品牌原因中，价格因素占比最高，为28%，设计新颖紧随其后，占24%，表明价格和设计是驱动品牌转换的关键因素。

2025年中国毛绒布艺玩具品牌复购率分布



2025年中国毛绒布艺玩具更换品牌原因分布

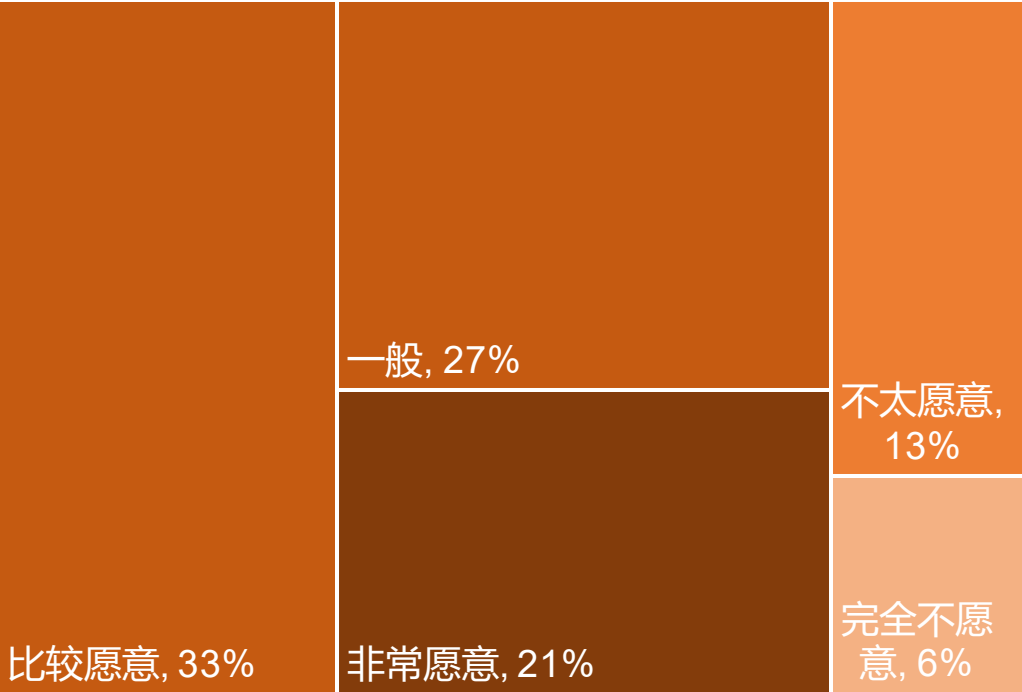


样本：毛绒布艺玩具行业市场调研样本量N=1156，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

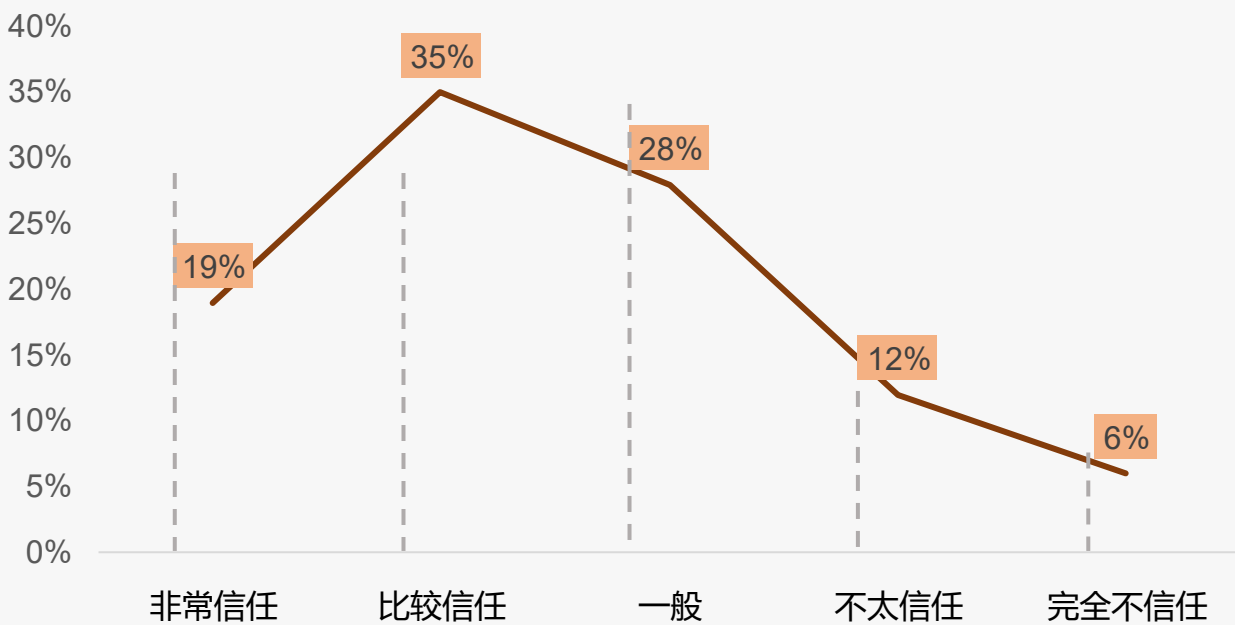
品牌意愿信任超半 一般态度需转化

- ◆毛绒玩具消费者对品牌产品意愿和信任度均超半数，其中愿意消费占54%（非常愿意21%、比较愿意33%），信任品牌占54%（非常信任19%、比较信任35%）。
- ◆一般态度消费者比例较高（意愿27%、信任28%），显示品牌需加强产品体验以转化潜在客户，提升整体市场渗透率。

2025年中国毛绒布艺玩具品牌产品消费意愿分布



2025年中国毛绒布艺玩具品牌态度分布

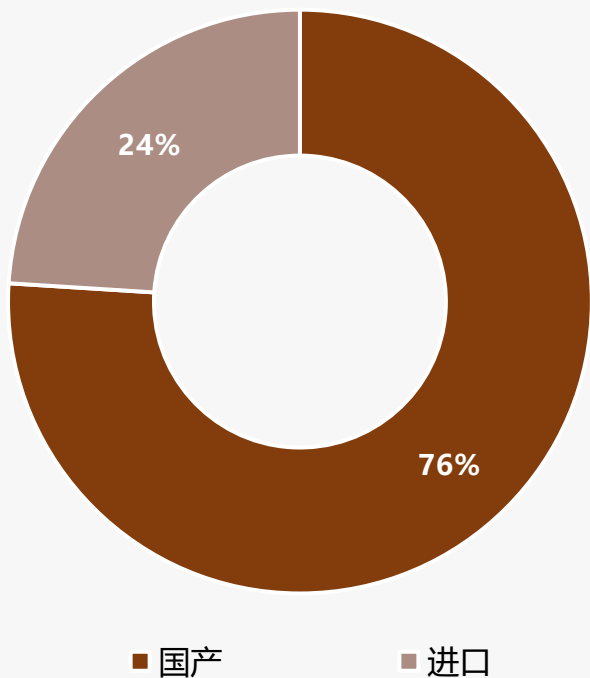


样本：毛绒布艺玩具行业市场调研样本量N=1156，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

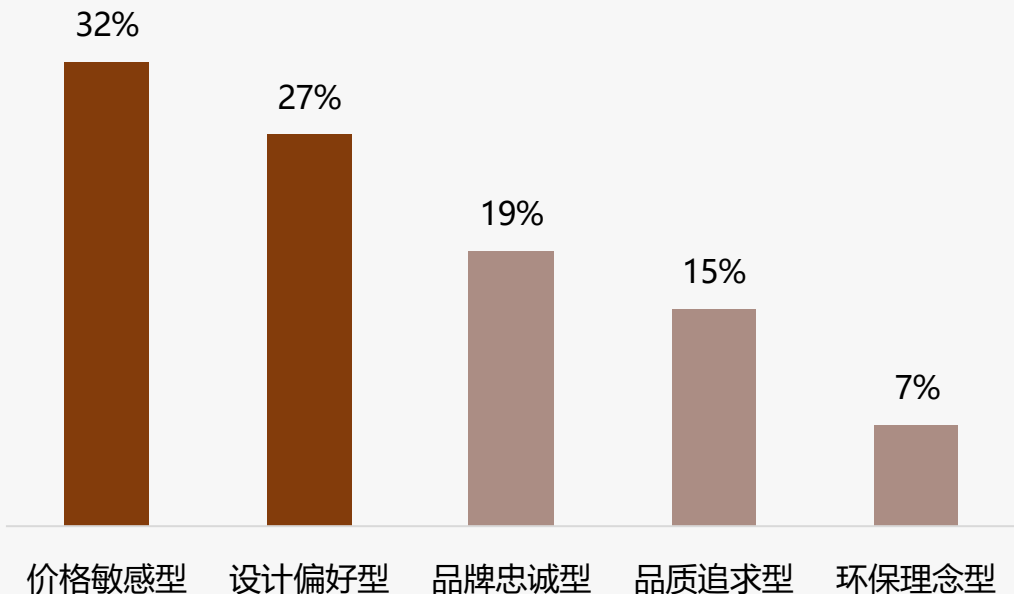
国产主导价格设计驱动消费

- ◆国产品牌消费占比76%，进口品牌仅24%，显示消费者对国产毛绒布艺玩具的接受度较高，可能受价格、渠道或文化认同因素影响。
- ◆价格敏感型占比32%，设计偏好型27%，两者合计近六成，多数消费者更关注价格和外观设计，品质和环保需求相对较低。

2025年中国毛绒布艺玩具国产与进口品牌消费分布



2025年中国毛绒布艺玩具品牌偏好类型分布

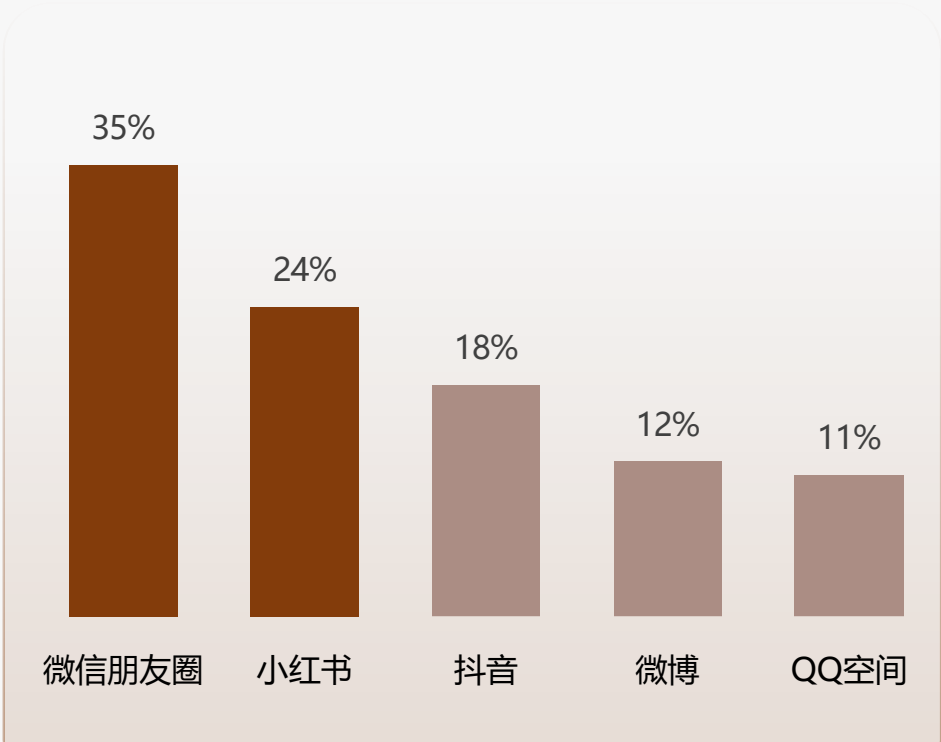


样本：毛绒布艺玩具行业市场调研样本量N=1156，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

真实分享主导玩具消费社交

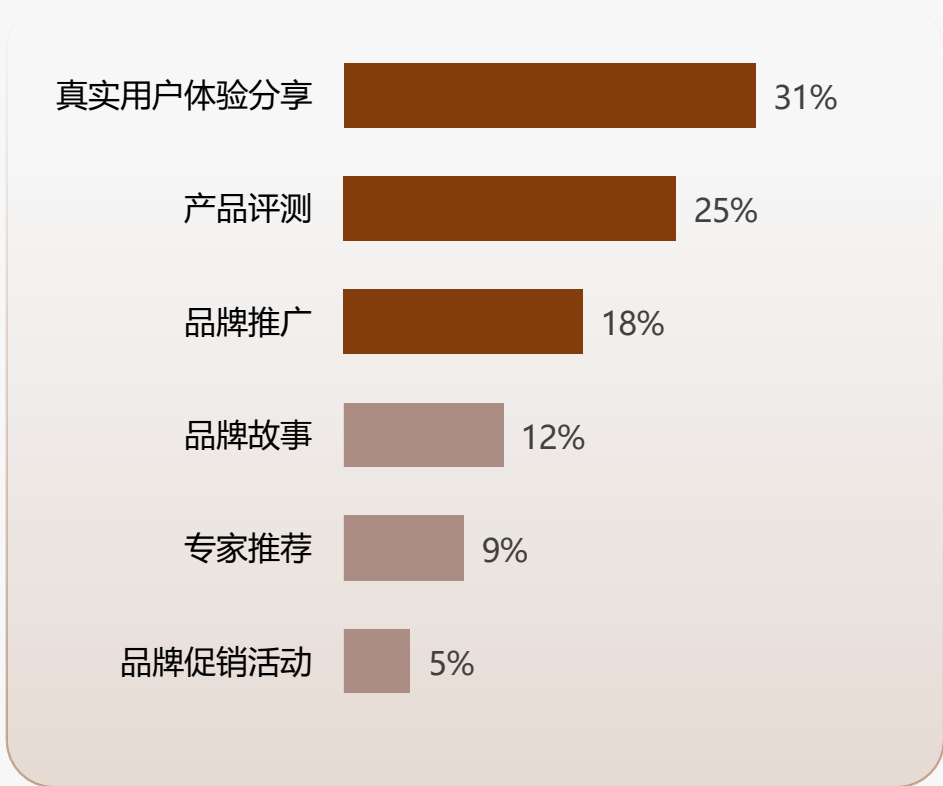
- ◆微信朋友圈是毛绒布艺玩具分享主渠道，占比35%；小红书和抖音分别占24%和18%。消费者偏好真实用户体验分享和产品评测，共占56%。
- ◆品牌推广和品牌故事内容占比分别为18%和12%，而专家推荐和促销活动占比较低，分别为9%和5%，显示消费者更信赖真实反馈。

2025年中国毛绒布艺玩具社交分享渠道分布



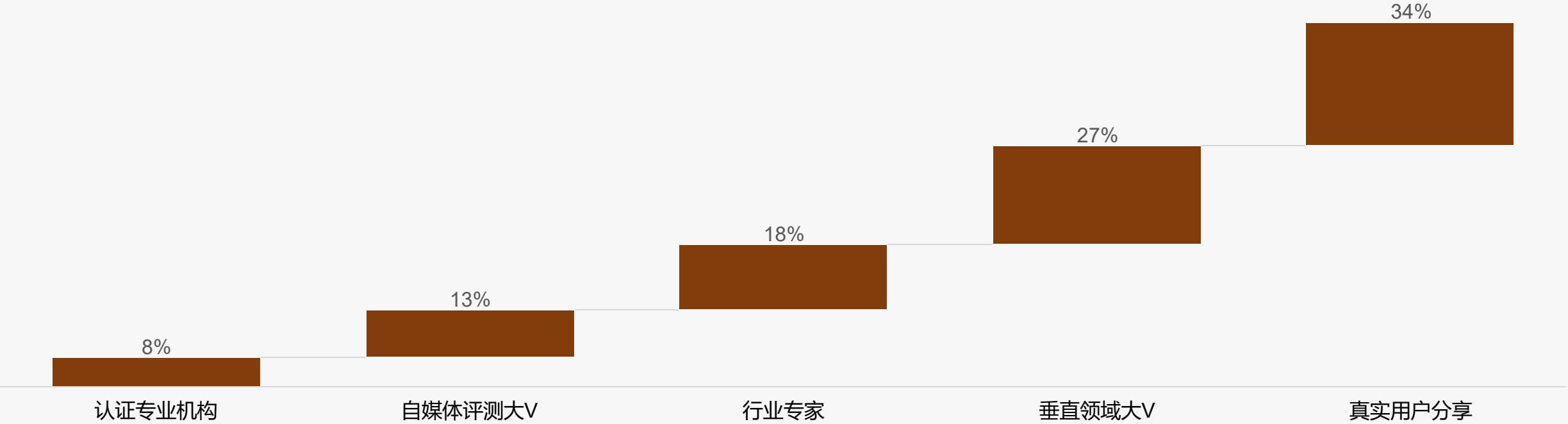
样本：毛绒布艺玩具行业市场调研样本量N=1156，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

2025年中国毛绒布艺玩具社交内容类型分布



- ◆调查显示，社交渠道中真实用户分享占比34%，垂直领域大V占27%，消费者更信赖个人体验和垂直专业内容，主导信任构建。
- ◆行业专家占18%，自媒体评测大V和认证专业机构分别占13%和8%，非个人化来源信任度较低，反映偏好真实性。

2025年中国毛绒布艺玩具社交信任博主类型分布

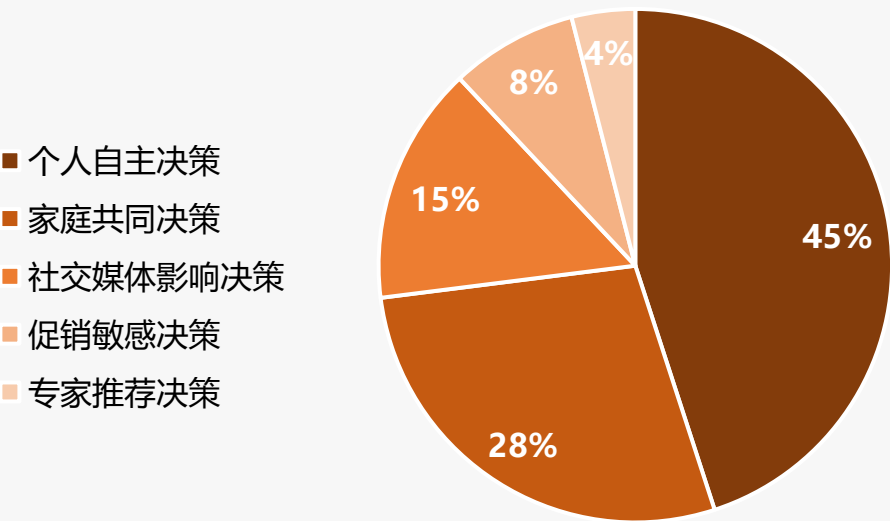


样本：毛绒布艺玩具行业市场调研样本量N=1156，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

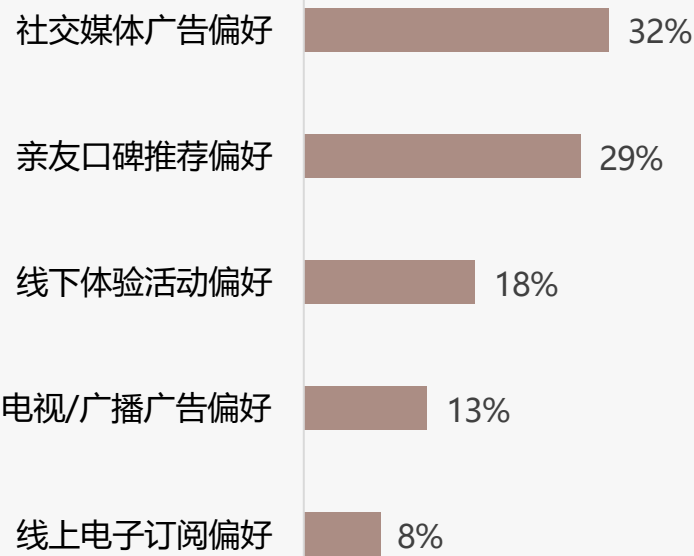
社交信任主导 触觉体验关键

- ◆ 社交媒体广告偏好32%与亲友口碑推荐偏好29%合计超60%，显示消费者高度依赖社交互动与信任渠道进行购买决策。
- ◆ 线下体验活动偏好18%高于电视/广播广告偏好13%和线上电子订阅偏好8%，表明触觉体验在玩具消费中更具影响力。

2025年中国毛绒布艺玩具决策者类型分布



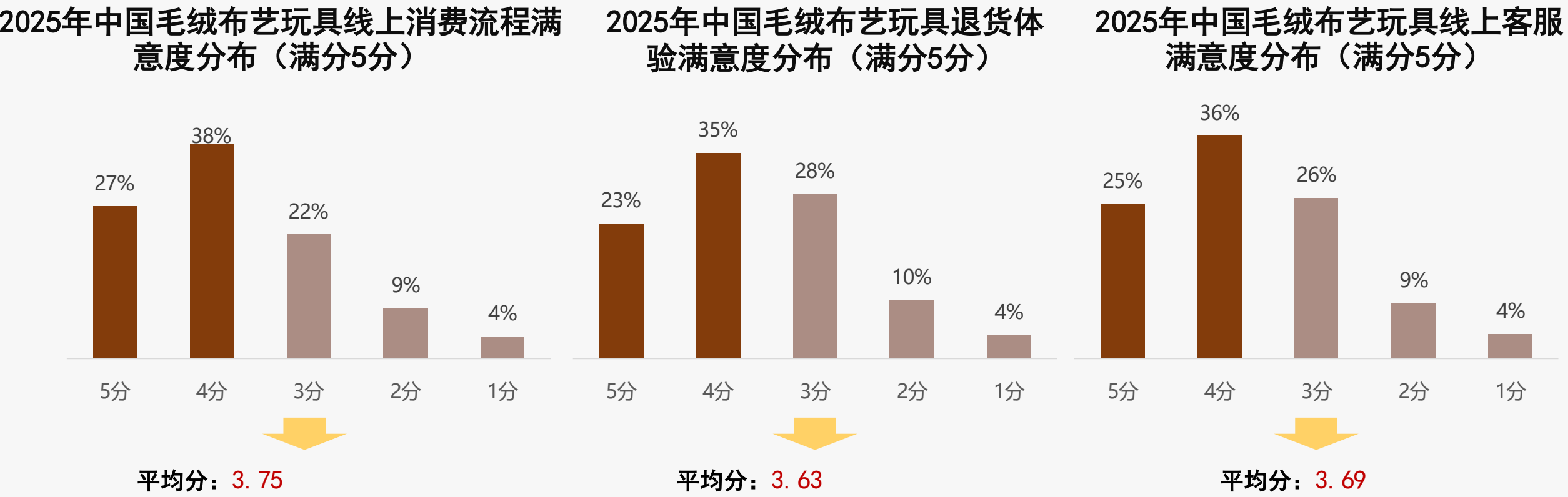
2025年中国毛绒布艺玩具广告偏好分布



样本：毛绒布艺玩具行业市场调研样本量N=1156，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

退货体验满意度较低需优先改进

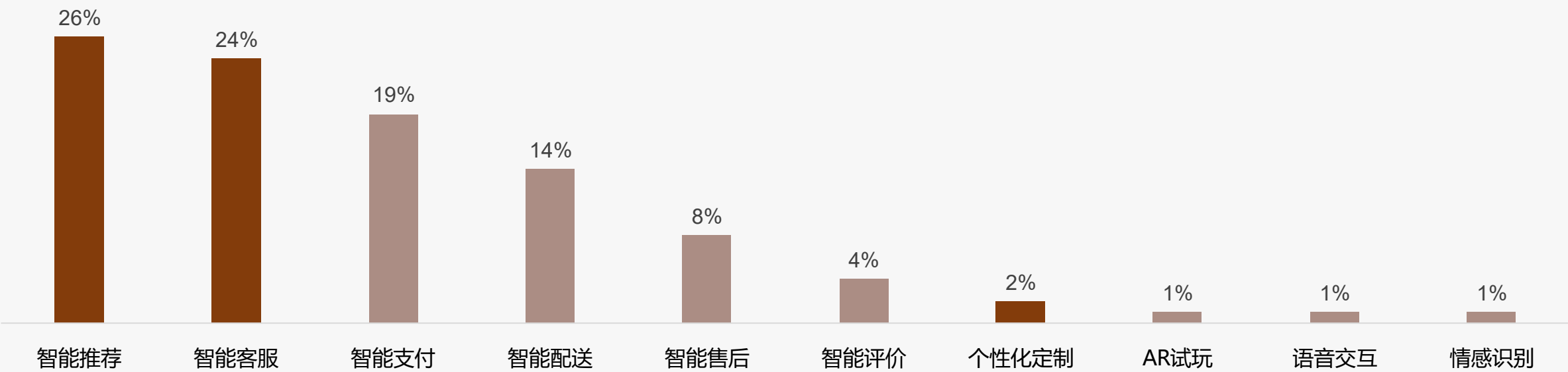
- ◆线上消费流程满意度中，4分和5分合计占比65%，退货体验满意度中4分和5分合计占比58%，显示退货环节满意度相对较低，存在改进空间。
- ◆客服满意度与消费流程类似，4分和5分合计占比61%，但低分占比13%一致，需关注负面反馈以提升整体体验。



样本：毛绒布艺玩具行业市场调研样本量N=1156，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

- ◆智能推荐 (28%) 和智能客服 (24%) 是消费者最关注的线上服务，反映毛绒布艺玩具市场对个性化和即时支持的高度需求。
- ◆新兴技术如个性化定制 (2%) 和AR试玩 (1%) 占比极低，显示这些应用尚未普及，未来可探索以增强市场竞争力。

2025年中国毛绒布艺玩具线上智能服务体验分布



样本：毛绒布艺玩具行业市场调研样本量N=1156，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