

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月女装棉裤市场洞察报告

Consumer Trends Report Series – January to August 2025 Women's Cotton Pants 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：女性主导消费，年轻及轻熟女性为主力



女性消费者占比高达97%，26-35岁人群占41%，为主要消费群体。



新一线城市占31%，二线城市占27%，非一线城市潜力较大。



个人自主决策占68%，远高于朋友推荐17%，购买行为高度自主。

启示

✓ 聚焦女性核心群体

品牌应针对26-35岁女性开发产品，强化舒适度和实用性，提升市场渗透率。

✓ 拓展非一线城市市场

加强新一线和二线城市渠道布局，利用线上平台覆盖更广泛消费人群。

核心发现2：舒适度主导购买决策，换季需求驱动消费



舒适度以31%成为首要购买决策因素，远超价格23%和款式设计18%。



换季需求32%和旧衣更换25%合计57%，是主要购买动机。



促销活动在决策因素中仅占1%，但对购买意愿有9%吸引力。

启示

✓ 强化产品舒适性

品牌需优先提升面料和剪裁的舒适度，通过用户反馈优化穿着体验。

✓ 把握季节性营销

针对秋冬季节推出保暖系列，结合换季需求进行精准促销和产品更新。

核心发现3：电商社交主导信息获取，线上销售为主渠道



电商平台推荐占32%，社交媒体种草占28%，合计60%为主要信息途径。



淘宝/天猫占41%，京东占23%，拼多多占12%，三大平台主导线上销售。



抖音电商和小红书分别占8%和5%，作为新兴渠道增长显著。

启示

✓ 加强电商社交整合

利用电商平台和社交媒体进行内容营销，提升品牌曝光和用户互动。

✓ 优化线上销售渠道

聚焦主流电商平台，同时布局抖音、小红书等新兴渠道以扩大市场份额。

核心逻辑：女性主导，舒适实用，价格敏感，线上社交驱动



1、产品端

- ✓ 聚焦束脚款和宽松款式设计
- ✓ 优化纯棉材质和保暖功能



2、营销端

- ✓ 强化社交媒体和博主真实穿搭分享
- ✓ 利用电商平台和促销活动吸引购买



3、服务端

- ✓ 简化退货流程，提升满意度
- ✓ 增强智能推荐和客服咨询服务

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 女装棉裤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女装棉裤品类的品牌、店铺、单品；
- 消费者在天猫、京东、抖音平台对女装棉裤的购买行为；
- 女装棉裤市场的整体线上销售趋势。

3、研究方法

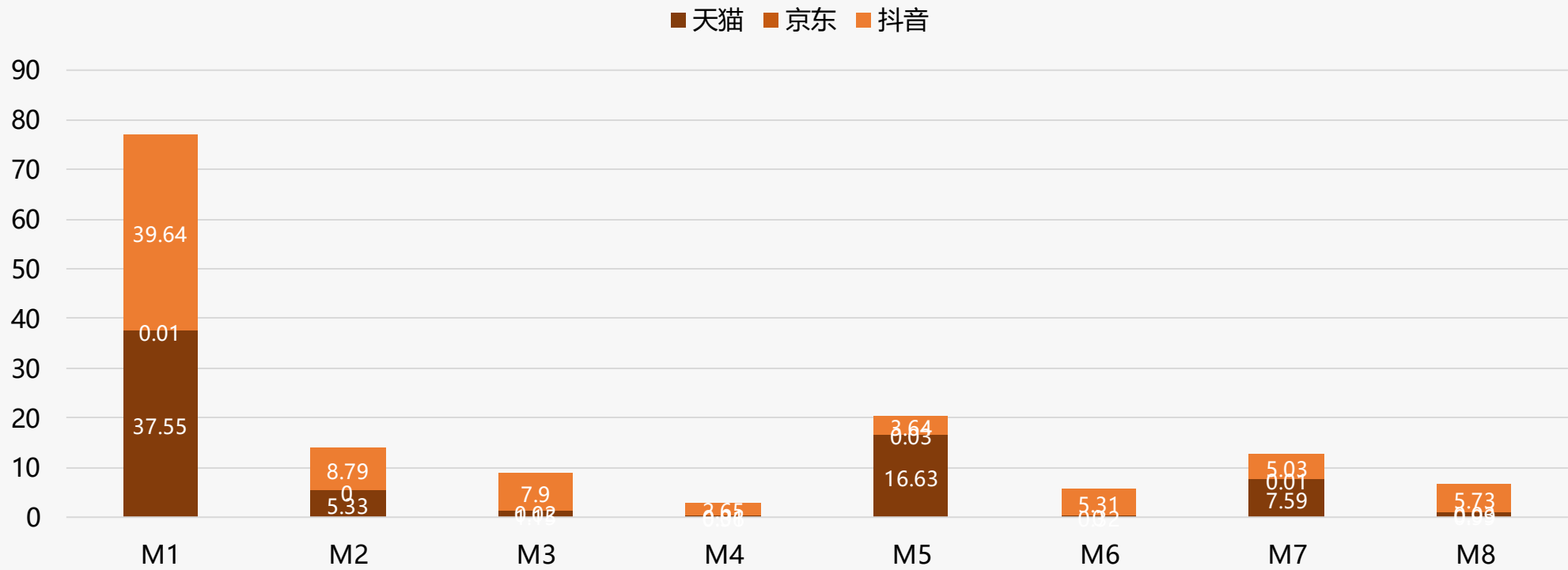
Research Method

- 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，计算女装棉裤品类销售额、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、不同平台女装棉裤品类销售数据，以及国货与国外品牌销售表现

抖音主导女装棉裤 天猫波动大 京东份额低

- ◆从平台份额看，抖音以2.86亿元（占比63%）主导市场，天猫1.38亿元（占比30%）次之，京东仅0.03亿元（7%）份额最低。抖音凭借直播电商高转化率成为核心渠道，京东需优化女装品类运营以提升ROI。
- ◆月度波动显示季节性特征显著：1月销售额峰值0.83亿元，2-4月持续下滑至0.30亿元，5-8月回升至0.58亿元。建议企业按周期调整库存周转率，避免资金占用。
- 平台增长差异突出：抖音月均销售额3575万元，稳定性高；天猫月均1724万元但波动剧烈，反映其大促依赖性强。需加强天猫平销期营销投入以平衡现金流。

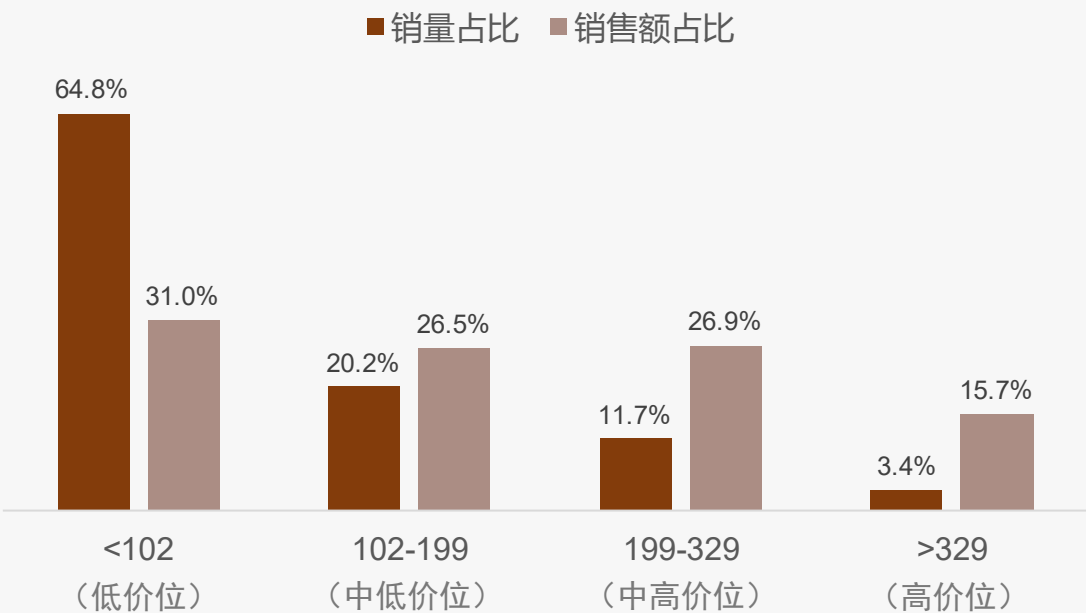
2025年1月~8月女装棉裤品类线上销售规模（百万元）



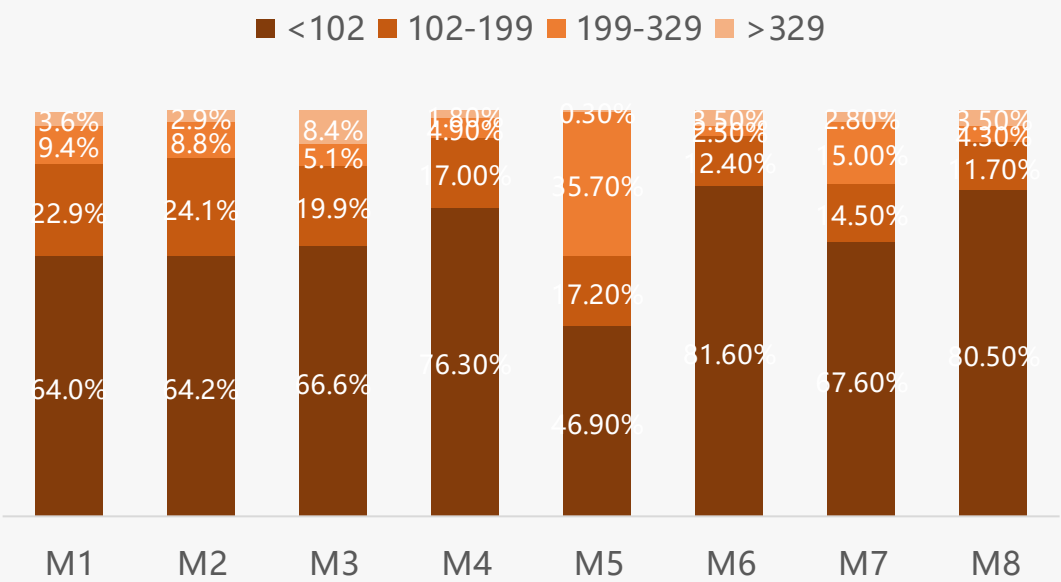
女装棉裤中高端驱动利润低价主导销量

- ◆ 从价格带结构看，女装棉裤市场呈现典型的金字塔分布，低价位（<102元）销量占比64.8%但销售额仅占31.0%，反映薄利多销特征；中高价位（102-329元）销量占比31.9%却贡献53.4%销售额，显示该区间为利润核心，需优化产品组合提升毛利率。而M4、M6、M8月低价位占比均超76%，表明价格敏感型消费占主导，建议加强淡季营销以平滑销售波动。
- ◆ 价格带效率分析显示，>329元高价位销量占比仅3.4%但贡献15.7%销售额，单客价值为低价位的4.8倍，建议通过精准营销挖掘高净值客户。

2025年1月~8月女装棉裤线上不同价格区间销售趋势



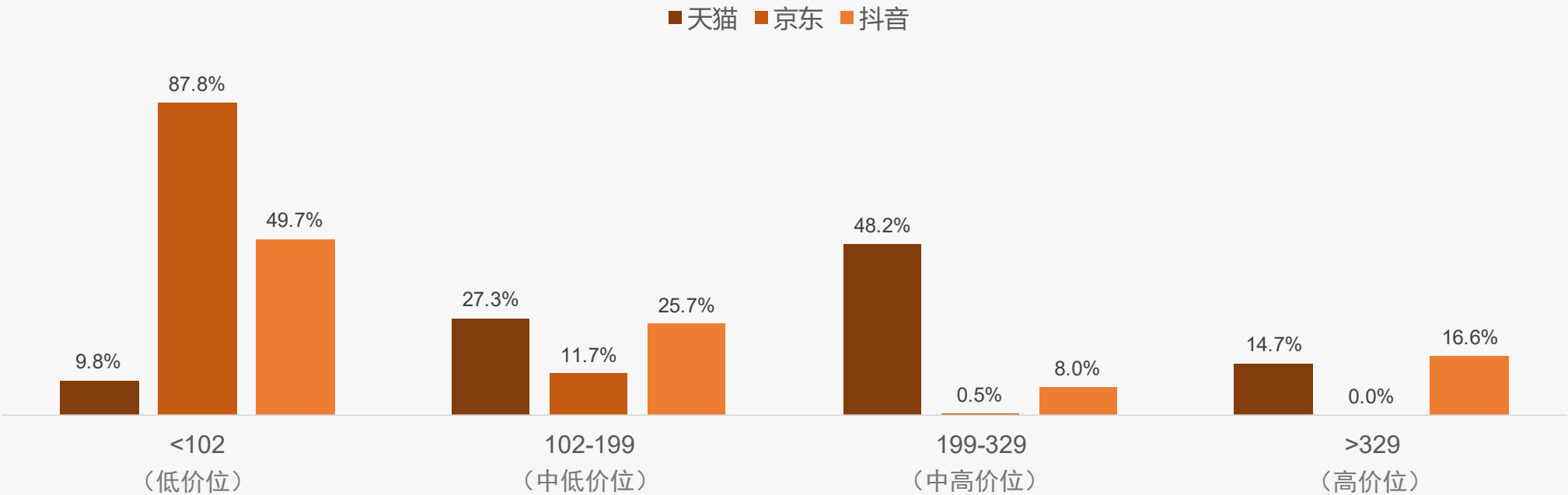
女装棉裤线上价格区间-销量分布



天猫主导中高端 京东低价 抖音高端突破

- ◆从价格带分布看，天猫平台中高端市场表现突出，199-329元价格带占比48.2%，显示其品牌溢价能力较强；京东则以低价策略为主，<102元价格带占比高达87.8%，平台定位差异明显。平台竞争格局分析显示，天猫在核心价格带（102-329元）合计占比75.5%，占据市场主导地位；京东过度依赖低价市场，中高端布局薄弱；抖音在高端市场占比超越天猫2个百分点，显示其通过直播电商实现价格突破的能力，建议品牌方根据平台特性差异化布局。
- ◆从消费者分层看，低价市场（<102元）在京东占比极高，反映价格敏感型用户集中；中端市场（102-329元）在天猫占据绝对优势，符合品质消费群体特征；抖音高端市场占比提升，表明其通过内容营销成功吸引高净值用户，各平台用户画像差异为精准营销提供依据。

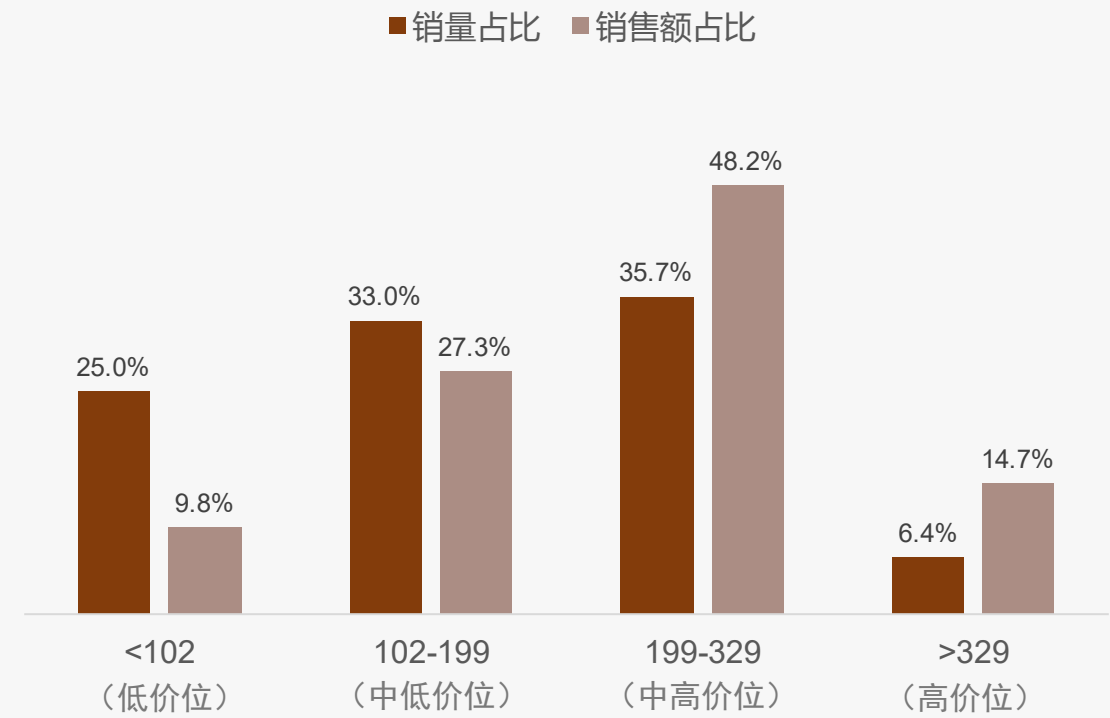
2025年1月~8月各平台女装棉裤不同价格区间销售趋势



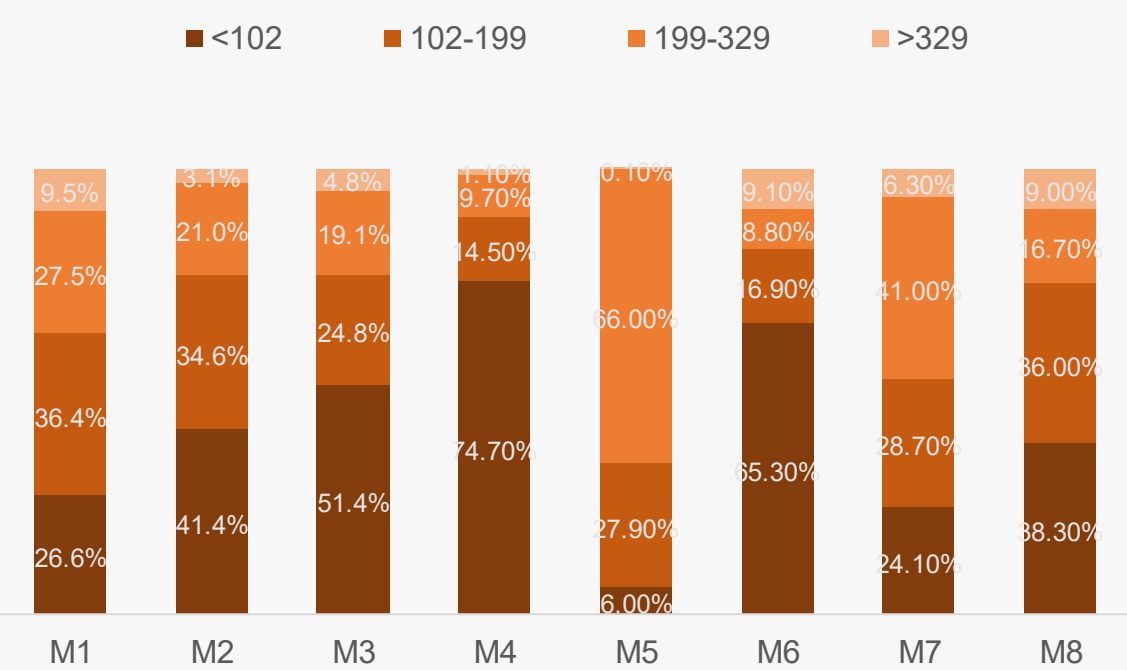
女装棉裤中高价段主导利润优化

- ◆ 从价格区间结构看，199-329元区间贡献了48.2%的销售额，销量占比35.7%，显示该价位段为利润核心，ROI潜力较高；102-199元区间销量占比33.0%但销售额占比27.3%，周转率较好但单价偏低；<102元区间销量占比25.0%但销售额仅占9.8%，需警惕低价倾销对品牌价值的稀释。月度销量分布波动剧烈，M4低价区间（<102元）销量占比飙升至74.7%。
- ◆ 销售额与销量占比错配分析：<102元区间销量占比25.0%仅贡献9.8%销售额，单位产出效率低；>329元区间销量占比6.4%却贡献14.7%销售额，高单价产品毛利空间大。

2025年1月~8月天猫平台女装棉裤不同价格区间销售趋势



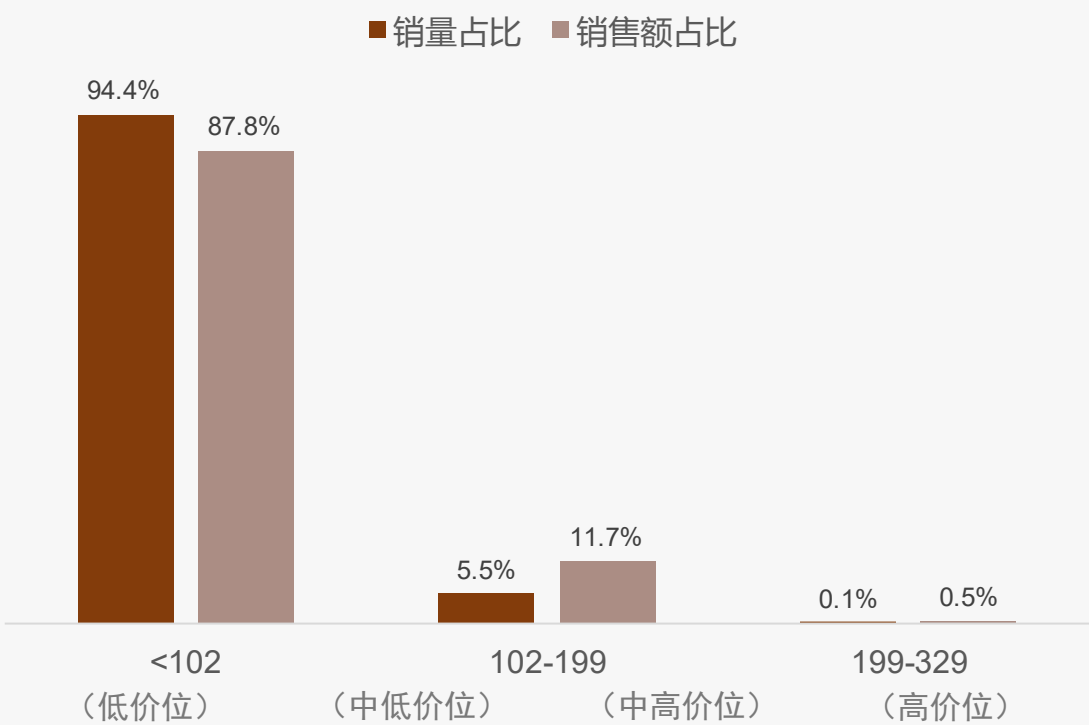
天猫平台女装棉裤价格区间-销量分布



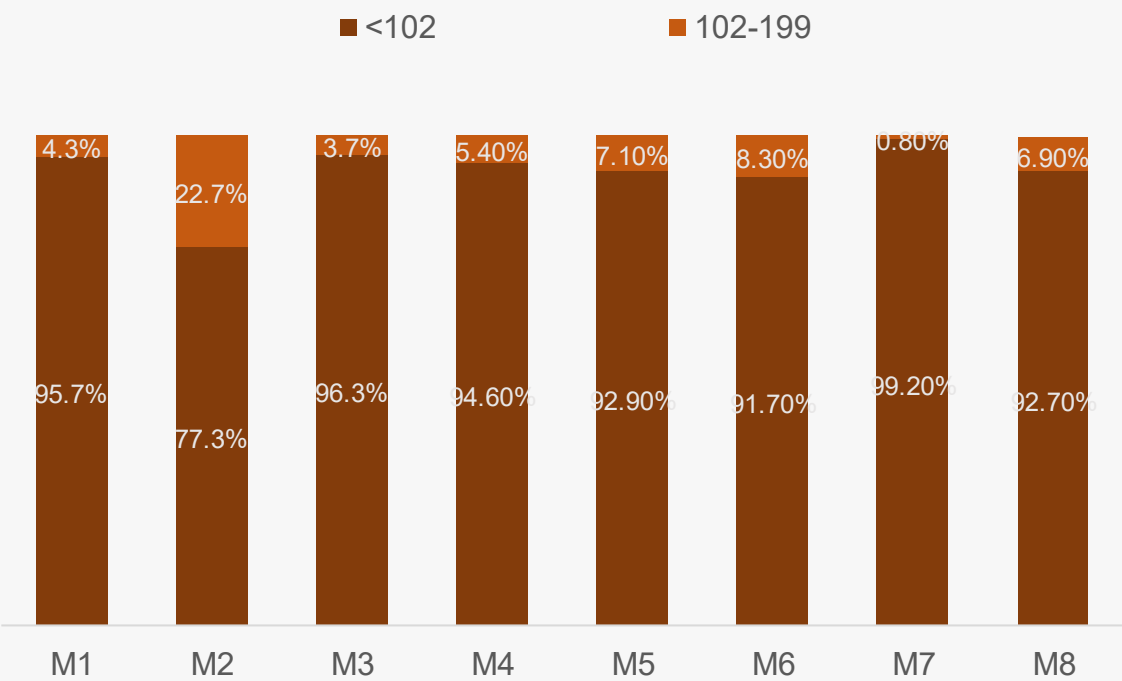
女装棉裤低价主导 中高端潜力待挖

- ◆ 从价格区间结构看，京东平台女装棉裤品类呈现高度集中的低价依赖特征。<102元价格带销量占比94.4%、销售额占比87.8%，构成绝对主导；102-199元中端价格带贡献有限（销量5.5%、销售额11.7%）；199-329元高端价格带近乎空白（销量0.1%）。反映出品类整体客单价偏低，消费升级空间巨大，但需警惕低价策略对毛利率的持续侵蚀。
- ◆ 销售额与销量占比的错配揭示差异化机会。102-199元价格带以5.5%销量贡献11.7%销售额，单位价值产出是低价带的2.5倍；199-329元价格带虽占比微小，但0.1%销量支撑0.5%销售额，价值密度更高。建议通过产品分层与精准营销提升中高端渗透率，优化整体ROI。

2025年1月~8月京东平台女装棉裤不同价格区间销售趋势



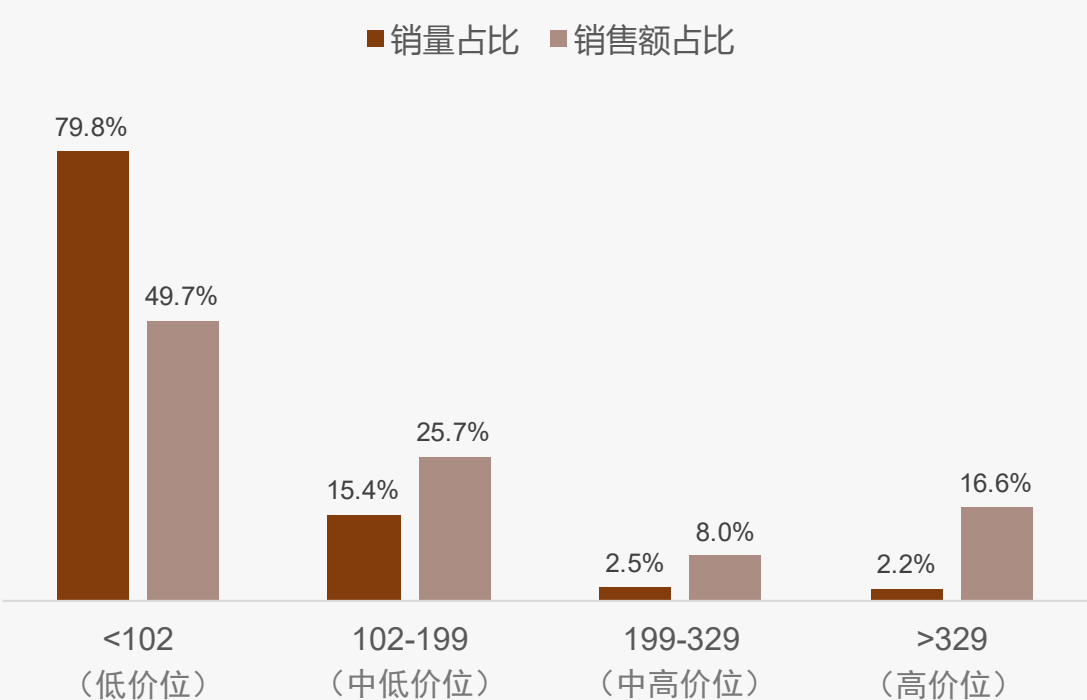
京东平台女装棉裤价格区间-销量分布



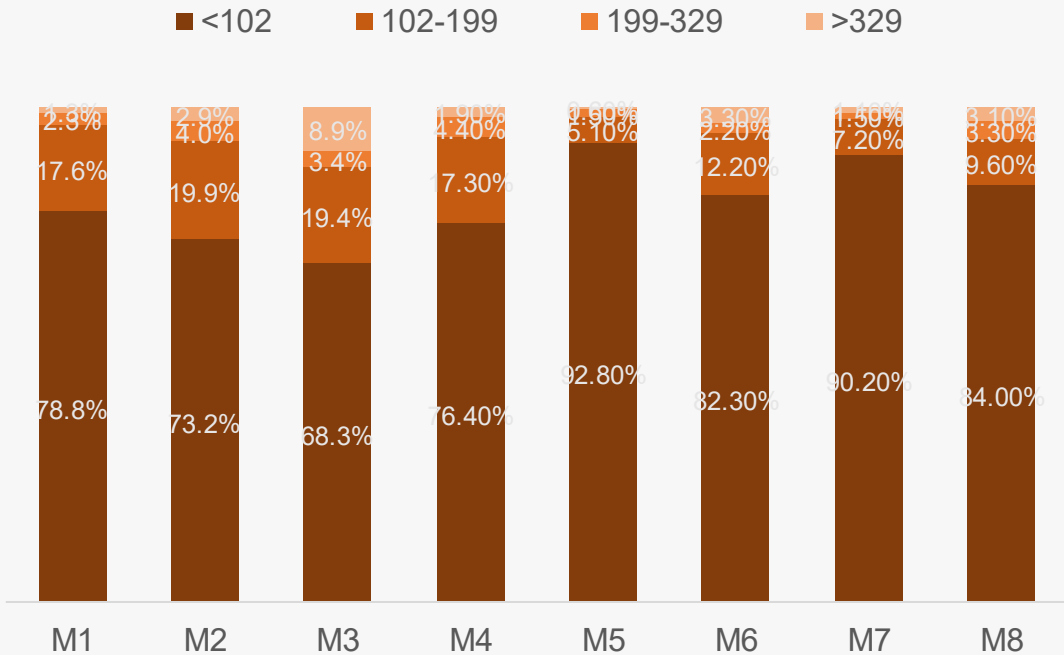
低价主导销量 高价贡献收入 优化产品组合

- ◆从价格区间销量分布看，低价位（<102元）产品占据绝对主导，1-8月平均销量占比达80.7%，但销售额占比仅49.7%，显示薄利多销策略显著。中高价位（>199元）销量占比虽低（平均4.7%），但贡献了24.6%的销售额，表明高端产品具有较高溢价能力，但市场渗透不足。
- ◆月度销量趋势显示，低价位产品占比在M5达到峰值92.8%，随后逐步回落至M8的84.0%，而中高价位在M3出现异常峰值（>329元占比8.9%），可能受季节性促销或新品发布影响。整体价格结构波动较大，反映消费者对价格敏感度高，市场稳定性有待提升。

2025年1月~8月抖音平台女装棉裤不同价格区间销售趋势



抖音平台女装棉裤价格区间-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 女装棉裤消费行为、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年内购买过女装棉裤的消费者；
- 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

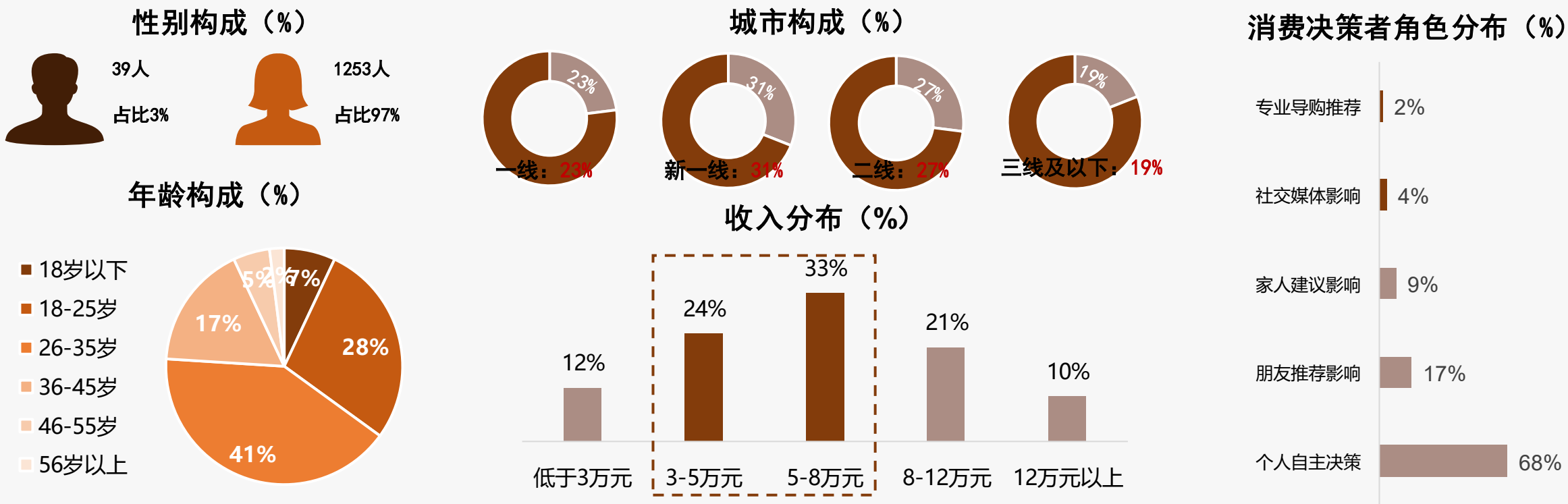
投放形式	在线定量调研
投放区域	中国大陆（不含港澳台），充分覆盖主要城市
投放时间	2025年8月
样本数量	N=1292

女性主导棉裤消费 自主决策为主

◆调查显示女性占比97%，26-35岁人群占41%，为主要消费群体。新一线城市占31%，二线城市占27%，市场潜力较大。

◆收入5-8万元群体占33%，是消费主力。个人自主决策占68%，远高于朋友推荐17%，显示购买行为高度自主。

2025年中国女装棉裤消费者画像

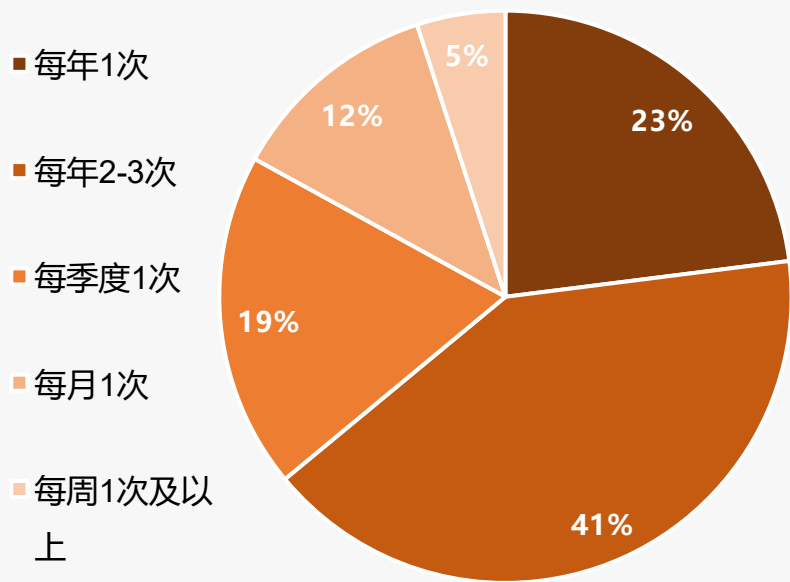


样本：女装棉裤行业市场调研样本量N=1292，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

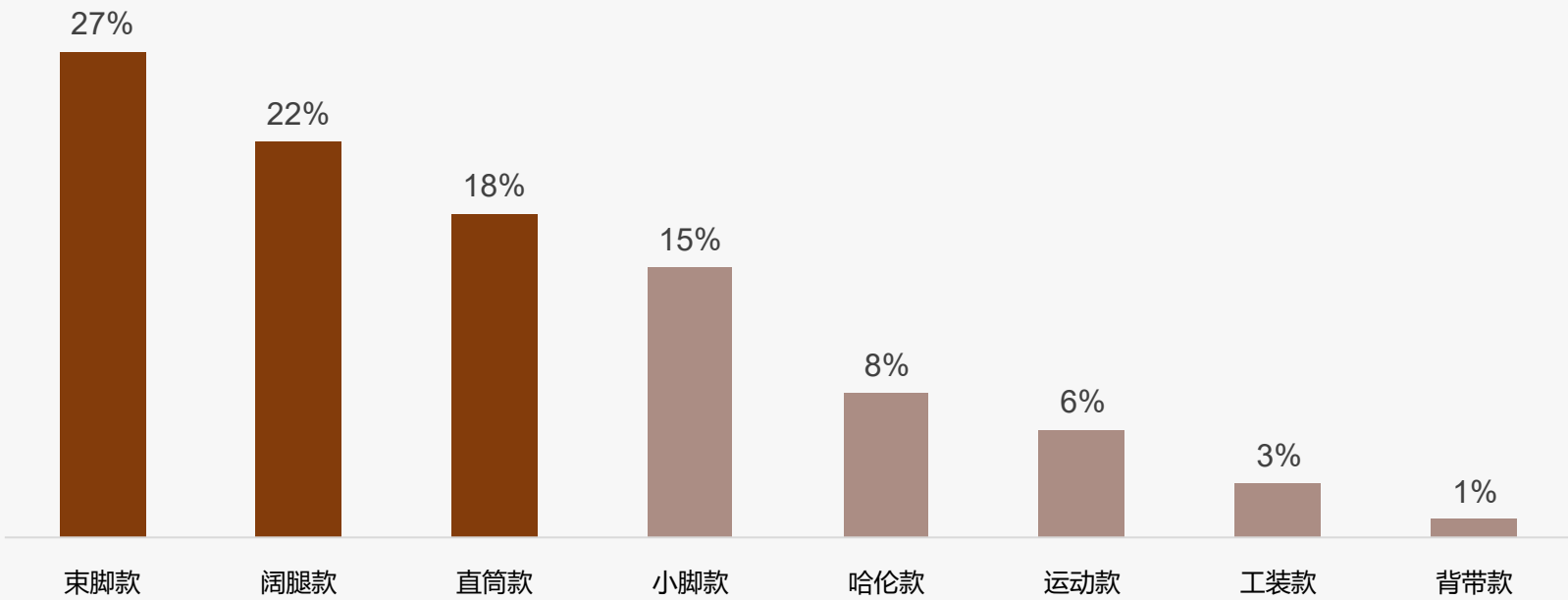
束脚款最受欢迎 高频购买者占17%

- ◆消费频率以每年2-3次为主，占比41%；高频购买者（每月1次及以上）合计17%。产品偏好中束脚款最受欢迎，占比27%。
- ◆宽松款式主导市场，阔腿款和直筒款分别占22%和18%；小众款式如背带款仅占1%，需求有限。

2025年中国女装棉裤消费频率分布



2025年中国女装棉裤产品款式偏好分布

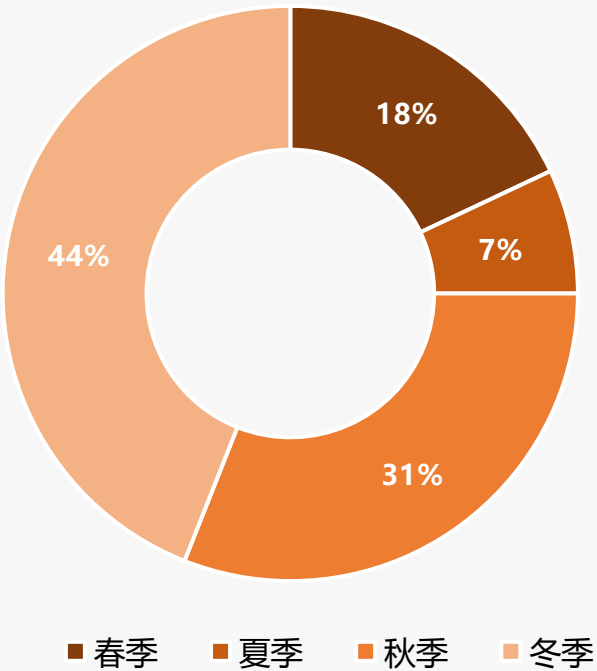


样本：女装棉裤行业市场调研样本量N=1292，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

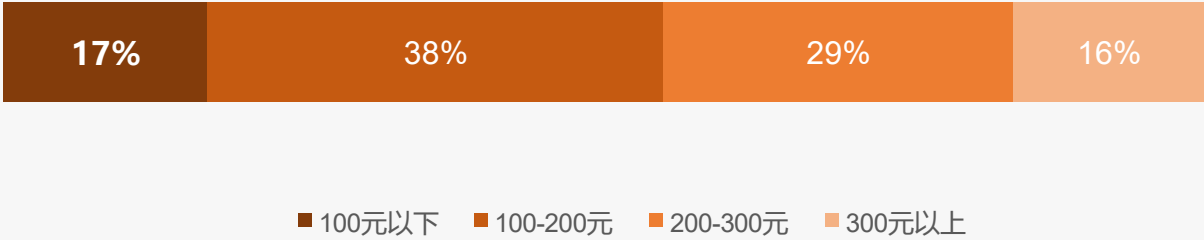
棉裤消费秋冬集中 中低价位主导市场

- ◆女装棉裤消费高度集中于秋冬季节，冬季占44%，秋季占31%，合计75%，保暖需求是核心驱动因素。
- ◆中低价位产品主导市场，100-200元占38%，200-300元占29%；面料偏好纯棉和棉混纺，分别占42%和28%。

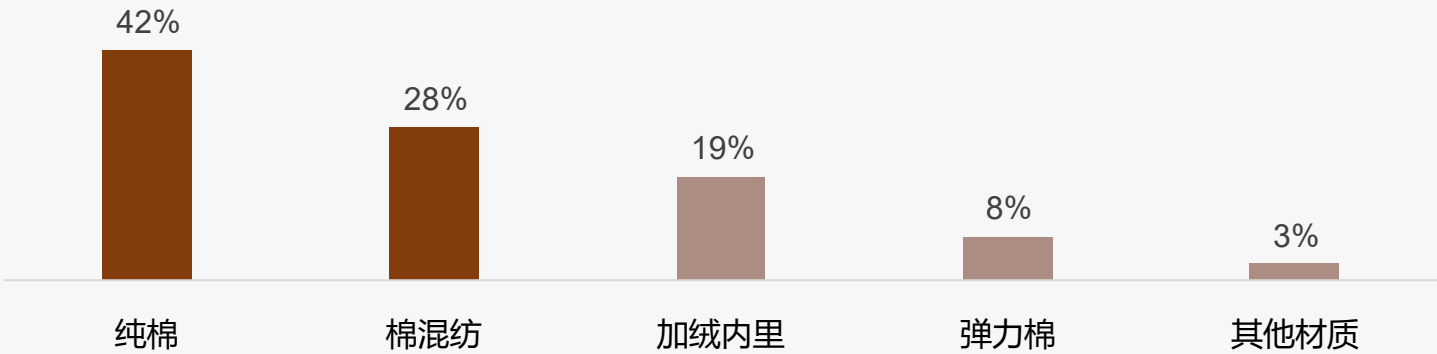
2025年中国女装棉裤消费季节分布



2025年中国女装棉裤单次消费支出分布



2025年中国女装棉裤面料材质偏好分布

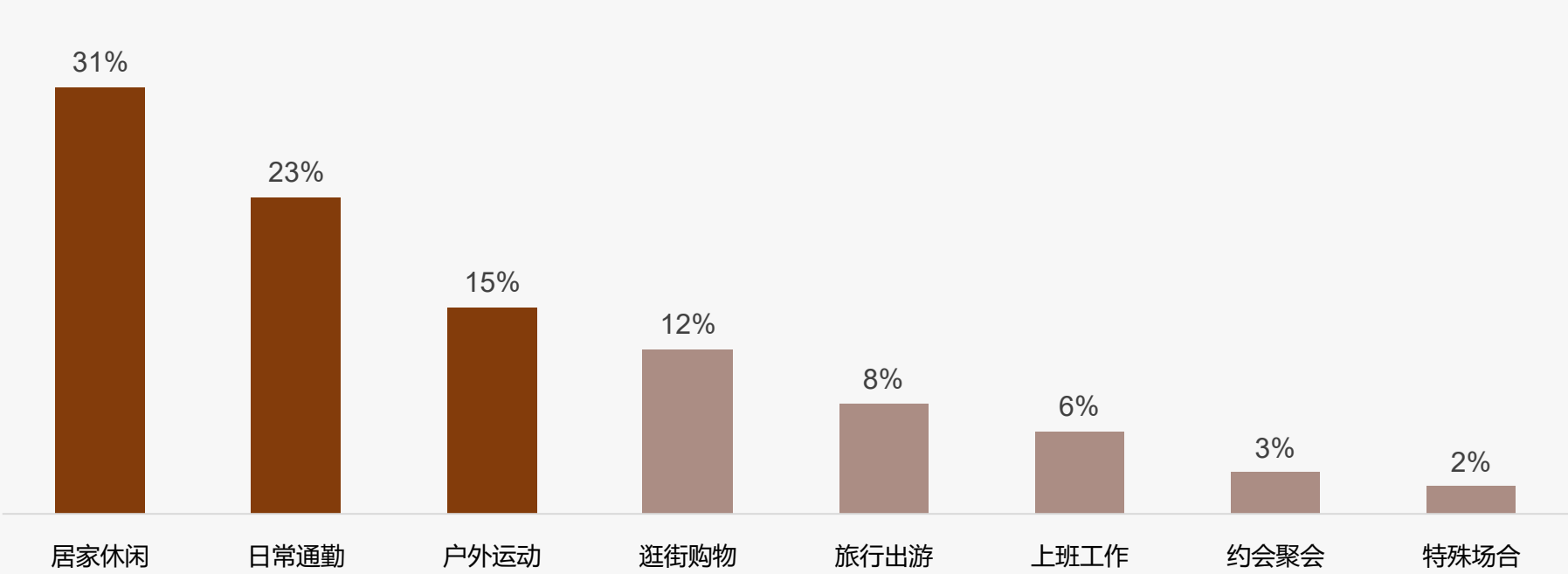


样本：女装棉裤行业市场调研样本量N=1292，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

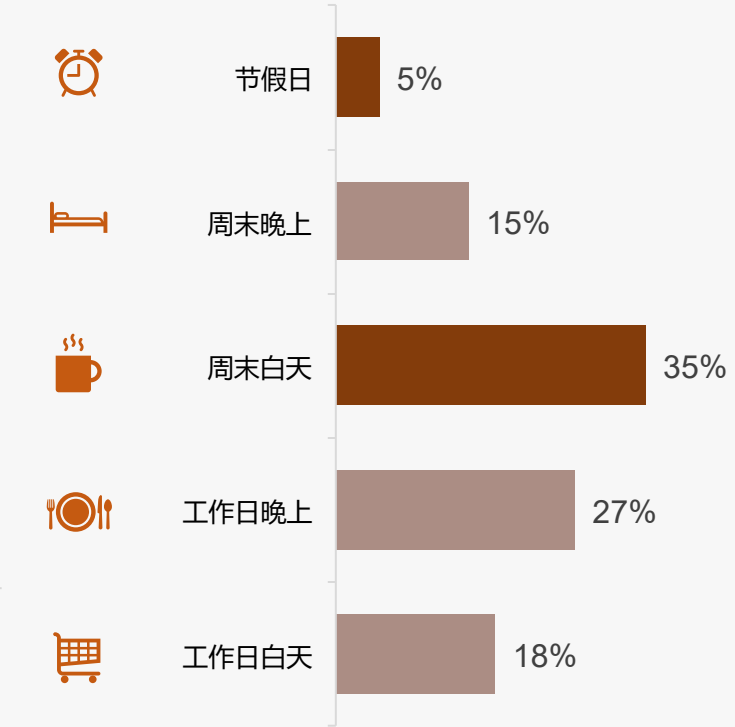
棉裤主居家通勤 周末选购集中

- ◆女装棉裤消费以居家休闲31%和日常通勤23%为主，显示其核心满足舒适与实用需求，而特殊场合仅2%表明适用场景有限。
- ◆购买时段集中在周末白天35%和工作日晚上27%，反映消费者偏好休闲时间选购，户外和旅行场景占比低，功能局限明显。

2025年中国女装棉裤穿着场景分布



2025年中国女装棉裤购买时段分布

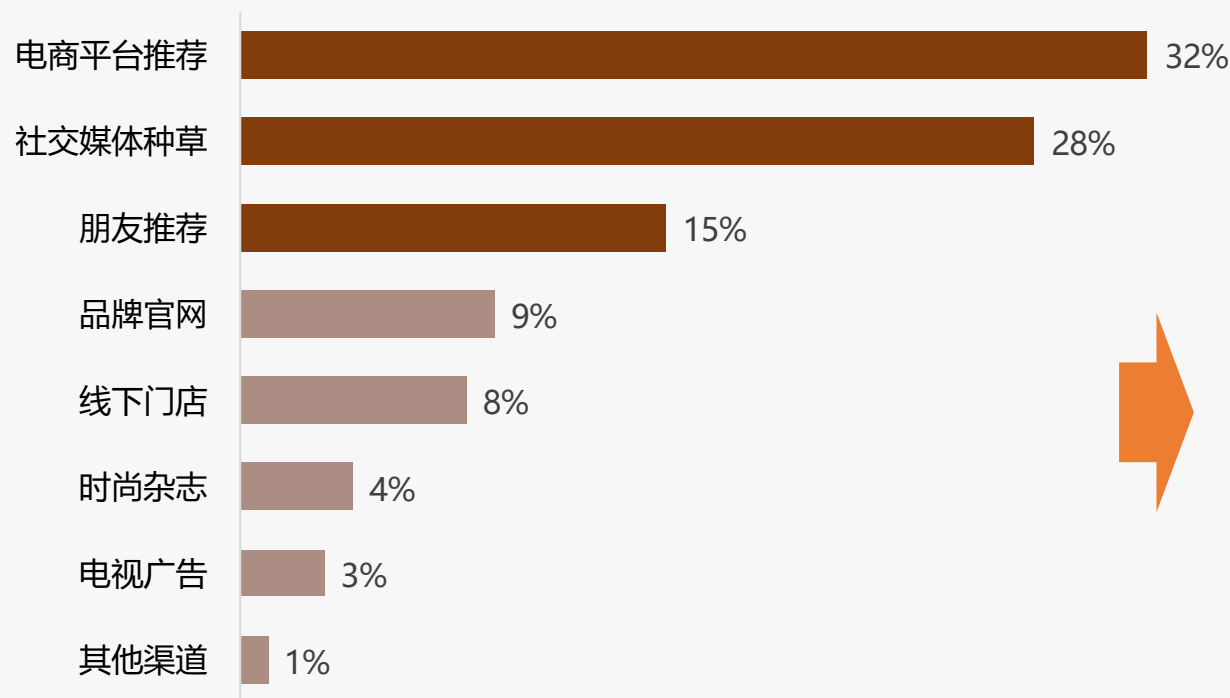


样本：女装棉裤行业市场调研样本量N=1292，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

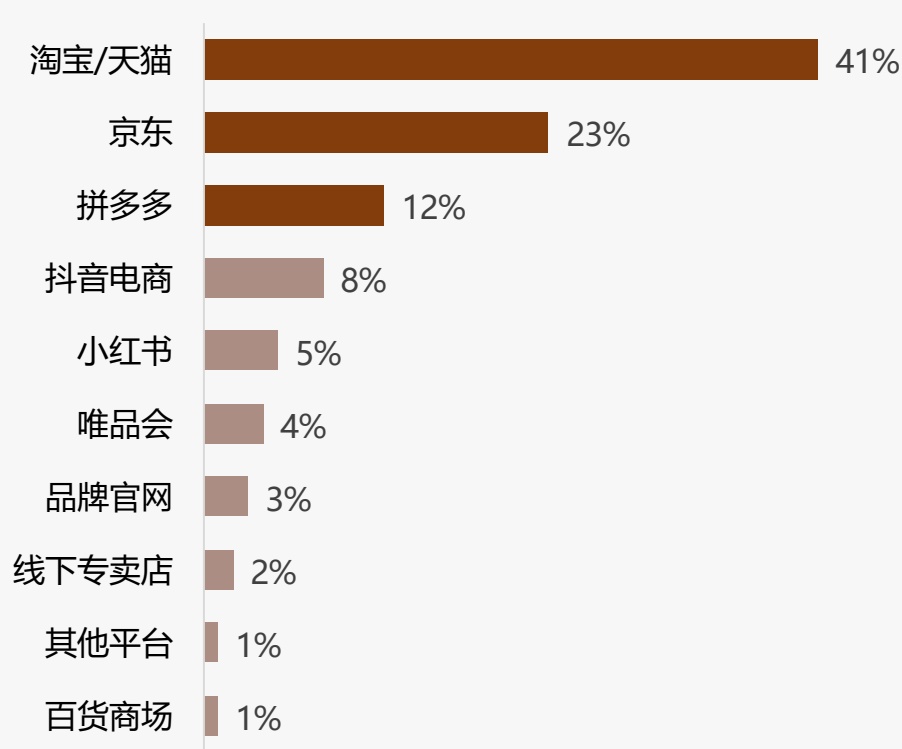
电商社交主导女装棉裤消费

- ◆信息获取渠道中，电商平台推荐占比32%，社交媒体种草占比28%，两者合计60%，是消费者了解女装棉裤的主要途径。朋友推荐占比15%，显示社交口碑重要性。
- ◆购买渠道方面，淘宝/天猫占比41%，京东占比23%，拼多多占比12%，三大平台合计76%主导线上销售。抖音电商和小红书分别占比8%和5%，新兴渠道增长显著。

2025年中国女装棉裤信息获取渠道分布



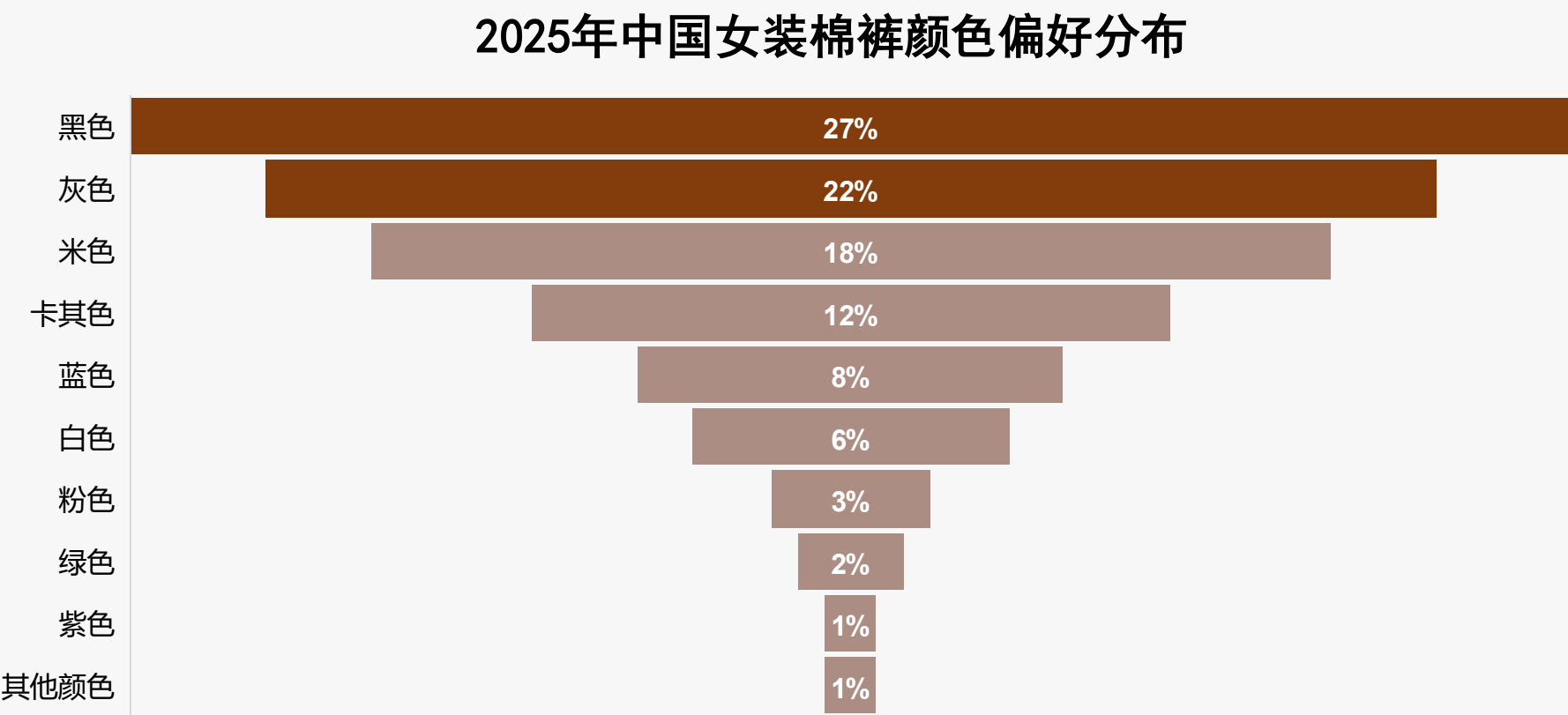
2025年中国女装棉裤购买渠道分布



样本：女装棉裤行业市场调研样本量N=1292，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

女装棉裤深色系主导 亮色接受度低

- ◆女装棉裤颜色偏好中，黑色27%和灰色22%合计近半，显示深色系主导市场；米色18%和卡其色12%作为中性色也较受欢迎。
- ◆蓝色8%和白色6%占比偏低，粉色3%、绿色2%、紫色1%等亮色系接受度有限，整体偏好偏向百搭耐脏的色调。

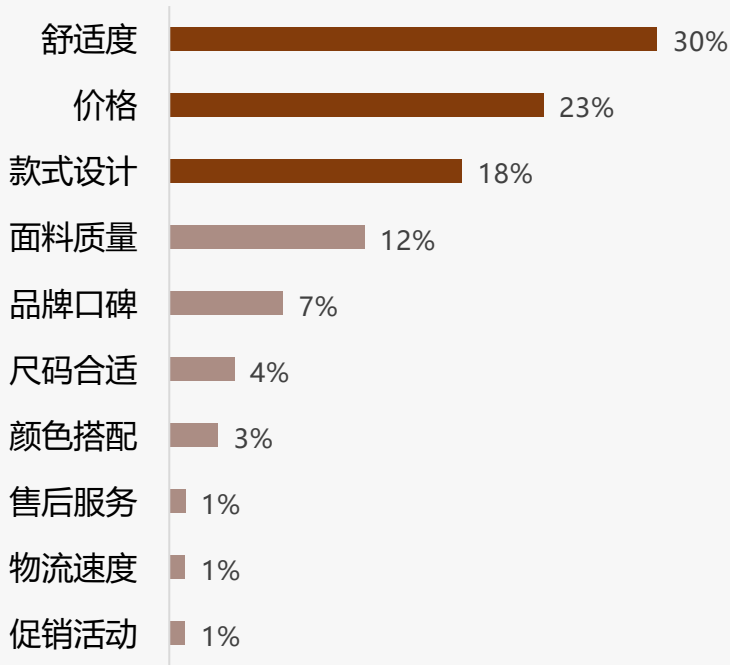


样本：女装棉裤行业市场调研样本量N=1292，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

舒适度主导棉裤消费 换季需求驱动购买

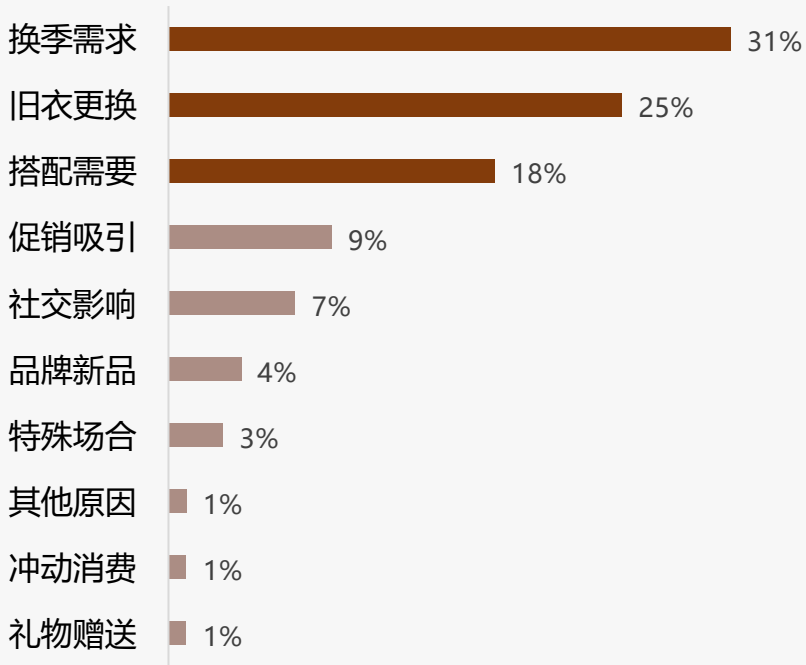
- ◆舒适度（31%）是女装棉裤购买的首要决策因素，远超价格（23%）和款式设计（18%），显示消费者高度关注穿着体验和实用价值。
- ◆换季需求（32%）和旧衣更换（25%）是主要购买动机，合计占57%，表明季节性更新和实用性驱动了大部分消费行为。

2025年中国女装棉裤购买决策因素分布



样本：女装棉裤行业市场调研样本量N=1292，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

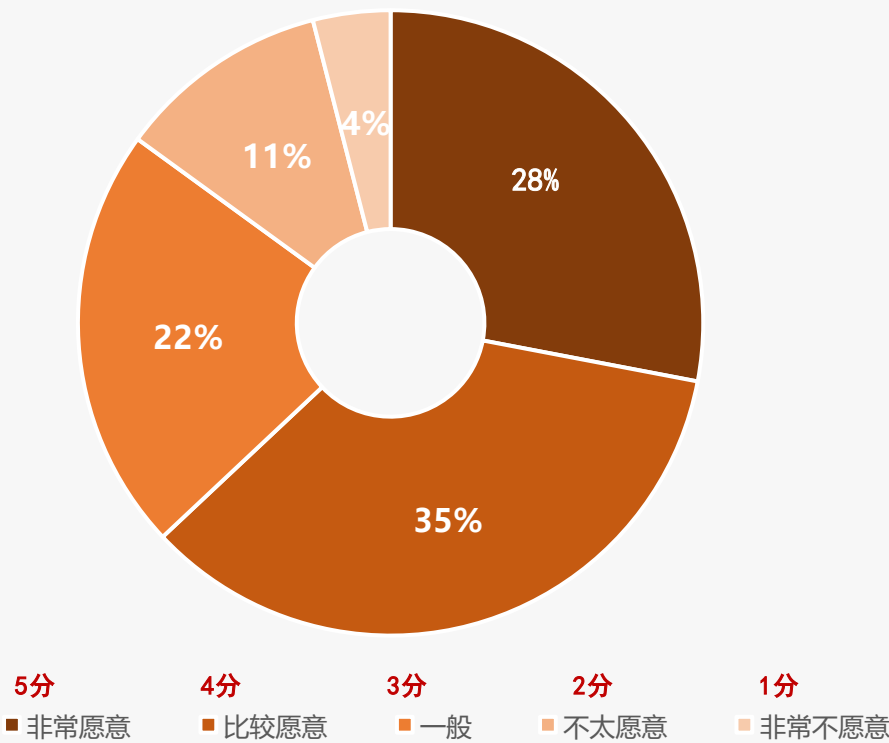
2025年中国女装棉裤购买动机分布



女装棉裤推荐意愿积极 质量价格设计待改进

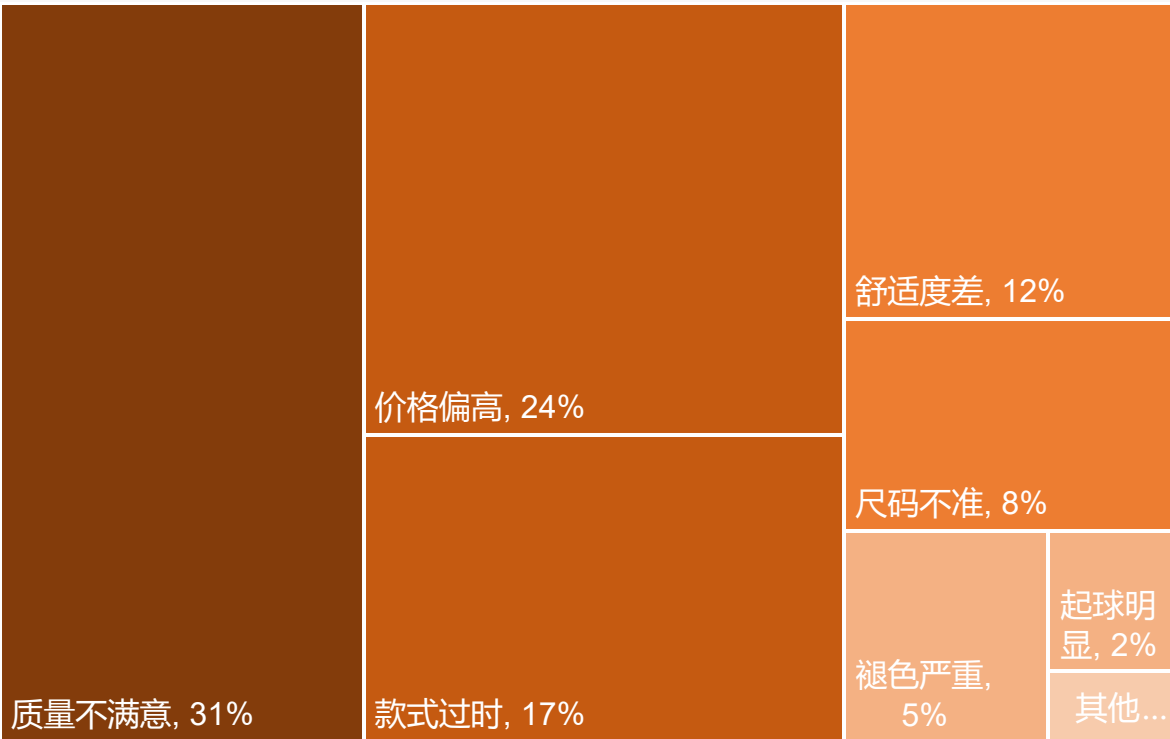
- ◆女装棉裤推荐意愿积极，63%消费者愿意推荐（非常愿意28%+比较愿意35%），但37%持中性或负面态度，显示产品仍有改进空间。
- ◆不愿推荐主因：质量不满意31%、价格偏高24%、款式过时17%，三者占72%，凸显质量、价格和设计是关键痛点。

2025年中国女装棉裤推荐意愿分布



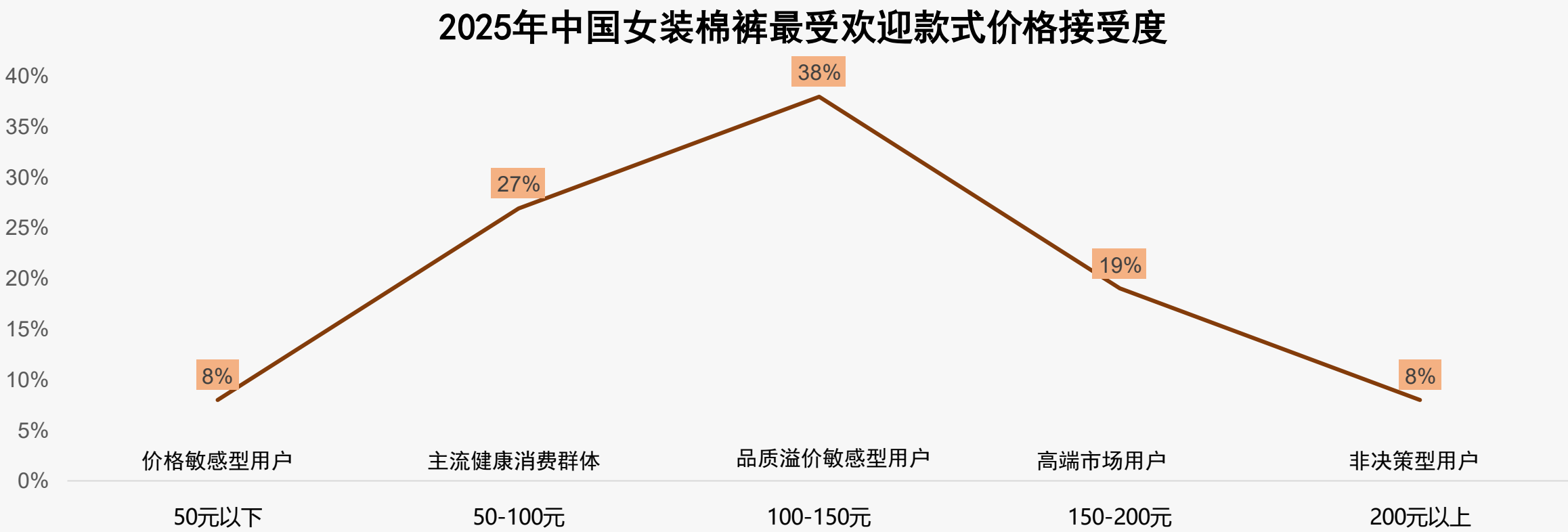
样本：女装棉裤行业市场调研样本量N=1292，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

2025年中国女装棉裤不愿推荐原因分布



中档棉裤最受欢迎 高低端市场受限

- ◆调研显示，女装棉裤消费者对100-150元价格接受度最高，达38%，表明该价位段是市场核心偏好区间，中档产品需求集中。
- ◆50元以下和200元以上接受度均仅8%，显示极端价格市场空间有限，消费者更注重性价比平衡，而非低价或高端。



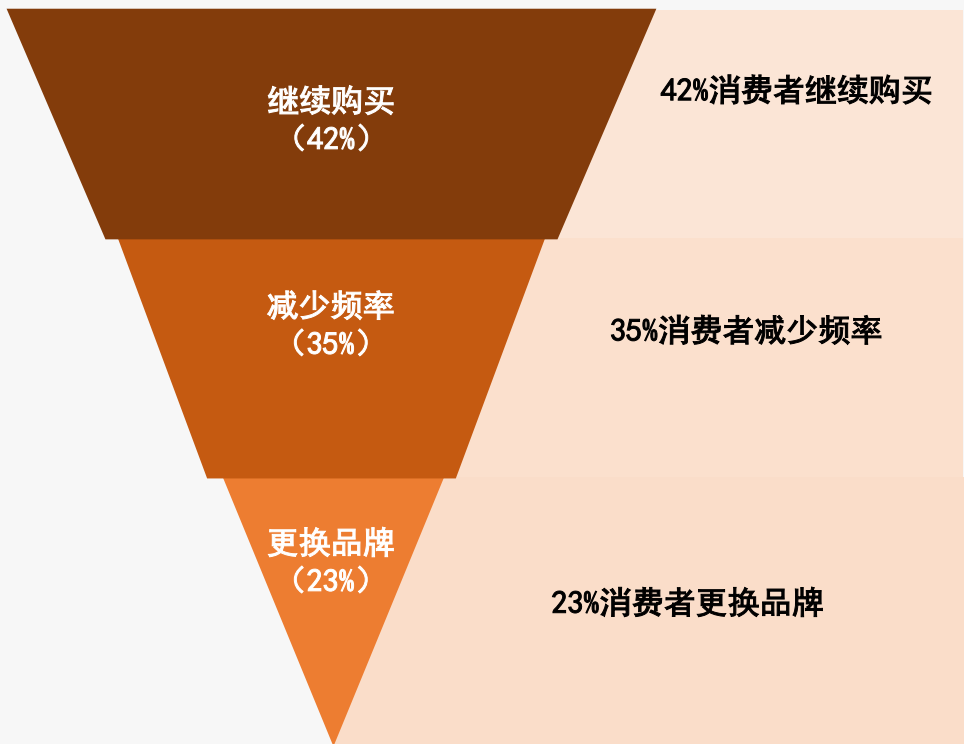
样本：女装棉裤行业市场调研样本量N=1292，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

注：以束脚款规格女装棉裤为标准核定价格区间

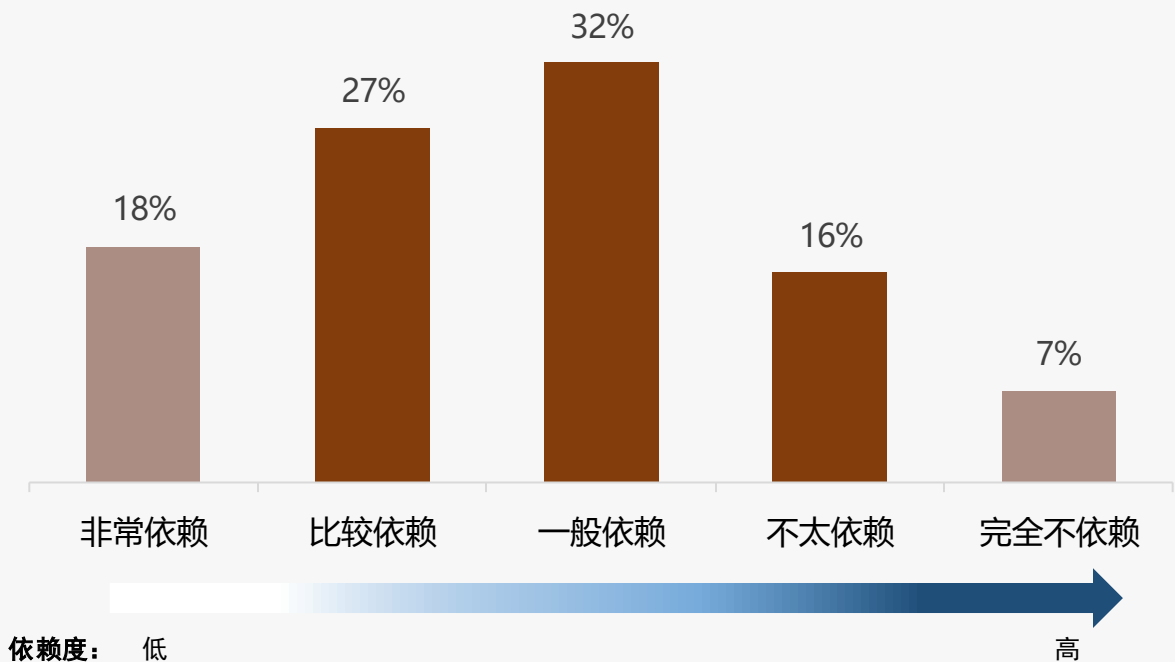
女装棉裤价格敏感 促销依赖显著

- ◆价格上涨10%时，42%消费者继续购买，35%减少频率，23%更换品牌，显示品牌忠诚度较高但价格敏感群体显著。
- ◆促销依赖方面，59%消费者有中等以上依赖（32%一般依赖，27%比较依赖），仅7%完全不依赖，促销策略对多数人有效。

2025年中国女装棉裤价格上涨10%购买行为分布



2025年中国女装棉裤促销依赖程度分布

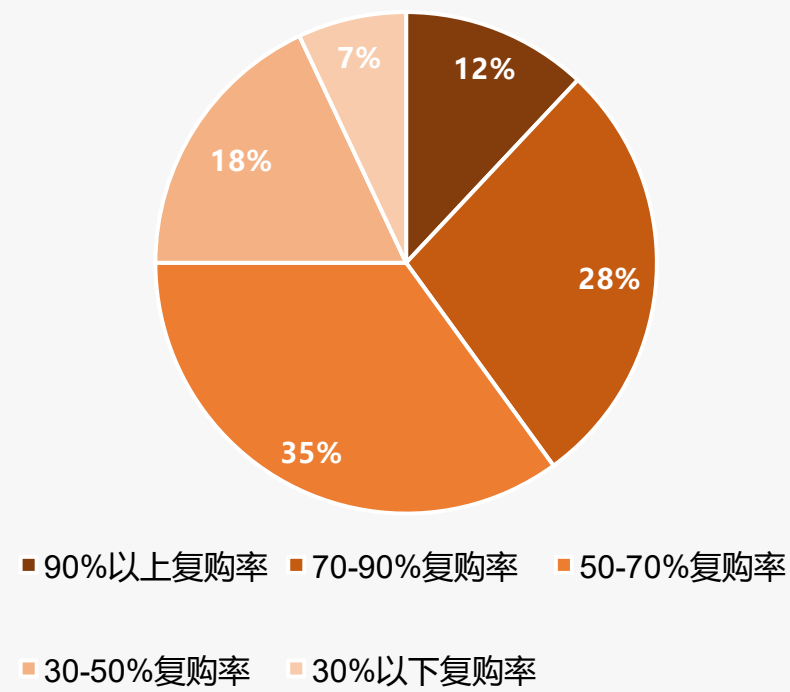


样本：女装棉裤行业市场调研样本量N=1292，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

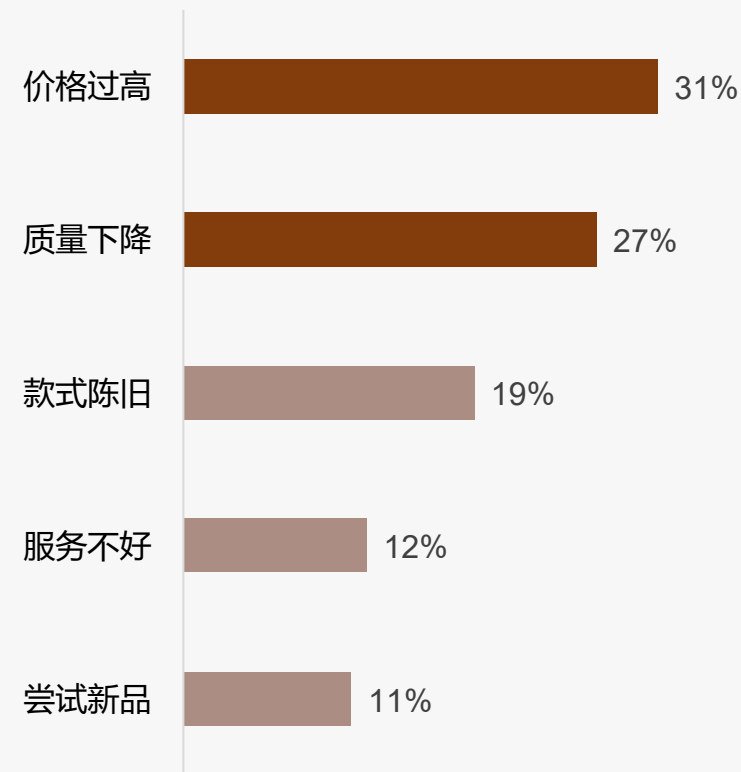
棉裤品牌忠诚度低 价格质量是关键

- ◆女装棉裤行业品牌复购率以50-70%为主，占比35%，而90%以上高复购率仅12%，显示品牌忠诚度整体偏低，需加强客户粘性。
- ◆更换品牌主因中价格过高占31%，质量下降占27%，凸显消费者对性价比和品质高度敏感，品牌应优化定价与质量策略。

2025年中国女装棉裤品牌复购率分布



2025年中国女装棉裤更换品牌原因分布

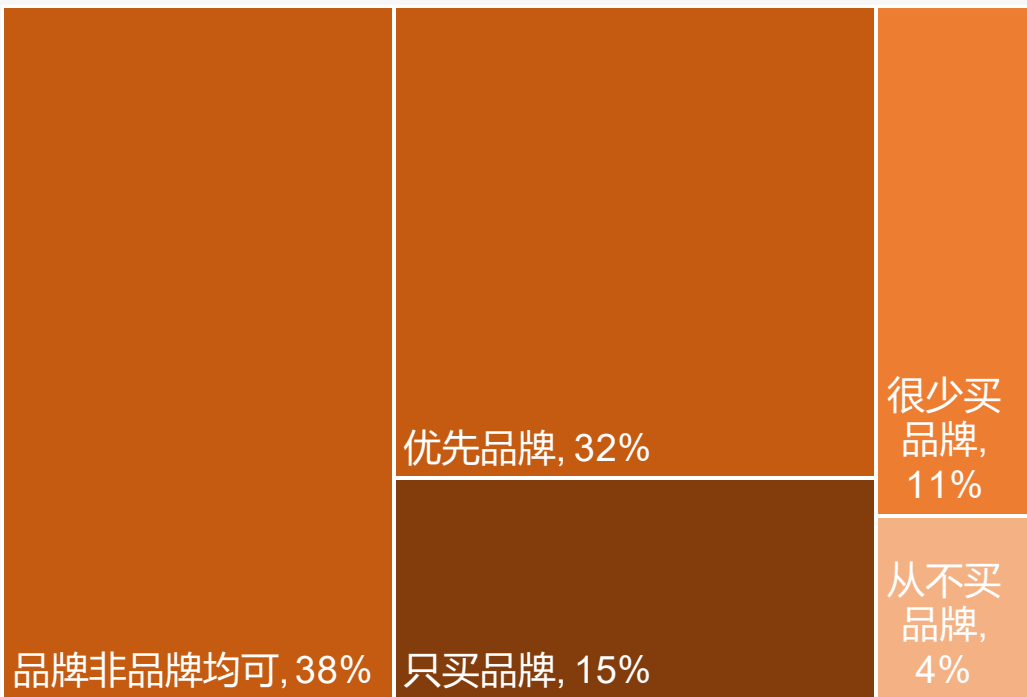


样本：女装棉裤行业市场调研样本量N=1292，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

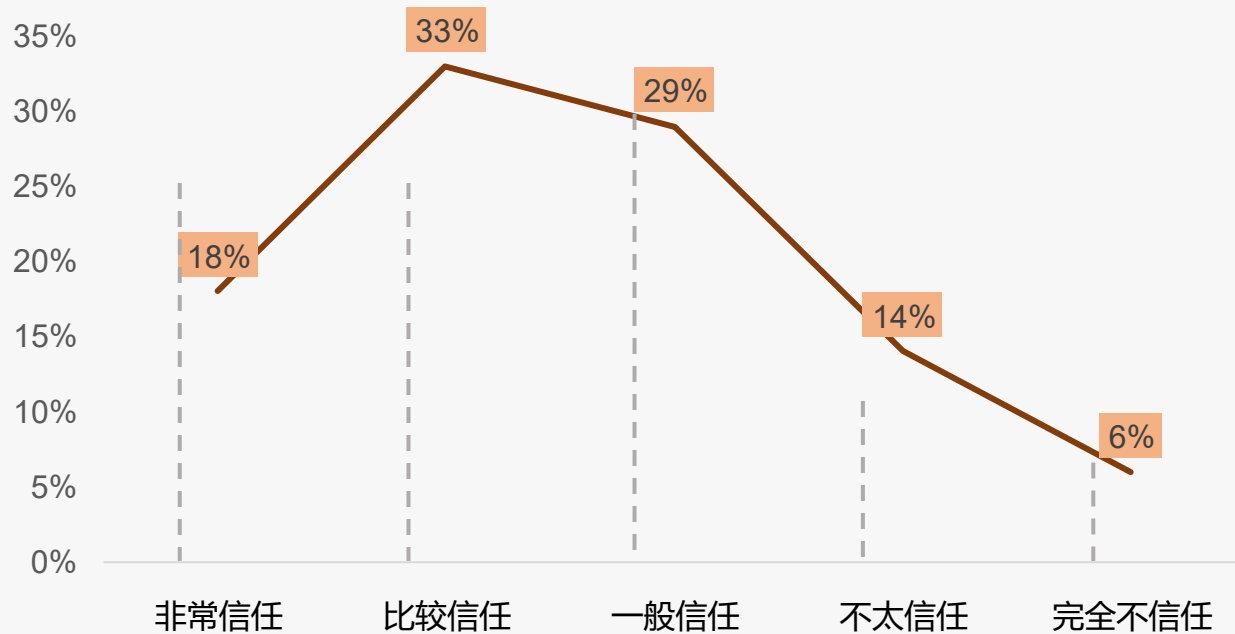
品牌态度中性 购买意愿开放

- ◆女装棉裤消费中，品牌购买意愿显示“品牌非品牌均可”占比最高达38%，近半消费者倾向品牌产品，合计达47%。
- ◆品牌态度以“比较信任”为主占33%，但“一般信任”也达29%，完全否定品牌比例较低仅6%，信任度普遍中性。

2025年中国女装棉裤品牌购买意愿分布



2025年中国女装棉裤品牌态度分布

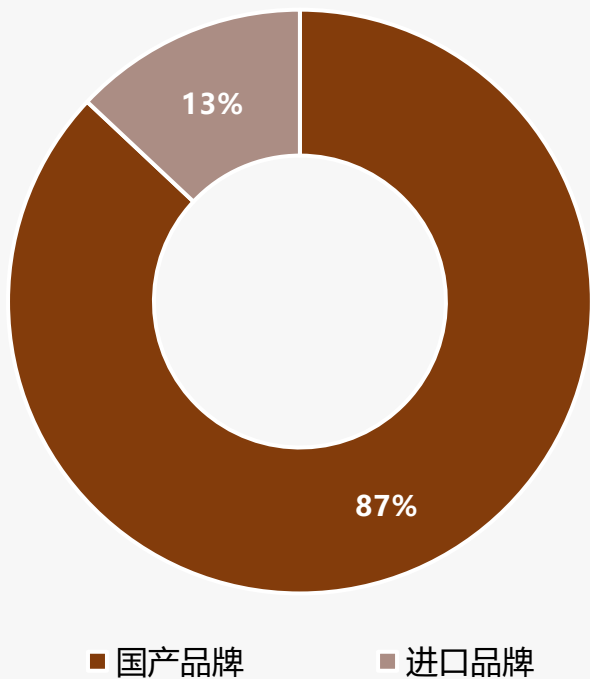


样本：女装棉裤行业市场调研样本量N=1292，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

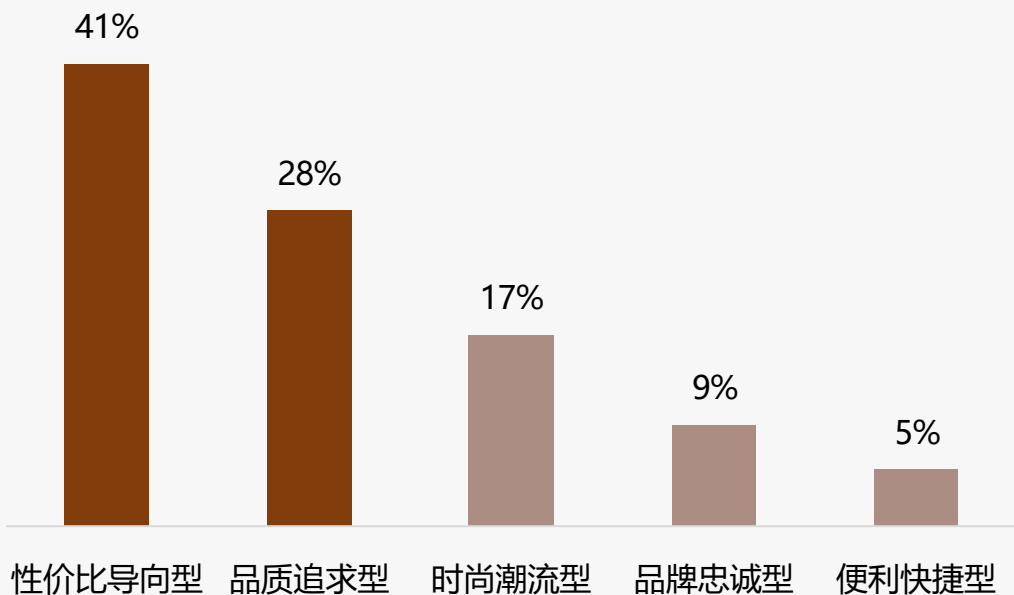
女装棉裤消费 国产品牌主导 性价比优先

- ◆女装棉裤消费高度偏好国产品牌，占比达87%，进口品牌仅13%。品牌选择中性价比导向型占主导，达41%，显示价格敏感是核心购买因素。
- ◆品质追求型占比28%，时尚潮流型17%，品牌忠诚型和便利快捷型分别占9%和5%，反映市场以性价比和国产为主流趋势。

2025年中国女装棉裤品牌产地偏好分布



2025年中国女装棉裤品牌选择偏好分布

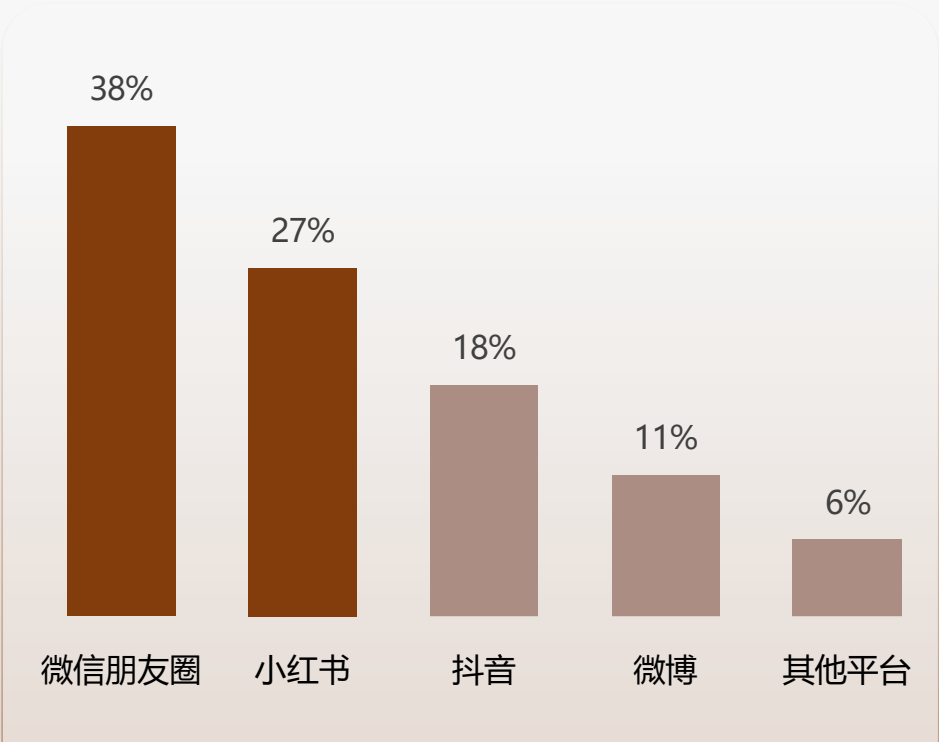


样本：女装棉裤行业市场调研样本量N=1292，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

真实穿搭分享主导 微信朋友圈首选

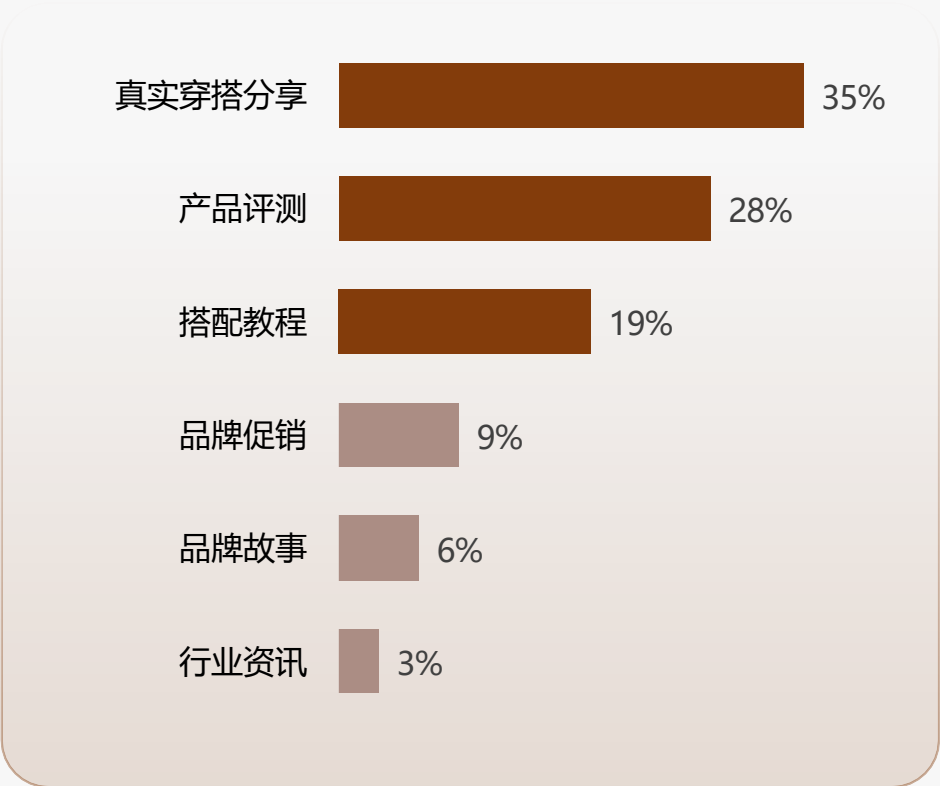
- ◆社交分享平台中，微信朋友圈占比最高达38%，小红书为27%，抖音占18%，微博为11%，其他平台仅6%。消费者偏好熟人社交圈和生活方式社区。
- ◆内容类型偏好显示，真实穿搭分享占35%，产品评测占28%，搭配教程为19%。消费者更关注真实、实用的穿搭内容。

2025年中国女装棉裤社交分享平台分布



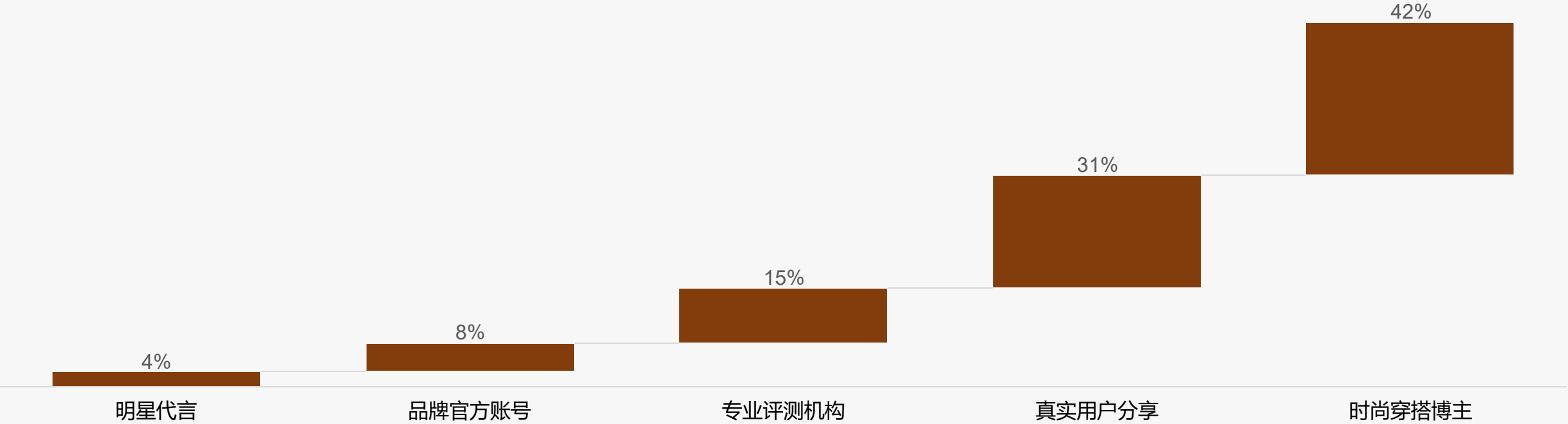
样本：女装棉裤行业市场调研样本量N=1292，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

2025年中国女装棉裤社交内容类型偏好分布



- ◆时尚穿搭博主以42%的信任度成为女装棉裤消费的主要参考来源，真实用户分享以31%紧随其后，显示消费者偏好真实推荐。
- ◆专业评测机构仅占15%，品牌官方账号和明星代言分别占8%和4%，表明专业评测和品牌宣传影响力相对有限。

2025年中国女装棉裤信任博主类型分布

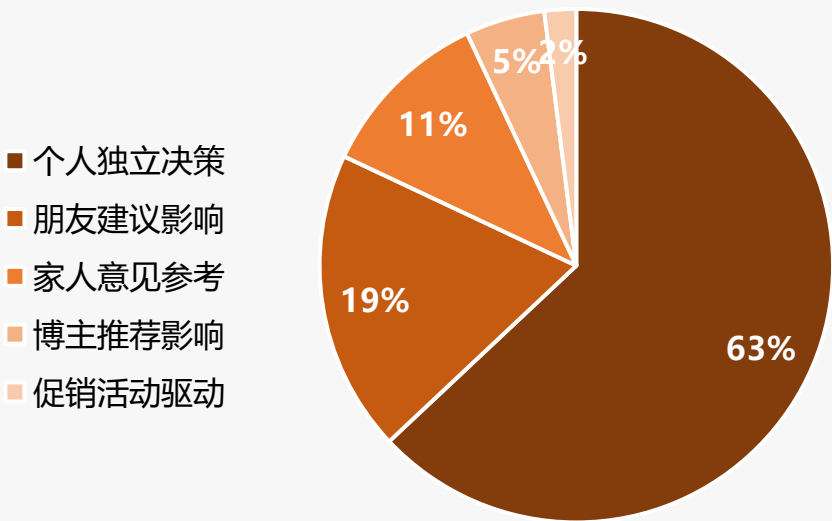


样本：女装棉裤行业市场调研样本量N=1292，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

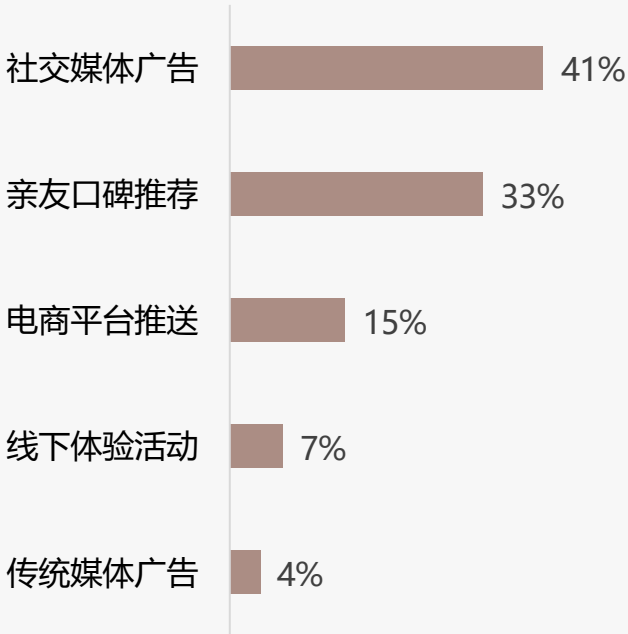
社交媒体主导 亲友口碑重要

- ◆ 社交媒体广告偏好占比41%，亲友口碑推荐占比33%，显示数字营销和社交信任是女装棉裤消费者决策的主要驱动力。
- ◆ 电商平台推送占比15%，线下体验活动占比7%，传统媒体广告占比4%，表明传统渠道影响力较弱，品牌需聚焦线上策略。

2025年中国女装棉裤购买决策类型分布



2025年中国女装棉裤广告接受偏好分布

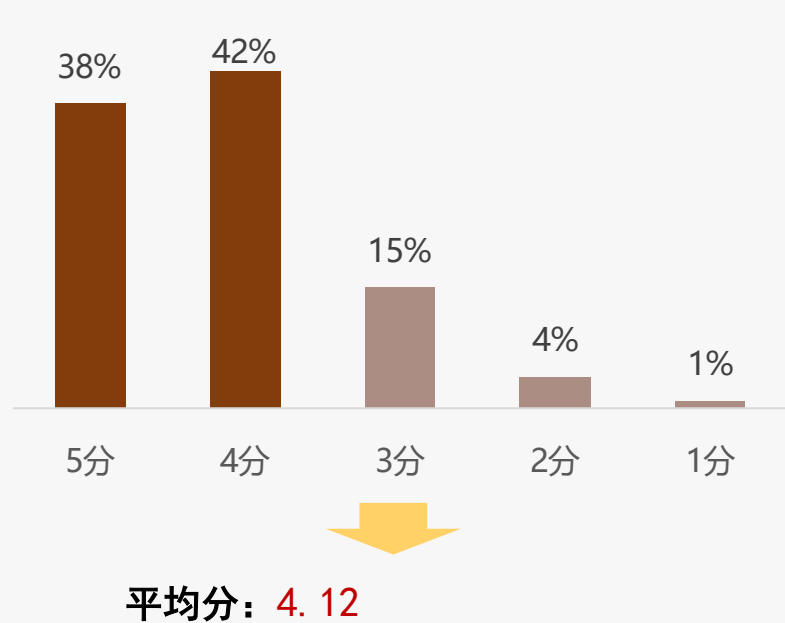


样本：女装棉裤行业市场调研样本量N=1292，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

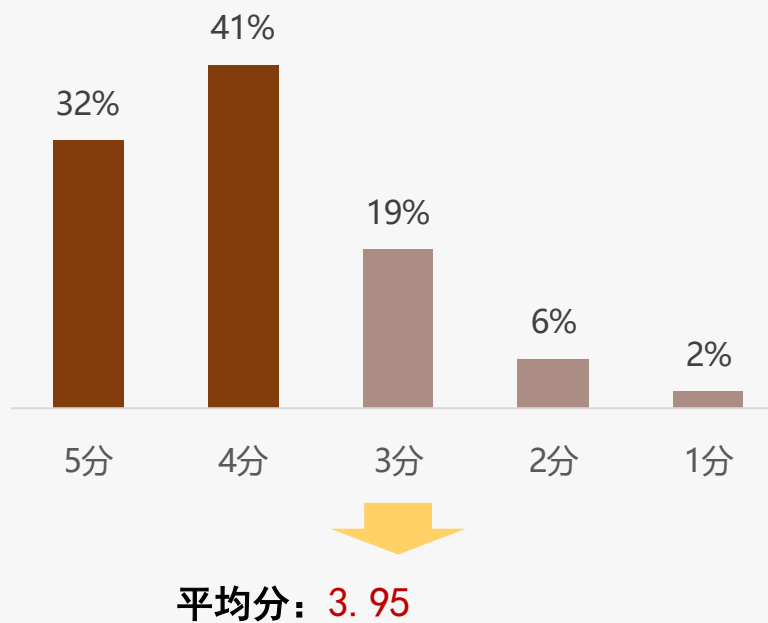
退货体验满意度低 需重点优化流程

- ◆线上购物流程满意度高，4分和5分占比合计80%，退货体验满意度较低，4分和5分占比合计73%，1分和2分占比合计8%，显示退货环节需改进。
- ◆客服服务满意度4分和5分占比合计79%，整体良好但略低于购物流程，退货体验满意度最低，可能影响复购，建议优化退货流程。

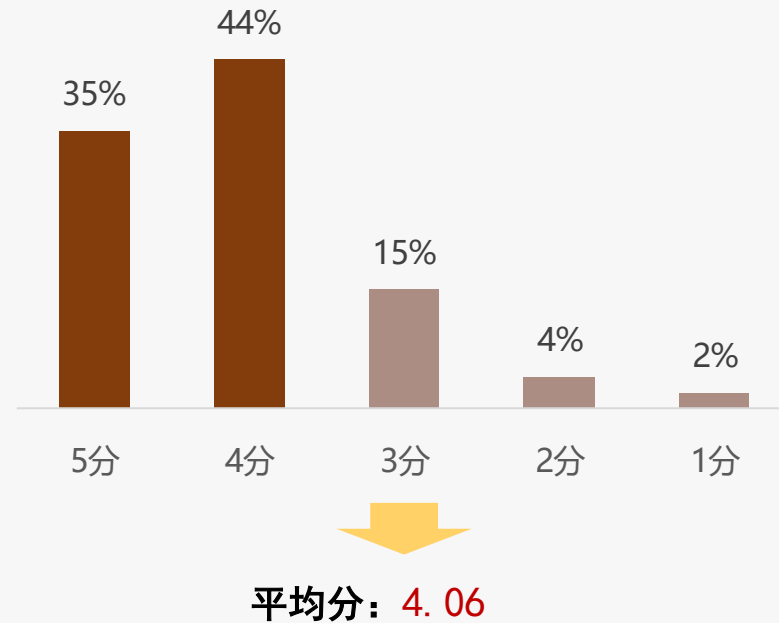
2025年中国女装棉裤线上购物流程满意度



2025年中国女装棉裤退货体验满意度



2025年中国女装棉裤客服服务满意度

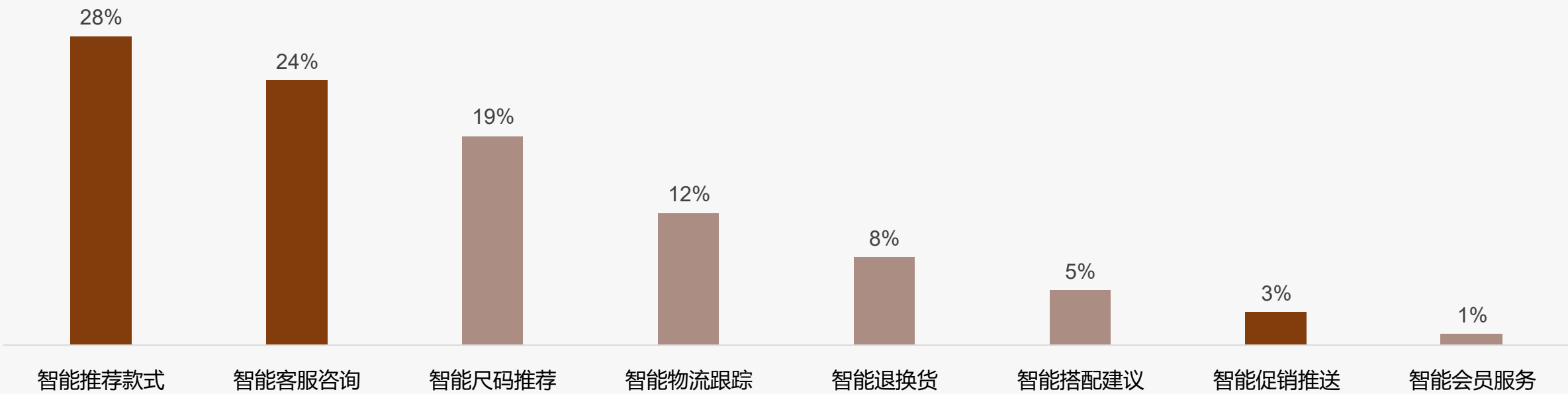


样本：女装棉裤行业市场调研样本量N=1292，于2025年8月通过华信人咨询调研获得

智能推荐咨询主导 其他服务待提升

- ◆智能推荐款式占比28%，智能客服咨询占比24%，两者合计超50%，显示消费者对款式推荐和咨询服务的智能化需求高度集中。
- ◆智能尺码推荐占比19%，物流跟踪占比12%，其他服务如退换货、搭配建议等使用率较低，表明智能化服务在核心痛点外有提升空间。

2025年中国女装棉裤智能服务体验分布



样本：女装棉裤行业市场调研样本量N=1292，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