

一键“来电” 和小红书一起解锁3C家电新潮流

“电子木鱼、移动电视、无人机求婚爆红；立式吹风机笔记下，博主请大数据「帮我推给懒得吹头发的姐妹」”。

在小红书，3C家电行业在玩一种很新的种草。

*2022年，小红书3C家电热度持续飙升，不到一年实现3倍增长。家电品牌乘上增长趋势，与小红书用户、KOL共同创造出丰富多元的爆款产品和新场景：立式吹风机、电热羽绒服等「报恩好物」层出不穷，卧室投影仪、电竞房奇光板让电子魔法觉醒，给用户极具氛围的「场景体验」……真实、优质的内容种草力满满。

在本期灵感图鉴中，小红书灵感营销通过站内数据和人群洞察，为品牌带来3C家电「四大趋势」、「四大品类」数据、「四大特色人群」，更有超干货的品牌案例，助力品牌解锁营销新方式。

查看下方图片，一图了解3C家电行业新趋势

长图中有小红书3C家电行业用户洞察报告获取方式，请仔细阅读！

2022 3C家电 未来消费灵感图鉴

Consumer electronics & home appliances



小红书《未来消费灵感图鉴》
以行业视角切入，洞察用户真实需求
看见未来消费趋势，启发商业新灵感

3C家电 四大趋势

NO.1

报恩神器

#你对“懒”的力量一无所知

懒人想躺平，家电就变智能；把舒服留给自己，勤快留给家电。

把“自来卷”卷发棒头发往上一放，大波浪立马成型；人动电视动，无线移动电视就是成年人的iPad。

@Lena爱生活

❤️ 4.4w ☆ 4.2w 💬 520



懒人家电

8-10月笔记数量
环比增长

456% ↑

@我才是十一

❤️ 2.7w ☆ 1.3w 💬 608



剩下头发同样操作

自动卷发棒

8-10月搜索
环比增长

124% ↑

@霹雳酱

❤️ 8418 ☆ 6182 💬 405



移动电视

8-10月搜索
环比增长

110% ↑

Source: 小红书站内，数据维度2022年5月至10月

NO.2

家电孝子

#这些电器是懂“健康”的

没法常伴爸妈左右，就让智能家居成为电子“替身”。

用科技照顾爸妈起居，洗碗机就是最实用的厨房扛把子；智能门锁让找钥匙的烦恼荡然无存；真正的贴心小棉袄，发热背心陪伴爸妈一整个冬天。

@亲爱的郭_Ricky~

❤️ 4.2w ☆ 6565 💬 1116



在我24小时不间断地安利之下

洗碗机

截止到11月站内
笔记数量

52万+ ↑

@以薛呀

❤️ 4424 ☆ 1277 💬 171



密码锁

截止到11月站内
笔记数量

36万+ ↑

@ASHUO.

❤️ 3246 ☆ 2089 💬 226



这个马甲真的是满

发热背心

8-10月搜索
环比增长

718% ↑

Source: 小红书站内，数据维度2022年5月至11月

NO.3

高效迷你

#浓缩的都是精华

年轻人买家电像找全能保姆，功能多合一还得掌握见缝插针的空间魔法。

空气炸锅大升级，可炸可烤和朋克养生的年轻人是绝配；双胆电饭煲解决饭菜，健康养生一锅搞定；智能手表除了健康管理、提醒日常锻炼吃药，还能敲电子木鱼治愈自己。

@Dearmizu

❤️ 1.1w ☆ 7500 💬 250



空气炸烤箱

截止到11月站内
笔记数量

9万+ ↑

@奶粉国国王

❤️ 3.4w ☆ 1.9w 💬 1274



双胆电饭煲

8-10月笔记数量
环比增长

102% ↑

@无端端饮醉

❤️ 1w ☆ 2k 💬 1k



智能手表

8-10月笔记数量
环比增长

90% ↑

Source: 小红书站内, 数据维度2022年5月至10月

NO.4

场景体验

#电子魔法觉醒

用黑科技把日常场景变有趣。

冬天里的一个暖炉成为氛围感利器，在家里也能体验「壁炉炭火」；奇光板让照明极具趣味，谁能拒绝一个可以互动的魔法光源呢？无人机拍照摄影只是入门玩法，表白求婚让浪漫升级。

@无力小公举

❤️ 5675 ☆ 3k 💬 206



暖炉

8-10月笔记数量
环比增长

109% ↑

@荷包蛋蛋DD

❤️ 7183 ☆ 3k 💬 257



奇光板

8-10月搜索
环比增长

105% ↑

@咩咩子

❤️ 8.3w ☆ 1.1w 💬 4827



无人机

截止到11月站内
笔记数量

42万+ ↑

Source: 小红书站内, 数据维度2022年5月至10月

小红书

3C家电 行业洞察



小红书 3C 家电站内热度持续上升，
不到一年实现 **3倍增长**。

2022 年 10 月相关笔记数量同比增长 **278%**、
搜索同比增长 **175%**。

3C 家电易受到节假日、换季的节点影响，
由冷转热的 **4月份** 家电热度明显上升，
“618大促” **“双11”** 期间热度更是大幅增加。

Source: 小红书站内数据，维度2021年10月至2022年10月

小红书站内3C家电热搜词云

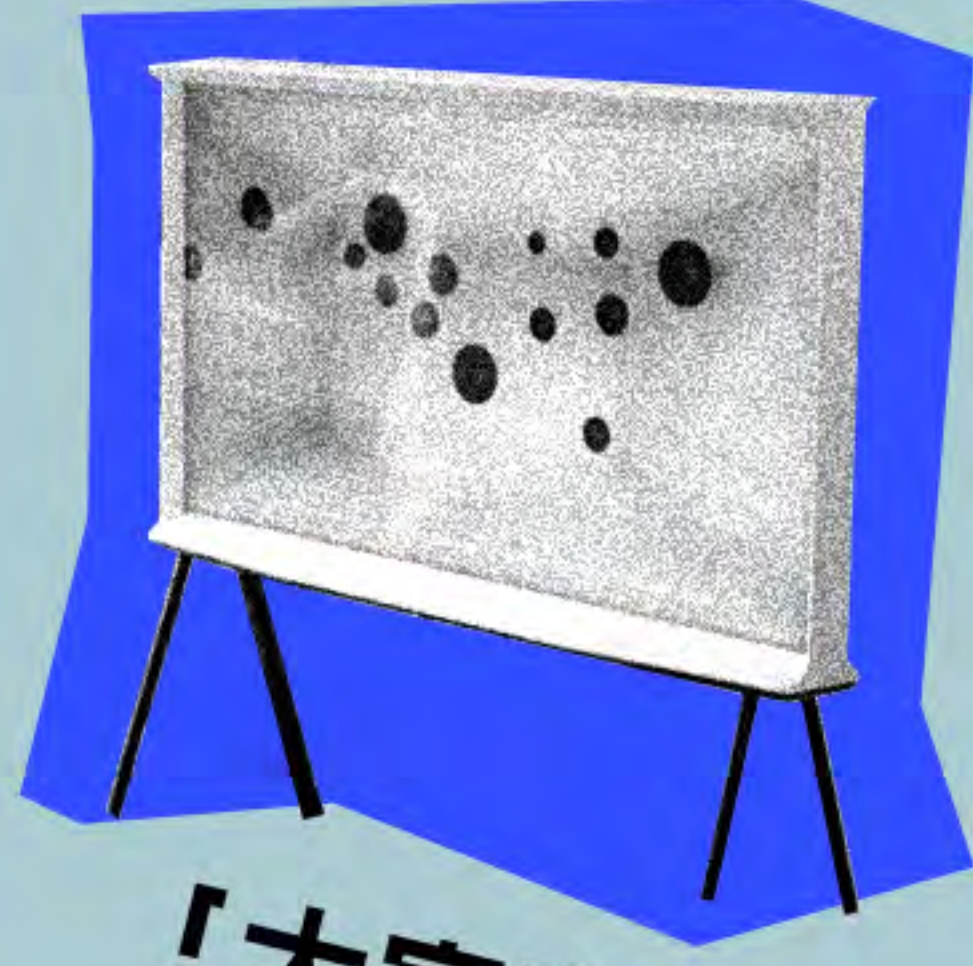


手机、相机、智能手表、电脑 全年热搜，营销节点如618用户更爱搜 **品牌手机** 找购买攻略，8-9月开学季爸妈为孩子搜索 **儿童手表、平板电脑** 等学习用品。

Source: 小红书站内，数据维度2022年6月至10月

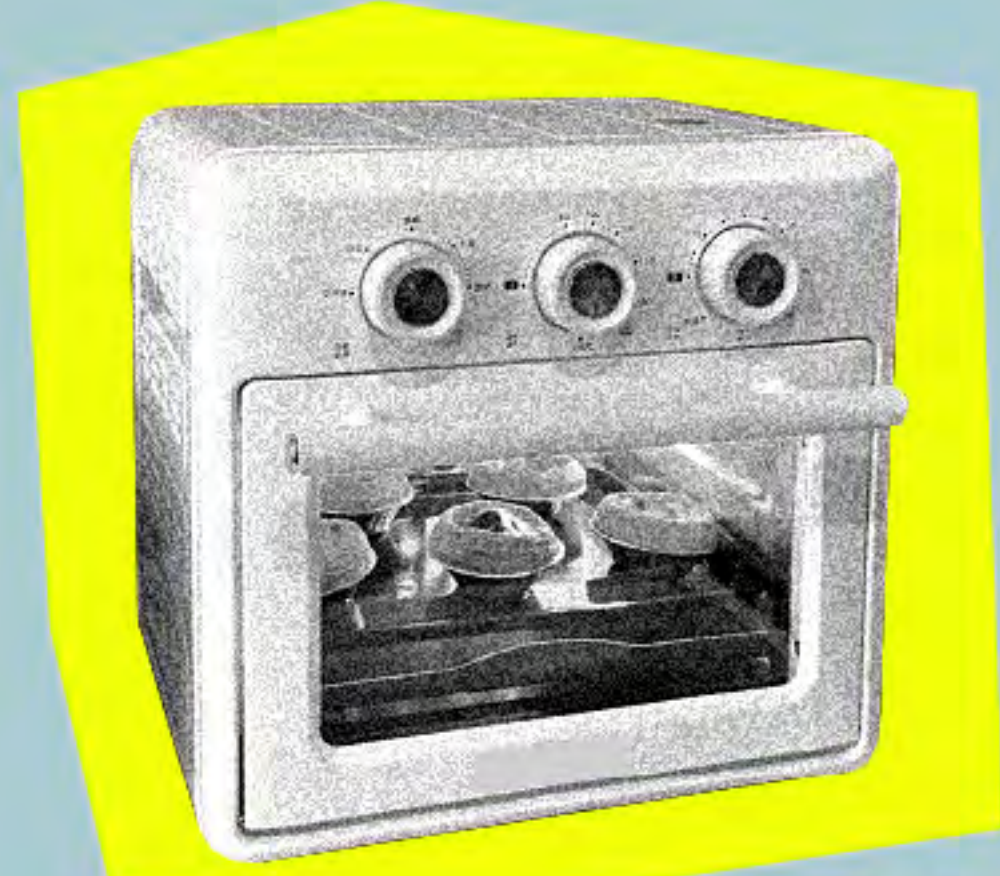
3C家电

四大品类洞察



「大家电」

「生活小家电」



「厨房家电」



「影音家电」

用户选购 **家用电器** 时更为看重品牌，因为品牌是给予消费者的品质保障与承诺。

用户选购 **科技数码** 时，品牌、口碑和产品性能购买决策时考察的三大因素。

2022年3C家电各品类热词

大家电

#刚需产品受到关注

品类描述: 指功率较大或体积较大的家用电器，主要包括空调、电视、洗衣机、热水器

品类热词: 洗衣机、空调、电视、618、洗烘一体机、客厅

厨房家电

#懒宅生活从厨房开始

品类描述: 特指厨房内使用的电器产品，主要分为料理类小家电和场景类大家电

品类热词: 洗碗机、油烟机、空气炸锅、烤箱、净水器、电饭煲、破壁机

生活小家电

#为科技智能买单

品类描述: 特指生活小家电,主要有清洁类、个人护理类、环境类

品类热词: 智能马桶、烘干机、扫地机器人、风扇、吸尘器、吹风机、垃圾处理器

影音家电

#追求生活娱乐与浪漫氛围

品类描述: 音响、投影仪、麦克风、电视盒子等

品类热词: 投影仪、音响、麦克风、电视盒子、幕布、背景墙、射灯

Source: 小红书站内，数据为2022年8月同比2021年8月

小红书3C家电热搜单品



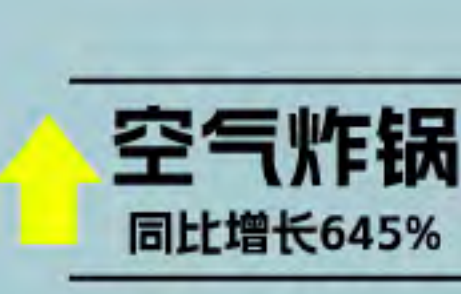
↑ **体重秤**
同比增长107%



↑ **空调**
同比增长79%



↑ **微波炉**
同比增长77%



↑ **空气炸锅**
同比增长645%



↑ **洗地机**
同比增长162%

在家电类目，厨房电器热度居高不下。生活小家电成为目前站内家电行业炙手可热的明星赛道。

Source: 小红书站内，数据截止至2022年8月

小红书

3C家电 品牌洞察



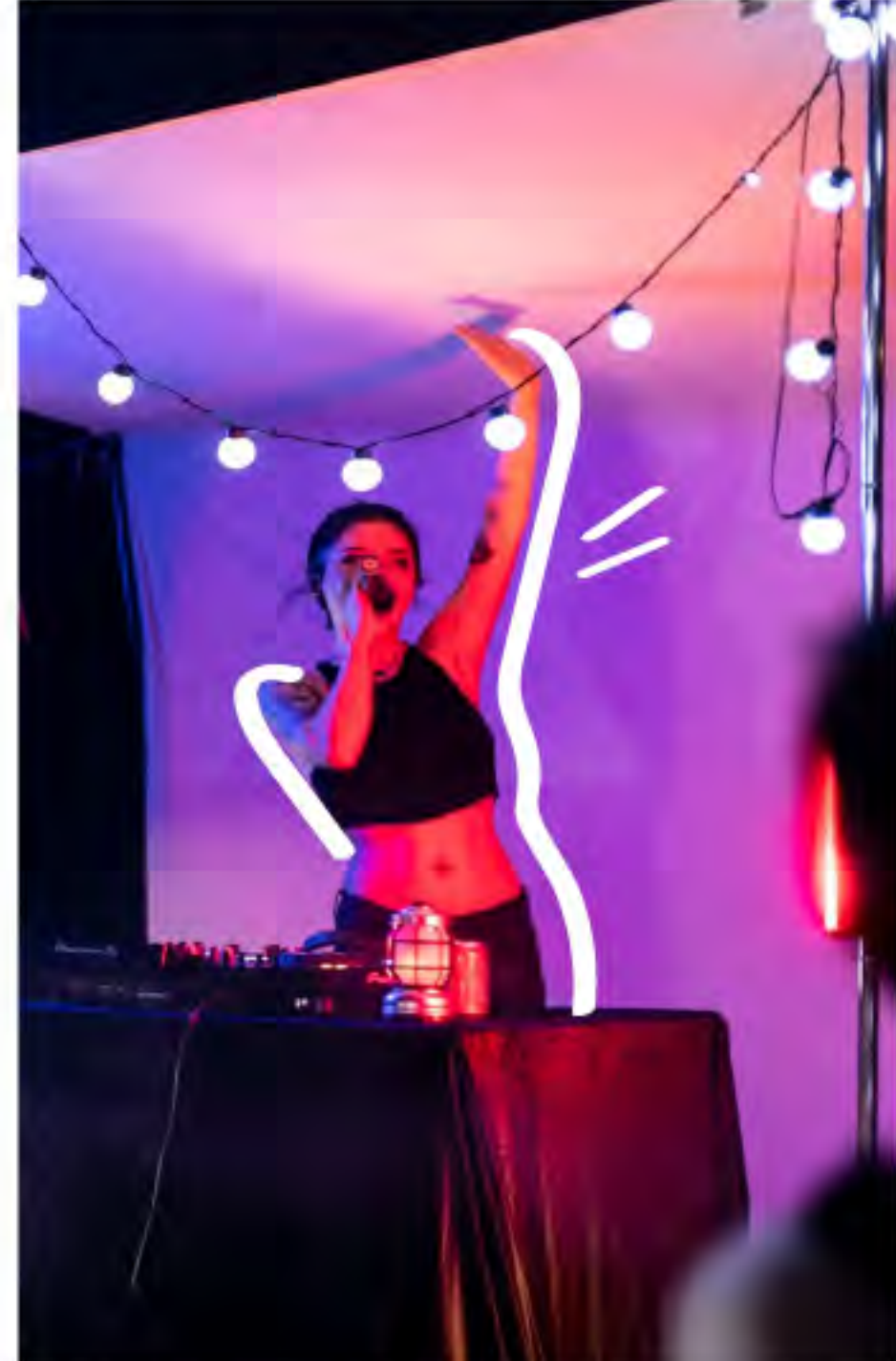
小红书社区用户带动了一波波3C家电新趋势，从中产生的内容满足用户在多元场景下的新需求，而贴合趋势而诞生的好产品能够在这里，拥有 **真实、优质、多样**的评价。

RECase.1

电小二

这个夏天和小红书来电了

Jackery电小二长期深耕小红书。今夏，Jackery电小二牵手小红书在上海打造「带着电小二去露营」潮流Party，解锁“户外电源+露营”新模式；1个月内，Jackery电小二在“户外电源”赛道搜索排名从第7升至第4，品牌和品类认知明显提升。



丰富的露营活动



@大走

“热晕的大暑也要去露营”



@JazTai

“40度的夏日，带电露营聚会”



@虎哥tiger

“完美露营用电自由”



@bopular

“露营如何最舒服”

RECase.2

vivo

野奢秘境漫游 带着vivo X80去旅行

vivo与小红书携手走访四城九地，带来「沉浸式旅行体验」，用vivo X80打造电影级浪漫风光，与9位不同类型的博主开启「野奢秘境漫游」。

vivo X80在站内总曝光量超过1.7亿，搜索大涨465%，并实现了品牌与「野奢」赛道的深度绑定。





扫码关注

回复【灵感来电】

获得3C数码行业用户洞察报告

小红书 用户画像



3C家电

用户特征

小红书是平台3C家电用户获取内容的「首要渠道」，「买前、买中、买后」都可以在小红书上找到想要的内容，能够帮助用户获取品牌上新、产品使用经验等信息。

用户普遍喜爱1-10分钟，内容丰富、能更好诠释产品的中视频，有伴侣（情侣、夫妻）的男性用户在选购3C家电产品时，伴侣的意见有较大的影响力，种草力随爱蔓延。

Source: 小红书用研团队，时间截止至2022年6月

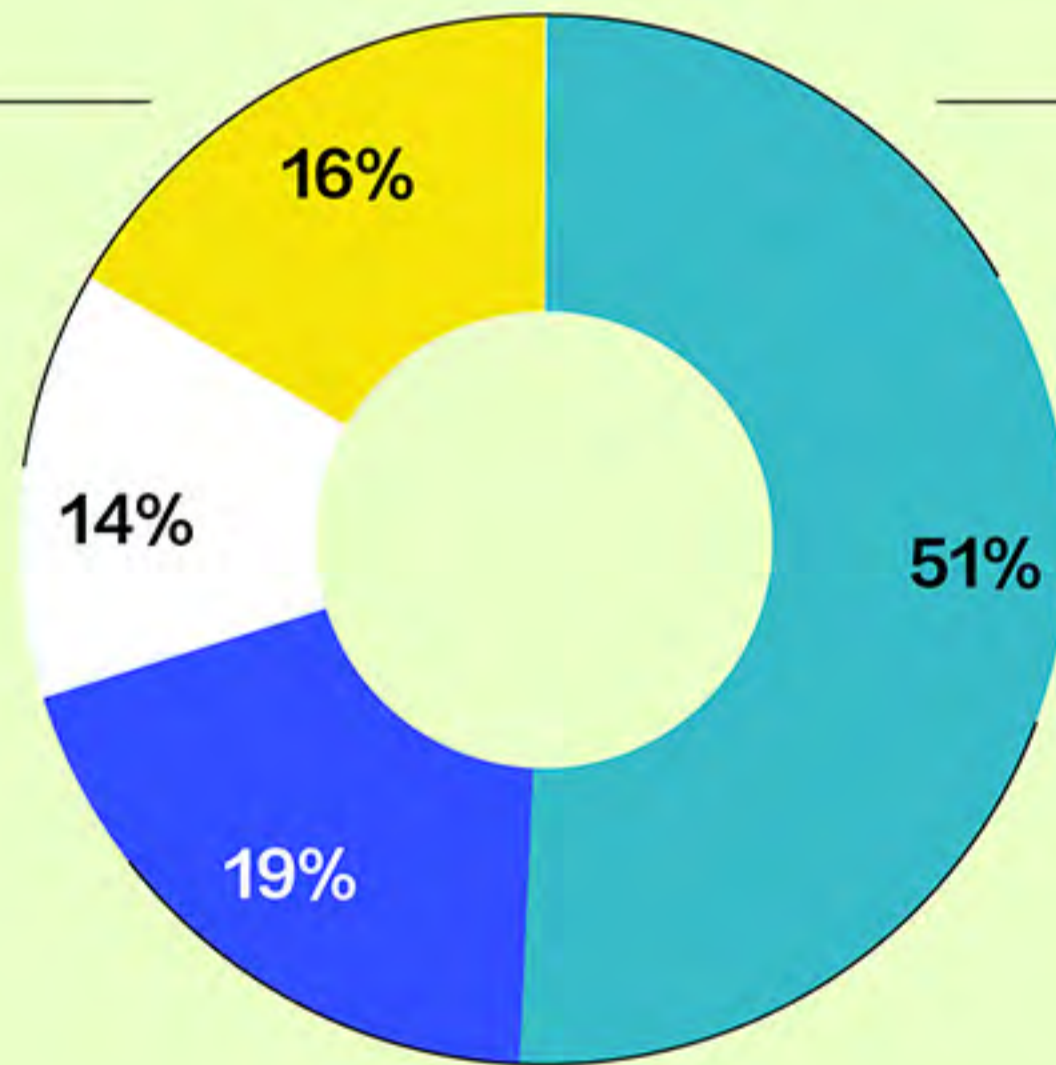
青年

更来“电”

高知高收入的年轻人，对3C家电倾注更多关注，他们借家电偷懒的功力可谓是炉火纯青。

年龄占比

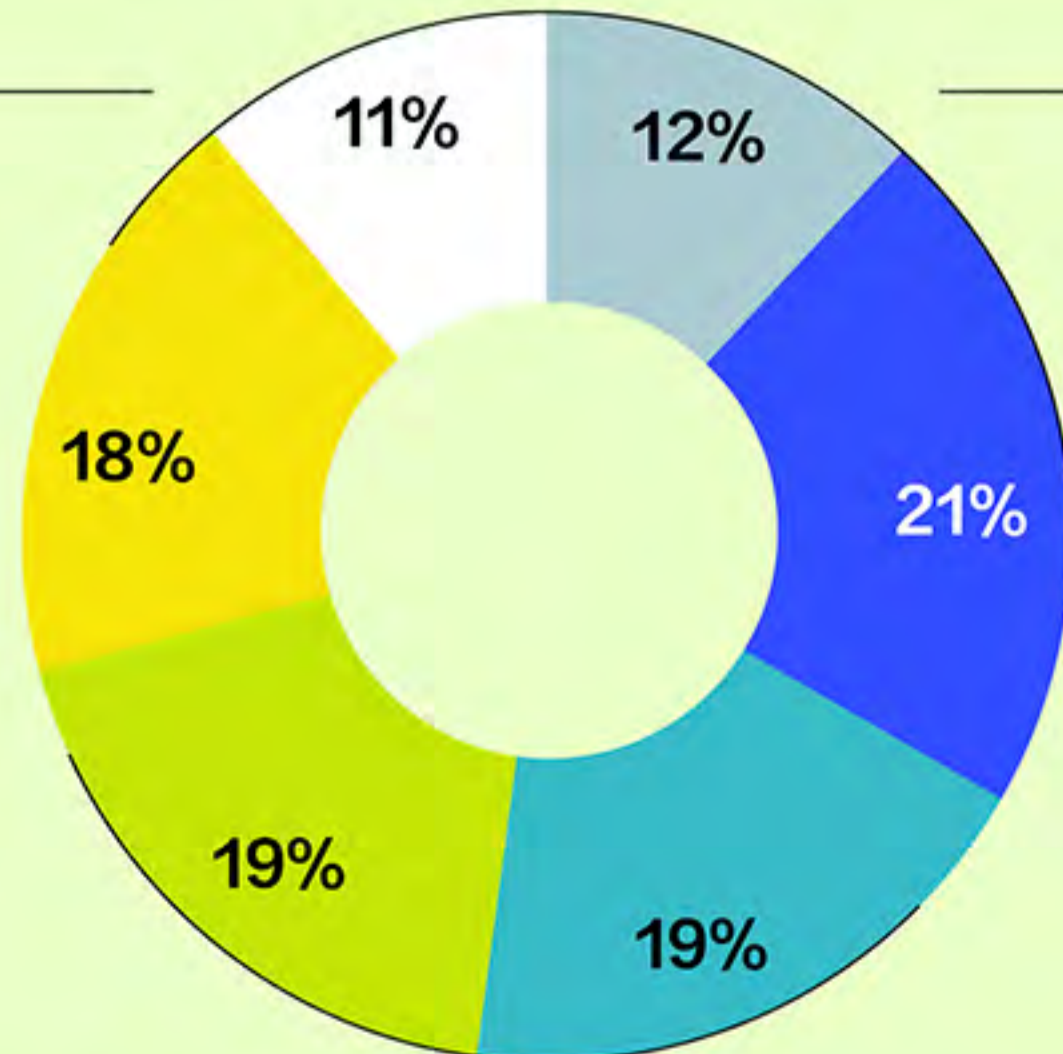
18~25 26~30
31~35 ≥36



18-25岁青年撑起3C家电一片天，谁年轻的时候还不是个数码家电弄潮鹅。

城市占比

一线城市 三线城市
新一线城市 四线城市
二线城市 五线城市



在对3C家电的关注度上，高线城市与三四线城市势均力敌。

新一线城市拔得头筹，赶时髦会享受的他们，就是3C家电需求的主力军。

Source: 小红书站内，数据截止至2022年10月

小红书特色

3C家电消费群体

NO.1

家电辣妈咪



90% 宝妈把小红书当作“家电军师”，近半数宝妈跟着小红书买，**85%** 以上宝妈精准搜索品牌、品类，高效浏览、闪电决策。

提升家务效率、解放人力的**家庭清洁类产品**是她们的心头好，帮娃提升学习效率的**学习类电器**成为宝妈新宠，**厨房小家电**是她们爱的证明。

Source: 小红书用研团队, 时间截止至2022年6月

NO.2

家装刚需派

88%家装用户在小红书了解3C数码最新动态，**近7成**的3C家装用户，购买的一半以上的3C家电产品，都通过小红书种草。



他们需要购买的产品品类多、跨度大，家电选购唯快不破，尤其偏爱**智能家电**。对普通用户和专业博主一视同仁，真实用户评价和好看精美的图片视频最能影响他们的购买决策。

Source: 小红书用研团队, 时间截止至2022年6月

NO.3

数码时髦精



90%数码用户在小红书了解3C家电，将产品当做时尚单品。不管是品牌新款，还是复古回潮头戴式耳机，只要流行都有时尚信徒。

时髦精的目光在新兴的**智能家电、科技数码**聚集，能被他们选中的产品，得做到品牌知名度、口碑、功能和美感均衡发展。

Source: 小红书用研团队, 时间截止至2022年6月

NO.4

科技精致党

90%科技美容用户通过小红书了解3C数码内容，普遍爱看真实评价、新品分享。



他们独爱高性能、好口碑、够知名、有颜值的**3C数码产品**，在探索新品类和尝试新产品方面总是充满热情。享受生活是他们的人生信条，**个护小家电、家庭影音类、厨房小家电.....**将科技贯穿生活的每个角落。

Source: 小红书用研团队, 时间截止至2022年6月



扫码关注，回复「灵感图鉴」

查看更多行业图鉴