

Q 美妆护肤

报告时间：2023年6月

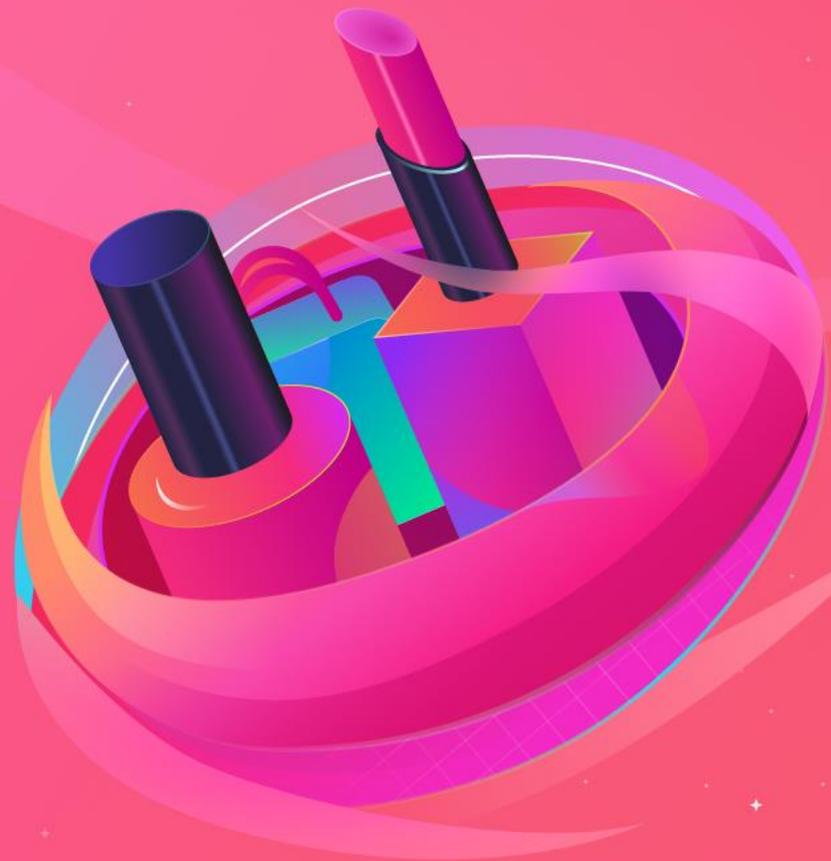
小红书美妆用户 趋势洞察报告

美美与共

润泽万颜

数据来源：新红

 新榜
NEWRANK.CN



● 研究背景

目前，小红书上聚集了大量年轻、高知的女性美妆用户，她们倾向于在小红书平台分享美妆护肤产品和使用经验，用户间的互动、分享氛围浓厚；而这些评论互动也传递了用户的真实诉求，理解用户的关注点对于企业和品牌来说将具有重要价值，主要体现在以下几个方面：

产品研发：了解消费者在购买美妆护肤产品时遇到的问题和痛点，可以帮助企业研发更具有针对性的产品。例如，如果消费者普遍反映护肤品使用后油腻、堵塞毛孔，企业可以针对这一问题进行研究，开发出更轻薄易吸收的产品。

营销策略：通过了解消费者的需求和痛点，企业可以制定更有针对性的营销策略。例如，如果消费者在购买护肤品时关注性价比，企业可以通过推出价格合理且质量可靠的产品来吸引消费者。

用户体验：深入了解消费者的使用习惯和需求有助于提升产品的用户体验。例如，如果消费者觉得卸妆过程繁琐，企业可以研究开发更方便快捷的卸妆产品，以提高用户的满意度。

服务质量：了解消费者在购买和使用过程中遇到的困难和问题，可以帮助企业优化售后服务，提高服务质量。例如，如果消费者反映护肤品使用效果不佳，企业可以提供专业的咨询服务，解决消费者在使用过程中的问题。

创新方向：了解美妆护肤市场的趋势和消费者需求有助于企业在研发新产品时找到创新方向。例如，如果消费者越来越关注天然成分和环保理念，企业可以在研发新产品时注重使用天然原料和减少包装浪费。

总之，了解美妆护肤用户的痛点对于企业的产品质量、营销策略、用户体验等方面具有重要意义。只有深入了解消费者需求，才能更好地满足市场需求，提升竞争力。

●● 数据说明

本报告由新榜有数旗下小红书数据平台-新红出品。

报告主要统计分析了2023.05.01-05.31（共31天）新红监测的小红书样本发布的互动量 TOP50000 的“美妆护肤”笔记及其关联评论。

本次研究旨在通过对小红书美妆护肤用户需求、使用者分析和使用场景分析的深入研究，探讨用户在小红书平台上的美妆护肤消费行为、产品使用偏好、使用场景等方面的情况。研究将通过收集、分析和解释小红书平台上的用户生成内容和用户参与指标等数据，采用定量和定性研究方法，从多维度角度揭示美妆护肤用户的需求痛点和消费行为。

以下为部分名词释义：

商业笔记：官方平台报备的品牌合作笔记

种草笔记：在标题或内容中提及品牌关键词的笔记

互动量：笔记点赞数、收藏数及评论数之和

实时热度：近期相关笔记的互动量越高，热搜词的热度值越大

关注点：根据评论内容归纳用户主要关注点

关注度占比：根据用户专注点占比进行排名

决策因素：用户产生购买的影响因素

目录

01 行业大盘概览
INDUSTRY OVERVIEW

04 产品使用场景
USAGE SCENARIO

02 用户需求聚焦
REQUIREMENT ANALYSIS

05 总结与建议
SUMMARY & SUGGESTIONS

03 用户族群特征
ETHNIC GROUP ANALYSIS

新榜
NEWRANK.CN

01

行业大盘概览

根据新红监测的美妆护肤笔记发布趋势和美妆护肤笔记评论词云，我们发现，依托小红书内容社区的特性，妆容/妆教分享帖、护肤经验帖、产品种草帖等美妆护肤相关内容在小红书平台热度一直较高，小红书已经成为美妆护肤行业受众人群主要的讨论阵地。

小红书美妆护肤行业笔记热度持续升高

根据新红系统美妆行业大盘数据表现我们发现，美妆类笔记发布数量整体高于全行业平均水平，且商业笔记的发布数呈现逐月上升趋势；足以见得在小红书平台美妆相关内容的传播和讨论的热度居高，并且在整体热度在不断攀升。

2023年5月美妆护肤商业笔记总览

美妆类笔记表现整体**高于**全行业平均水平

品类笔记 **22.77w** 篇

↑ 高于

全行业平均水平 10.56w

占笔记总数 **29.2%**

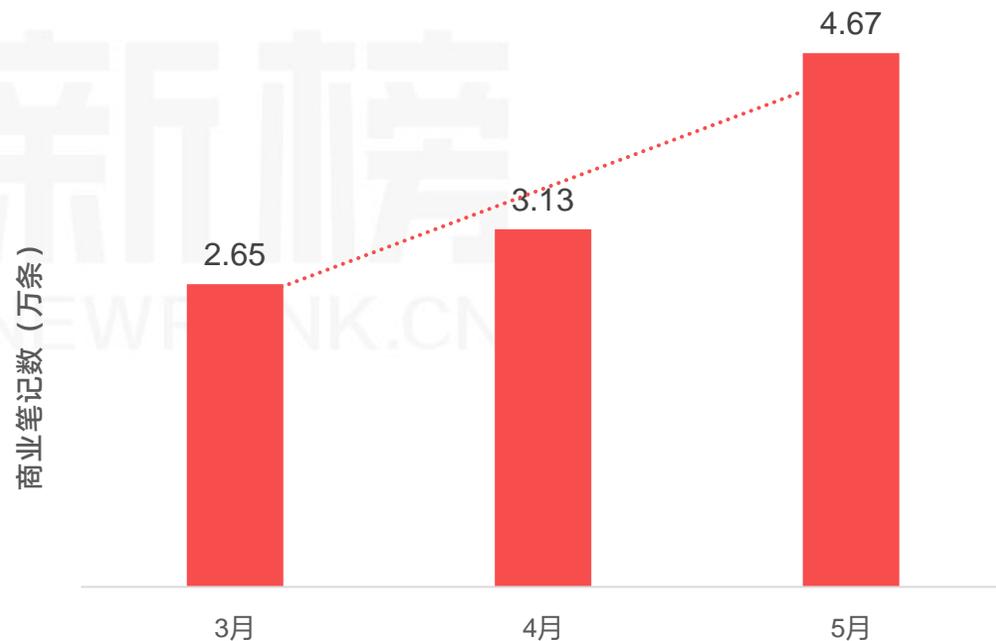
包含商业笔记 **4.67w** 篇

↑ 高于

全行业平均水平 3.98.w

占种草笔记总数 **20.5%**

2023年3-5月美妆护肤商业笔记发布趋势（万条）



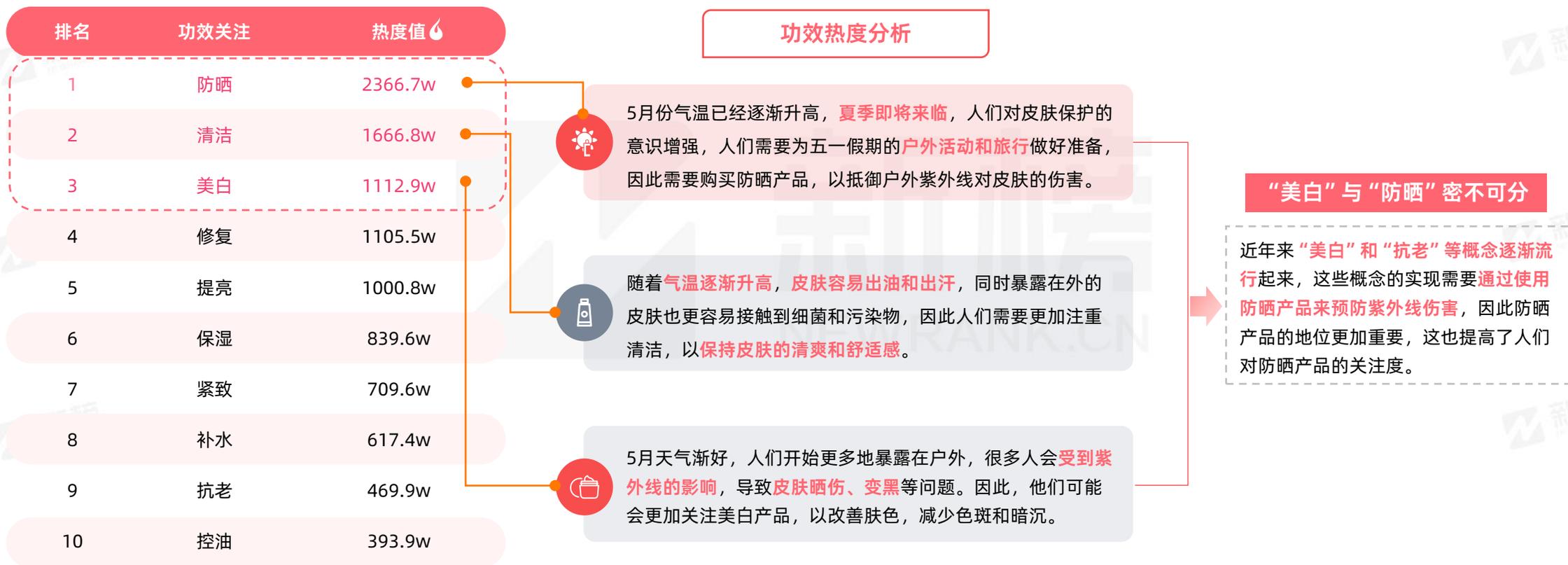
02

用户需求聚焦

美妆用户的需求聚焦可以从功能需求、成分偏好、产品选择、品牌侧重、价格影响等多个方面进行考虑。品牌方可以根据用户需求进行分析，制定相应的产品策略和营销策略，来满足消费者的需求和期望，提升市场竞争力。

“夏季护肤：防晒、清洁、美白，样样不能少”

随着气温升高，夏季即将来临，人们对皮肤保护的意识增强，需要购买防晒产品以抵御户外紫外线对皮肤的伤害，同时需要注重清洁和美白产品的使用，以保持皮肤的清爽、舒适和美白；由于“美白”和“抗老”概念逐渐深入人心，防晒已经成为妆护人群的“刚性”需求。



护肤达人最爱：氨基酸、烟酰胺和玻尿酸

在提及美妆护肤产品时，用户对**氨基酸**、**烟酰胺**和**玻尿酸**这三种成分的关注度更高，备受关注的原因在于它们能够**滋润保湿**，**淡化皱纹色斑**，**提高皮肤的弹性和光泽**，并起到较好的**美白效果**，同时还能够提高皮肤的保护能力，已经成为**主流护肤产品**的主打卖点。

排名	热门成分	热度值 [🔥]	主要功效	肤质适用情况	代表品类
1	氨基酸	239.3w	滋润，保湿，修护肌肤	各种肤质	
2	烟酰胺	154.6w	抑制黑色素的生成，淡化色斑和提亮肤色	肤色不均和暗沉	
3	玻尿酸	132.1w	提高皮肤保湿能力，增强肌肤弹性和水润度	干燥、缺水的肌肤	
4	水杨酸	88.6w	去角质，清洁毛孔，控油	黑头、粉刺等问题肌肤	
5	海藻	81.2w	深层清洁，控油，缩小毛孔	油性和混合性肌肤	
6	A醇（视黄醇）	77.4w	加速皮肤新陈代谢，改善皱纹和细纹	熟龄肌肤	
7	山茶花	61.1w	保湿，舒缓肌肤，抗氧化	各种肤质	
8	积雪草	53.9w	修复肌肤，减轻炎症，增强免疫力	敏感、脆弱的肌肤	
9	神经酰胺	48.8w	修复肌肤屏障，提高皮肤的免疫力	敏感、脆弱的肌肤	
10	果油	43.4w	维持皮肤弹性，减少色素沉着，促进皮肤创伤愈合	各种肤质	

热度解析

具有保湿、美白、修复等功效的成分，适合各种肌肤，对于保持肌肤处于稳定状态有明显作用。

“轻装上阵，精华、口红、面霜，妆护必备神器”

在关于美妆护肤产品的笔记中，用户对**液态精华**、**有色唇膏/口红**、**乳液/面霜**等产品更加偏爱，主要原因是它们能够**深层滋养皮肤**、**保持肌肤水分**、**增添色彩**，具有明显的美容和护肤功效，同时也满足了消费者对于**品质**、**效果**和**个性化**的追求。

排名	热门品类	互动量↓
1	液态精华	631.1w
2	有色唇膏/口红	519.5w
3	乳液/面霜	377.2w
4	粉底液/膏	317.3w
5	眼影	248.3w
6	贴片面膜/涂抹面膜	236.7w
7	隔离/妆前	232.7w
8	腮红/胭脂	225.7w
9	遮瑕	194.1w
10	高光	158.8w

液态精华热门产品



海蓝之谜
鎏金焕颜精华



兰蔻
小黑瓶精华



SK-II
神仙水精华

有色唇膏/口红热门产品



YSL小金条



香奈儿口红



阿玛尼唇釉

乳液/面霜热门产品



兰蔻菁纯面霜



海蓝之谜面霜



欧莱雅水乳面霜

★ 产品优点

功效强大、使用方便、质地清爽、适用肤质广泛、品牌和价格选择多样

百搭、颜色丰富、功效多样、品牌和价格选择多样、使用方便等

保湿补水、防护修复、质地轻盈、品牌和价格选择多样

“ 国际品牌领衔热度，国货品牌竞相角逐 ”

国际品牌继续领衔消费热门，兰蔻、魅可、欧莱雅等知名品牌凭借可靠的质量、丰富的产品线，以及实惠的价格赢得广大消费者青睐；与此同时，国货品牌在品牌互动量TOP10榜单夺得4席，并且以Blank ME、欧花集为代表的本土品牌，其破圈的趋势也愈发明显。

排名	热门品牌	互动量↓	品牌归属
1	兰蔻LANCOME	205.4w	法国
2	魅可M.A.C	91.4w	加拿大
3	欧莱雅LOREAL	90.4w	法国
4	玉兰油OLAY	66.2w	美国
5	Blank ME	61.2w	中国
6	欧花集OUHUAJI	55.8w	中国
7	科颜氏Kiehls	54.3w	美国
8	珀莱雅PROYA	51.8w	中国
9	谷雨	50.7w	中国
10	蛇毒Spatreatment	47.3w	日本

品牌热度分析



兰蔻拥有丰富的产品线，从护肤到彩妆、香水等多个领域均有涉及，满足了不同消费者的需求。此外，兰蔻针对不同肤质、不同年龄段以及不同地区的消费者，推出了多种系列的产品，提供了更多选择。



魅可品牌的彩妆产品非常丰富，包括口红、眼影、粉底液等，而且颜色选择多样，适合不同的肤色和妆容风格，且产品价格亲民，这也为其赢得了广大彩妆爱好者的青睐。



欧莱雅在品牌形象方面塑造成功，拥有高品质、高端、时尚的品牌形象。相对于一些其他品牌，欧莱雅的产品价格相对实惠，让更多的消费者可以体验到其高品质的产品，提升了消费者的品牌忠诚度。

品牌共性

- 质量可靠
- 产品线丰富
- 颜色选择多样
- 价格实惠

由于国产品牌在品质口碑、创新力、品牌形象等方面不断提升，消费者对国货品牌的信任度逐渐提高，再加上在宣传和营销策略上的不断探索和努力，国货品牌在社媒平台已经形成了稳定的影响力。

国货崛起

“ 性价比、价格公平成为大众普遍关切 ”

在美妆护肤笔记关于价格的讨论中，话题点主要集中在“追求产品性价比”和“活动/渠道价格择优”两个方面，品质和价格相符或者超出预期成为大众普遍诉求；另外，因为活动和渠道价格的不同，他们会期望有更公平的价格体系，也会对价格差异感到不满。

追求产品性价比

¥ 价格劝退 (5.1%)

- @东八区区花：价格真的太贵了
- @为琳写诗.：一看价格瞬间劝退，740，这是我一个月工资的五分之一呢
- @开心的ww：可惜不是我买得起的价格

sale 便宜好用 (2.1%)

- @小甜甜：已经照着平价实惠组买了护肤品哈哈！感谢分享
- @黄柠檬：我就喜欢好用又实惠滴
- @A在地球🌍：确实便宜又好用，怎么用也不心疼

📉 价格质量成正比 (3.5%)

- @哼~：虽然价格摆在那，但是真是一分价钱一分货
- @暖芯栩：一分价钱一分货，贵的也值
- @李尔琦斯：真的是 一分价钱一分货，神仙水yyds

活动/渠道价格择优

🛒 渠道价格差异 (3.2%)

- @采姑凉的小蘑菇dd：网上看价格都不一样呀，你的艾雪诗那买的？
- @谦谦谦~：当时刚出官网也抢不到 只能去专柜 柜姐卖我350 含泪赚我40
- @千：你的kato喷雾竟然35👉 我刚买的在直播间43

💔 买贵了 (2.3%)

- @小马的码：适乐肤买贵了，我一般都是凑满减，每次买都是80+不到九十
- @又困了大王👑：珂润的洗面奶我买贵了👉
- @识君.：感觉into you买贵了，搞活动的时候买可以20多块一只

SALE 蹲活动价 (4.4%)

- @NiVole：雅漾喷雾是真的好用.....就是平时不搞活动的话有点小贵
- @周粥粥啊：不知道38有没有活动，想屯面膜，别让我失望哦
- @冰了又冰：他家精华我超爱！蹲活动！

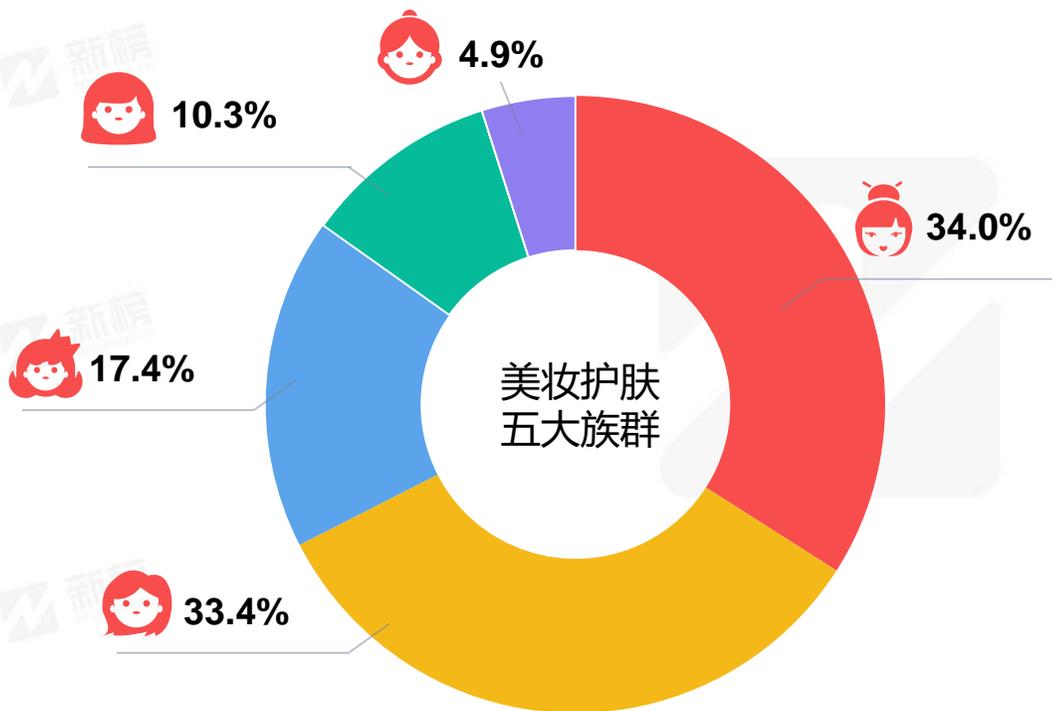
03

用户族群特征

通过对小红书笔记下的评论内容及账号数据，我们按照人群特征属性打标完成定性分析，共定义了美妆护肤五大族群：潮流时尚族群、实用经济族群、抗衰保养族群、敏感肌肤族群、自然有机族群；

基于每类族群的关注点、产品选择和决策因素，我们可以了解到不同人群在美妆护肤方面的需求和偏好，为企业提供更针对性的产品开发和市场定位策略。

潮流时尚和实用经济族群占据主流



01 潮流时尚族群

充满活力和创意，她们注重时尚和个性，对彩妆和护肤品有较高的兴趣和需求。

02 实用经济族群

注重产品的实用性和经济性，对价格和性价比有较高的关注度。

03 抗衰老族群

注重日常的护肤和保养习惯，以保持肌肤的健康状态，对抗衰老和护肤产品有较高的关注度。

04 敏感肌肤族群

肌肤较为敏感，容易出现过敏和不适，对产品的温和性和低敏性有较高的关注度。

05 自然有机族群

关注环保、有机和天然的美妆护肤产品，对产品的成分和生态友好性有较高的要求。

“ 追求新品牌、新成分，关注产品功效和多样性 ”

潮流时尚族群喜欢尝试**新品牌、新成分**，对于新潮流的趋势非常敏感；该族群看重**产品功效**，会**基于自身肤质做出合理选择**；在彩妆方面，她们**追求创新和多样性**，喜欢挑战不同的妆容风格；用户痛点主要集中在**新产品的耐受问题和效果不及预期**等。



34.0%

样本人群占比

充满活力和创意，她们注重时尚和个性，对彩妆和护肤品有较高的兴趣和需求。

她们追求新颖、多样化的化妆品和护肤品，愿意尝试不同的品牌和产品，关注美妆时尚潮流，喜欢分享自己的化妆经验和产品心得。

时尚敏感

护肤爱好者

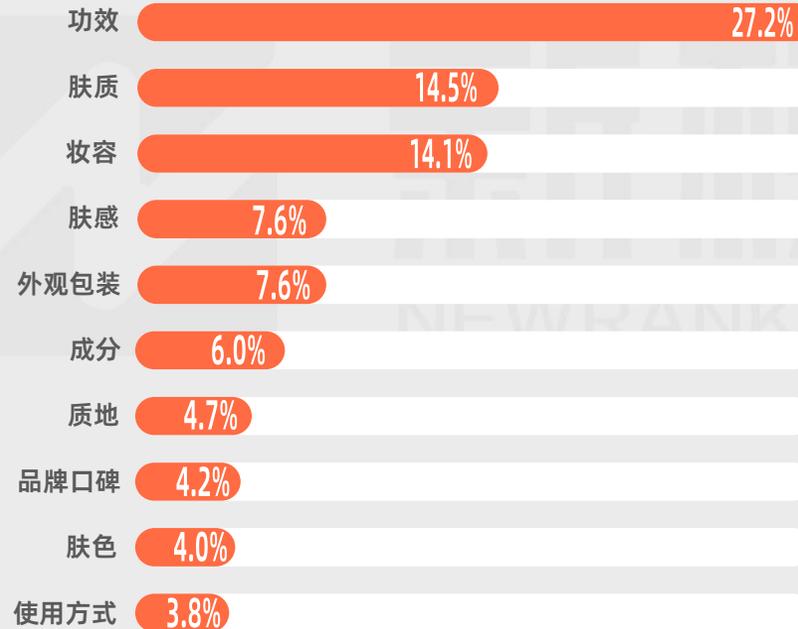
社交达人

个性突出

高品质用户

价格宽容

用户关注点



用户痛点



是新版的吗？老版的我用着有点不耐受，希望新版的缓释技术可以让我愉快使用



香奶奶的粉底有裸妆感，不遮瑕，按照我们年轻人的潮流来说=不怎么好用

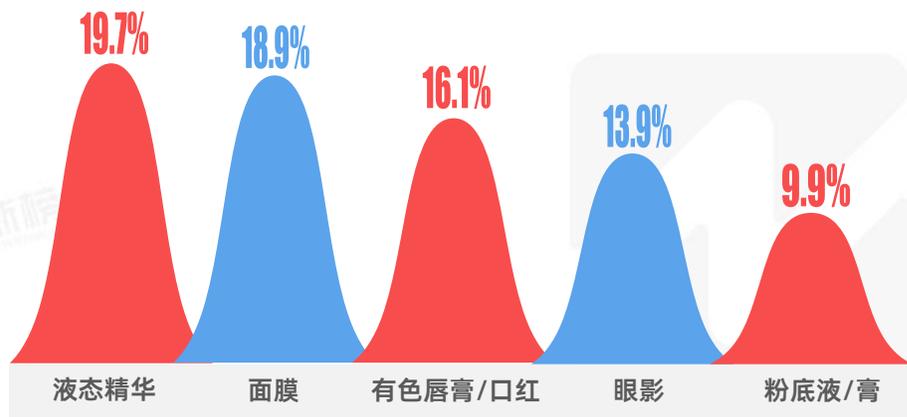


对于皮肤屏障受损的用户，在使用新产品存在一定刺激性也是有的，此类情况都是正常的。

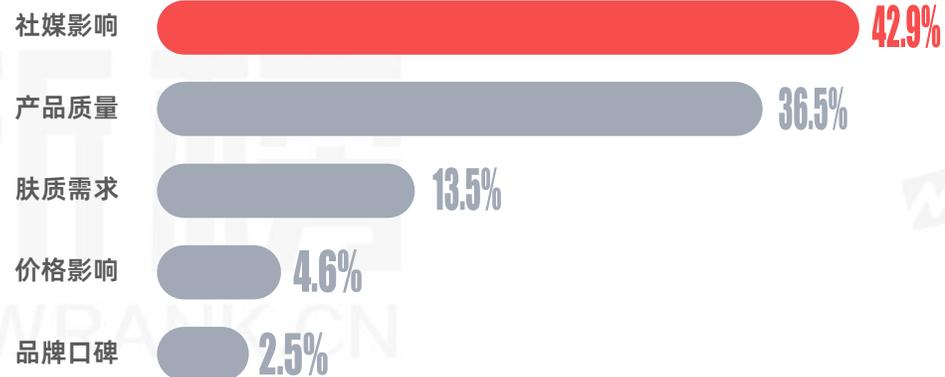
“ 关注精华、面膜、口红，注重社交媒体影响 ”

潮流时尚族群对于**液态精华**、**面膜**、**口红**等产品关注度较高，她们**追求时尚潮流**，关注广告宣传，针对**明星代言**、**限量发行**和**新品上市**有较高的敏感度，在做购物决策时主要会受到**社交媒体**、**网红推荐**等因素的影响，同时也注重**产品质量**。

用户评论-品类关注



用户评论-决策因素



产品举例



明星代言



虞书欣代言
自然堂小紫瓶

限量发行



迪奥烈焰蓝金唇膏
MITZH限量版

新品上市



润百颜安肌面膜
新品上市

- 潮流时尚族群更看重**社交媒体**上的**口碑评价**、**达人推荐**、**品牌形象**等，她们会多方比对，关注产品评测，防止踩坑；
- 虽然**社交媒体**对潮流时尚族群购物决策有很大影响，但消费者在做购买决策时仍然会考虑**产品质量**、**性价比**和**个人肤质需求**。

“ 实惠优质至上，性价比考量优先 ”

实用经济族群认为**实惠优质**是选择美妆护肤产品的首要因素；他们通常会**选择性价比高、实用性强的产品**，不太注重品牌和包装；此外，他们也会关注产品的**功能效果**；这类用户的痛点主要集中在产品**价格过高，性价比低**。



33.4%
样本人群占比

注重产品的实用性和经济性，对价格和性价比有较高的关注度。

她们会比较价格和功能，追求性价比较高的产品，关注折扣和促销活动，喜欢购买经济型或平价品牌的化妆品和护肤品。

实惠优质

大众化品牌

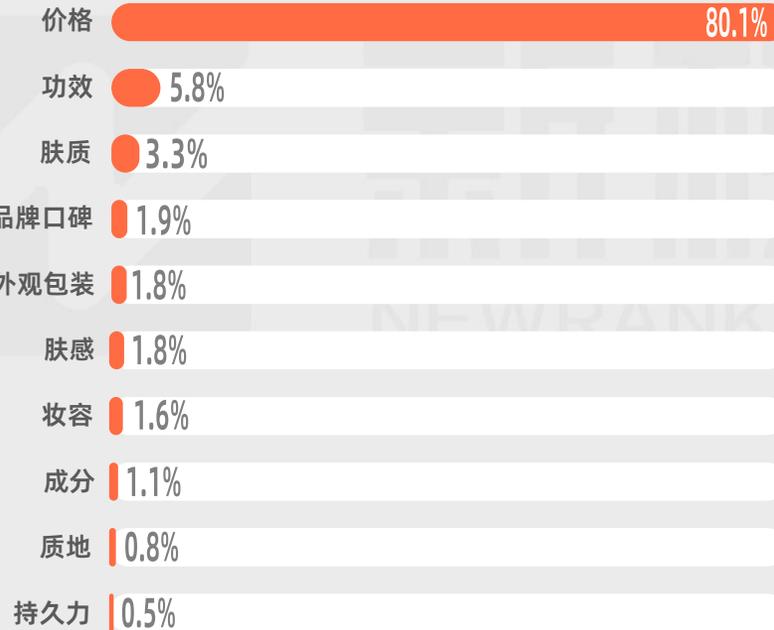
容易满足

多功能实用

简单易用

高性价比

用户关注点



用户痛点



有没有推荐给油皮用的洗面奶呀，平价点的那种，太贵的学生党钱包兜不住啊



我觉得有点贵 虽然我买的是中样吧 但是对我来说修复没有真的可以让我皮肤恢复原样，所以我觉得不太值

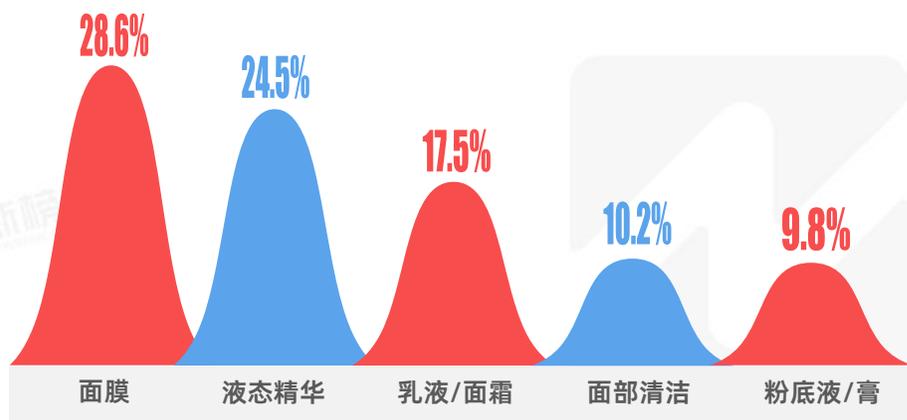


有没有仙女告诉我，到底值不值得买，好贵，我买了要准备退了

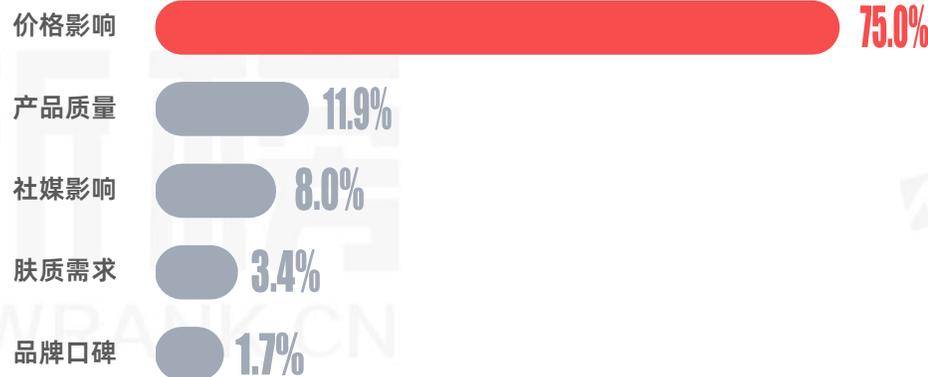
“ 偏好大众产品，注重价格和实用性 ”

实用经济族群对于**面膜**、**液态精华**、**乳液/面霜**等产品关注度较高，她们更注重**价格**、**实用性和性价比**，热衷于**经典款**、**高性价比**、**有促销活动**的产品，偏好**平价品牌**和**大众产品**，在做购物决策时除了价格因素之外，还会注重**产品的性能和成分**，不盲目跟风。

用户评论-品类关注



用户评论-决策因素



产品举例



经典款
碧素堂海藻补水
润泽面膜



高性价比
欧莱雅黑精华



促销活动
玉兰油 (OLAY)
大红瓶水乳

- 实用经济族群通常**对价格比较敏感**，他们可能会在购买前进行比较，以找到**性价比较高**的产品。
- 促销活动**对于实用经济族群的购物决策也有很大影响。例如**打折**、**满减**、**赠品**等优惠措施可以吸引更多消费者选择购买某一产品。

注重产品功效和品质，关注自身肌肤需求

抗衰保养族群更注重产品的功效和品质，以及自身肌肤的需求，希望通过科学合理的保养方法，延缓肌肤衰老，对抗肤色暗沉等问题，从而保持肌肤健康、年轻、美丽；用户痛点主要集中在产品出现副作用、产品效果达不到预期等。



17.4%
样本人群占比

注重日常的护肤和保养习惯，以保持肌肤的健康状态，对抗衰老和护肤产品有较高的关注度。她们更加注重产品的功效和成分，追求高效的抗衰老、抗皱和紧致效果的产品，愿意为高品质的产品投入较高的价格。

护肤专家

自信从容

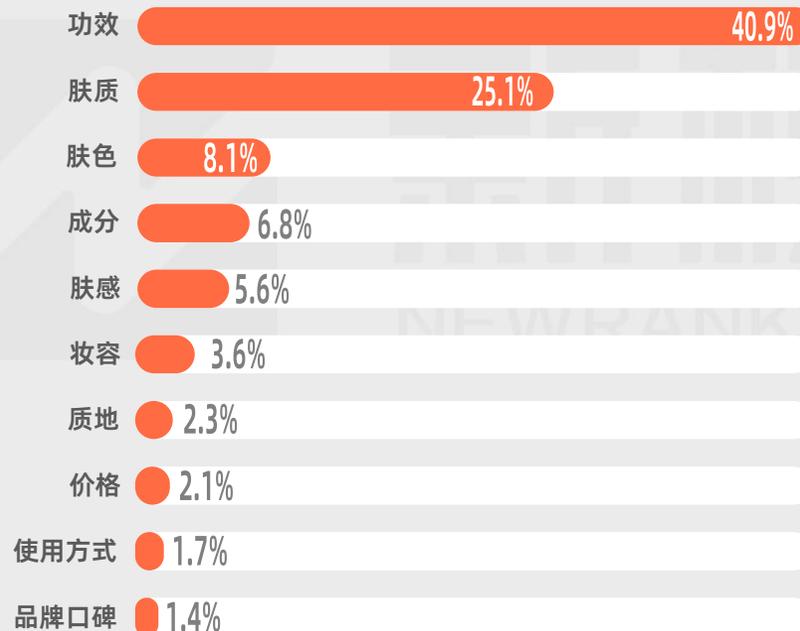
睿智成熟

品质追求者

爱好健康

成功职场人

用户关注点



用户痛点



上次就是晒伤了狂用美白精华结果刺激反黑了 最近要出去度假，想试试看这个面膜了



不知道是不是对美白产品里的某种成分过敏，买过好多牌子的美白产品都会过敏，都不敢轻举妄动了

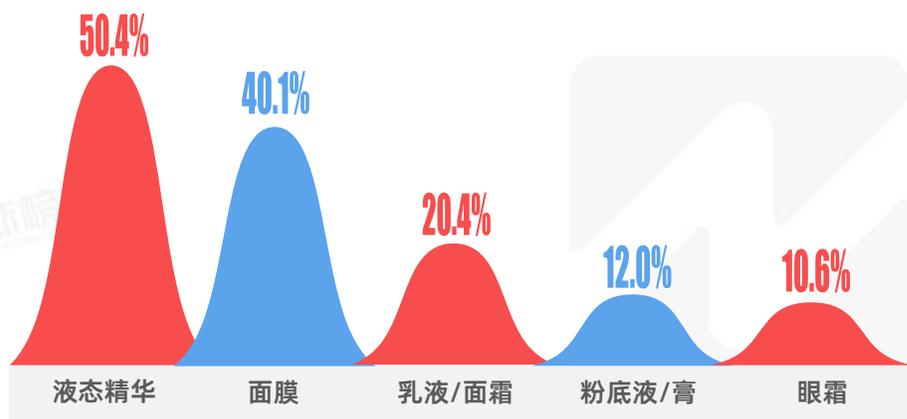


尝试过各种祛斑都无效，都会反黑，所以我真的放弃了。因为这个斑是和心情，内分泌有一定关系，很复杂。

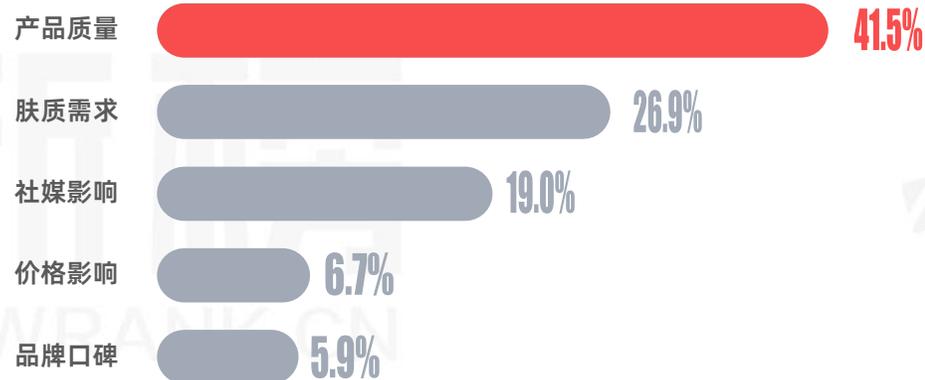
注重产品质量和适合度，偏好经典产品

成熟保养族群对于**液态精华**、**面膜**、**乳液/精华**等产品关注度较高，她们偏爱有**紧致焕白**、**保湿修护**、**柔嫩润泽**等功效的产品，在做购物决策时更注重**产品质量**，以及**不同肤质的适合度**，受社媒影响有限，偏好经典品牌，有着自己的一套保养秘籍。

用户评论-品类关注



用户评论-决策因素



产品举例



雅诗兰黛
白金黑松露精华



海蓝之谜
保湿修护面膜



SK-II
晶致美肤乳液

- 抗衰保养族群对于**产品质量**更为重视，这类消费者在购买美妆护肤产品时会结合自身肤质需求，非常在意产品**使用效果**、**成分安全性**；
- 产品的功能性对于这类消费者来说也非常重要；例如，**紧致提拉**、**淡化细纹**、**改善肤色**等功效可以吸引更多消费者选择购买某一产品。

“ 自身肤质出发，偏好温和、低刺激的产品 ”

敏感肌肤族群针对产品的讨论主要围绕**自身肤质**出发，她们通常对化学成分比较敏感，因此更喜欢**温和、低刺激**的产品，在选购产品时会认真研究成分表，避免选用可能引起过敏的成分；用户痛点主要集中在**很难找到适合自己肤质的产品**。



10.3%
样本人群占比

肌肤较为敏感，容易出现过敏和不适，对产品的温和性和低敏性有较高的关注度。

她们会特别注意产品的温和性和低刺激性，选择无香、无酒精、无防腐剂等敏感肌肤专用产品，并且会在购买前仔细查看产品成分表。

脆弱易过敏

成分关注

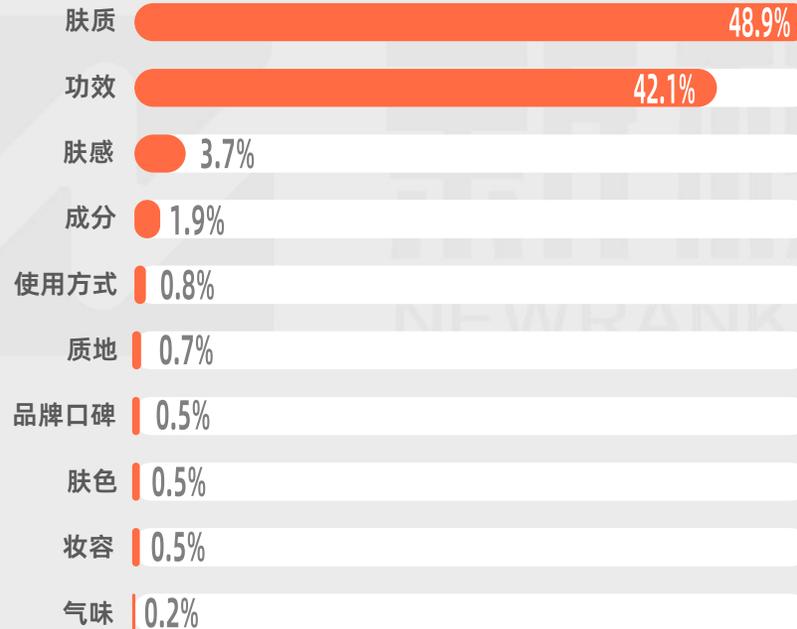
温和选择

保湿需求

安全第一

品牌口碑官

用户关注点



用户痛点



这个精华用的时候需要建立耐受不，我敏感肌想白又不敢乱用，怕了



油敏肌真的很痛苦...还要长痘 皮肤还容易红 又痒 又不舒服谁懂

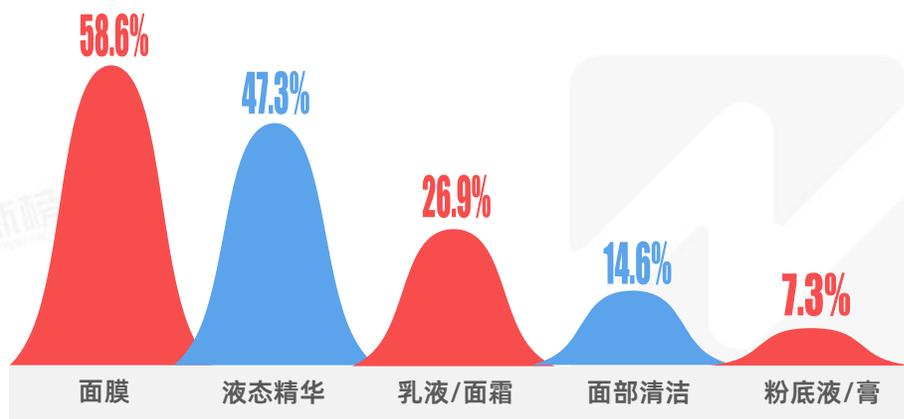


我的皮肤是油痘肌还有一些敏感肌，所以很难找到适合我的洗面奶

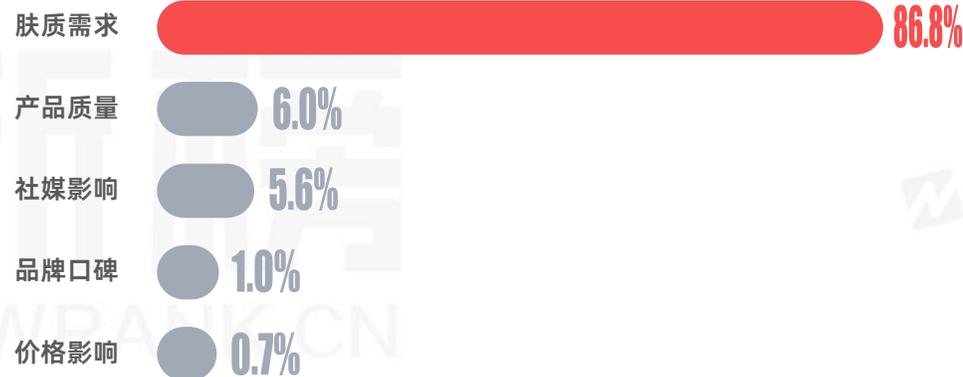
肤质需求影响大，注重专研和安全舒适产品

敏感肌肤族群对于面膜、液态精华、乳液/精华等产品关注度较高，她们喜欢针对敏肌专研的产品，对于舒缓保湿、屏障修复等功效有较强需求，在做购物决策时会首先考虑自身的肤质需求，同时也注重产品质量，强调产品的舒适度和安全性。

用户评论-品类关注



用户评论-决策因素



产品举例



珀莱雅原力面膜
敏肌专研



薇诺娜舒缓保湿
特护精华液



润百颜玻尿酸
屏障调理霜

- 对于敏感肌肤族群来说，购物决策主要受到自身肤质需求的影响最大，因为不同的肤质需要不同的护肤品，而且敏感肌肤对产品的要求更高；
- 该族群也会关注产品质量，包括产品的成分、功效、安全性等，避免因产品质量不过关，导致皮肤过敏、炎症等问题。

成分天然无添加，功效肤感两手抓

自然有机族群对于**产品功效**、**自身肤质**，以及**产品的肤感**讨论最多，她们注重产品的**天然成分**和**无添加**，认为**温和**、**自然**的成分对肌肤的负担更小，也更有益于肌肤的健康；这类用户的痛点主要集中在**产品的安全性**和**肌肤适用度**等问题。



4.9%
样本人群占比

关注环保、有机和天然的美妆护肤产品，对产品的成分和生态友好性有较高的要求。

她们倾向于购买有机认证或天然成分的化妆品和护肤品，关注产品的可持续性和环保性，注重产品的安全性和健康性。

自然主义者

无添加拥趸

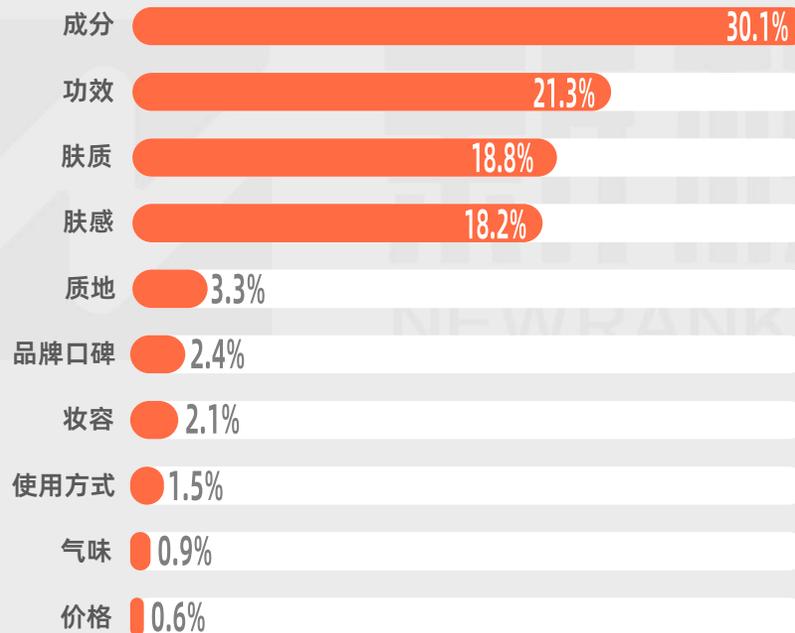
环保意识

简约生活

健康至上

纯净主义者

用户关注点



用户痛点



壬二酸的话也许还会痒，我有的时候用也会刺痛滴，哪怕是最温和的杏仁酸，我用起来皮肤也偶尔会泛红事



没用过，一打开好浓的酒精味儿，不是纯天然植物成分，我皮肤脆弱用不了

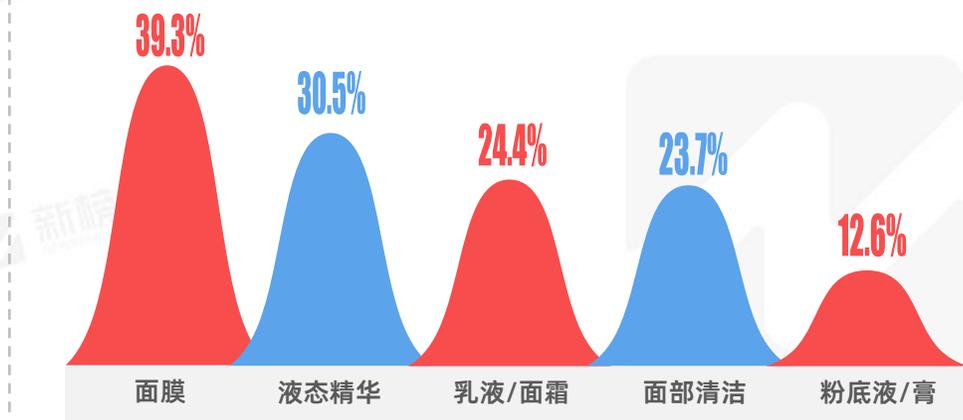


纯天然、纯植物就一定安全吗，我吃花生还过敏呢，选择适合自己才重要

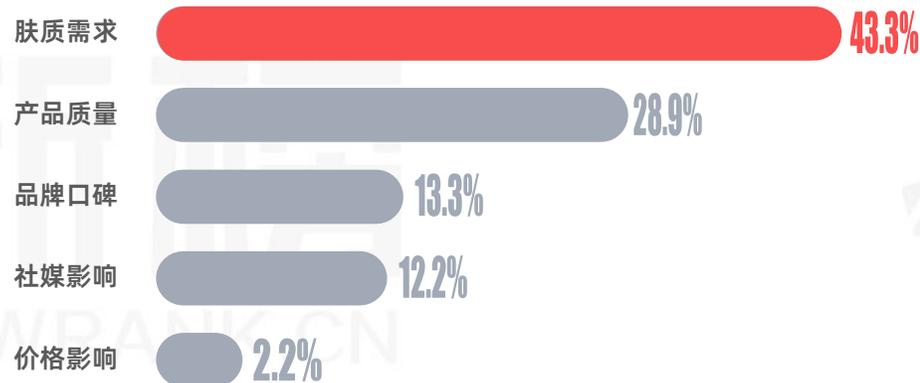
“ 偏好天然有机产品，注重产品质量和实际效果 ”

自然有机族群对于**面膜**、**液态精华**、**乳液/精华**等产品关注度较高，她们喜欢**无添加**、**天然成分**，以及**植物提取物**等有机产品，在做购物决策时首先也会考虑**自身的肤质需求**，同时也注重**产品质量**，会特别在意产品的**实际效果**和**成分天然度**。

用户评论-品类关注



用户评论-决策因素



产品举例



芳珂无添加美白胶原蛋白面膜



Trilogy 玫瑰果油原液精华



馥蕾诗睡莲滋润活颜面霜

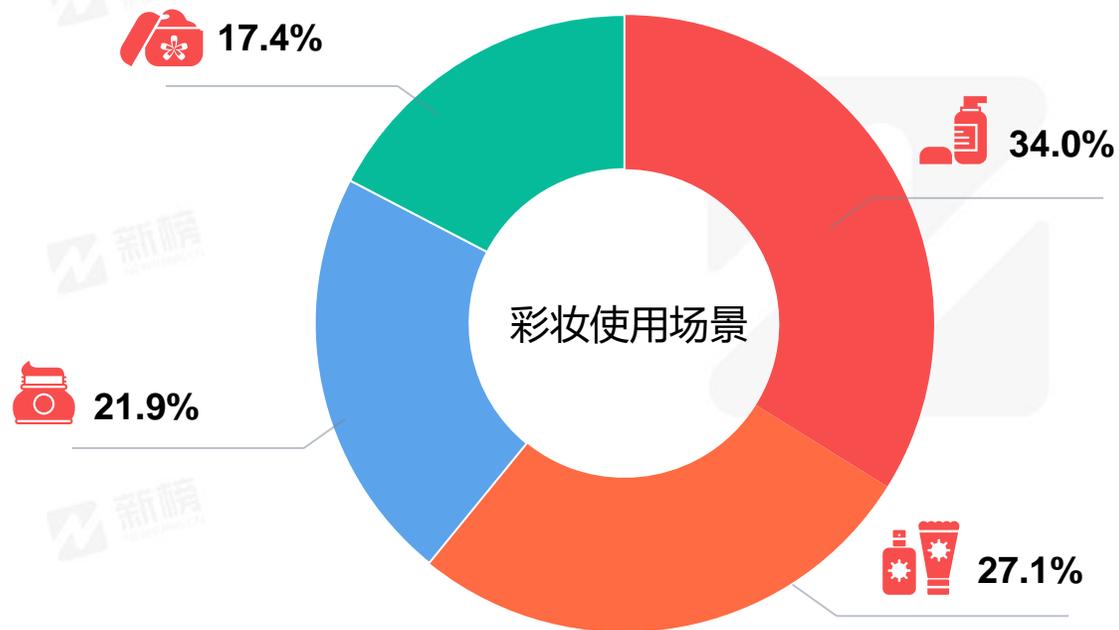
- 自然有机族群非常注重自己的**肤质需求**，因为不同的肤质需要不同的产品来满足其护肤需求。
- 该族群也非常注重**产品质量**，他们通常会选择**天然有机成分**的产品，因为这些成分对皮肤**更加温和**，不会引起**过敏或刺激**。

04

产品使用场景

在美妆护肤行业中，不同的使用场景会导致用户产生不同的需求和痛点。小红书作为一个汇聚了大量美妆护肤爱好者的平台，用户产生的讨论和评价也反映了不同场景下用户的痛点分布情况。通过对这些讨论的分析，我们可以更好地了解不同场景下的特性和用户需求，从而针对性地制定营销策略，提供更加个性化的产品和服务。

肌肤防晒讨论度直追基础护肤



01

基础护肤

基础护肤是最基本的使用场景，主要包括洁面、爽肤、乳液、面霜等护肤步骤。这些产品的主要功能是清洁皮肤、保湿、滋润和改善肌肤质地，以维持肌肤健康和美丽。

02

肌肤防晒

防晒是一种常见的护肤场景，主要是为了防止紫外线对肌肤的损害。防晒产品包括隔离霜、防晒霜、喷雾等，其主要功能是防止紫外线的伤害，减少皮肤晒伤和色斑的产生。

03

紧急护理

紧急护理是在特定情况下使用的，例如出现皮肤过敏、痘痘、眼袋等问题时需要进行针对性的修护。这些产品主要包括面膜、精华液、急救霜等，其作用是快速缓解皮肤问题，减少皮肤损伤和疼痛。

04

特殊护理

特殊护理是在特定场景下使用的，例如使用去角质、美白、抗衰老等产品对肌肤进行保养修复。这些产品的功能较为专业和有针对性，需要根据个人肤质和需求选择合适的产品。

基础护肤范围广，产品选择很重要

小红书用户针对基础护肤相关话题讨论热度较高，该场景下的关注人群主要需求痛点集中在**基础护肤产品的选择**、补水保湿和清洁的**功能效果**以及**肤质对于品牌选择的限制**等方面，尤其对选择产品选择困难讨论较多。

基础护肤场景热搜词

清洁



笔记数: 15.54w | 实时热度: 1438.2w

补水



笔记数: 6.2w | 实时热度: 534.03w

保湿



笔记数: 7.5w | 实时热度: 721.9w

日常护肤



笔记数: 5,575 | 实时热度: 53.74w

基础护肤用户主要关注点



用户原话

小姐姐，我老是起皮刺痛，一直选不到一个合适的洗面奶，有没有什么推荐啊？

我用过同款，买的时候还挺贵，但是用着没什么效果，脸还是干干的

我皮肤出油严重，之前买的洗面奶，洗碗脸上还是油油的，这次试试这款。

适合什么肤质，有点敏感，是晚上清洁之后再使用吗？

这个隔离你试试！我感觉好厉害，不过有点拔干，要做好打底保湿。

“ 夏季防晒不能缺，晒后肌肤问题大 ”

随着夏季到来，肌肤防晒这一护肤场景的讨论热度也逐渐上涨，小红书用户在讨论这一场景的相关讨论中，对产品是否能够**达到真正的防晒效果**格外关注，关于**产品功能**相关痛点关注度较高。此外，肌肤初夏晒后问题、防晒产品的**涂抹肤感**以及**不同肤质的适用度**也成为用户痛点。

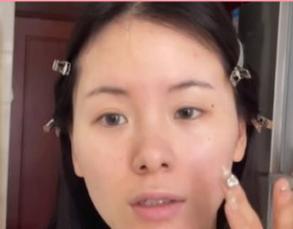
肌肤防晒热搜词展示

防晒



笔记数: 23.46w | 实时热度: 2313.0w

隔离



笔记数: 2.84w | 实时热度: 409.5w

晒伤



笔记数: 1.1w | 实时热度: 112.4w

UV值



笔记数: 3,860 | 实时热度: 23.9w

日常护肤用户主要关注点



用户原话

这个牌子的防晒霜不行，我感觉都不防晒，出去玩我老公晒得雀黑。

不用防晒根本不行啊，感觉一夏就晒黑了，到现在都没有白回来。

不能，这个有防腐剂和香精，很刺激皮肤，涂身体得慎重选择。

油皮想找个晒不黑的，用什么防晒呀，之前的防晒用完脸都好油。

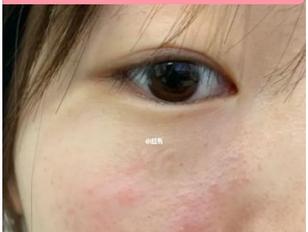
就好奇，我脖子一涂防晒就觉得痒，这是过敏吗？

“ 肌肤问题不用愁，抗敏、祛痘、勤修复 ”

紧急护肤场景中，小红书用户主要关注的痛点在于肌肤出现过敏、痤疮、痘痘等**肌肤问题应该如何解决**上；此外，**产品的修复效果**，肌肤问题解决后产生的**痘印等连锁问题**的解决上关注度同样较多；此外，用户在**成分和价格**方面也有对应的痛点产生。

用户评论-产品关注

过敏



笔记数：
5.21w

实时热度：
621.43w

痤疮



笔记数：
5741

实时热度：
45.5w

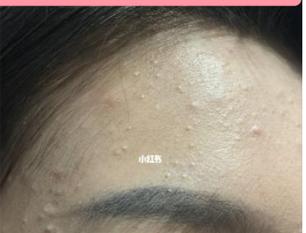
痘痘



笔记数：
4.34w

实时热度：
587.6w

闭口



笔记数：
2.16w

实时热度：
324.4w

紧急护肤用户主要关注点



22.8%

肌肤问题严重



14.5%

产品修复效果差



13.8%

痘印难以消除



11.3%

成分不安全



8.1%

价格不能接受

用户原话

我也爆痘了，也觉得脸上挺干的，还没有起皮，你坚持用下去了吗[害羞R]

谁懂！五一出去玩到现在还没修复好，真的急需一个修复效果好的精华。

我就喜欢挤痘痘那种，手欠啊，痘印留脸上了，一直不消，这个好用不？

我不知道是不是对美白产品里的某种成分过敏还是怎么样，买过好多牌子的美白产品都会过敏。

黑色痘印用哪个，有没有小容量试用，呜呜呜太多了好贵啊，钱包空空了。

“ 肌肤暗沉色斑多，美白抗老不能拖 ”

特殊护理场景下，用户对美白的关注度较高，由此引发出**肤色问题改善**的痛点；由于肌肤状态较差，演变成不同肤质，大家对于**不同肤质的产品选择**同样存在痛点。**皮肤衰老**、**产品起效时间**等痛点也没该场景用户讨论。

特殊护理热搜词

抗衰



笔记数: 3.18w | 实时热度: 232.9w

抗老



笔记数: 3.31w | 实时热度: 407.29w

抗皱



笔记数: 1.22w | 实时热度: 47.2w

淡化细纹



笔记数: 4297 | 实时热度: 22.4w

特殊护理用户主要痛点关注度



用户原话

严重色沉也能去掉吗？我还有点黄褐斑，怕激出来，现在受损后皮肤角质层太薄了。

怎么和我一模一样，但是我头发很硬且发质不好，服了。有泪沟加法令纹 老了十岁。

可以看看大超测评，干皮很白我觉得好难选，干就要滋润，滋润了就容易氧化暗沉。

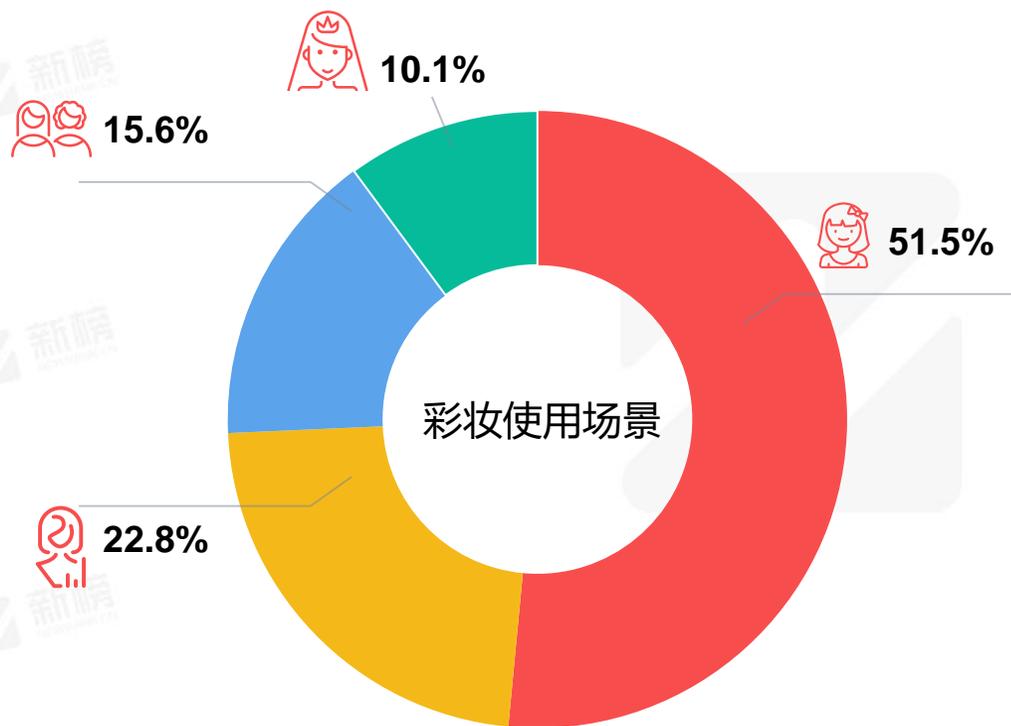
我也想买个美白精华拯救我的黑脸了，美白精华使用多久才能有效果呀？

看了好多美白的不知道买哪个，有姐妹用过上面几个的吗，效果怎么样？

||

用户对日常妆容讨论度更集中

||



01

日常妆容

日常妆容旨在让肌肤看起来更加清透自然。因此他们更为关注能够日常使用的彩妆产品，日常妆容通常注重妆感轻薄、持久度较高，适合日常工作、学习、生活等应对场景。

02

个性化妆容

个性化妆容旨在通过彩妆帮助其表达个性、满足创造力和多样化的需求。他们可能在日常生活中尝试各种不同的妆容，并通过社交媒体、博客等分享彩妆心得和妆容教程。主要包含仿妆、COS妆等。

03

社交妆容

社交妆容旨在帮助持妆者在出席社交场合后，通过妆容的选择，营造出更加精致、时尚的妆容，突出自己的个性和魅力，吸引同场合其余参与者的关注力，提升自身存在感。场景包含晚宴、派对、聚会等。

04

特殊妆容

特殊妆容是指如婚礼、舞台表演、摄影等对参与者有特殊要求的场景。在这些场合中，人们通常会借助彩妆来打造出更加独特、出彩的妆容，以适应特殊的氛围和需求。

日常妆容讨论多，产品选择受关注

小红书用户对于日常妆容相关的话题讨论量和浏览量较大，该场景下，用户主要将精力放在分享日常妆容的博主使用的是什么产品上，由此引发出**产品选择困难**的痛点，此外对于**化妆时间**、**妆容妆效**等方面的痛点讨论同样较多。

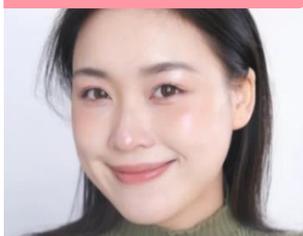
日常妆容热搜词

日常妆容



笔记数：
2.15w
实时热度：
570.5w

淡妆



笔记数：
1.94w
实时热度：
413w

早八妆



笔记数：
6986
实时热度：
93.84w

素颜妆



笔记数：
2131
实时热度：
49.86w

日常妆容用户主要关注点



用户原话

这眼线胶笔是akf还是unny呀，国货的笔杆做得都好像啊哈哈。

早上上班根本没时间来化妆啊，我都是直接涂个口红就出门了。

终于有把防晒做成带粉底效果的了 就适合我这种懒人党。

看起来好自然啊，为什么我化出来的眼线总是看着很别扭呢？

没有恶意，我就想请教一下脖子和脸颜色不一样，怎么处理，一直很困扰我。

“ 妆容追求个性化、奈何技巧难度大 ”

彩妆产品的使用场景中，个性化妆容讨论热度同样居高；在个性化妆容分享博主的评论区中，对于个性化妆容的**妆造技巧**、**妆造耗时**以及**妆容适用度**等方面的痛点产生讨论。

个性化妆容热搜词

仿妆

笔记数: 7,516 | 实时热度: 445.78w

欧美妆

笔记数: 7,499 | 实时热度: 107.62w

创意妆

笔记数: 4,003 | 实时热度: 98.37w

cos妆

笔记数: 790 | 实时热度: 31.46w

个性化妆容用户主要关注点



用户原话

化的挺好的，还原度很高，但是太复杂了学不会呢！

我也想弄一个四人组的仿妆，但是画了几个小时，啥也不是。

看着好好看啊，但是我的大方脸化这个妆，我都不敢想象。

这个遮瑕效果好棒啊，我现在的遮瑕一点都不好用，用起来卡粉。

我也想搞一个有新意点的妆容去音乐节，集美可以出一些音乐节的创意妆吗？

“ 新娘、毕业、舞台妆，好不好看最重要 ”

婚礼、毕业会、舞台等特殊彩妆场景下，小红书用户**妆容的呈现效果**关注度较高，由此引发对**妆容是否好看**的痛点讨论；此外，特殊妆容场景下对于**化妆技巧的专业性**、**化妆师的选择**、**妆容上脸感受**等方面的痛点也行成了一定比例的讨论。

特殊妆容热搜词

新娘妆



笔记数：
2.06w

实时热度：
58.27w

新中式妆



笔记数：
605

实时热度：
12.07w

舞台妆



笔记数：
3,663

实时热度：
37.63w

毕业妆



笔记数：
974

实时热度：
5.1w

特殊妆容用户主要关注点



用户原话

新娘妆还是不要化雀斑了，干干净净的最好，这种画了雀斑感觉脏脏的。

真的好好看啊！我好喜欢这个妆，好想学化妆啊，现在每天都在看妆教，就是手跟不上脑子。

真搞不懂化妆师为什么要把两个眉毛化那么近，就算为了体现鼻子的立体感也要考虑脸部整体效果把。

我结婚的时候化的妆，简直不要太厚，感觉整个脸都是闷闷的，结果长了好几天痘痘。

好看，并且感觉效率很高，容易新手操作，终于找到一个快速化芭蕾舞装的教程了。

社交化妆耗心力，不被欣赏暗自泣

小红书平台用户对于社交妆容的痛点主要来自用户对妆容造型时间、妆容适用度和妆造技巧等方面的关注，由此引发了**妆造时间过长**、**妆造技巧难度大**和**妆容不被社交对象欣赏**等痛点。

社交妆容热搜词

烟熏妆



笔记数：
4,378

实时热度：
150.95w

辣妹妆



笔记数：
3,590

实时热度：
69.19w

约会妆



笔记数：
2,479

实时热度：
50.73w

纯欲妆



笔记数：
1,077

实时热度：
18.13w

社交妆容用户主要关注点



用户原话

我之前花这个妆出去吃饭，我对象说我化的是啥，看着像哭一样，让我别再这么化了。

脑子：这个简单，我学会了；手：等等，这个该怎么拿，化在哪儿？

我约会要是化成这样，估计我对象得等的骂娘，目测我画出来得几个小时。

我想问一下三十度多，这么化妆出门会不会出汗如雨晕妆呀？

这个眼影盘看着好好用啊，但是也太贵了，我不配拥有，555

05

总结建议

基于美妆护肤用户需求、族群特征、产品使用场景的分析，总结出行业趋势，人群关注和需求痛点，给品牌提供营销投放、产品改良、社媒互动相关方面的运营建议。

人群洞察总结

1. 趋势洞察:

- 美妆用户对功能的需求呈现季节性变化, 随着夏季到来, 防晒、清洁和美白等功能热度迅速跃升至榜首。
- 国货美妆品牌正在崛起; 小红书用户对于品牌热度中, 国货品牌频频上榜, 但距国际一线品牌仍有一定差距。
- 适用范围广、使用日常化的品类更容易被消费者关注; 精华、面膜等价格区间、功能功效等属性分布较广的产品获得用户更高的关注度。
- 肤质适用程度更广、功能效用知名度高的氨基酸、玻尿酸和烟酰胺等成分被用户广泛关注。

2. 人群关注:

- 潮流时尚族群注重产品功效和时尚潮流, 偏好创新和多样性, 追求不同的妆容风格。
- 实用经济族群注重性价比和实用性, 喜欢平价品牌和大众产品, 偏好高性价比、有促销活动的产品。
- 抗衰保养族群注重产品的功效和品质, 希望通过科学合理的保养方法, 对抗肤色暗沉等问题, 从而保持肌肤健康、年轻、美丽。
- 敏感肌肤族群关注产品的温和低刺激和适合自己肤质, 偏好针对敏肌专研的产品, 认真研究成分表, 避免选用可能引起过敏的成分。
- 自然有机族群注重产品的天然成分和无添加, 偏好无添加、天然成分, 以及植物提取物等有机产品, 认为温和、自然的成分对肌肤的负担更小, 也更有利于肌肤的健康。

3. 需求痛点:

- 护肤场景中, 用户关注的痛点主要围绕着产品选择、功能效果、肌肤问题、使用感受等核心关注点展开; 不同的场景呈现出差异化特征对解决肌肤问题的紧急护理场景下自身肌肤出现的问题成为首要关注、防晒场景下防晒功效如何。
- 彩妆场景中, 用户痛点主要集中在彩妆产品选择, 化妆技巧学习、妆容呈现效果等方面, 往往更简单、需求更明确、名气更大的产品更容易解决他们此类痛点。

运营建议

1. 营销投放建议：

- 针对夏季美妆用户对于防晒、清洁和美白等功能的关注度升高，可以增加相关产品的推广和宣传，如推出夏季限定版清洁面膜、防晒喷雾等产品，同时搭配使用优惠活动和礼品赠送，以提高用户的购买兴趣和忠诚度。
- 国货品牌在推广过程中，基于国货崛起趋势和用户对国货品牌的关注度，可以增加国货品牌的投放比例，以实现品牌认知度的提升。
- 针对不同护肤族群的需求痛点，可以推出针对性的产品推荐，如针对敏感肌肤族群推荐温和低刺激的产品，针对自然有机族群推荐天然成分的产品等。此外，可以利用明星代言或KOL种草等方式，提高产品的曝光度和口碑传播。

2. 产品改良建议：

- 在产品改良方面，可以结合用户的关注度特征，对用户进行精准的人群划分，有针对性的推出定制化产品，满足不同人群的需求。同时，针对用户对于使用感受的反馈，可以提高产品的舒适度、易吸收性等方面的性能，以提升用户体验。
- 在彩妆产品方面，针对用户对于彩妆选择和妆容技巧的需求痛点，可以推出针对性的产品线和化妆教程，如推出简便易用的彩妆盘、可快速上手的化妆视频等，以满足用户需求。

3. 社群互动建议：

- 在社群互动方面，可以通过小红书平台发布相关内容的种草和分享，利用KOL和明星代言等方式，提高产品和品牌的知名度。同时，可以结合用户对于产品性能和使用感受的关注度，加强用户反馈和体验分享环节，提高用户的参与度和忠诚度。
- 此外，针对用户对于品牌适用范围和肌肤问题的关注点不同，可以加强品牌的定位和形象塑造，建立品牌的专业性和针对性形象，以提高用户的认知度和忠诚度。



THE END

——+—— 欢迎访问，了解更多新媒体生态 ——

WWW.NEWRANK.CN