

尚普咨询 · 洞察2025

Shangpu Consulting · Insight 2025

消费趋势系列报告

2025年一~三季度苹果市场洞察报告

Consumer Trends Report Series – Q1-Q3 2025 Apple Category Market Insights

2025年11月

尚普咨询集团作为中国领先的独立市场研究机构，自2008年成立以来，始终深耕市场研究领域，获得国家统计局首批颁发涉外调查许可资质，累计完成各类专业咨询项目逾20,000项，以深厚积淀持续赋能企业战略决策。

17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，尚普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，尚普咨询集团发布《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。

目录 CONTENTS

1	核心发现
2	品类洞察
3	消费洞察

核心发现1：年轻女性主导苹果消费市场



女性消费者占比52%，在苹果消费中更活跃，显示性别偏好。



26-35岁群体占比31%，18-25岁占23%，年轻人为核心消费群体。



新一线城市占比32%，一线城市28%，产品在发达城市渗透率高。

启示

✓ 聚焦年轻女性营销

针对年轻女性开发个性化产品和营销活动，利用社交媒体增强互动，提升品牌忠诚度和购买转化率。

✓ 优化城市市场布局

加强新一线和一线城市的渠道建设，推出符合年轻群体偏好的产品，扩大市场份额和影响力。

核心发现2：消费规律性强，红富士主导市场



每月2-3次消费占比31%，每周一次22%，每月一次24%，显示规律性购买行为。



红富士品种占比28%，远高于嘎啦13%和花牛11%，市场偏好集中。



偶尔购买仅15%，苹果在消费者饮食中占据稳定地位。

启示

✓ 强化产品品质稳定性

确保红富士等主导品种的品质一致，建立消费者信任，减少因质量波动导致的流失。

✓ 利用消费规律营销

基于规律性消费数据，设计订阅服务或定期促销，提高复购率和客户粘性。

核心发现3：中低价格主导，散装包装流行



单次消费10-20元占比37%，20-30元占29%，中低价位主导市场。



散装包装占比42%，礼盒包装仅8%，消费者偏好便捷经济。



秋季消费占比35%最高，可能与收获季节相关。

启示

✓ 优化价格策略

主推中低价位产品，结合季节促销，满足大众消费需求，同时开发高端细分市场。

✓ 改进包装设计

增加散装和环保包装选项，强调便捷性和经济性，提升消费者购买体验和满意度。

核心逻辑：聚焦年轻女性日常健康消费，优化品质与体验



1、产品端

- ✓ 提升甜度脆度等口感属性
- ✓ 确保产品新鲜度和品质稳定



2、营销端

- ✓ 强化微信朋友圈口碑传播
- ✓ 利用健康专家内容增强信任



3、服务端

- ✓ 优化退货和客服响应流程
- ✓ 推广智能推荐和支付便捷性

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年一~三季度各月天猫、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** 苹果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苹果品类的品牌、店铺、单品;
- 消费者在天猫、京东、抖音平台对苹果的购买行为;
- 苹果市场的整体线上销售趋势。

3、研究方法

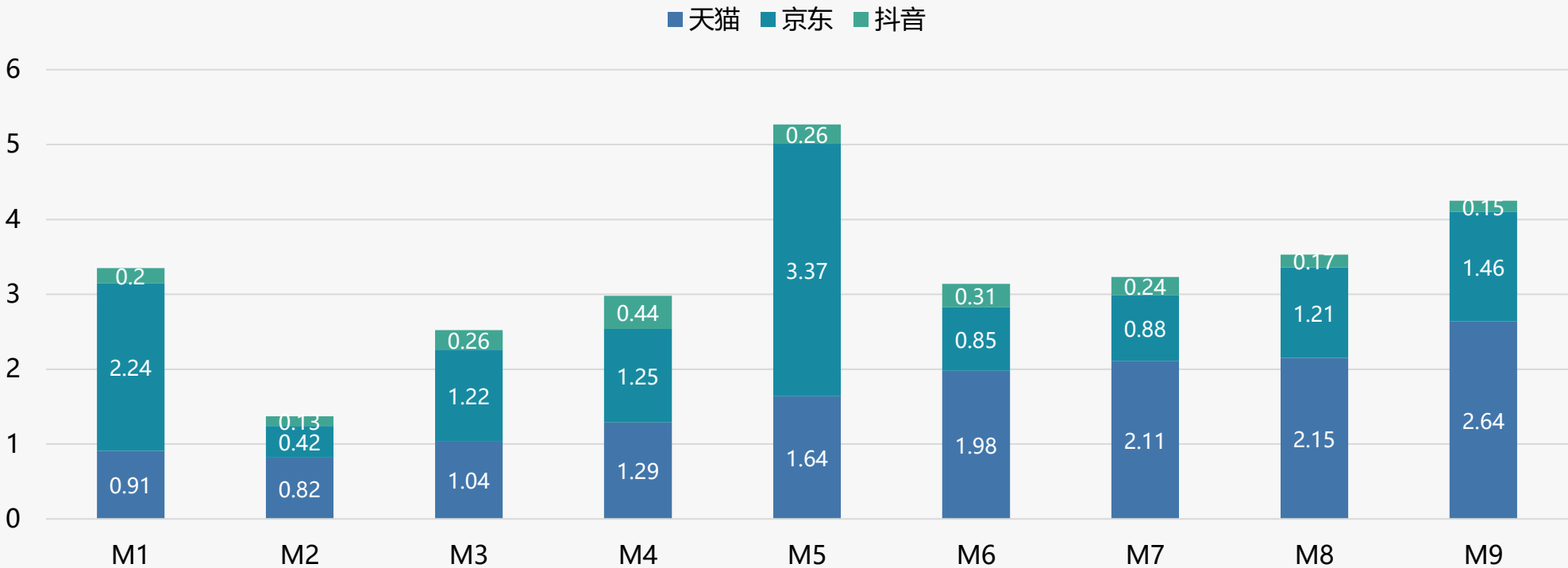
Research Method

- **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, 计算苹果品类销售额、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、不同平台苹果品类销售数据, 以及国货与国外品牌销售表现

天猫增长主导 京东波动 抖音下滑

- ◆从平台销售结构看，天猫平台销售额呈逐月增长趋势，从1月的91.0万元增至9月的263.9万元，增长190.2%，显示其渠道渗透力持续增强；京东平台波动较大，5月达峰值337.4万元后回落，反映促销依赖度高；抖音平台销售额从1月20.4万元降至9月15.2万元，下降25.5%，或面临用户兴趣转移挑战。季度环比分析显示，Q1总销售额603.7万元，Q2增至789.7万元，整体呈“增长-趋稳”态势。
- ◆平台份额演变揭示竞争格局：天猫份额从Q1的49.2%升至Q3的56.1%，主导地位强化；京东份额从Q1的44.1%降至Q3的30.5%，波动性凸显；抖音份额从Q1的6.7%降至Q3的4.9%，边缘化风险加剧。建议优化京东促销节奏并探索抖音内容创新，以提升整体ROI。

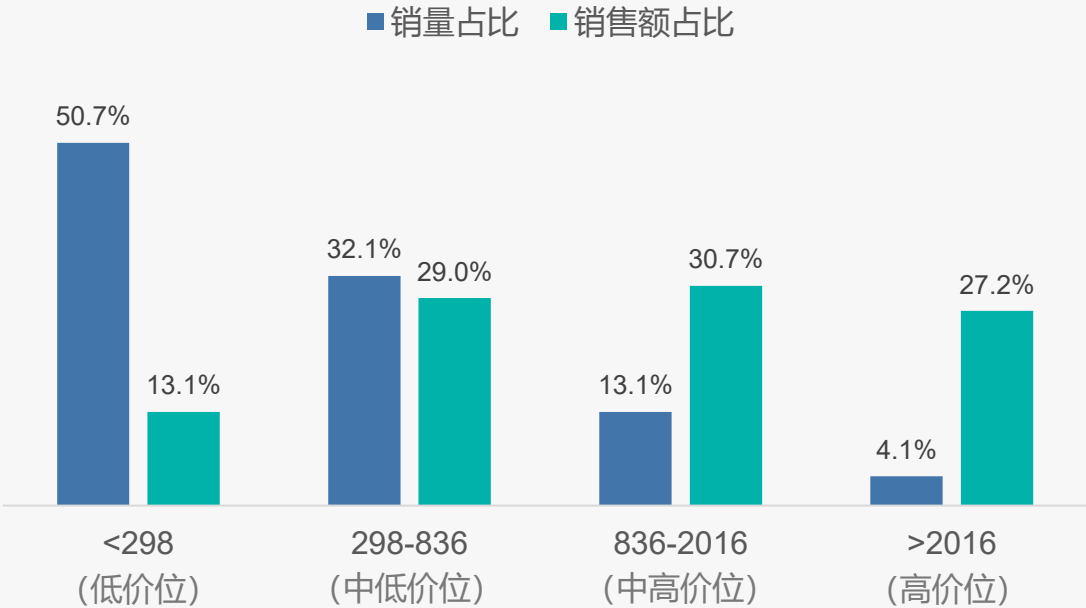
2025年一～三季度苹果品类线上销售规模（百万元）



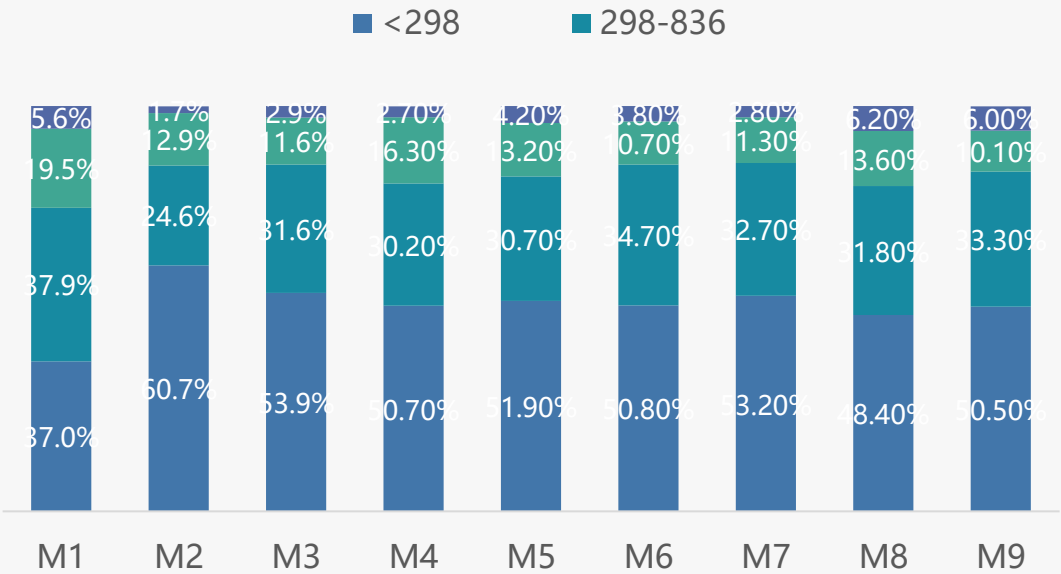
高端产品驱动销售额 中端市场潜力巨大

- ◆从价格区间销售趋势看，<298元低端产品销量占比50.7%但销售额仅13.1%，呈现高销量低贡献特征；而>2016元高端产品销量占比4.1%却贡献27.2%销售额，显示高端产品具有更高的客单价和利润空间，建议优化产品组合提升整体ROI。
- ◆月度销量分布显示，低端产品占比始终最高（M1-M9均超37%），但2月<298元占比骤升至60.7%，可能受春节促销影响；高端产品占比在8-9月明显提升（>6%），反映季度末消费升级趋势，需关注季节性波动对库存周转的影响。

2025年一~三季度苹果线上不同价格区间销售趋势



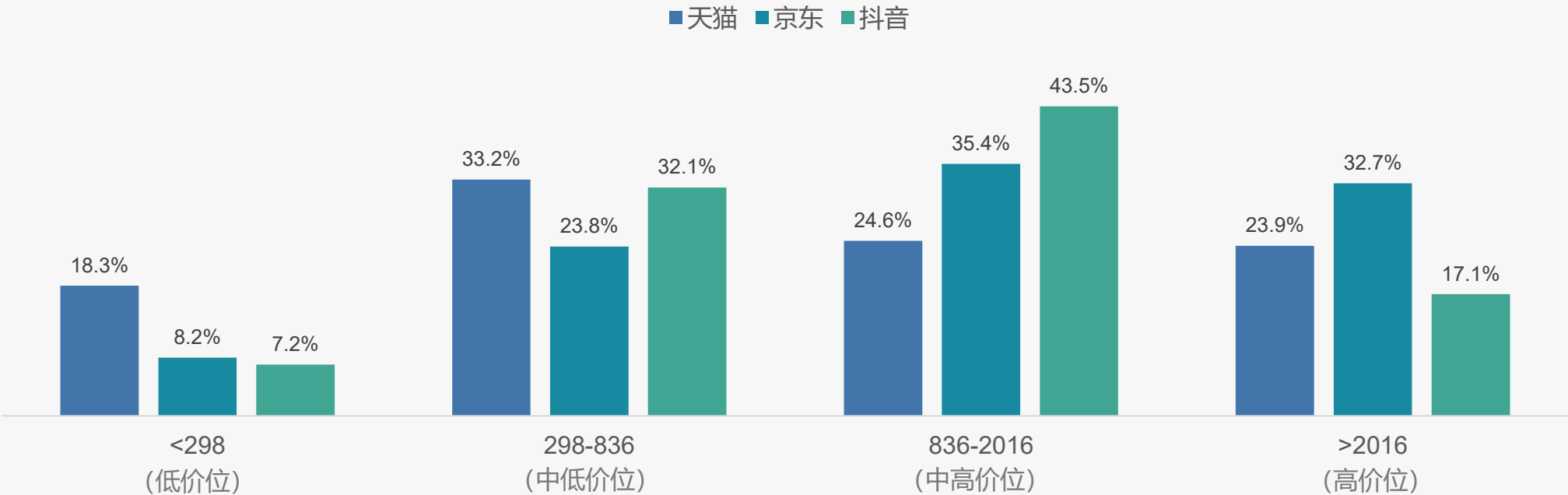
苹果线上价格区间-销量分布



天猫低价主导 京东高端领先 抖音中端崛起

- ◆从价格区间分布看，天猫平台中低端市场（<836元）占比最高达51.5%，京东和抖音则以中高端（836-2016元）为主，分别占比68.1%和60.6%。这表明天猫用户更偏好性价比产品，而京东和抖音用户更注重品质消费，平台定位差异显著。
- ◆高端市场（>2016元）份额对比显示，京东占比32.7%最高，天猫23.9%次之，抖音仅17.1%。结合中高端数据，京东在高端品类周转率可能更高，建议加强该平台高端产品投放以提升ROI。低端市场（<298元）份额天猫18.3%远超京东8.2%和抖音7.2%，反映天猫流量优势驱动低价走量。但抖音中端（298-836元）占比32.1%接近天猫33.2%，显示其用户消费能力提升，同比或有增长潜力。

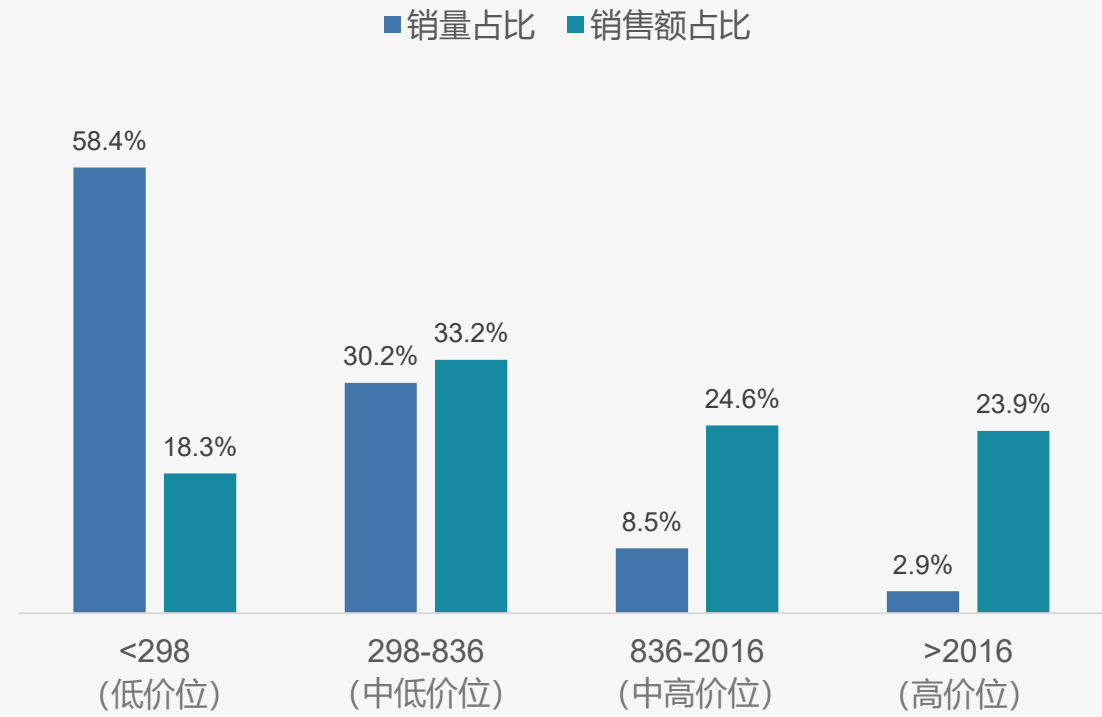
2025年一～三季度各平台苹果不同价格区间销售趋势



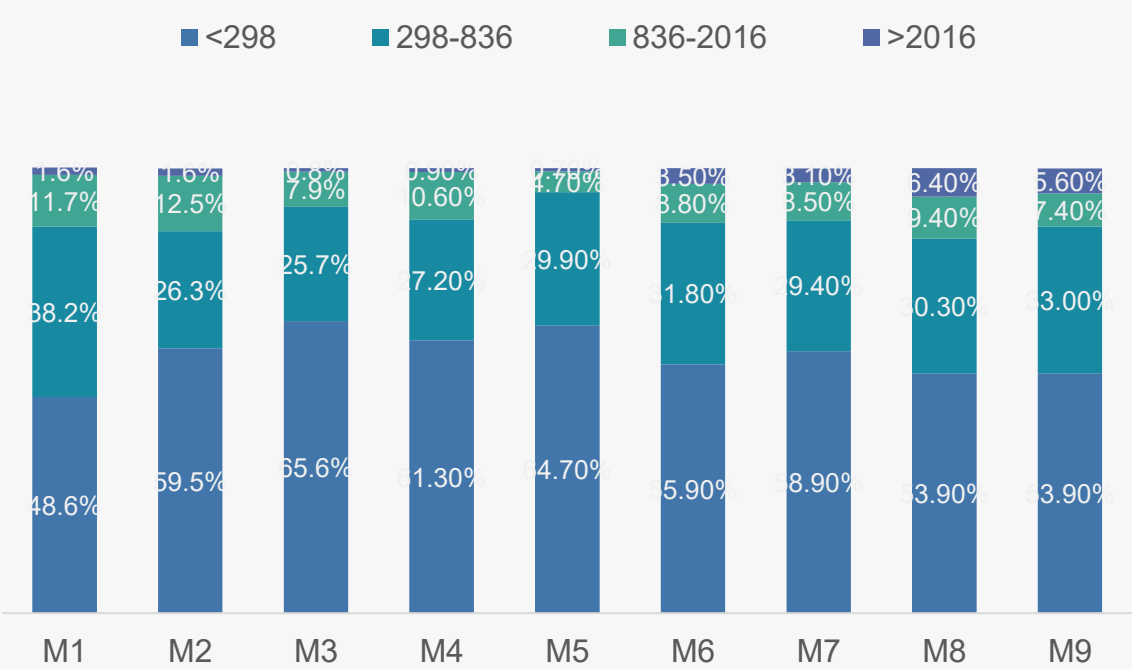
低端高销量 高端高价值 结构需优化

- ◆ 从价格区间结构看，<298元低端产品销量占比58.4%但销售额仅占18.3%，呈现高销量低贡献特征；而>2016元高端产品销量仅2.9%却贡献23.9%销售额，显示高端产品具有更高的客单价和利润空间。
- ◆ 价格区间销售额贡献与销量占比严重不匹配，<298元产品销量占比超五成但销售额不足两成，而836-2016元及>2016元产品合计销量占比11.4%却贡献48.5%销售额，凸显产品结构优化紧迫性，应通过产品升级与营销赋能提升中高端市场占有率。

2025年一～三季度天猫平台苹果不同价格区间销售趋势

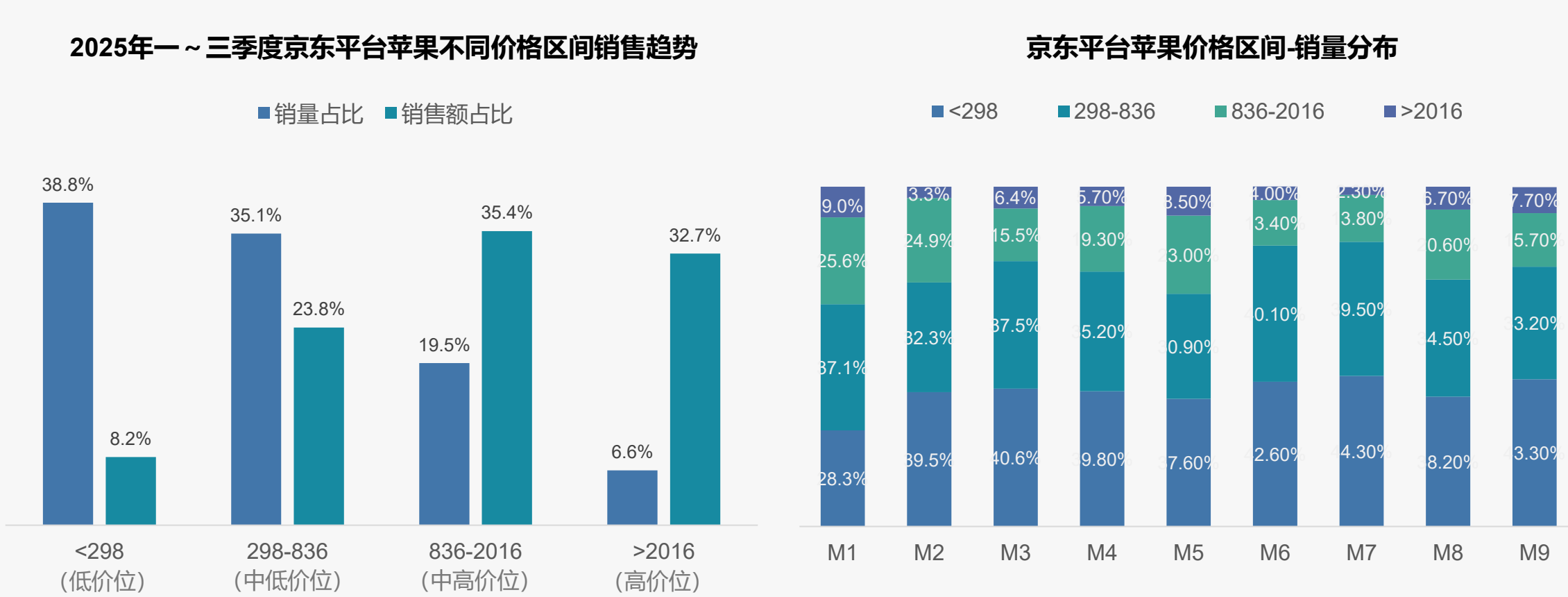


天猫平台苹果价格区间-销量分布



低价高销 中高利润 高端溢价 趋势显著

- ◆从价格区间销售趋势看，<298元低价位销量占比38.8%但销售额仅占8.2%，显示该区间产品周转率高但毛利率低；836-2016元中高价位销量占比19.5%却贡献35.4%销售额，是核心利润来源；>2016元高端产品以6.6%销量占比创造32.7%销售额，呈现高溢价特征。
- ◆月度销量分布显示低价位（<298元）占比从M1的28.3%波动上升至M9的43.3%，尤其在M6-M9连续四个月超42%，反映消费降级趋势；中高价位（836-2016元）从M1的25.6%降至M9的15.7%，高端价位（>2016元）在M2跌至3.3%后逐步回升，表明促销季对价格敏感度影响显著。

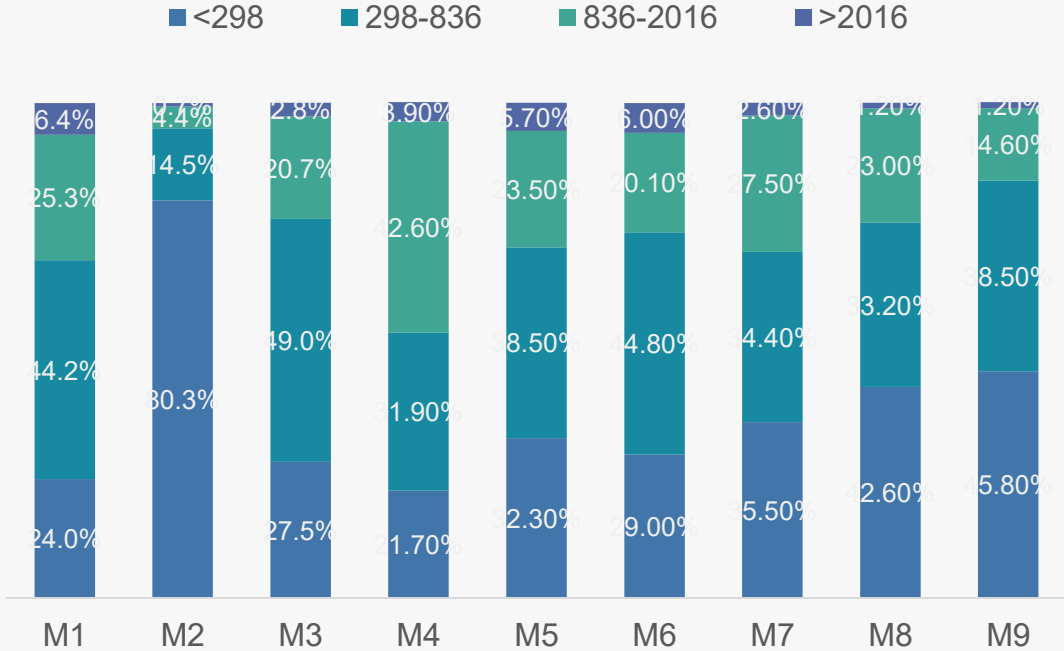
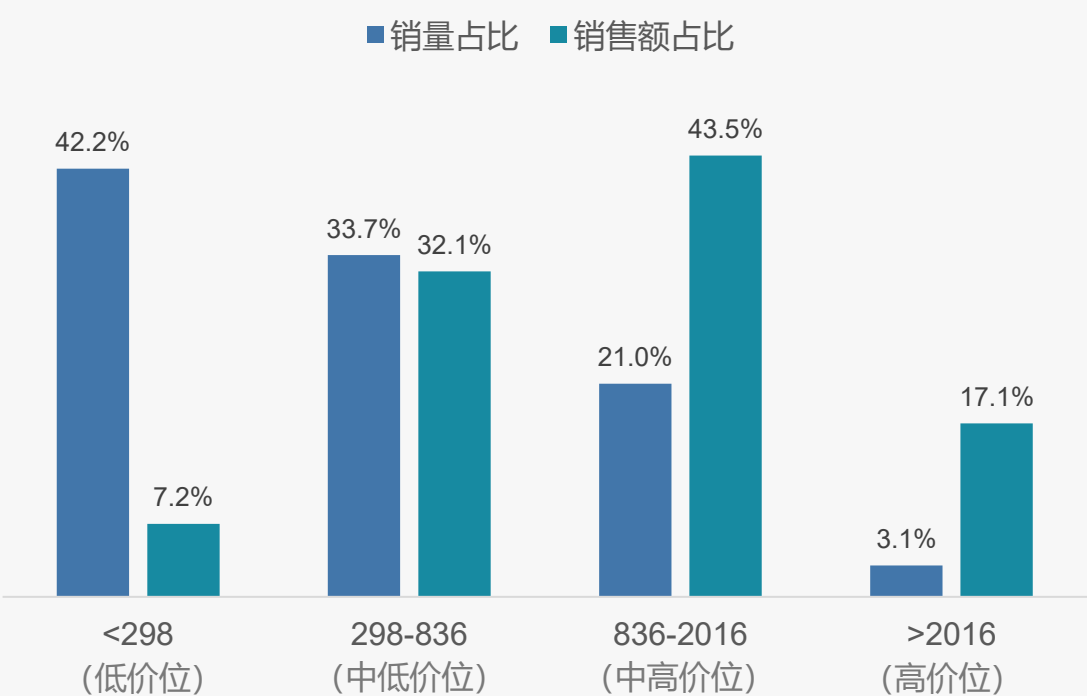


抖音苹果品类 中高端驱动增长 优化产品结构

- ◆从价格区间结构看，抖音平台苹果品类呈现典型的金字塔分布：低价位（<298元）销量占比42.2%但销售额仅占7.2%，贡献度极低；中高价位（836-2016元）以21.0%销量支撑43.5%销售额，是核心利润区；高价（>2016元）虽销量仅3.1%但销售额占比17.1%，显示高端市场溢价能力突出。建议优化产品组合，提升中高端SKU占比以改善整体ROI。
- ◆月度销量分布显示显著波动：M2低价（<298元）销量占比飙升至80.3%，可能受春节促销或清库存影响；M4中高价位（836-2016元）占比达42.6%，为季度峰值，反映季节性消费升级。整体趋势中，低价占比从M1的24.0%升至M9的45.8%，表明价格敏感度增强，需关注市场下沉策略的有效性及其潜在毛利率压

2025年一～三季度抖音平台苹果不同价格区间销售趋势

抖音平台苹果价格区间-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** 苹果消费行为、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年内购买过苹果的消费者;
- 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

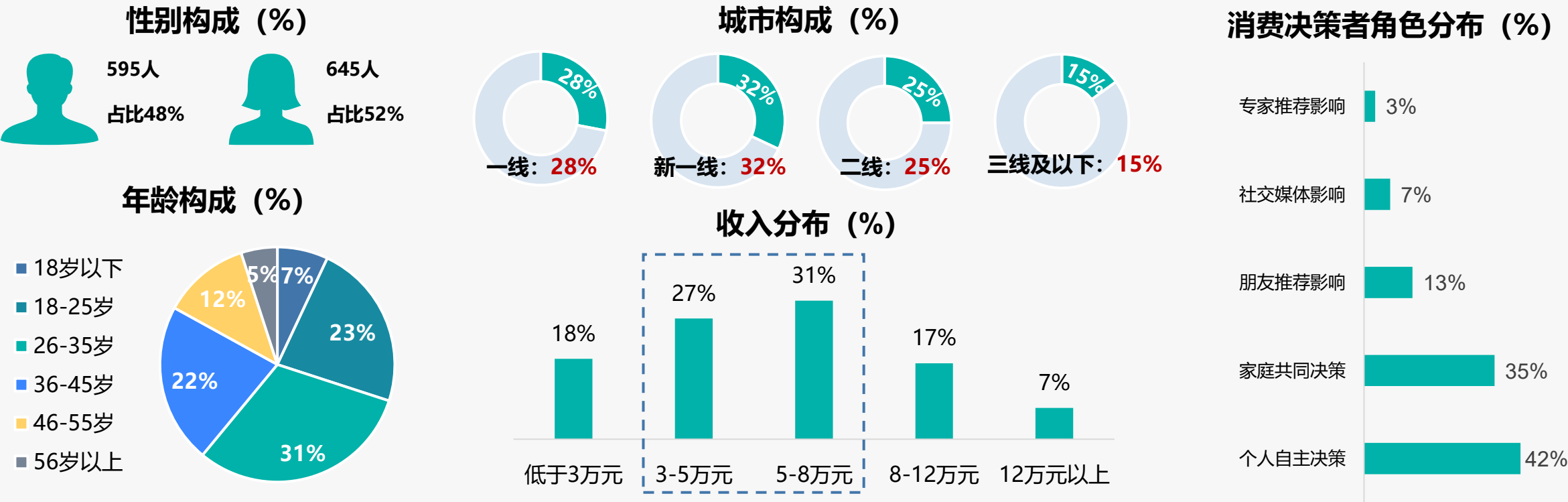
Research Method

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9月
样本数量	N=1240

年轻女性主导苹果消费市场

- ◆调查显示，26-35岁群体占31%，18-25岁占23%，年轻人群是苹果消费主力；女性占52%，新一线城市占32%，产品在发达地区女性中更受欢迎。
- ◆消费决策以个人自主占42%和家庭共同占35%为主，收入5-8万元群体占31%，表明中高收入年轻家庭是核心市场，外部影响较小。

2025年中国苹果消费者画像

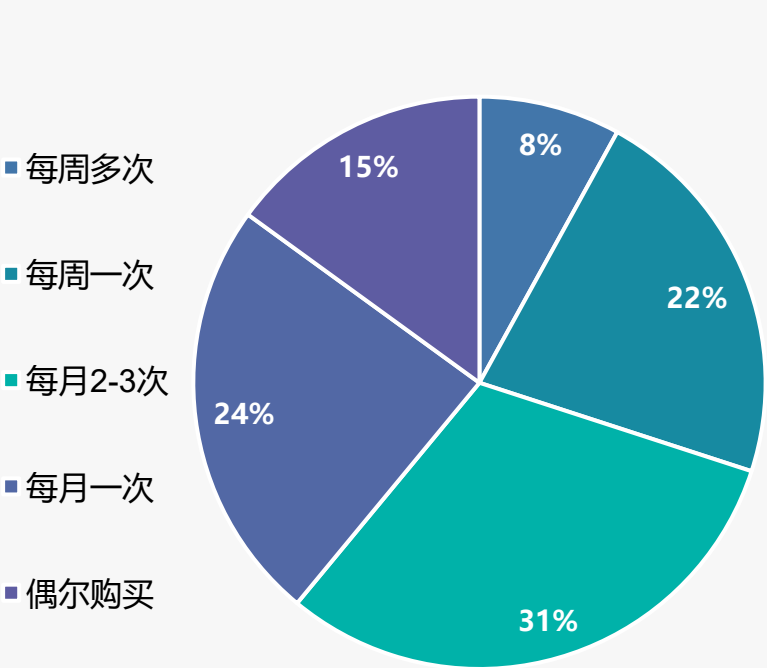


样本：苹果行业市场调研样本量N=1240，于2025年9月通过尚普咨询调研获得

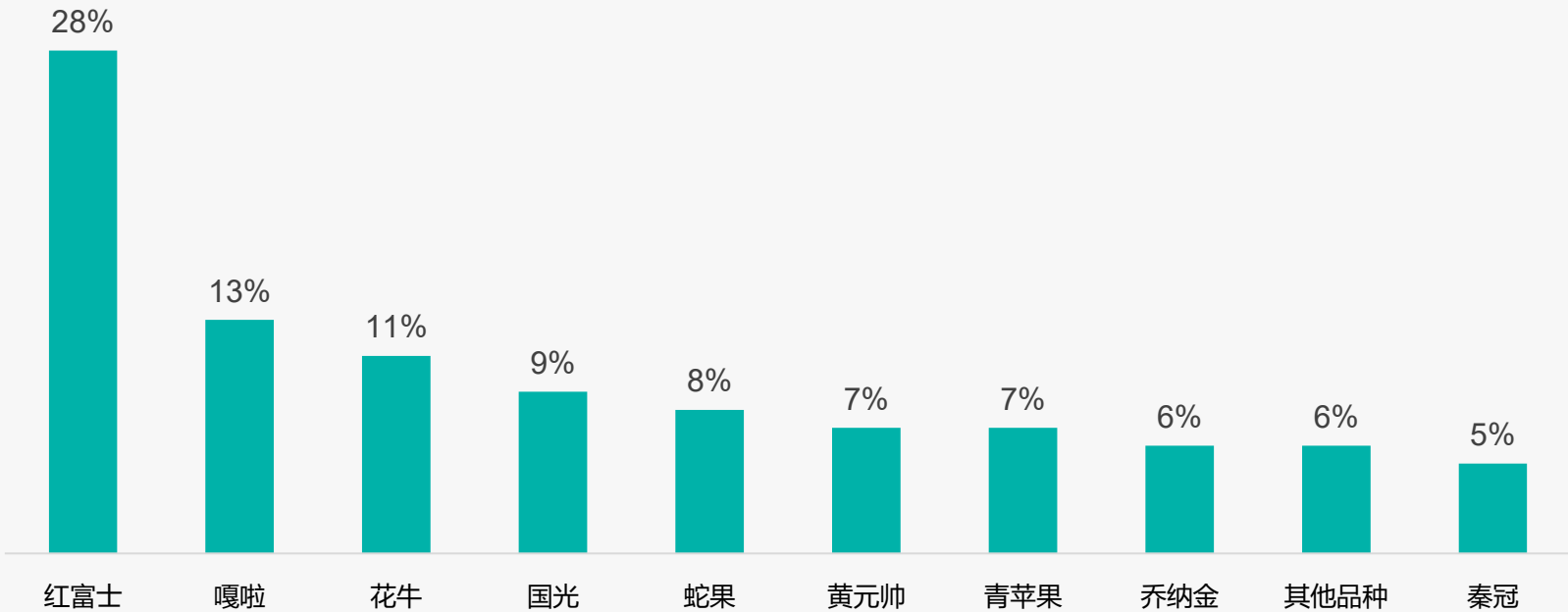
苹果消费规律 红富士主导市场

- ◆消费频率数据显示，每月2-3次消费占比最高，为31%，每周一次和每月一次分别占22%和24%，表明消费者购买苹果行为规律。
- ◆产品规格中，红富士以28%的份额领先，嘎啦和花牛分别占13%和11%，显示市场对特定品种偏好集中。

2025年中国苹果消费频率分布



2025年中国苹果消费产品规格分布

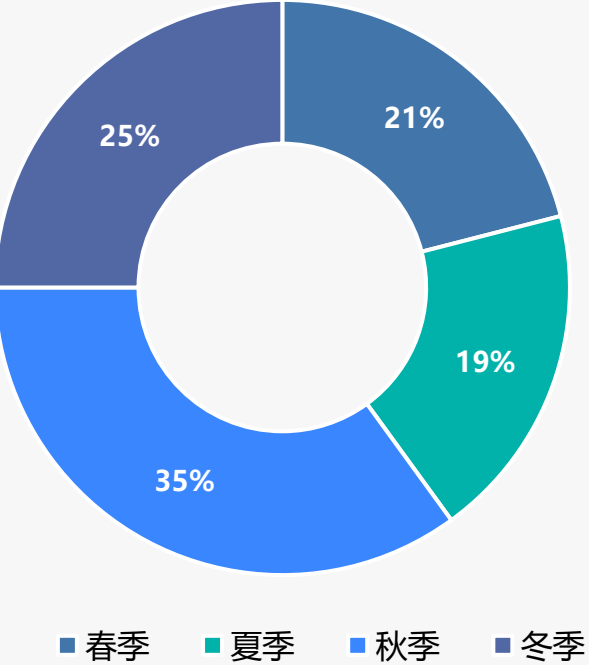


样本：苹果行业市场调研样本量N=1240，于2025年9月通过尚普咨询调研获得

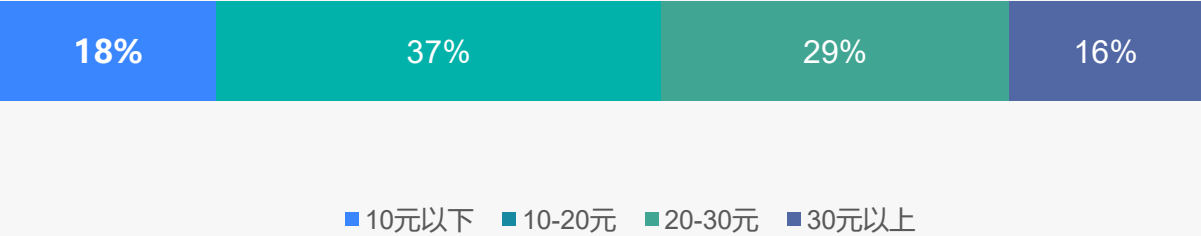
中等价位主导 散装包装流行

- ◆消费支出集中在10-20元（37%）和20-30元（29%）区间，显示中等价位主导市场。秋季消费占比最高（35%），可能与季节性因素相关。
- ◆包装类型以散装为主（42%），反映消费者偏好便捷经济；礼盒包装仅占8%，高端礼品需求有限。

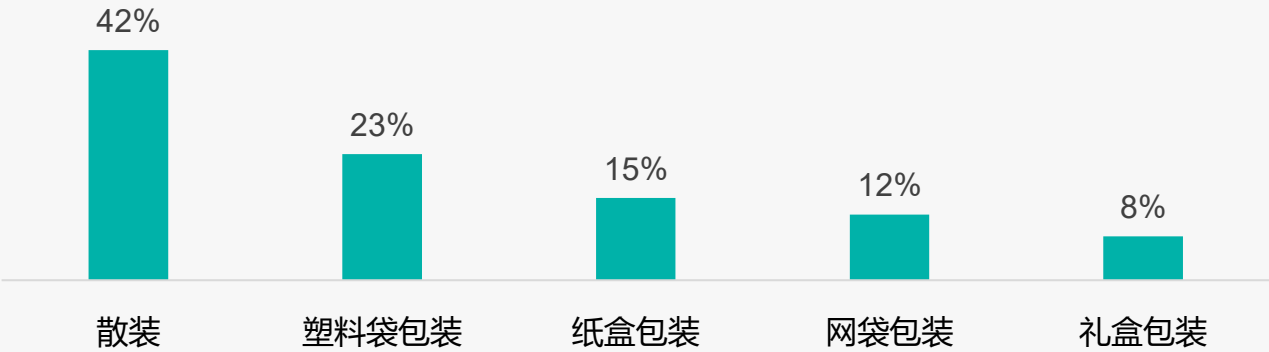
2025年中国苹果消费行为季节分布



2025年中国苹果单次消费支出分布



2025年中国苹果消费品包装类型分布

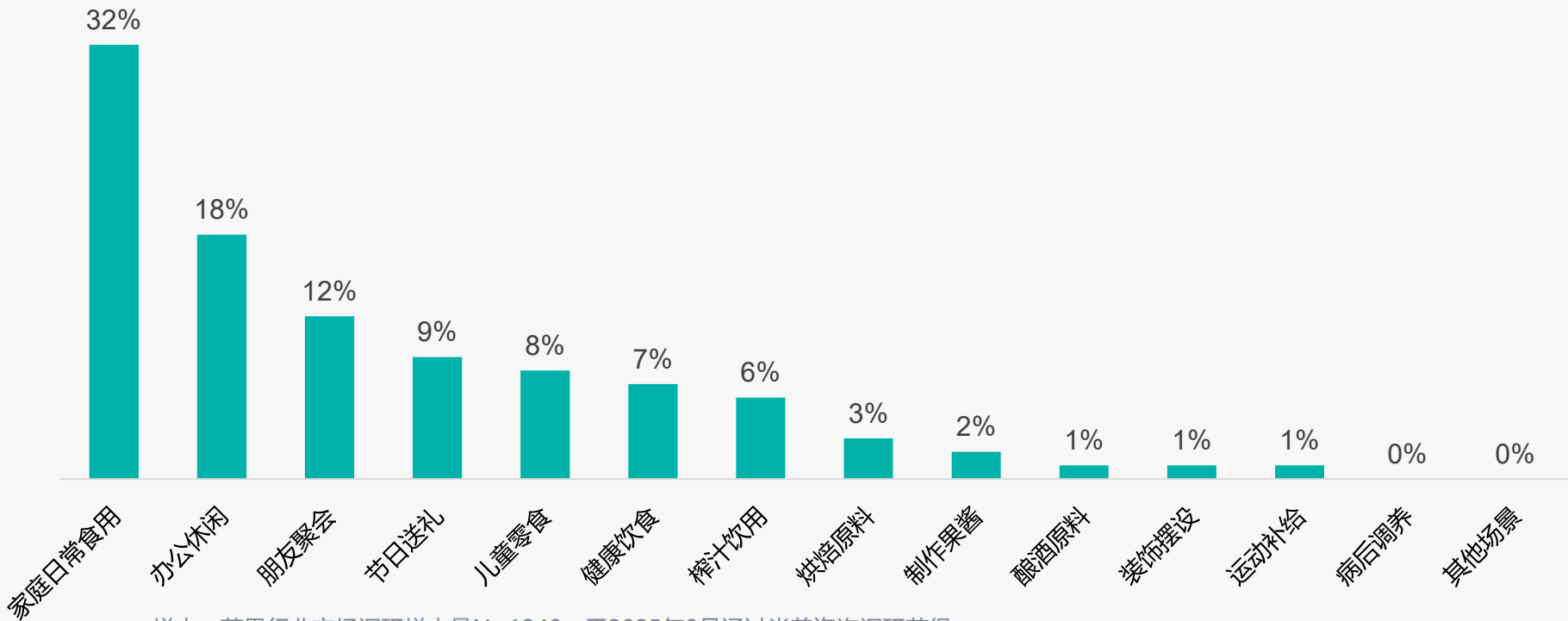


样本：苹果行业市场调研样本量N=1240，于2025年9月通过尚普咨询调研获得

苹果消费 日常休闲 贯穿全天

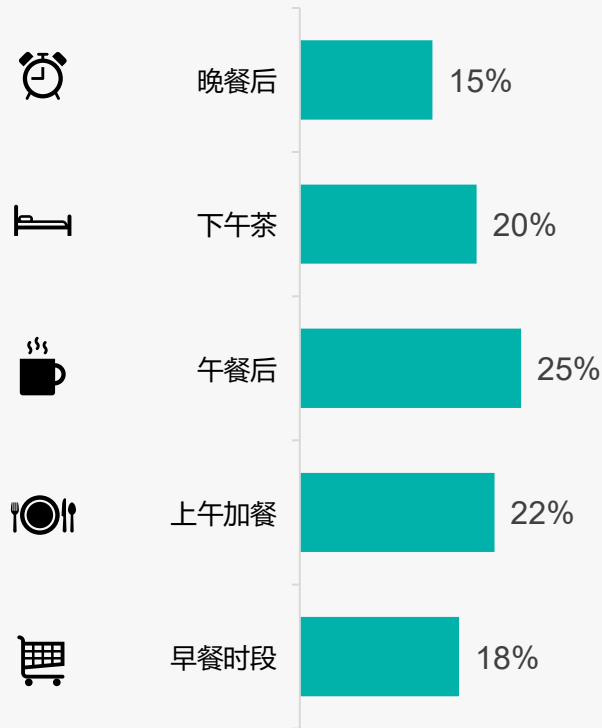
- ◆苹果消费以家庭日常食用（32%）、办公休闲（18%）和聚会（12%）为主，合计占比62%，显示其作为日常休闲食品的核心地位。
- ◆消费时段分布均衡，午餐后（25%）、上午加餐（22%）和下午茶（20%）是主要时段，表明苹果消费贯穿全天无高峰。

2025年中国苹果消费场景分布



样本：苹果行业市场调研样本量N=1240，于2025年9月通过尚普咨询调研获得

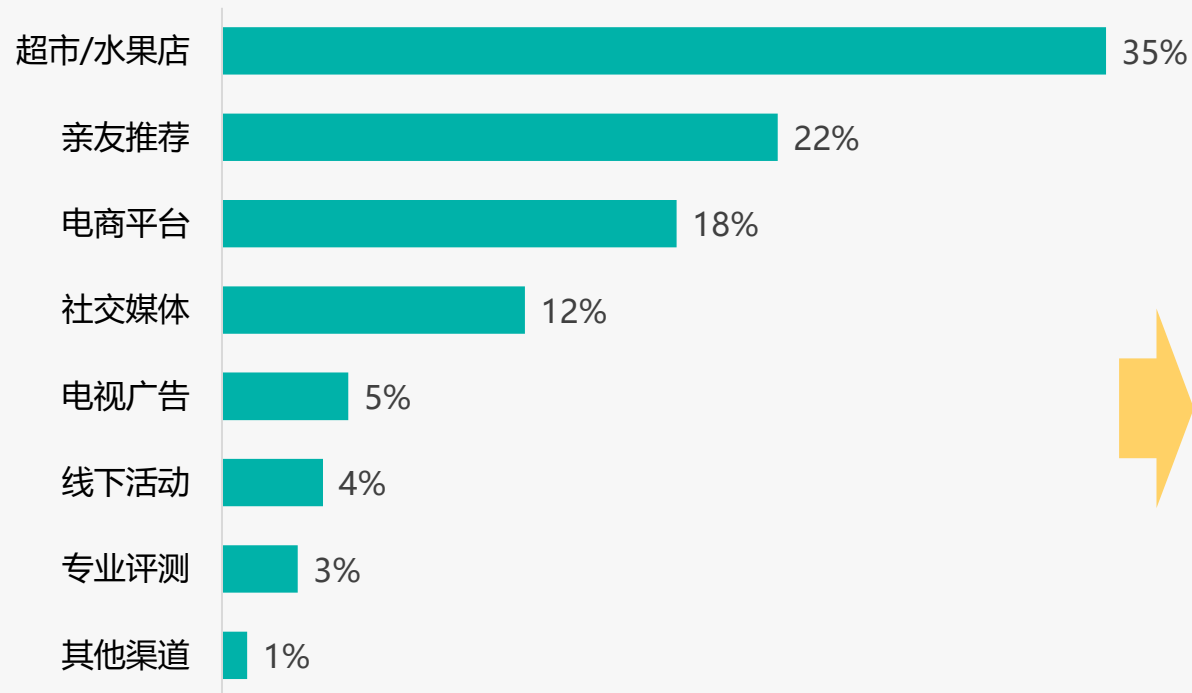
2025年中国苹果消费时段分布



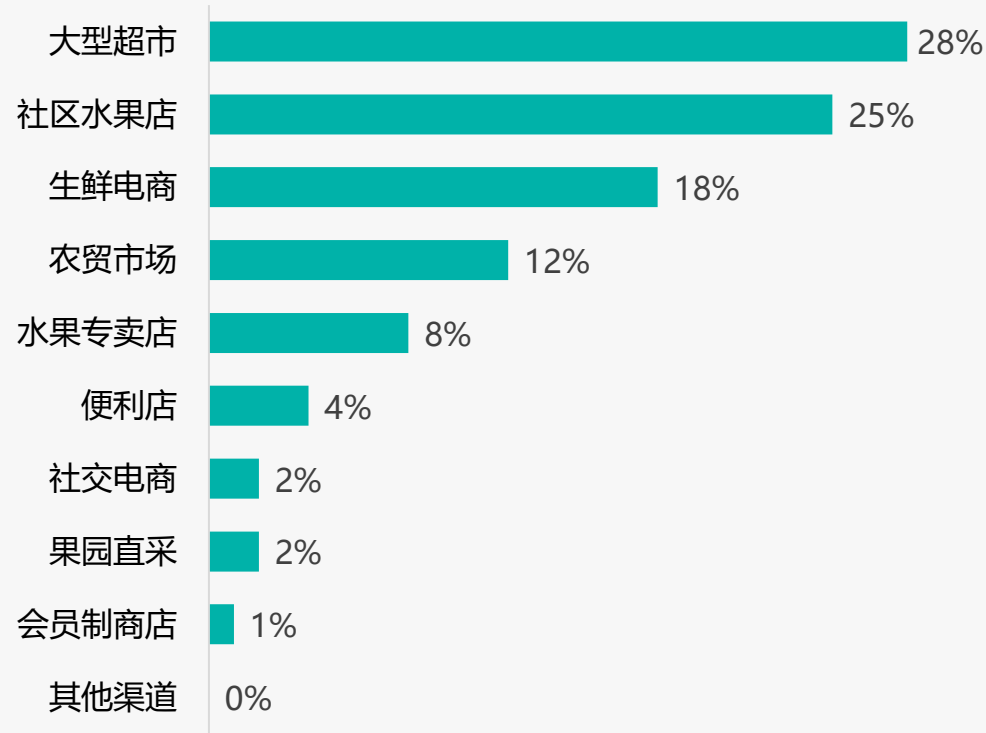
苹果消费传统渠道主导 电商辅助作用明显

- ◆消费者了解苹果主要通过超市/水果店（35%）和亲友推荐（22%），传统渠道和口碑传播是主要信息源，电商平台（18%）和社交媒体（12%）也发挥重要作用。
- ◆购买渠道以大型超市（28%）和社区水果店（25%）为主，生鲜电商（18%）和农贸市场（12%）较重要，专业评测和直采模式占比低，显示消费偏好集中。

2025年中国苹果用户了解产品渠道分布



2025年中国苹果用户购买产品渠道分布

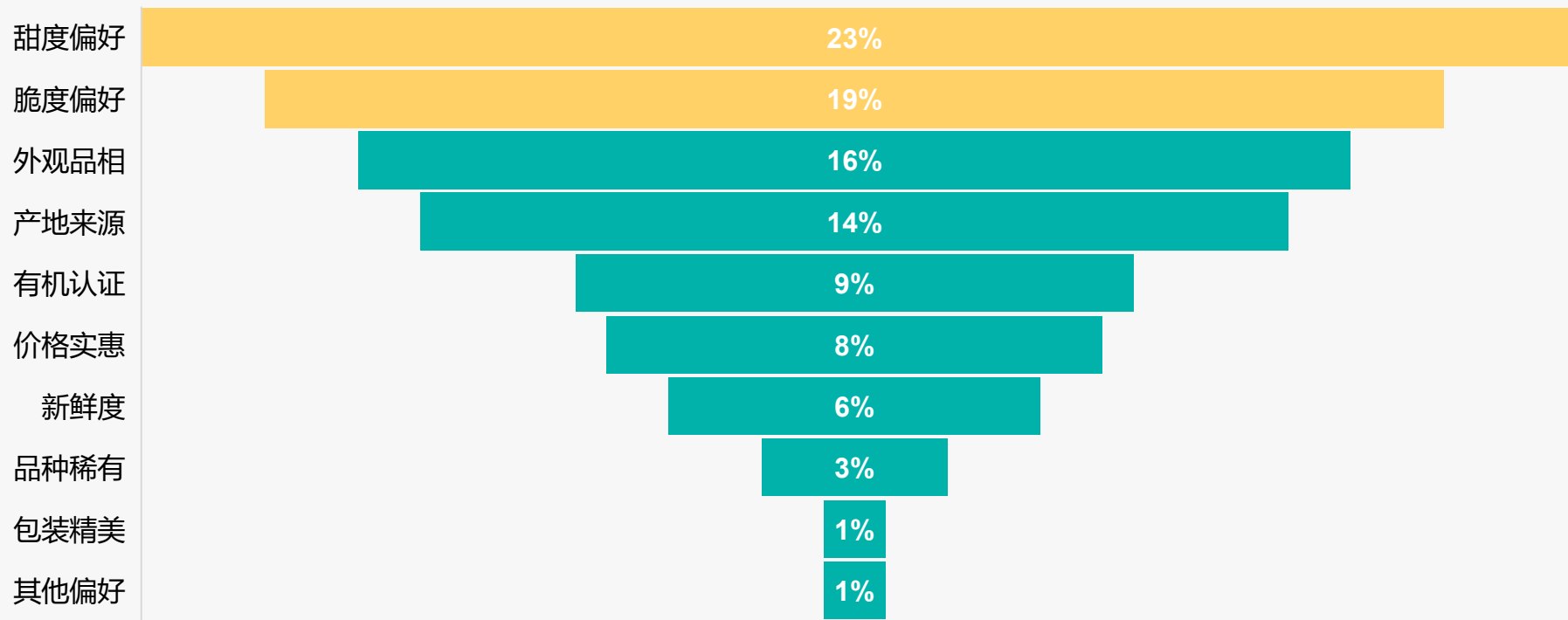


样本：苹果行业市场调研样本量N=1240，于2025年9月通过尚普咨询调研获得

甜度脆度主导苹果消费偏好

- ◆甜度偏好23%和脆度偏好19%是消费者最关注的苹果属性，外观品相16%和产地来源14%也较重要，显示口感与视觉是核心驱动因素。
- ◆有机认证9%和价格实惠8%占比中等，新鲜度6%较低，品种稀有3%和包装精美1%影响最小，表明消费者更注重内在品质。

2025年中国苹果消费产品偏好类型分布

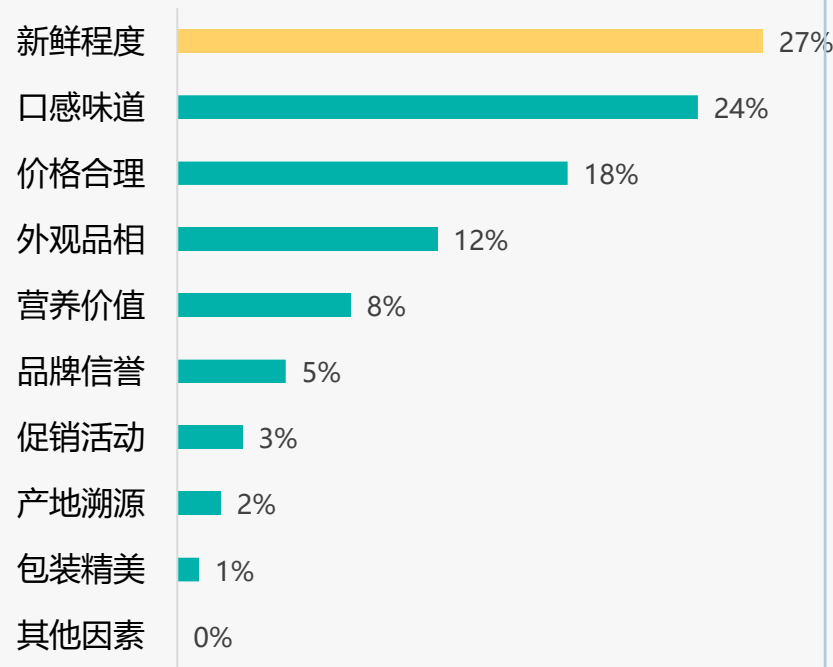


样本：苹果行业市场调研样本量N=1240，于2025年9月通过尚普咨询调研获得

苹果消费重品质健康

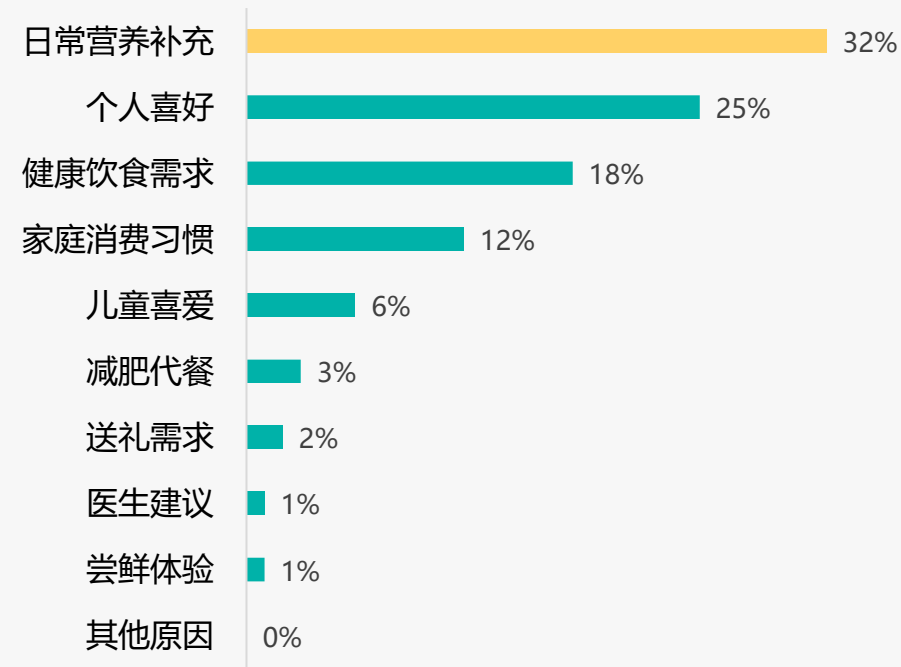
- ◆苹果消费中，新鲜程度（27%）和口感味道（24%）是关键吸引因素，合计超50%，显示消费者高度关注产品品质的直接感官体验。
- ◆消费原因以日常营养补充（32%）、个人喜好（25%）和健康饮食需求（18%）为主，表明苹果主要作为日常健康食品被消费。

2025年中国苹果吸引消费关键因素分布



样本：苹果行业市场调研样本量N=1240，于2025年9月通过尚普咨询调研获得

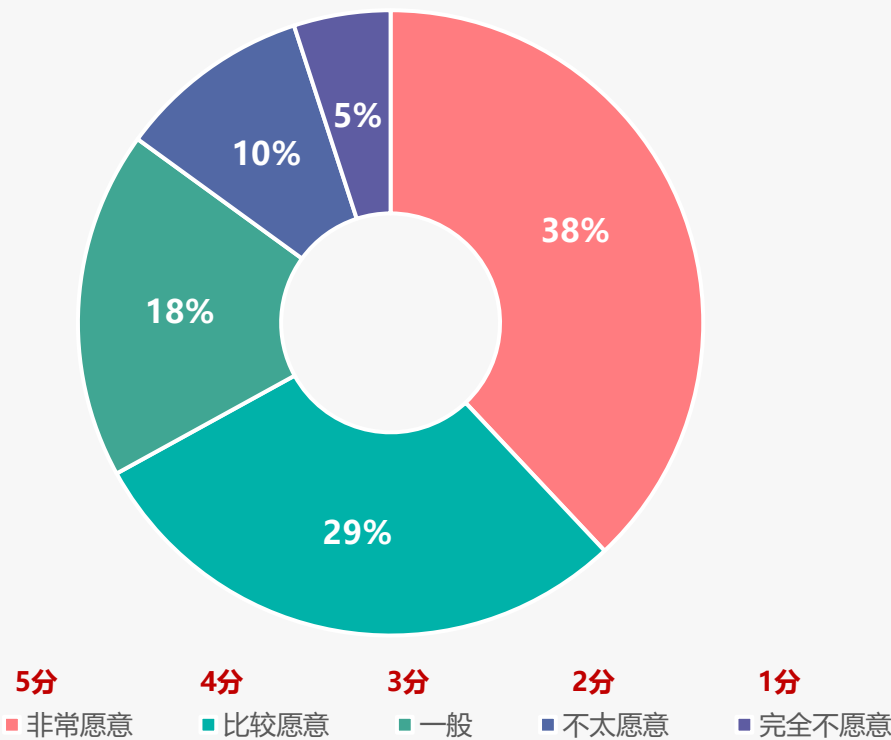
2025年中国苹果消费真正原因分布



苹果推荐意愿高 品质价格待优化

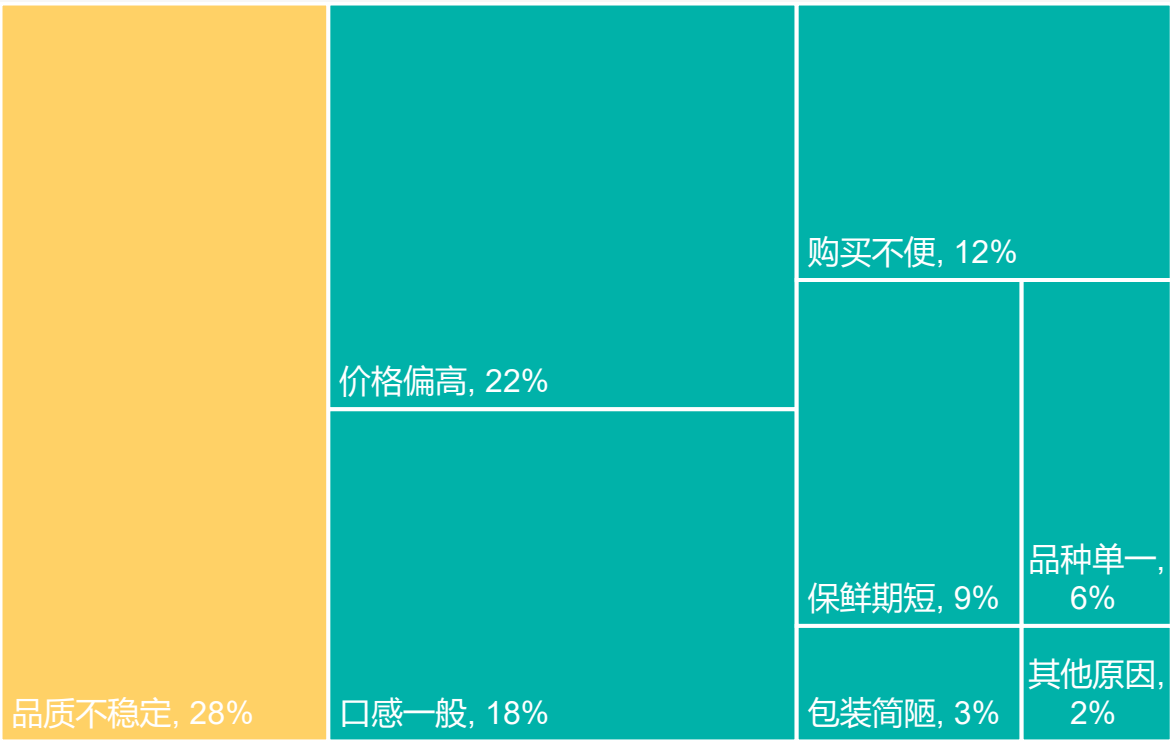
- ◆调查显示，苹果推荐意愿积极，非常愿意和比较愿意比例合计达67%。但品质不稳定（28%）和价格偏高（22%）是主要负面因素，影响整体口碑。
- ◆口感一般（18%）也构成推荐障碍。企业应优先改善品质稳定性和价格策略，以提升消费者满意度和推荐意愿。

2025年中国苹果向他人推荐意愿分布



样本：苹果行业市场调研样本量N=1240，于2025年9月通过尚普咨询调研获得

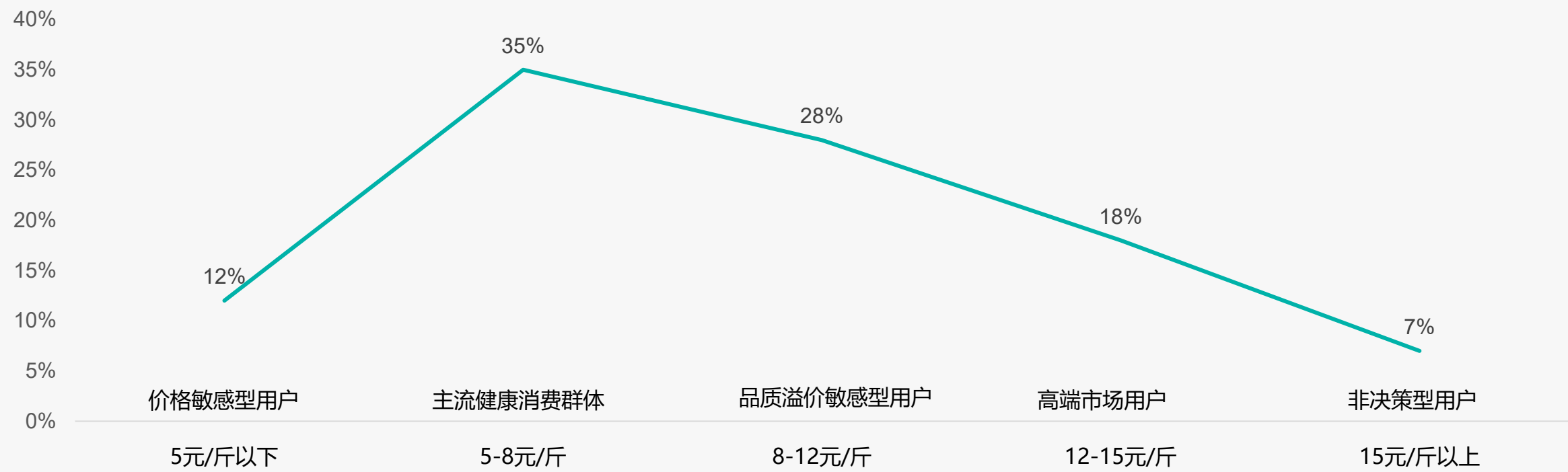
2025年中国苹果不愿推荐原因分布



中低价苹果 主导消费市场

- ◆苹果消费中，5-8元/斤价格接受度最高，占比35%，显示中低价位是主流选择，消费者偏好经济实惠的产品。
- ◆高价区间接受度较低，12-15元/斤占18%，15元/斤以上仅7%，表明市场对高端苹果需求有限。

2025年中国苹果占比最大规格价格接受度



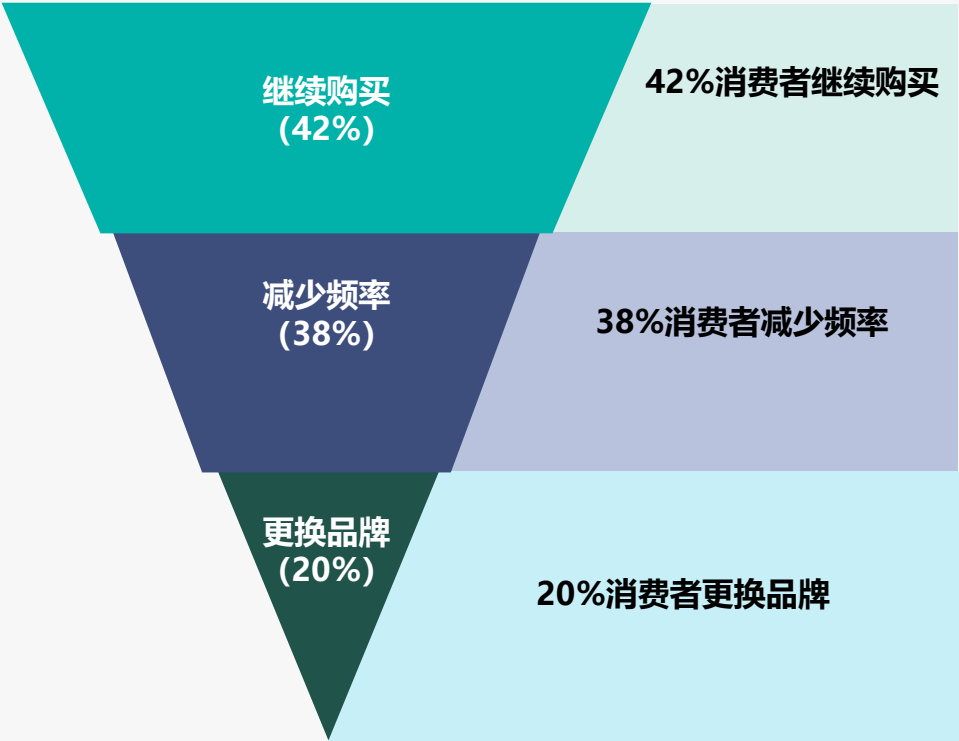
样本：苹果行业市场调研样本量N=1240，于2025年9月通过尚普咨询调研获得

注：以红富士规格苹果为标准核定价格区间

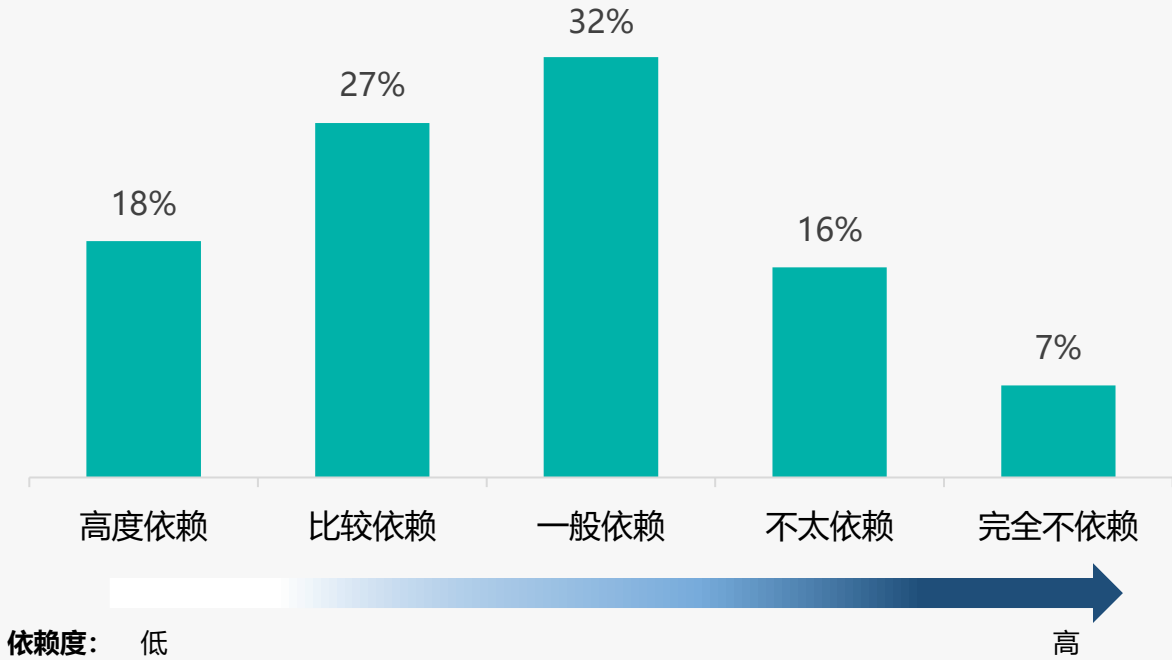
苹果用户价格敏感促销有效

- ◆价格上涨10%后，42%消费者继续购买，38%减少频率，20%更换品牌，显示品牌忠诚度较高但价格敏感度显著。
- ◆促销依赖度中，32%一般依赖，高度和比较依赖合计45%，完全不依赖仅7%，促销策略对绝大多数用户有效。

2025年中国苹果价格上涨10%后购买行为分布



2025年中国苹果对促销活动依赖程度分布

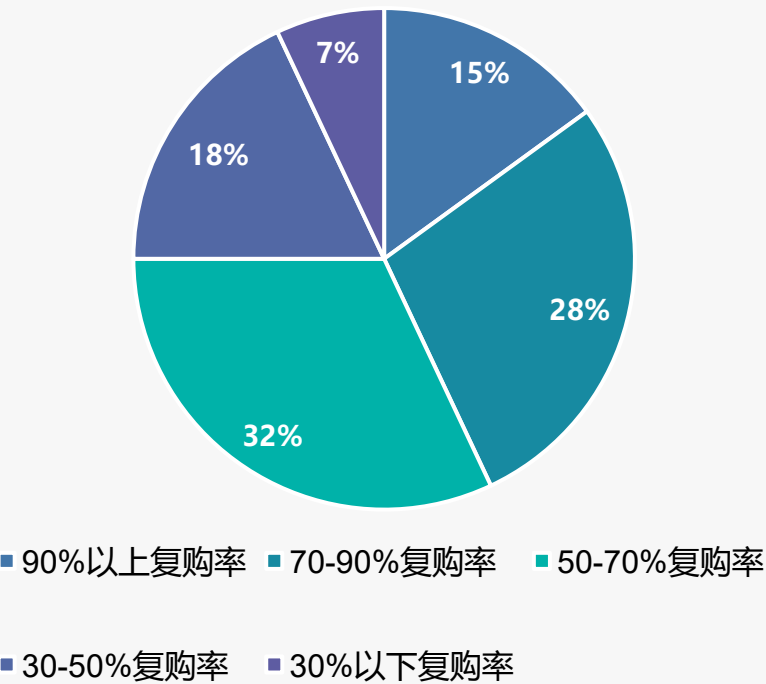


样本：苹果行业市场调研样本量N=1240，于2025年9月通过尚普咨询调研获得

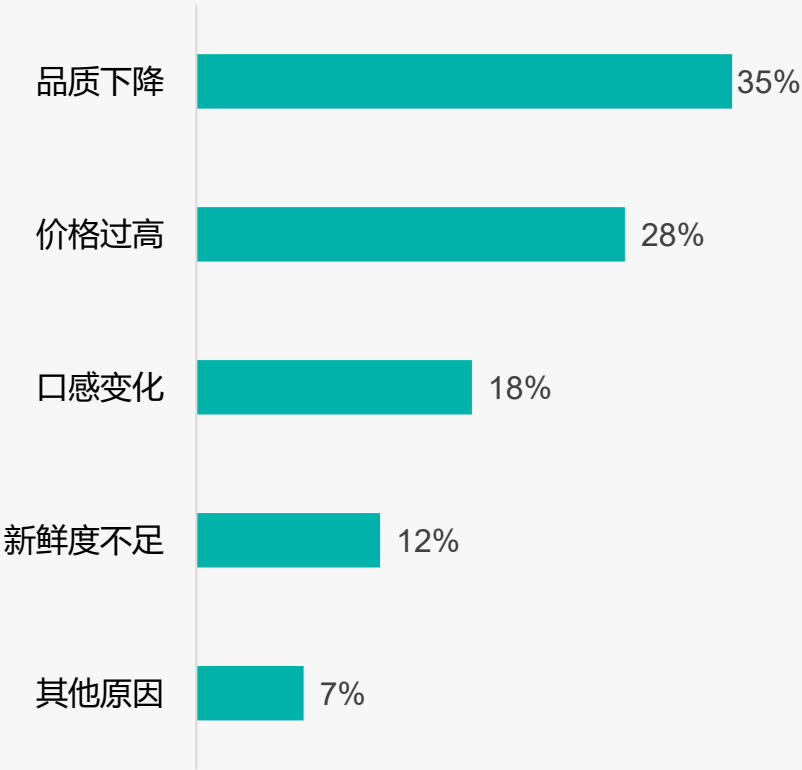
品质价格影响复购率提升空间

- ◆苹果消费调查显示，50-70%复购率占比最高达32%，90%以上高复购率仅15%，表明品牌忠诚度存在较大提升空间。
- ◆更换品牌主因中品质下降占35%，价格过高占28%，显示产品品质和价格策略是影响消费者决策的关键因素。

2025年中国苹果固定品牌复购率分布



2025年中国苹果更换品牌原因分布

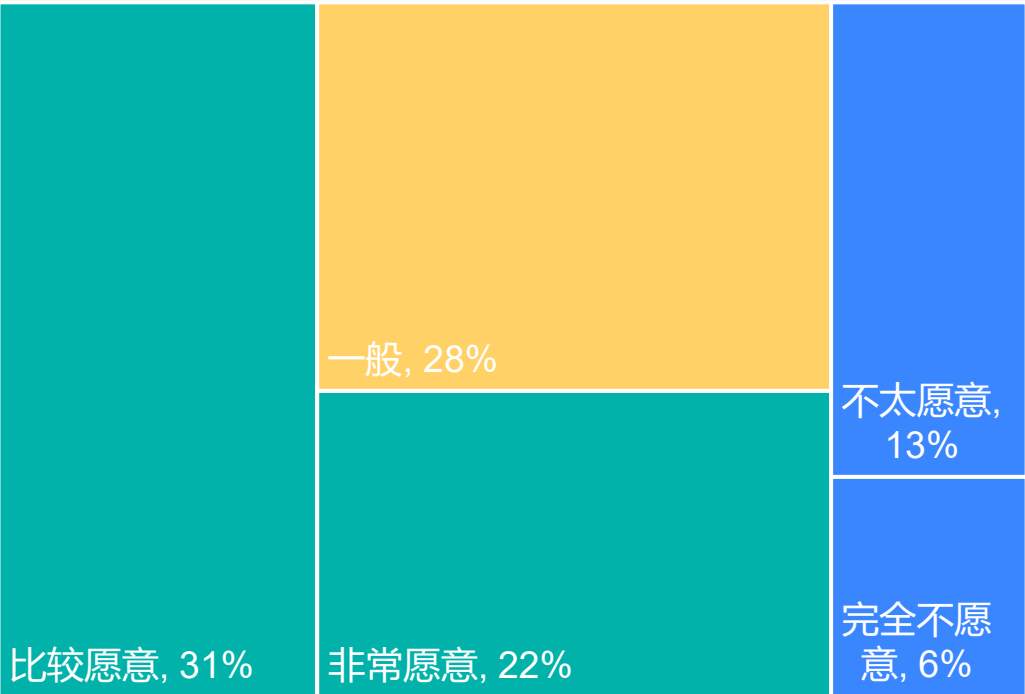


样本：苹果行业市场调研样本量N=1240，于2025年9月通过尚普咨询调研获得

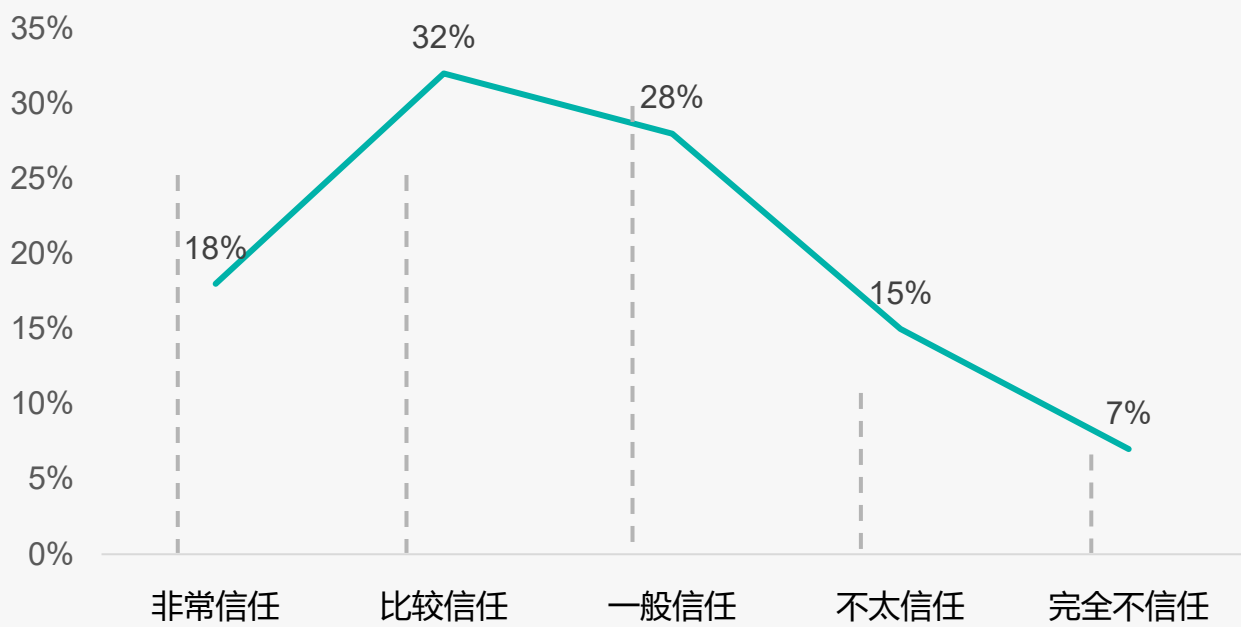
苹果品牌消费意愿高 多数消费者倾向购买

- ◆消费者对苹果品牌产品消费意愿较高，非常愿意和比较愿意比例合计53%，其中比较愿意31%、非常愿意22%，显示多数消费者有较强购买倾向。
- ◆品牌信任度整体良好，非常信任和比较信任比例合计50%，其中比较信任32%、非常信任18%，但28%消费者持中立态度需关注。

2025年中国苹果消费品牌产品意愿分布



2025年中国苹果对品牌产品态度分布

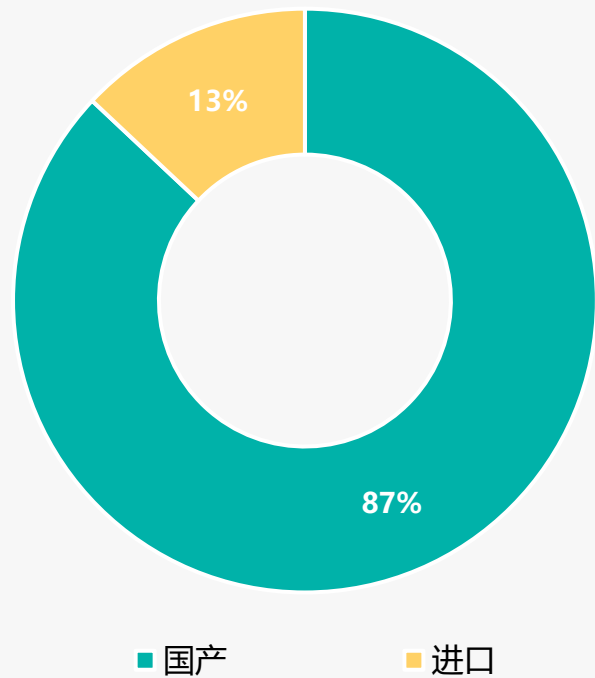


样本：苹果行业市场调研样本量N=1240，于2025年9月通过尚普咨询调研获得

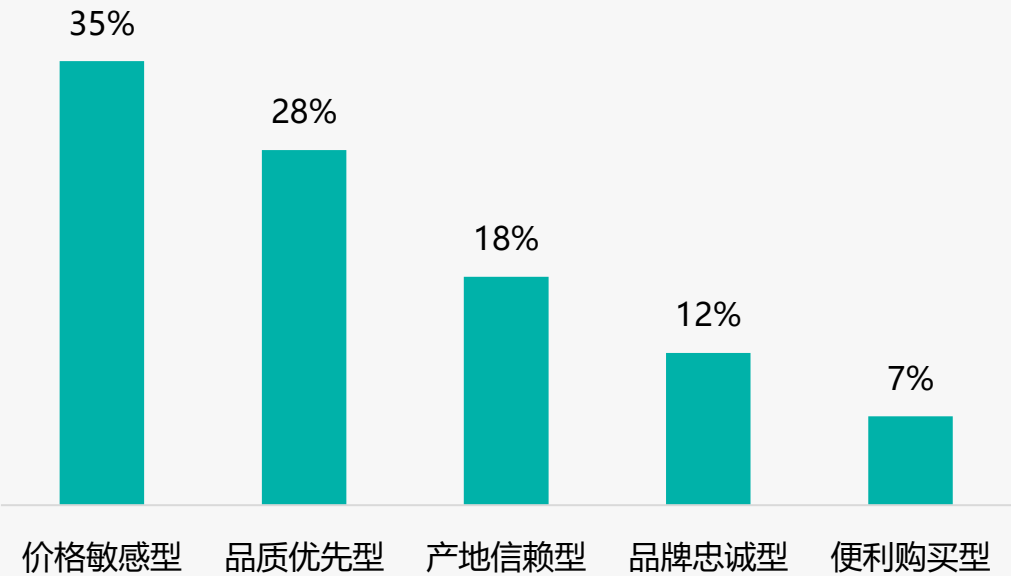
国产品牌主导 价格敏感最高

- ◆国产品牌消费占比高达87%，进口品牌仅占13%，显示消费者对国产品牌的高度偏好。价格敏感型占比35%，为最高群体。
- ◆品质优先型占28%，产地信赖型和品牌忠诚型分别占18%和12%，便利购买型仅占7%，反映消费者更注重价格和品质。

2025年中国苹果国产和进口品牌消费分布



2025年中国苹果品牌偏好类型分布

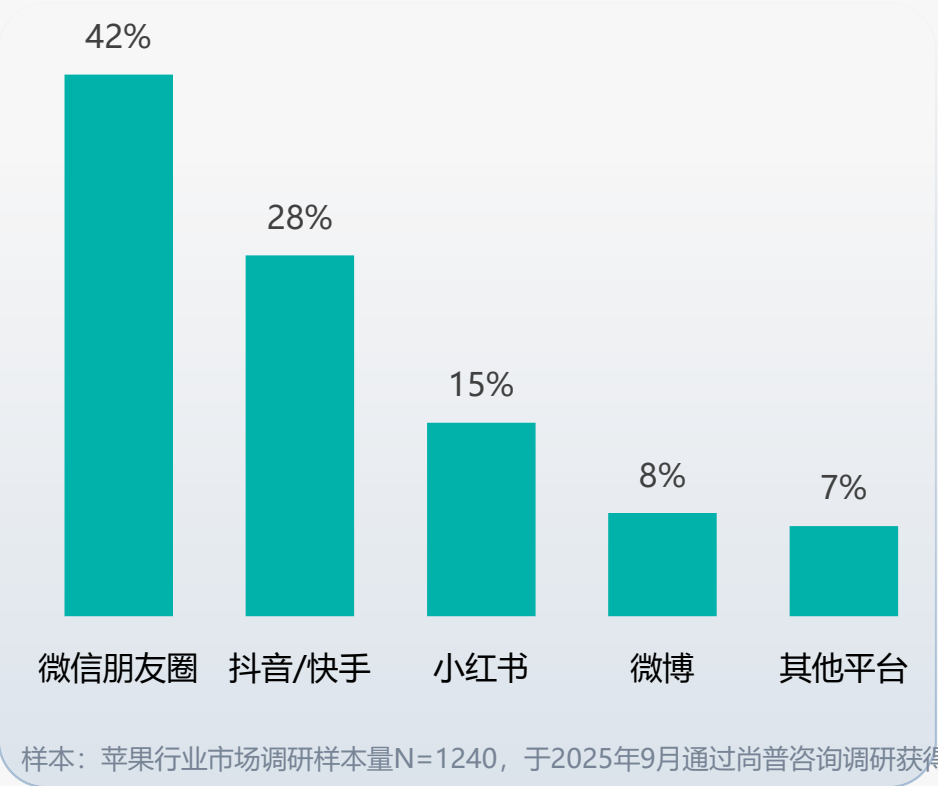


样本：苹果行业市场调研样本量N=1240，于2025年9月通过尚普咨询调研获得

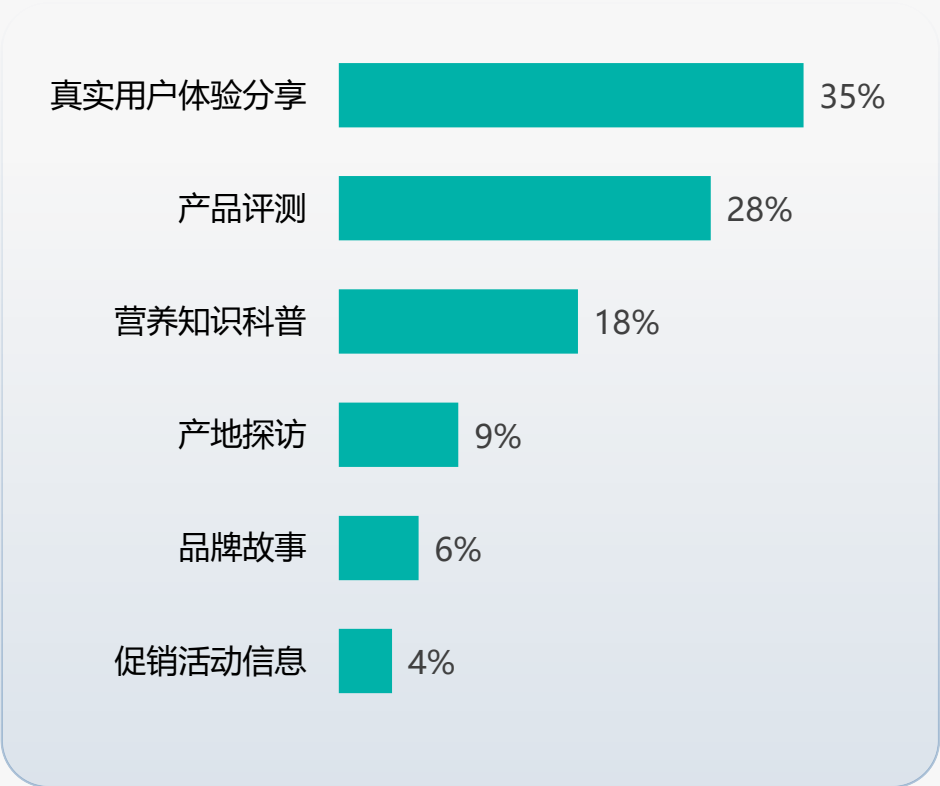
微信主导社交分享 用户信赖真实评测

- ◆社交分享渠道中，微信朋友圈占比42%最高，抖音/快手占28%，小红书占15%，显示微信在苹果相关社交传播中占据主导地位。
- ◆内容类型方面，真实用户体验分享占35%，产品评测占28%，两者合计超六成，消费者更信赖真实反馈和详细评测。

2025年中国苹果社交分享渠道分布



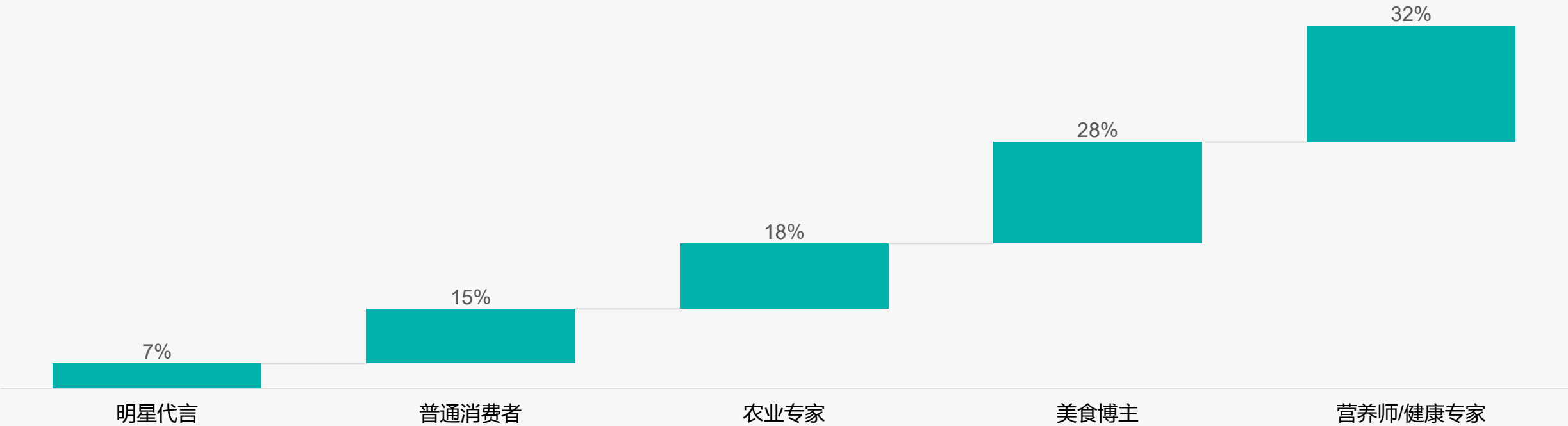
2025年中国苹果社交渠道获取内容类型分布



健康专家最受信赖 明星代言影响有限

- ◆营养师/健康专家以32%的信任度成为最受信赖博主类型，美食博主以28%紧随其后，显示消费者偏好专业健康指导与实用生活内容。
- ◆农业专家18%的信任度反映对食品来源的关注，明星代言仅7%表明名人效应在健康领域影响力有限，消费者更重专业知识。

2025年中国苹果社交渠道信任博主类型分布

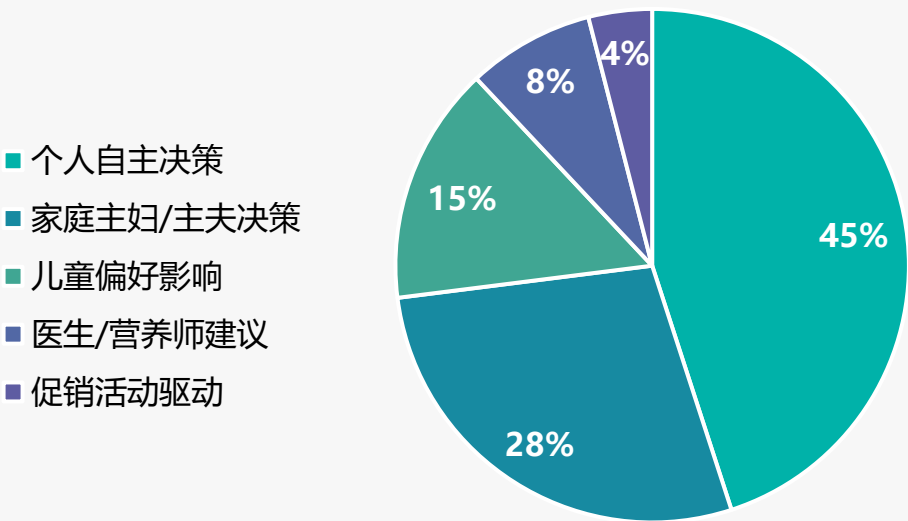


样本：苹果行业市场调研样本量N=1240，于2025年9月通过尚普咨询调研获得

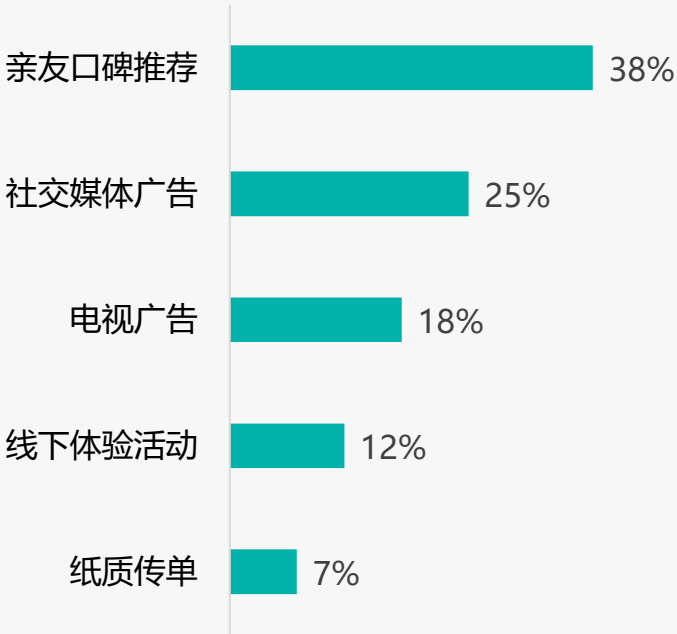
口碑主导消费 社交媒体次之

- ◆亲友口碑推荐以38%的占比成为最受偏好的广告渠道，社交媒体广告以25%位居第二，突出口碑和数字营销在消费决策中的主导作用。
- ◆电视广告和线下体验活动分别占18%和12%，纸质传单仅占7%，显示传统媒体和体验式营销仍有一定吸引力，但效果相对有限。

2025年中国苹果消费决策者类型分布



2025年中国苹果家庭广告偏好分布

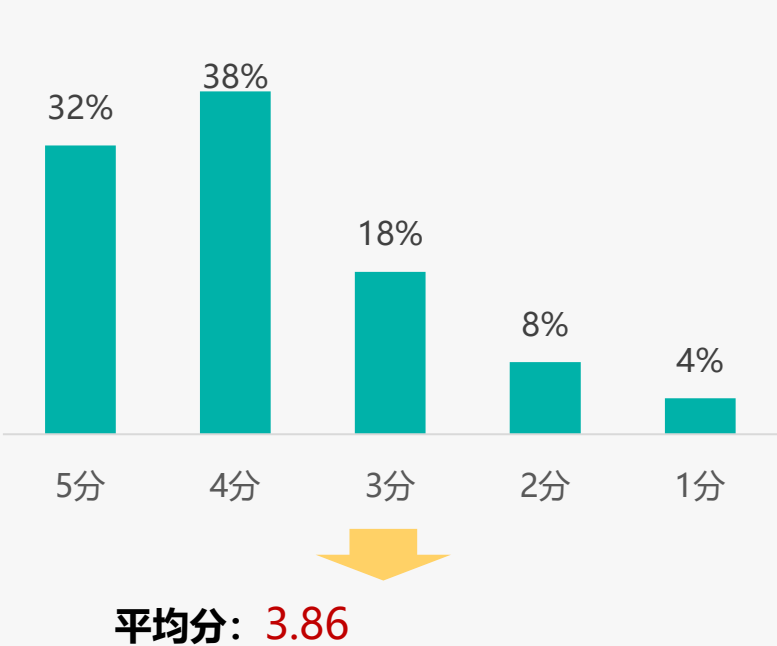


样本：苹果行业市场调研样本量N=1240，于2025年9月通过尚普咨询调研获得

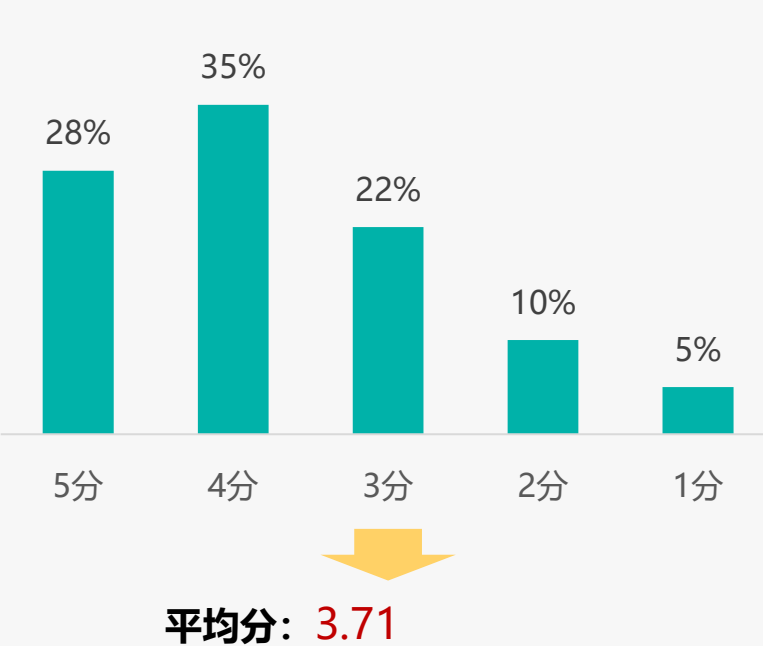
退货客服环节需重点改进

- ◆线上消费流程满意度高，5分和4分占比合计70%，但退货体验5分和4分占比合计63%较低，客服满意度5分占比仅25%为最低，显示退货和客服环节需重点改进。
- ◆消费流程中3分及以下占比30%，退货体验1分和2分占比15%高于流程的12%，客服3分及以下占比37%高于流程，表明这些环节存在明显不满，优化空间大。

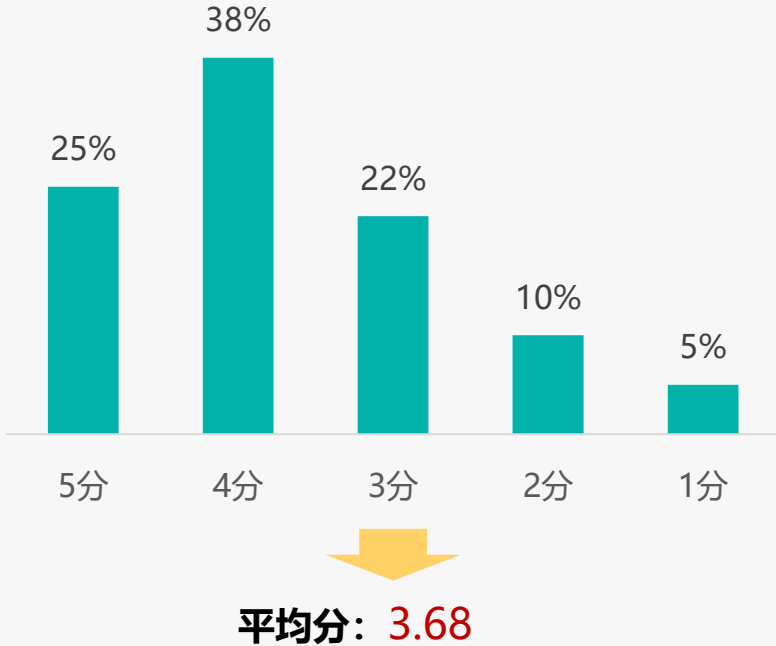
2025年中国苹果线上消费流程满意度分布（满分5分）



2025年中国苹果退货体验满意度分布（满分5分）



2025年中国苹果线上消费客服满意度分布（满分5分）

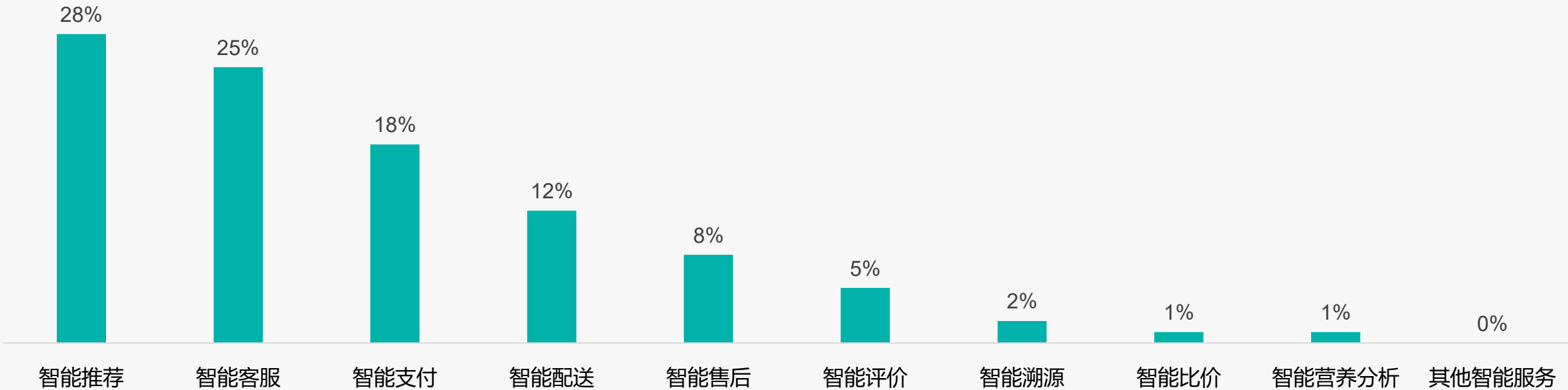


样本：苹果行业市场调研样本量N=1240，于2025年9月通过尚普咨询调研获得

智能推荐客服主导 支付便捷其他待提升

- ◆智能推荐以28%占比领先，智能客服25%紧随其后，显示个性化建议和即时支持是线上消费智能体验的核心驱动力。
- ◆智能支付占18%，配送和售后占比低，表明便捷支付重要，而其他智能服务如溯源和比价使用率不足2%，需加强推广。

2025年中国苹果线上消费智能服务体验分布



样本：苹果行业市场调研样本量N=1240，于2025年9月通过尚普咨询调研获得

2008年，北京尚普信息咨询有限公司作为独立的商业咨询机构成立，是中国最早成立的专业市场研究公司之一。是首批取得国家统计局涉外调查许可资质的咨询机构，2022年公司正式更名为尚普咨询集团，致力于为企业战略决策提供专业解决方案。

成立以来，尚普咨询集团一直作为独立的市场研究团体为企业、政府、科研院所提供战略转型、市场进入、行业投资可行性评估、竞争对手研究、消费者研究、海外市场开拓等方面的咨询与服务。尚普咨询集团累计完成各类咨询项目20000余项。

- ☎ 010-82885719 / 021-61397134 / 0755-89696476
- 💻 <http://www.survey.shangpu-china.com>
- 🏢 北京市海淀区东升科技园三期东畔科创中心B座6层、7层
- 🏢 上海市黄浦区河南南路33号新上海城市广场18层
- 🏢 深圳市福田区海田路1039-2中国凤凰大厦2栋26层



企 业 公 众 号



企 业 抖 音 号



企 业 小 红 书 号

版权声明

本报告由尚普咨询集团制作，其版权归属于尚普咨询集团。未经尚普咨询集团书面许可，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，源自尚普咨询集团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，并融合尚普咨询集团独家监测数据，经由尚普咨询集团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。尚普咨询集团在信息处理过程中，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，尚普咨询集团对报告内的数据及观点，不承担任何法律责任。



尚普咨询集团

SHANGPU GROUP

让世界爱上中国品牌

Win The Hearts of The World With Chinese Brands