

30分钟之外： 争夺的是什么？

——即时零售重塑美妆个护增长逻辑

桂敬婉

NIQ中国战略增长团队

2026 September



30分钟背后，
是“人货场”的消费变迁

即时零售并非诞生于中国，为什么在中国跑得最快？

- 2024城镇化率67%，有限配送半径内集聚足够多的订单与供给，单均履约成本下降

- 截至2025年初，全国外卖骑手已经超过1,000万人，相较于2020年之前接近翻倍

高密度
城市

成熟
骑手网络

数字基础
设施

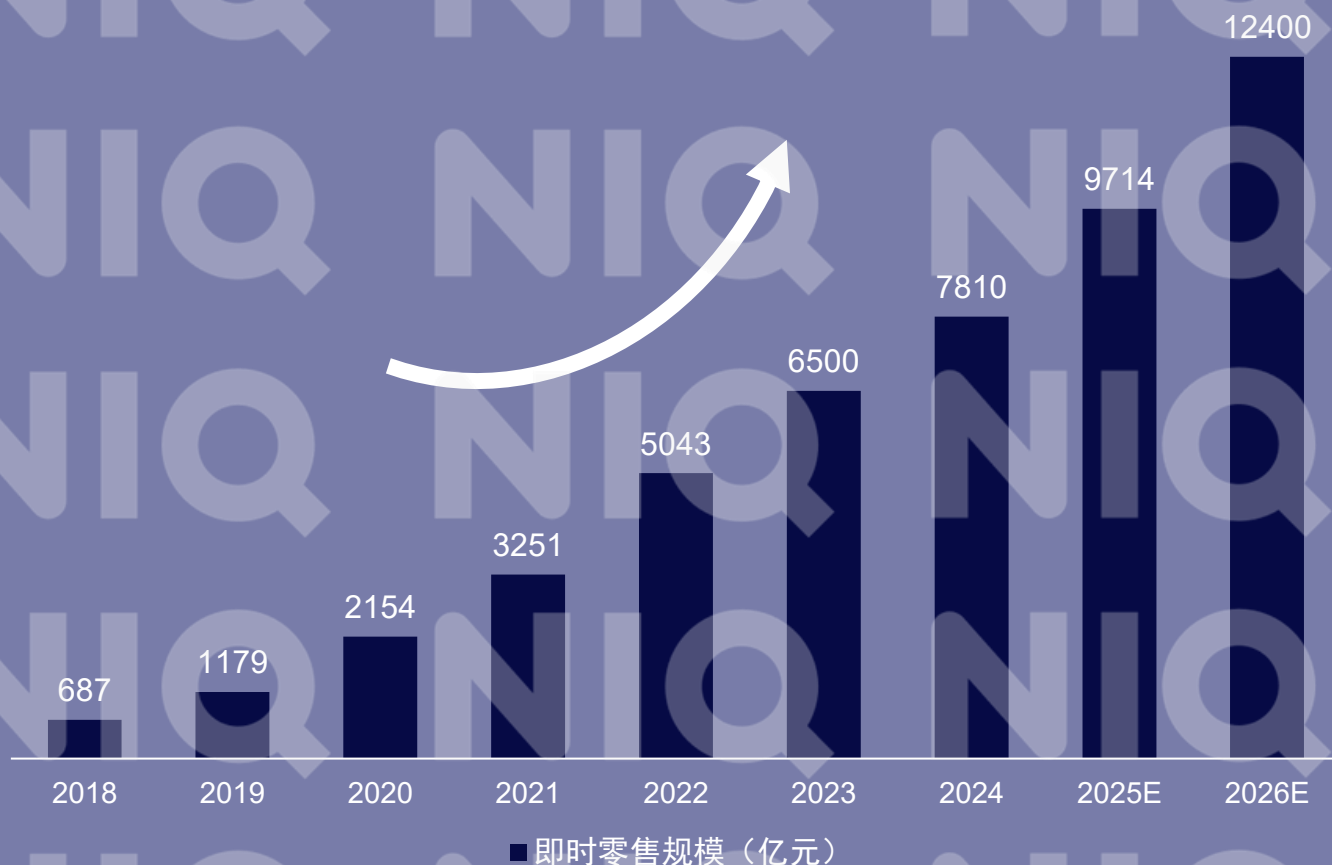
极致便利
消费者心
智

- 2025年，网购用户达9.75亿人，占网民约88%，移动支付、LBS与数字化平台把O2O消费路径压缩到同一个手机

- 2025年中国五成以上网民有点外卖经历，已近6亿人。长期的外卖消费习惯将中国消费者教育成“即时性消费者”

即时零售仍处高增赛道，渗透持续提升，增长红利延续

即时零售规模及增速



NIQ监测即时零售销售额对比现代连锁 销售额占比%



当前即时零售经营模式愈发多元繁杂，已进入“经营能力竞争时代”



人——高价值年轻家庭，正在把即时零售变成日常习惯

女性用户占比
62%，男性用户
逐年增加

26-40岁年轻客
群引领需求，占
比为71%

48%人群为中高
收入人群（家庭平均
月收入16000元以上）

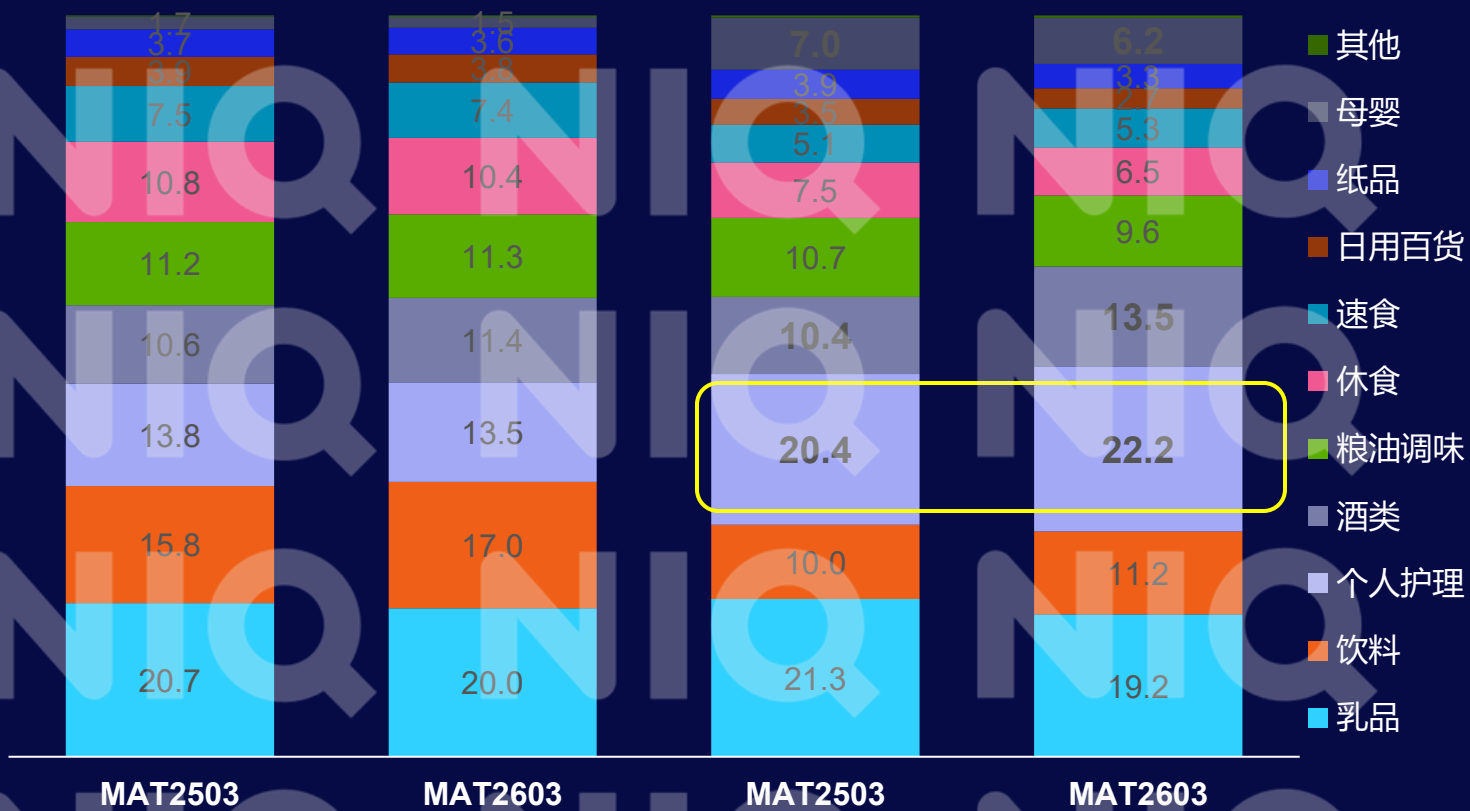
49%的用户每周
消费2次以上，
高频消费是常态

货——即时零售，不是线下商超的“复印件”

大类 | 销售额份额% MAT2603 vs MAT 2503

现代渠道连锁店

现代连锁的即时零售



场——场景多元化，需求细分化

紧急需求

牙膏、卫生用品、洗发水等必需品

异地便利

约会、聚会、旅行、出差等

悦己悦人

节日送礼、悦己或突然想染发、换造型

日常采买

轻库存化生活，定期购买生活用品

30分钟背后，
是一个高速成长的新零售渠道

个护品类占FMCG现代连锁O2O份额逐年增加，美团、淘宝闪购涨势喜人

个护品类现代连锁渠道O2O总体销额增长率 | MAT 2607

同比增长率 | MAT 2607

快消品现代连锁O2O

+3.9%

个护现代连锁O2O

+8% 规模~118亿元人民币

美团 SOT 58%

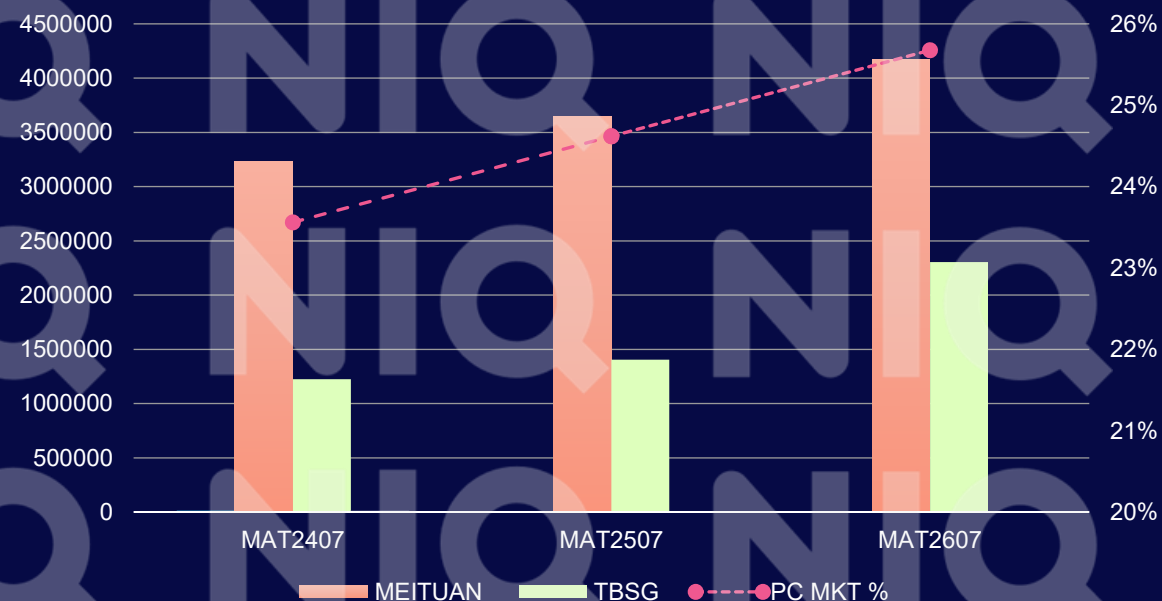
+14%

淘宝闪购 SOT 33%

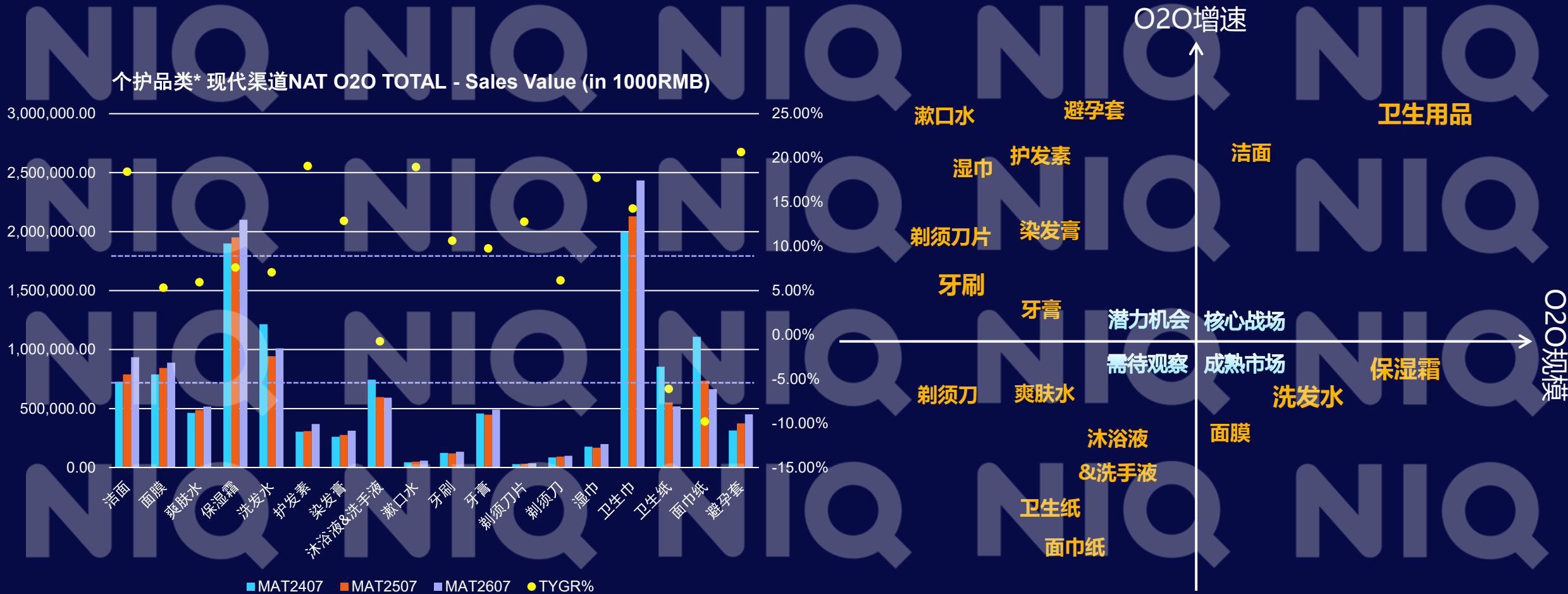
+64%

同比逐年增长率 MAT 2607

个护品类分O2O平台发展趋势
(Sales Value (in 1000RMB))



五成以上个护品类处于潜力机会阶段，O2O投资空间较大



Note: 此处个护品类为目前NIQ可以覆盖的O2O现代渠道品类总体

Note: 增速以个护品类总体8%增长率为参考线, >8%为高增长率, <8%为低增长率
规模以个护品类平均销售额约7亿为参考线, >7亿元为大规模, <7亿元为小规模

不同O2O模式，不同增长逻辑：品牌需要差异化布局

现代连锁O2O
线下门店即时延申



- 高价产品表现更突出
- 结构升级

前置仓/闪电仓/闪购仓O2O
即时履约+灵活货盘



- 新兴本土品牌获得更多机会
- 竞争格局重塑

独立APP O2O
平台客群与消费场景高度分化



- 平台客群与消费场景高度分化
- 精细化货盘

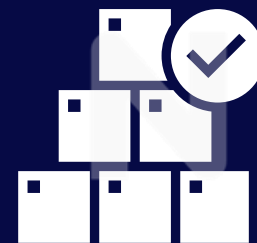
30分钟，争夺的是需求、货架与场景



“快、准、稳、优”成为消费新刚需，即时零售正在成为高价值人群管理时间、家庭与生活的重要基础设施



渠道价值已从“即时需求”升级到“即时 x 价值”，高端商品、专供商品跑赢货盘



竞争核心已从“履约效率”升级到“场景深运营”能力，场景破界实现全域拓量

NIQ积极探索O2O渠道，旨在实现多形态全覆盖

O2O 现代连锁

大型 (大型商超 + 超市)
小型 (迷你超市 + 便利店)

- 美团、淘宝闪购、京东秒送、其他自营应用平台
- 全国现代连锁商店
- 分平台&省份&城市共80+MBD
- 同零研数据汇报维度
 - 至品类包装规格层级数据
- 月度更新
 - 数据自2022年1月起

O2O 前置仓/闪电仓/闪购仓



美团外卖

淘宝闪购

闪电仓

闪购仓

- 5个重点城市 (北京, 武汉, 上海, 成都, 广州) * 2平台 * TOP10 banner * 100店
- 店铺类型 (惠宜选, 小柴购, 松鼠便利, 百汇精品等)
- 品类品牌或SKU层级 & 重点属性
 - 销售指数/份额/增长/价格
- 月度更新
 - 数据自2026年7月起 (加总数据)

O2O 独立 App



- 20 个重点城市的核心门店
- 品类全产品清单
 - 价格 & 核心卖点
- 品类SKU榜单
 - 热销榜, 黑马榜, 好评榜, 人气榜
 - 价格, 销售排名, 核心卖点
- 月度更新
 - 数据自2026年5月起

Note: 需联系NIQ客户经理进行具体品类可汇报性检查



THANKS

桂敬婉 Joann Gui

Joann.gui@nielseniq.com

182 2109 6118

