36Kr | WISE 2026 商业之王

请以
我的名字
呼唤我

# 逆风中的确定性——
# 消费电子增长机会重构与再分配

中国智能终端创新趋势与全球增长机会展望

骆琦
NIQ中国 首席客户官

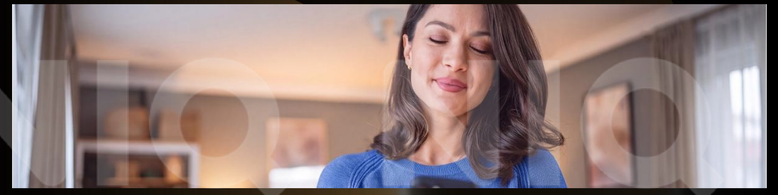
WISE 2026

CALL ME BY NAME

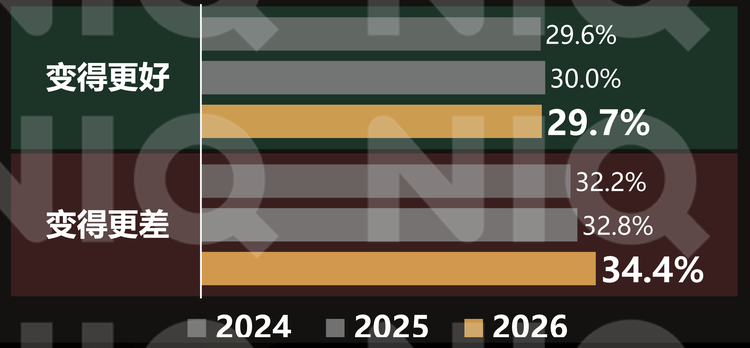
# 全球消费承压，科技市场进入逆风周期

请以我的名字呼唤我

## 全球消费者财务信心持续受到考验



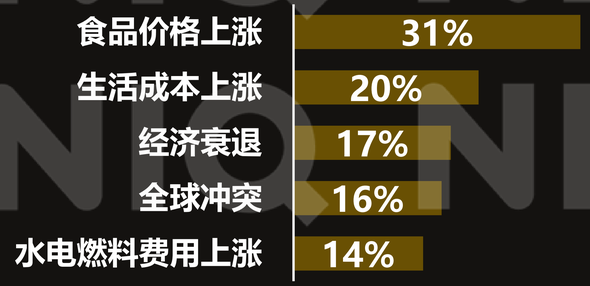
### 全球消费者信心（受访者百分比）



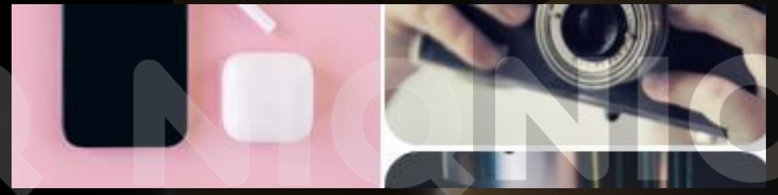

## 生活成本、宏观衰退为消费带来诸多焦虑



### 全球消费者TOP 5焦虑事项




## 全球科技耐用消费品市场持续承压



### 全球市场科技耐用消费品销量增速同比

（不含北美、俄罗斯）




WISE 2026

# “证明有用”成为消费承压条件下，消费购买行为的最大变量

请以
我的名字
呼唤我




WISE 2026

CALL ME BY NAME

# “证明有用”推动产品向三个方向重构

请以我的名字呼唤我

**1 成本上涨短期不可逆转**

——**差异化创新**将带来更高品牌形象与价值增长

对应图中：成本上涨带动品类“价升量跌”

**2 平价市场亟待满足**

——“**平价但个性化悦己**”场景将驱动大众消费需求

对应图中：平价市场空缺

**3 AI终端落地需求强烈**

——**AI价值感知**将开启更广阔赛道

对应图中：新兴品类增长（智能眼镜）

## 中国市场重点智能终端零售市场全景图——2026年上半年




WISE 2026

CALL ME BY NAME

# 以差异化创新带来价值增长——全球范围下，只要能提供明确价值与升级，创新细分市场的产品依然能够在逆风下远超大盘增长

请以我的名字呼唤我

2026年1-9月，全球市场销额增速同比（不含北美、俄罗斯）




金色大字 = 创新细分市场销额增速 | 白色小字 = 所属品类整体增速

*中国大陆市场，激活口径

WISE 2026

# 以平价但个性化场景驱动需求——表面是小众品类回潮，本质是消费者为“悦己场景”买单

请以我的名字呼唤我

**小尺寸平板逆势增长：**
**移动游戏+轻办公双场景载体**

**10”以下平板电脑**
**26H1 vs. 25H1**

销量

**96万台** vs 58万台

占比

**8%** vs 4%

**有线耳机翻红：**
**耳机变配饰，不只为听，更为悦己穿搭**

**有线耳机**
**26H1 vs. 25H1**

销量

**900万副** vs 801万副

占比

**12%** vs 10%

**运动相机高速增长：**
**“户外出片”成为社交资产**

**运动相机**
**26H1 vs. 25H1**

销量

**565万部** vs 297万部

同比增长

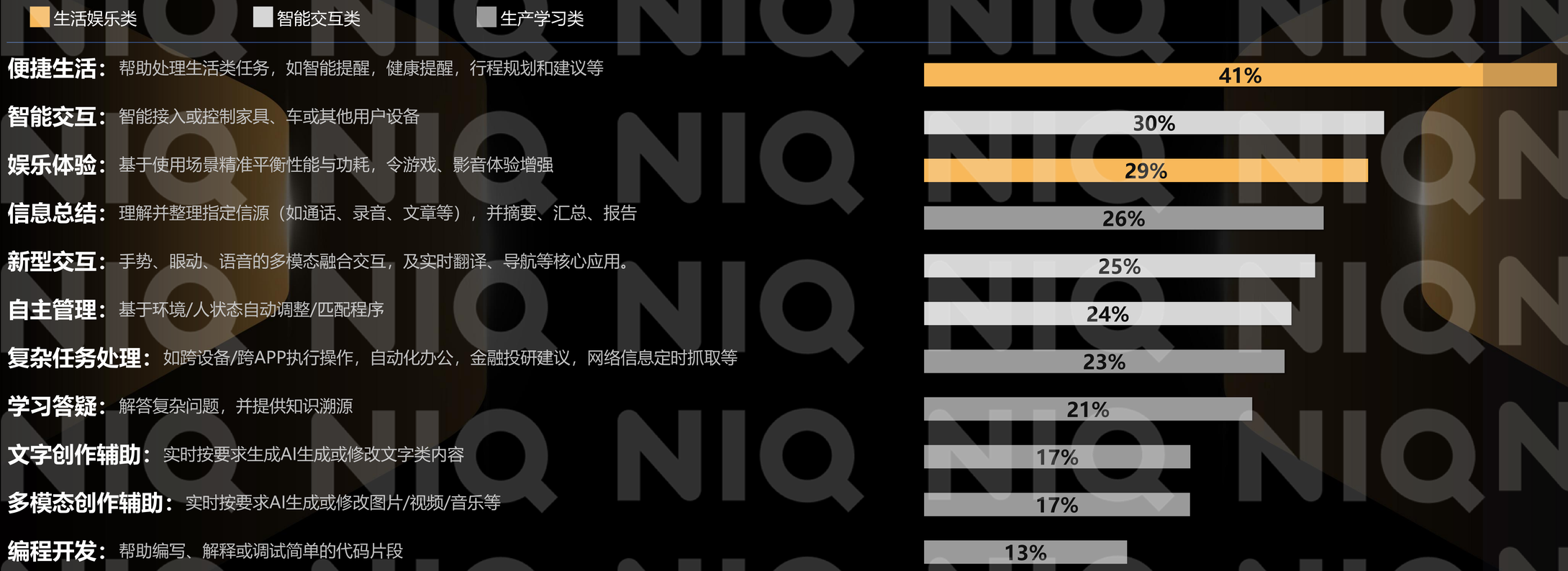
**+90%**

*中国大陆市场

# 消费者对AI功能的众多期待，正要求设备必须优先具备实时感知、即时交互与呈现功能

“便捷生活” 需要随时感知用户环境并即时提醒， “信息总结”与“智能交互”则指向显示、呈现能力

请以我的名字呼唤我




Q:您认为一个真正有价值的AI产品，更倾向于AI能处理下列哪些任务？ 【限选3个】



CALL ME BY NAME

# 以AI价值感知开启更广阔赛道——差异化价值已被初步感知，产品形态的高关注度，高潜在用户基数，决定智能眼镜成为落地速度最快的AI终端之一

请以我的名字呼唤我

## 生产力价值感知

- 全天候信息记录与整理
- 第一视角感知+语音指令
- 实时翻译字幕，题词器，导航
- 后端任务结果回传




AI终端中用户对智能眼镜关注度排名

**No. 3**

用户关心其AI功能/技术的程度，仅次于手机、耳机，领先PC

## 健康与身份认证价值感知

- 接触式传感器监测心率、血氧、用眼状态
- 非接触式传感器进行眼动追踪、虹膜身份认证



全国近视人群基数估算

**~7亿**

眼镜的个性化、配饰属性，决定了必然存在“单人多副”潜在市场

2026上半年国内零售市场增幅

**+61%**

在手机、PC、平板、可穿戴等传统终端显著下滑背景下逆势上涨

# 逆风之下，我们正在经历终端产业价值体系的重构……

请以
我的名字
呼唤我

- 参数竞争
- 设备体验竞争
- APP生态竞争

……




- 场景竞争
- 品牌心价比与悦己竞争
- AI价值感知竞争

……

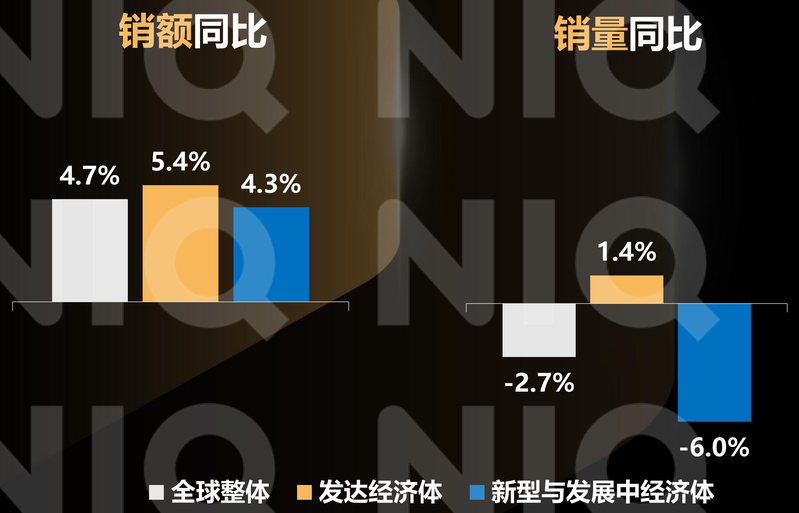
WISE 2026

CALL ME BY NAME

# 新兴增长转向价值创造，区域落地需角色分明

请以
我的名字
呼唤我

**新兴增长不再来自销量扩张，**
**而转向价值创造、高端化升级及更精准的区域机会挖掘。**




2026年1-9月，全球市场零售增速同比（不含北美、俄罗斯）

区域角色：2026年科技与耐用品销售额及同比增速（市场估算）

| | |
|---|---|
| **成熟利润池**<br>北美与发达亚洲 | 北美 **$357B** 同比 +3%　　发达亚洲 **$115B** +3%<br>守住利润率，推动高端换新，深耕忠诚与服务。<br>**坚守战略：高端换新、保修、服务与忠诚度生态** |
| **精准规模市场**<br>西欧与中国 | 西欧 **$277B** 同比 +7%　　中国 **$315B** +2%<br>精准的产品组合、传播与价格体系，推进创新本地化。<br>**加速战略：高增长引擎、入门到高端的产品阶梯、本地渠道** |
| **高增长引擎**<br>新兴亚洲、拉美、中东非、东欧 | 新兴亚洲 **$130B** +11%　　拉美 **$80B** +10%<br>中东非 **$79B** +7%　　东欧 **$50B** +11%<br>注重可及性与可负担性，拓展渠道，依托开放生态加速普及。<br>**本地化战略：功能宣传、定价、融资方案、可持续与健康叙事** |

来源：NIQ GfK Market Intelligence: Sales Tracking；预测日期2026年5月15日，以美元计；北美数据基于与CTA合作估算

WISE 2026

CALL ME BY NAME

# 成功的海外扩张 = 数据实证 + 本地洞察 + 商业落地

请以我的名字呼唤我

NIQ Next 将可量化的市场信息，与本地消费者和渠道洞察相结合，帮助品牌降低出海试错成本，加快增长决策

01



步骤 01 | 锁定优先

## 锁定最值得进入的市场

借助 NIQ 零售数据与多方数据源，比较各市场的机会大小与竞争格局。

*为什么重要*

**在投入资源之前，先看清需求从哪里增长、品牌真正能赢在哪里。**

02



步骤 02 | 本地化

## 以洞察加速本地化

理解消费者需求、购买场景和渠道偏好，让产品和营销更贴近本地市场。

*为什么重要*

**理解本地消费者看重什么、如何购买，让营销组合从一开始就奏效。**

03



步骤 03 | 落地执行

## 将洞察转化为增长行动

从渠道进入、产品组合到上市策略，把研究成果真正转化为商业结果

*为什么重要*

**把洞察转化为可执行的业务决定，并配套清晰的上市、铺货与规模化计划。**

**从“给我数据”，到“帮我制定扩张决策”。**

WISE 2026

CALL ME BY NAME

# 逆风寻机，向新而行

请以
我的名字
呼唤我

| | | |
|---|---|---|
| 01 差异化创新 | → | 立品牌 |
| 02 平价个性化场景 | → | 聚人心 |
| 03 AI协同生态 | → | 开新局 |
| 04 数据实证 | → | 寻出海 |
| 05 本地化洞察 | → | 谋增量 |

WISE 2026

CALL ME BY NAME


36Kr
WISE 2026
商业之王
请以
我的名字
呼唤我
THANK
YOU
CALL ME BY
NAME
WISE 2026