

NIQ 饿了么

2024夏日宅爽生活方式趋势发布

——饿了么带你“爽”在当夏

2024年6月



引言

夏天更热

2023年夏季 (6-8月)

全国平均气温
22.0°C

较常年同期
+0.8°C

高温更久

2023年 (高温日数为日最高温度≥35.0°C的天数)

全国平均高温日数
13.5天

较常年
+4.4天

热得更早

2024年首个高温日较十年平均

太原
提前15天

西安
提前13天

济南
提前13天

尽管灼浪滚滚，也还爱这炽烈浪漫

夏季酷热总能燃起现象级热议，
降温消暑成为度夏刚需，不仅体感要清凉
“心通于夏”，炎热里也更易感到疲劳、烦躁
“心”“神”同样需要消暑热
随着需求进阶，消暑方式变得更加丰富
热到粘腻浓稠时，即时制造“爽”感
增“凉”、提神、焕活元气，成消暑必备利器……



《夏日宅爽生活方式趋势发布》



饿了么联合尼尔森IQ推出《夏日宅爽生活方式趋势发布——饿了么带你“爽”在当夏》，解析即时零售行业中夏日生活新趋势、夏日消费人群特征，及夏日“爽”生活新方案、爽搭子周边等消费趋势，通过消费行为和零售数据研究分析，为大众即时消暑提供新思路，为夏日属性强关联品牌提供选品和营销新方向。

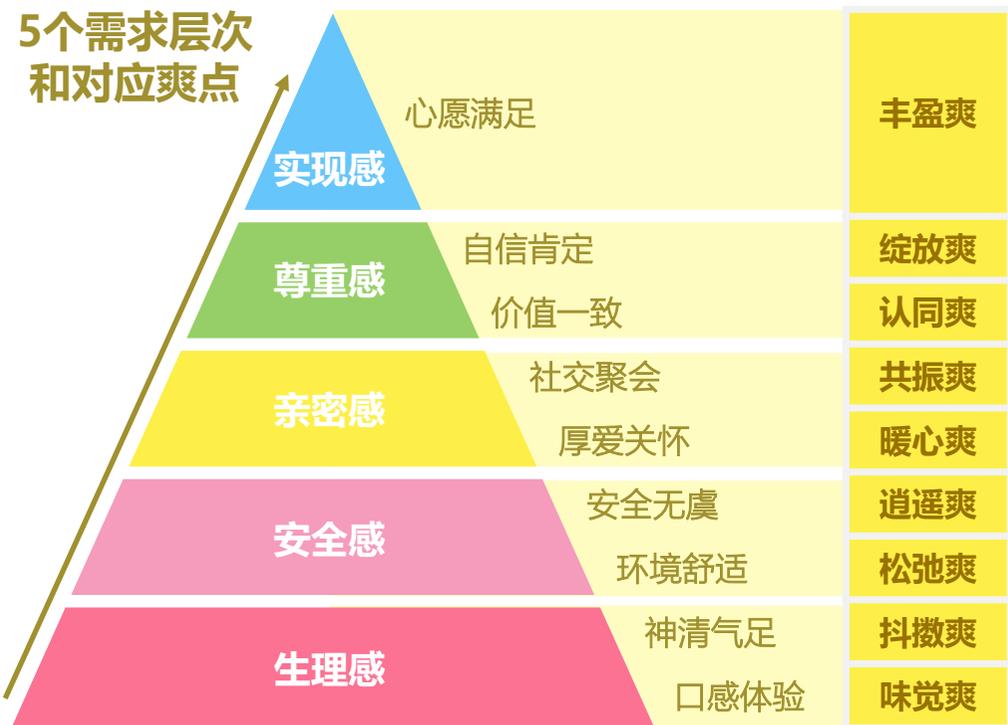
1

夏日生活需求新趋势

山河滚烫，我在人间嗨“爽”

需求被满足且超出预期的兴奋感、惊喜感带来独特体验，即是被激发到爽点。根据激发爽点的需求所在的层次，可将爽点分为以下一些类型：

5个需求层次和对应爽点



超“爽”夏日的正确开机方式

在闷热的夏季，那些期待爽感的人总能巧妙地找到各种方式告别粘腻沉闷，尽享轻盈嗨爽的夏日时光。即时零售以其快速、便捷的特点，让消费者即时的清凉心愿能够当下快速达成，从而享受当下。当酷暑的烦躁升起，只需轻轻一点，各种清凉好物便能迅速送达手中，如液体奶（即时零售+18%/全渠道+9%）、干脆小食（即时零售+20%/全渠道+6%）等夏季较春季在即时零售的消费均快速增长。

我的夏天要怎么爽？

	消费方向	夏季vs春季
即时满足，爽在当下	即时零售	整体销额 +9%
精洗护，焕活英姿飒爽	洁肤沐浴	全渠道销额 +31%
花式夏日宅家，爽炸朋友圈	除湿机	线上销额 +105%
酒杯拿稳，体育盛宴“爽”不可挡	啤酒	全渠道销额 +47%
轻养生，滋养夏日舒爽	冲调/即食养生粥	线上销额 +146%
奔赴山海自在随心爽	一次性浴巾/袍	线上销额 +72%
盛夏烟火气，夜深更清爽	夜间烧烤	饿了么订单量 +20%
一“激”畅爽，打工人回血加速	辣味干脆小食	线上销额 +24%
全方位高能冰爽	制冰机/冰块机	线上销额 +39%

2

夏日即时消费典型人群画像

不同特色人群，遇见不一样的夏天

宅家享受族



人群特征

性别均衡(男:女=4.5:5.5)

90/00后(占比74%)

夏季即时消费偏好

中式面点(葱油饼/油条/锅贴/包子汤包等)

饮料冰品

休闲零食

夜生活爱好者



人群特征

男性(占比66%)

95/00后(占比67%)

三线及以下高潜力(TGI > 100)

夏季即时消费偏好

宵夜(酒/烧烤/小龙虾)

中式养生(砂锅粥/滋补炖汤)

火锅(铜锅涮肉/羊蝎子)

解馋零食

运动健身族



人群特征

女性(占比63%)

90后(占比56%)

一线城市领跑

夏季即时消费偏好

减脂控卡(沙拉/轻食/素食)

全球美食(各国菜系)

咖啡

出游省事懒人



人群特征

女性(占比73%)

95/00后、一线为主

银发崛起(TGI > 100)

夏季即时消费偏好

穿戴(运动户外/服装鞋包)

便捷(果切/零食补给)

修心(图书音像)

社交个性潮人



人群特征

女性(占比78%)

95/00后、一线为主

银发、四线及以下释放潜力(TGI > 100)

夏季即时消费偏好

时尚(美妆个护/3C电器/名酒)

养生(保健用具)

养娃(玩具)

养宠(宠物超市)

居家精致达人



人群特征

女性(占比76%)

70/80后、三线及以下

释放潜力(TGI > 100)

夏季即时消费偏好

养生(滋补保健)

中式茶(纯茶/凉茶)

新鲜食品(肉禽蛋/海鲜水产)

休闲零食

3

夏日"爽"生活新方案

高温夏日宅家自由式「即时送回家」

即时零售已成为人们日常购物的重要渠道

网络购物者规模及渗透率 2023年

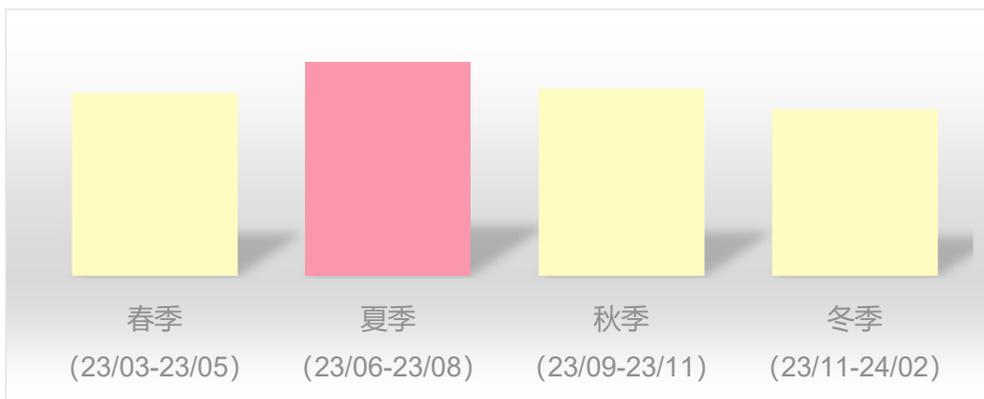


即时零售购物者渗透率 2023年



夏季是即时零售业务高峰

快消品 | 即时零售销售规模 | 分季节 2023年03月-2024年2月



夏天热趴了，刚需和闪烁性需求都想即时到家

即时零售 | 快消品 | 各品类夏季销额占比 2023/06-08



3

夏日“爽”生活新方案

年轻人更期望「即时满足不能等」

Z世代成即时零售的主力消费人群，更期待当下即享

更多年轻人使用即时零售服务来解决日常生活便利性需求，即时需求，当下满足。



即时零售
18-35岁
用户群体占比

70%+

数据来源：《本地即时电商发展报告》2023，阿里本地生活数据

年轻人的即时“夏日味道”

饿了么 | 18-35岁年轻人夏季即时消费消费偏好

激爽滋味

辣
TGI=117

冰
TGI=113

脆
TGI=113

酸
TGI=110

摸鱼零嘴儿

薯片/薯条
TGI=105

气泡水
TGI=102

年轻人的即时“夏日肌肤计划”

饿了么 | 18-35岁年轻人夏季即时消费消费偏好

出游轻装

化妆包/分装瓶
TGI=112

一次性用品
TGI=106

防晒
TGI=101

盛夏美颜

美发工具及饰品
TGI=116

彩妆
TGI=113

染发造型
TGI=111

洗护便利

洗面奶/洁面粉
TGI=109

面部护理
TGI=105

3

夏日"爽"生活新方案

夏日宅爽即时满足「冰饮喝得爽」

新式吃冰，既要冰爽，还要意趣

中国有悠久的以冰解暑的历史，这一传统在时代的演变中不断发展，逐渐展现出多元化、精致化的特点。如今，酒味气泡水、即饮茶等新品层出不穷，为人们的生活增添了新的滋味。



全渠道 | 夏季环比增长 (夏季23/06-08月 vs 春季23/03-05月)

【一口冰爽，活力归位】



快速解热/解渴



运动完充能



加班/熬夜后提神

包装水
+65%

功能饮品
+37%

【复合美味，冰爽加倍】



餐后解腻

即饮茶
+61%

果汁
+34%



放松时刻

啤酒
+47%

气泡水
+38%

【新品有颜，爽到起飞】



户外活动



情侣共享



聚餐聚会

即饮茶
新品
+206%

气泡水
新品
+193%

即时零售 “此时此刻冰爽在线”

即时零售为冰品冰饮的多元化场景消费提供了实现路径，使得随时随地随心享受冰品冰饮的爽感成为现实。

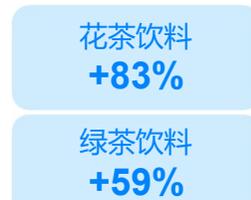
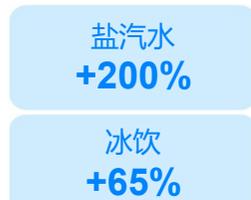
夏季环比增长 (23/06-08月 vs 23/03-05月)

即时零售-饮料

饿了么-饮料



(销售额环比增长)



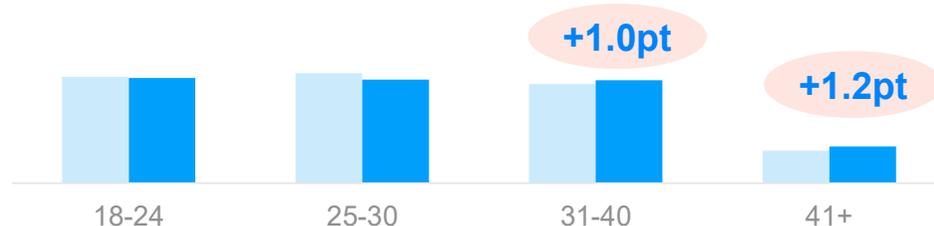
(订单量环比增长)

【无论几岁，吃冰万岁】

夏季即时吃冰不再是年轻人的专利，中老年夏季即时冰饮消费占比增加

饿了么 | 冰饮消费者年龄分布

■ 春季(23/03-05) ■ 夏季(23/06-08)



3

夏日"爽"生活新方案

夏日宅爽即时满足「零食吃得爽」

知食分子的“零食治愈经”

在炎炎夏日快节奏的生活中，零食如同一位默默陪伴的老友，在各个生活场景中与我们共享那些温馨而美好的瞬间。它们不仅仅是满足味蕾的享受，更是情感的慰藉与寄托。

“零”机万变

宅家享受族

夜生活爱好者

#吃着零食刷着剧，时光就像2倍速#

#深夜狂欢，嘴巴不寂寞，心灵不空虚#

备考/加班 解压族

#让无力者有力，面对困难更从容#

社交个性潮人

#从冷场到炸场，只隔一包零食的距离#

出游/看球 省事族

#看球/出游零食不能停，欢呼呐喊更有劲#



#嚼零食、短逃离#——享受夏日最in生活方式 即时零售助你“随心吃，不费事”



在忙碌中感到喘不过气来时，一场短逃离可给自己一个间隙，短暂休息一下，或聊天追剧看比赛，而准备随手打开一包零食抚慰自己时，存货却早被炫空，天热又懒得动，这时，即时零售就是救场的好选择，即时送达让味蕾“随心吃，不费事”的加入自由的呼吸，共同构成夏天难忘的回忆。

零食品类 | 夏季环比增长 (23/06-08月 vs 23/03-05月)

全渠道-干脆小食

即时零售-干脆小食

饿了么-休闲零食

+6%

+20%

(销售额环比增长)

洋葱圈/条
+24%

虾条/虾片
+24%

爆米花
+22%

薯片/薯条
+18%

(订单量环比增长)

夏日零食快购体验：年轻一代引领风潮

饿了么 | 薯片消费者年龄分布



3

夏日"爽"生活新方案

夏日宅爽即时满足「凉凉洗着爽」

洗去班味，又香又润又爽滑，过个自由闪亮的夏天

潮湿空气与滚滚热浪将打工人裹上浓厚的油腻汗味，下班后清洁护肤、洗去“班”味儿刻不容缓，恢复香喷喷的清透“呼吸感”是夏日清洁洗护的关键。

冰姿玉骨净尘烟，复活呼吸感

线上渠道 | 洁肤沐浴&洗发护发 | 夏季销售占比变化*



*夏季销额占比变化=23/6到8月夏季销额占比-23/3到5月春季销额占比

男生女生夏季洗护重点大不同



保持元气清爽，拒做“油腻”男

男士夏季更易受落“屑”纷飞困扰，身不“油”己。根源净屑、即刻冰感的男士运动型洗发水，保护男性头皮不论在户外暴晒、运动、熬夜都能高效恢复劲爽。



男士活力运动薄荷香型洗发水



精致女生夏日秘籍：不止清爽，更要自然伪体香

夏日来袭出汗肌肤黏腻？精致女孩身体防晒，洗不干净堵塞毛孔？一瓶沐浴露解决多重夏日肌肤难题，微氧气泡深层净澈，清凉爽肤，搭配沁甜白桃香，打造专属甜甜伪体香。



微醺白桃气泡沐浴露

#肌肤冰爽，瞬间唤醒# ——释放夏日的即时护理秘籍

在炎炎夏日外出归来，沐浴的清凉与舒适无疑是一种难得的解脱。但当刚刚淋浴湿头发，却发现洗发水或沐浴露已空瓶，这无疑令人不快。这时，有即时零售提供助力，不仅不用担心短缺，还能提供多样化的选择，随时随地，只要需要，即时零售都能让你即刻重续沐浴的轻松和愉悦。

洁肤沐浴&洗发护发 | 夏季环比增长 (23/06-08月 vs 23/03-05月)

即时零售渠道-香皂/浴液

饿了么-洁肤沐浴&洗发护发



(销售额环比增长)

沐浴露/洗浴套装

+42%

香皂

+31%

洗面奶/洁面粉

+20%

洗发水/露/膏

+16%

(订单量环比增长)

年轻一代洗护即时补给站



夏季年轻群体更偏爱在即时零售渠道补充洗护用品

饿了么 | 18-24岁消费者洗护品类变化

■ 春季(23/03-05) ■ 夏季(23/06-08)



3

夏日"爽"生活新方案

夏日宅爽即时满足「美美出门爽」

出门浪
要轻松
更要有型

夏天充满明媚浓烈的生命力, 适合各类户外休闲活动, 人们在城市漫游、山间徒步、海滩度假.....享受着夏日独有的自由浪漫风情, 邂逅不同的自己。然而, 高温和强烈的紫外线对护肤美妆达人们的妆容、皮肤和发型都提出了额外挑战, 无论是社交个性潮人(有彩妆、美发造型的产品需求), 居家精致达人(需要护肤、沐浴), 或者出游省事达人(急需防晒、旅行装、一次性用品), 都可以通过饿了么下单屈臣氏, 带来一站式便捷体验, 实现完美人设的惊喜变身。



屈臣氏: 护肤美妆一站直达

花颜月貌, 触手可及 #防晒美妆美发产品#

社交个性潮人: 饱满鲜色**妆发**

线上渠道 | 夏季销额环比 (vs春季)



有一些捷径, 助你放大美丽

饿了么 | 夏季订单量环比 (vs春季)



居家精致达人: 温柔净彻**洗护**

线上渠道 | 夏季销额环比 (vs春季)



有我托底, 走你想走的路

饿了么 | 夏季订单量环比 (vs春季)



出游省事懒人: 放肆追光**晒不黑**

线上渠道 | 夏季销额环比 (vs春季)



说走就走, 你的装备我来送

饿了么 | 夏季订单量环比 (vs春季)



3

夏日"爽"生活新方案

夏日宅爽即时满足「营养鲜活爽」

2024，健康被视为头等大事，位居消费考量首位

中国消费者生活中最关注的因素 | 2024年

建立/维护/改善

健康

38%
的消费者选择

所有选项中位居

首位

为健康，更多人增加乳品投入，活性营养成夏季消费热点

2024中国消费者消费意向



乳品

投入增加的
消费者净增长

+33%

(增加者-减少者)

活性营养是王道

【特性】

- 更利于人体吸收
- 更高生物活性
- 安全性高
- 多样化功能
- 娇贵，不耐高温

线上渠道夏季销额环比

液体奶

#活性/鲜活#

+36%

酸奶/酸味奶

#活菌/活性#

+108%

(23/06-08月 vs 23/03-05月)

打造自御力，养生族夏季瞄上“鲜活”低温乳品

低温乳品保留更多有益健康的活性物质，有更好的口味体验，成为夏季补充营养、提升免疫力的重要来源。

全渠道 | 夏季销额环比 (23/06-08月 vs 23/03-05月)



液体奶

+9%



冷藏纯奶

+16%



冷藏风味牛奶

+47%

【最“鲜活”的力量，即时送达，补在当下】

高温不利存放，即时零售满足了家庭在夏季饮用低温乳品的便捷性和新鲜性需求。

饿了么 | 夏季订单量环比 (23/06-08月 vs 23/03-05月)

饿了么-冷藏鲜奶

饿了么-冷藏酸奶

+35%

+11%

炎炎夏日，一杯清爽酸奶
总能唤醒味蕾，而饿了么
的快速配送，让这份清凉
更多了便捷，为夏日时光
增添了无限活力。



4

夏日万能「爽搭子」周边

夏日宅爽即时满足「陪伴玩得爽」

携手“爽搭子”
打好这一场“冷”战

悠然度夏，怎么少得了提升舒适度的“爽搭子”，除了空调、风扇、电冰箱三件套，外出最好带上“行走的空调”，如手持制冷式瞬爽冰风扇、降温贴、冷感湿巾、车载冷热箱等，以及“护卫屏障”，如驱蚊水等.....为了一夏舒适凉爽，玩得更嗨，即时零售精选了多种清凉“续命”神器，不仅能满足降温需求，更能确保及时送达，让人们享受冰爽在线无需久等。



瞬爽冰风扇

我的清爽，易如反掌 #夏日清凉消暑好物 Don't miss!#

线上渠道 | 夏季销额环比 (23/06-08月 vs 23/03-05月)

饿了么 | 夏季订单量环比 (23/06-08月 vs 23/03-05月)

出行“移动空调”



手持制冷冰风扇

+127%



挂脖风扇

+105%

打工人办公室的夏季装备



冰坐垫/凝胶坐垫

+63%



凉爽午睡枕

+133%

即时零售：冰爽无需久等



凉霸/冷风机

+159%



迷你/便携/车载冷热箱

+1811%



止汗香体剂/喷雾/走珠

+32%

护理达人度夏的“扛把子”



清凉喷雾

+237%



冷感湿巾

+216%

宅家“造凉”小神器



炒冰机/刨冰机

+159%



凉感空调被

+47%

5

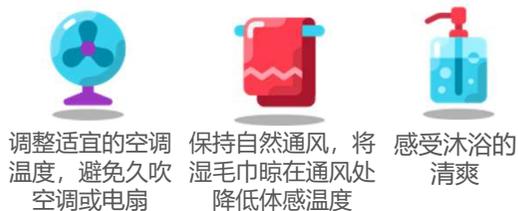
夏日“爽”生活小贴士

千里蒸腾，万里烧烤，防暑有凉策

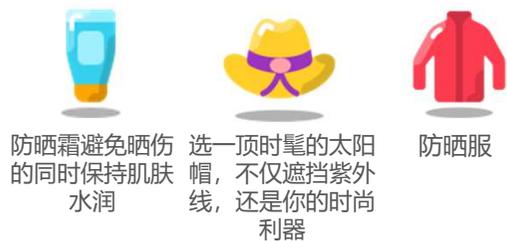
夏季应注意调整生活方式，合理安排饮食、睡眠和运动，让身体与心情都获得放松和调节。为了在这场高温战役中保持最佳状态，特此奉上独家“防暑小贴士”

装备篇

室内探险家的凉爽小天地



防晒小能手的室外遮阳护盾



防暑特工们的凉感装备



饮食篇

零食魔法师的欢聚畅享秘诀



冷饮大师的无负担特调饮品



肠胃守护者的夏季开胃食谱



6

夏日生活新趋势展望

重塑夏爽到家的多元魅力

高温酷暑使得消费者对凉爽度夏的需求不断升级，进而带动了多个行业的发展与创新。为了吸引消费者，食品饮料、个护美妆、家居电器等品牌纷纷推出夏季限定款，满足消费者对新鲜感和个性化的需求。即时零售作为满足消费者足不出户购物需求的便利性购物模式，在夏季也迎来了业务的快速增长。通过即时零售平台，消费者可以轻松购买到各种清凉商品，享受到更加便捷和高效的购物体验。即时零售渠道和品牌产品创新优势的结合，将为用户带来更加多元和丰富的清凉体验，同时也能为品牌和平台实现双赢局面。未来夏日经济将持续焕发活力，推动更多创新和发展。

夏日生活新趋势

- 持续高温，身心皆需消暑热，热爱生活的人们通过在酷暑中制造爽感，来享受夏日自由浪漫的风情。
- 从生理感到自我实现5个层面，从不同方向碰撞出多元爽感体验，更期待即时需求当下即享的丰盈爽。
- 宅家享受族、夜生活爱好者、运动健身族、出游省事懒人、社交个性潮人、居家精致达人享受夏日即时美好自有一套。
- 即时零售渠道成为实现宅家自由的强力后盾，18-35岁的年轻人更偏爱即买即送的便利。



夏日“爽”生活新方案

又宅又爽的自由，正被饿了么联合品牌从多元角度重新定义：

- 足不出户即可享受的【冰饮喝得爽】
- 看比赛看直播追剧，想吃就吃的【零食吃得爽】
- 洗去一身粘汗，即享清爽的【凉凉洗着爽】
- 轻松有型即刻就有的【美美出门爽】
- 鲜活力量当下就补的【营养鲜活爽】
- 即送爽搭子作伴的【陪伴玩得爽】

在需求不断创新下，还有更多即时爽模式有待开发。

夏日生活，
从饿了么开始，夏爽到家！

结 语

炎炎夏日，饿了么携手联合利华、元气森林、乐事和屈臣氏，为你带来“618这夏爽到家了”的跨界营销盛宴。从气泡水的畅爽、薯片的脆爽到夏夜沐浴后的清爽，夏日美护好物的一站式便捷服务，我们为你打造了一个全方位的夏日清凉体验。

618期间，饿了么将与这些品牌联合推出新品，同时发布限定凉感风扇，夏日限定礼盒为你的夏日生活增添一份即时的清凉与舒适。

这个夏天，饿了么不仅满足你的味蕾，更带来身心的双重享受。

上饿了么，让“身心俱爽”的夏日生活，从这里开始，一下爽到家了。

附录

【声明】 本报告由饿了么、尼尔森IQ联合制作。

【饿了么数据来源】

数据来源： 饿了么平台

时间周期： 2023年夏季指2023年6月-2023年8月，2023年春季指2023年3月-2023年5月（特殊说明除外）

人群说明： 报告中分析人群均为18周岁以上成年人

数据口径： TGI为样本人群较总人群的偏好度，数值越大说明该人群较总体人群对该事物的关注度更高

TGI=样本占比*100 /总体占比

【尼尔森IQ数据来源】

数据来源： 尼尔森IQ全渠道零售研究、线上渠道MyEcom产品、即时零售渠道O2O产品

时间周期： 2023年夏季指2023年6月-2023年8月，2023年春季指2023年3月-2023年5月（特殊说明除外）

数据口径： 尼尔森IQ O2O即时零售数据，包括粮油米面、零食坚果、饮料冲调、乳品、酒类、个护、家清、母婴等共69个标准二级品类

