

2025年3月

国人微生态头皮护理白皮书

TMIC
天猫新品创新中心 x see young 滋源®



引　　言



微生态研究从皮肤向头皮拓展，头皮菌群研究突破推动洗护品类革新，
实现从基础清洁向「微生态平衡」的进阶，开启微生态头皮护理新赛道。

基础认知

人体自出生起便与多种微生物共生，形成复杂的菌群生态系统。

健康价值

微生态系统动态平衡对于维持整体健康至关重要，如肠道菌群平衡。

认知升级

随着肠道微生态基础研究的深入，以及益生菌系列产品
的开发，微生态平衡的健康理念逐渐被公众接受。

研究拓展&技术应用

作为人体第二大微生态系统，皮肤的微生态环境同样不容忽视，近几年微生态概念不断向洗发护发/头皮护理品类渗透。



目 录

01 头皮微生态市场趋势

02 消费者需求洞察

1. 核心需求：去屑
2. 核心需求：控油
3. 潜力需求：防脱

03 头皮微生态市场展望

0 1



头皮微生态市场趋势

销售趋势：头皮微生态市场快速增长，渗透潜力巨大

TMIC X
天猫新品创新中心
see young
滋源。

- 市场增长迅猛：2024-2025年头皮微生态市场规模突破10亿+；增速91%，显著高于洗护大盘（2.2%）。
- 渗透潜力巨大：洗护发市场微生态概念，仅占洗护市场6.7%，对比护肤市场（微生态概念渗透率超15%），头皮微生态赛道仍有较大提升空间。



数据来源：TMIC、数据银行（根据销售指数估算销售额）；皮肤微生态市场数据来源行业报告
时间维度：MAT2025（2024.02-2025.01）

社交媒体趋势：头皮护理讨论热度高，头皮微生态关注度提升



- 头皮内容生态爆发：洗发护发笔记中“头皮”成为TOP2内容关键词，小红书#头皮护理话题阅读量达2.2亿，互动量776万。
 - 头皮微生态认知度提升：微生态相关笔记中，洗护内容占比从2024年初的14%跃升至30%，关键词聚焦洗护发，包括头皮微生态、洗发水、头皮护理、微生态平衡。



数据来源：小红书
时间维度：2024年

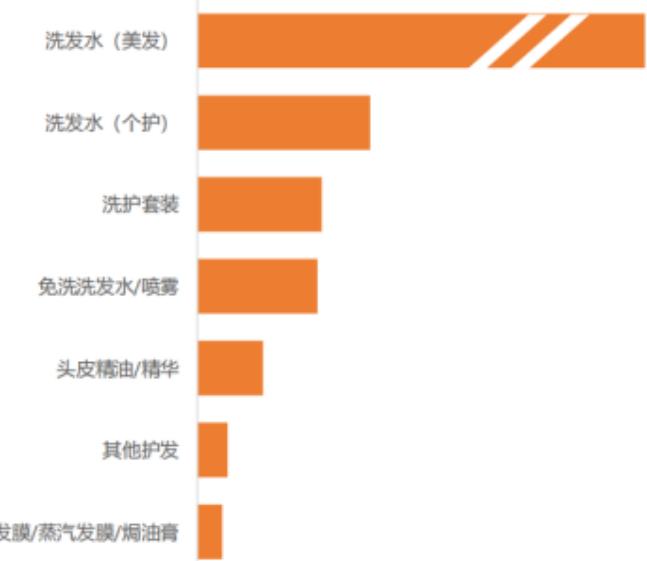
头皮护理讨论爆发&微生态的认知提升，双向驱动头皮微生态市场发展

品类趋势：微生态产品聚焦头发清洁和头皮护理

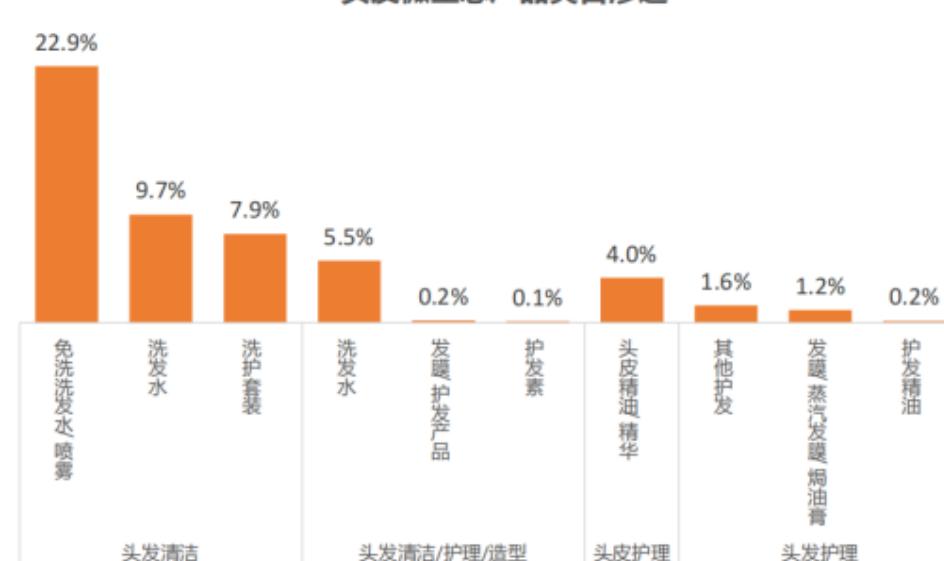
TMIC X
天猫新品创新中心
see young
滋源。

- 从销额看，微生态目前体量最大类目是洗发水、洗护套装、免洗洗发水、头皮精油\精华。
- 从渗透看，微生态在头发护理类目较少引入，在头发清洁及头皮护理渗透率较高。尤其受爆款Spes控油蓬松免洗洗发水的影响，微生态在在免洗洗发水类目渗透率超过22%。

微生态产品销售额TOP品类



头皮微生态产品类目渗透



数据来源：TMIC、数据银行

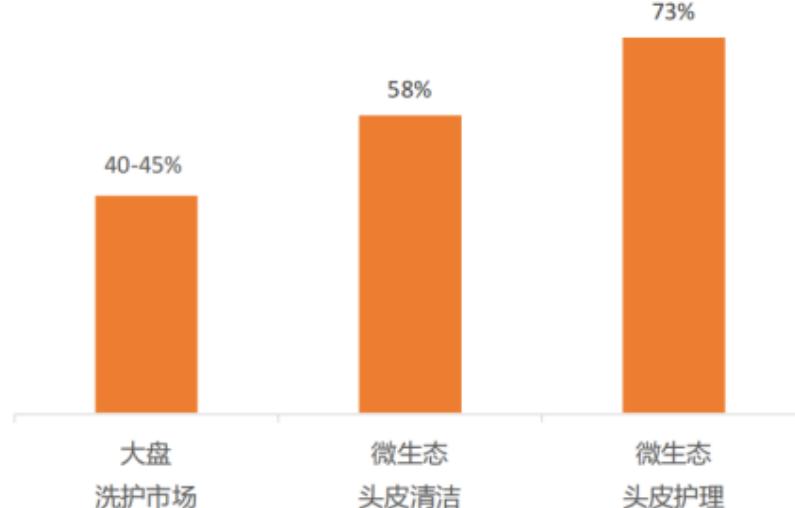
时间维度：MAT2025 (2024.02-2025.01)

品牌格局：市场竞争集中，国货强势发力



- 头皮微生态市场竞争集中，其中微生态头皮清洁及头皮护理类目前十品牌销售额占比分别达58%、73%。
- 其中国货品牌强势发力，占据前十品牌中8个席位，在细分赛道打破了外资品牌的长期主导洗护市场的局面。部分新锐品牌通过产品差异化功效卖点在竞争中脱颖而出。

TOP10品牌市占率



市场	大盘洗护市场	微生态头皮清洁	微生态头皮护理
前10中国货品牌数	2	8	7
前10中新锐品牌数	0	5	3

数据来源：TMIC、数据银行。头皮清洁（含美发护发/假发->头发清洁、洗护清洁剂/卫生巾/纸/香薰->头发清洁/护理/造型）。

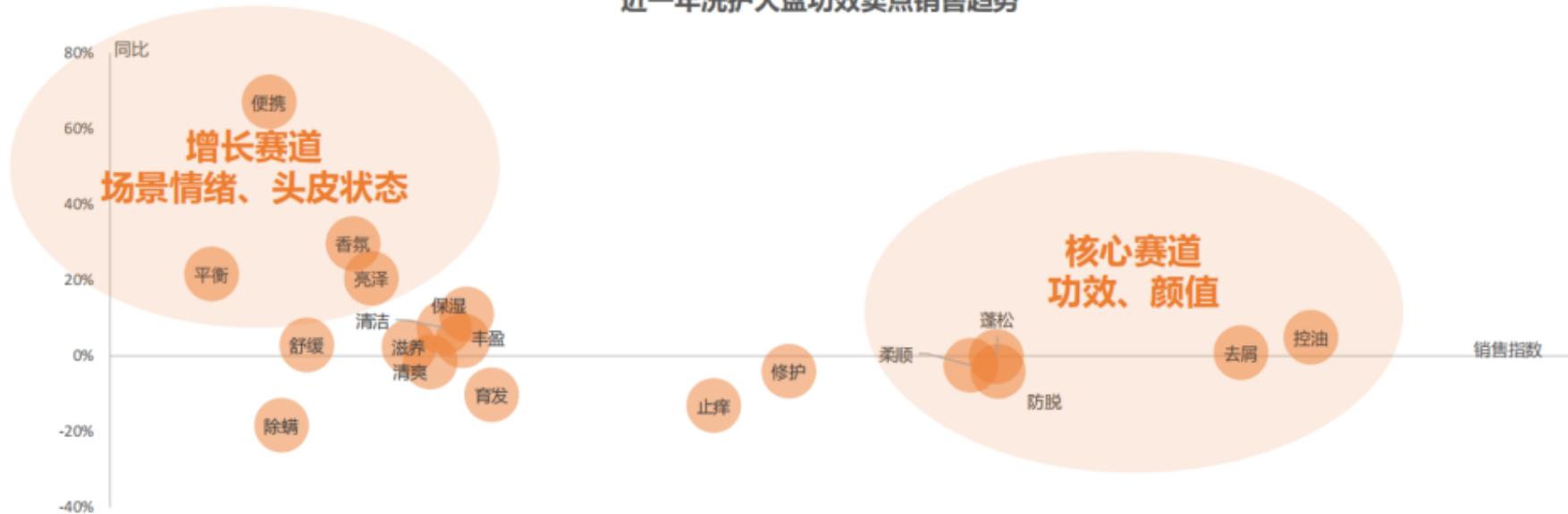
时间维度：MAT2025（2024.02-2025.01）

控油、去屑为核心洗护需求，便携、香氛、平衡快速增长

TMIC X *see young*
天猫新品创新中心 滋源。

- 核心功效卖点：控油、去屑为核心基础功效需求；对颜值的关注在功效上体现，防脱、蓬松、柔顺。
- 增长功效卖点：便携、香氛、平衡等关键词销售高速增长，消费者对洗护产品户外场景、情绪价值需求，及头皮状态关注已经快速释放消费力。

近一年洗护大盘功效卖点销售趋势

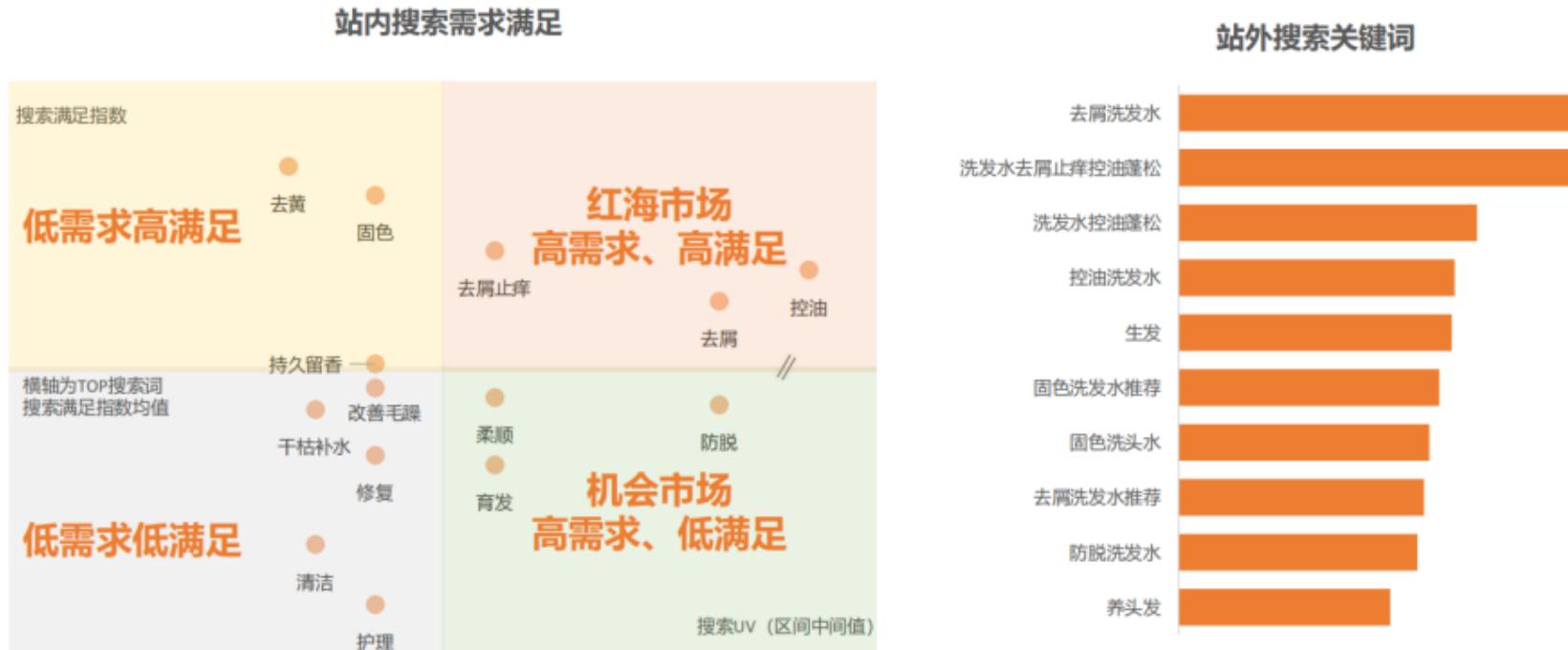


数据来源：数据银行

时间维度：MAT2025 (2024.02-2025.01)

育发防脱是当下需求未被满足的潜力市场

- 站内搜索：控油、去屑作为核心洗护发且需求满足度高，防脱需求高但满足低，可能由于产品供给、需求满足不足。
- 站外搜索：多针对头皮去屑、控油，针对发丝蓬松、生发、固色、防脱、养发。除此，用户对复合多功效产品需求高。



数据来源：TMIC、小红书

时间维度：24年洗护发产品购买人群，2024.07-2024.12期间需求分析。

趋势小结



市场趋势

- ◆ 头皮微生态市场规模**突破10亿+**，头皮微生态市场快速增长，渗透潜力巨大。
- ◆ 头皮护理讨论爆发&微生态的认知提升，双向驱动头皮微生态市场发展。
- ◆ 微生态产品聚焦头发清洁，其次为头皮护理

竞争格局

- ◆ 市场竞争集中，**国货强势发力**，在细分赛道打破了外资品牌的长期主导洗护市场的局面。
- ◆ 整体微生态市场，处在新锐窗口期，新锐品牌可以通过产品差异化功效卖点宣传实现突围。

需求趋势

- ◆ 独特定位功效的品牌在微生态市场更容易突围，说明消费者目前对微生态产品理解主要停留在问题解决层面，需要关注其需求和痛点。
- ◆ 目前**控油、去屑**是市场核心洗护需求。**防脱**是未被满足的潜力需求。

0 2



消费者需求洞察

1. 核心需求：去屑
2. 核心需求：控油
3. 潜力需求：防脱

头皮微生态认知渗透与技术信任的双重红利



- 在精准洗护人群中超80%概念渗透率（含模糊认知），认知人群以技术敏感型（26-30岁轻熟女性）为主。
- 超70%消费者认同菌群平衡健康价值并愿尝试新技术，57%认可产品对头油/头屑/脱发的根源改善力，验证技术落地可行性。

01 听过概念>80%

*数据结论适用于头皮护理高潜力人群（近一年购买过洗护产品）

02 技术兴趣度>70%

Q.不同头皮问题微生态技术兴趣度

去屑技术	87% 去屑倾向微生态
防脱技术	77% 防脱关注菌群平衡
控油技术	70% 控油期待菌群+屏障

03 技术认同度>50%

Q.您是否认同以下说法？

消费行为牵引	74.5% 我愿意尝试新技术解决头油/头屑/脱发等
健康价值认同	73.9% 头皮微生态平衡是健康的基础
产品效果验证	57.9% 微生态产品能从根源改善头油/头屑/脱发等

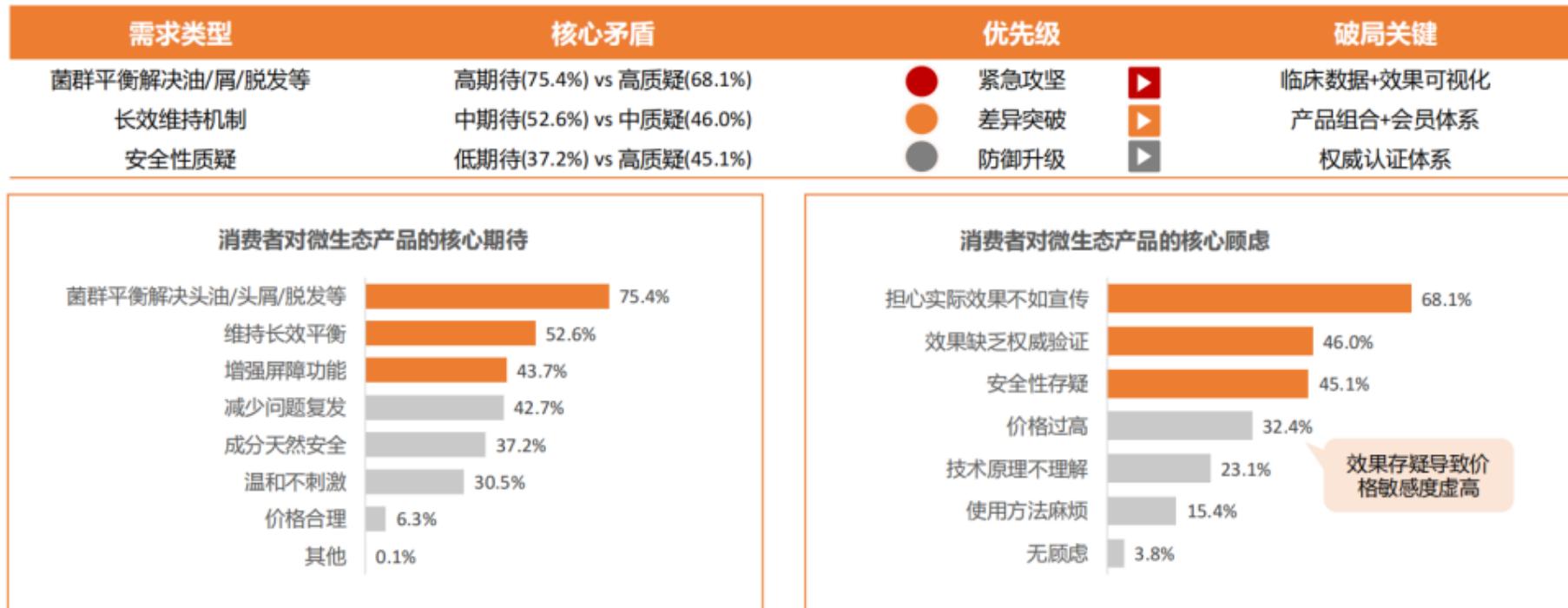
*占比：“非常认同”选项占比汇总

数据来源：TMIC问卷调研（N=1000），调研时间：2025.02；

解构消费者「既要又要」：微生态产品的机会与陷阱

TMIC X
天猫新品创新中心
see young
滋源。

- 「菌群平衡解决油/屑/脱发等」需求迫切度TOP1，「长效平衡」需求（52.6%）存在半满足特性。
- 「价格合理性」（6.3%期待 vs 32.4%顾虑）实为效果疑虑的衍生问题，需通过价值感知重塑化解。



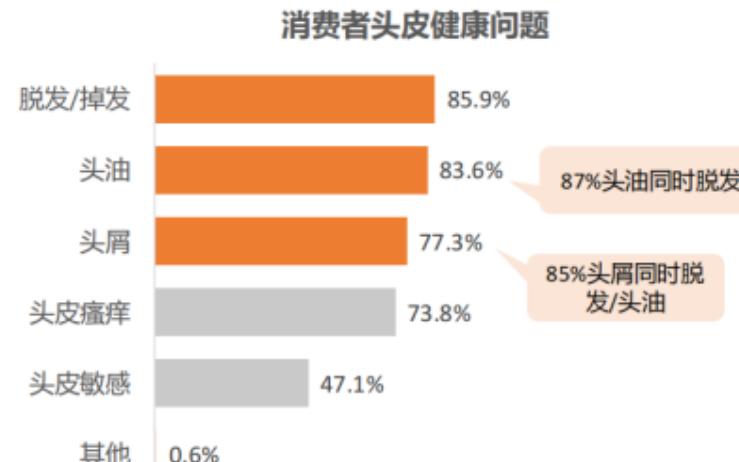
数据来源：TMIC问卷调研（N=1000），调研时间：2025.02；

微生态技术三角刚需：控油为基、去屑为盾、防脱为锚

TMIC X *see young*
天猫新品创新中心 滋源。

- 头油、脱发、头屑高度交叉，传统单点方案易陷入“控油致敏、去屑伤屏、防脱无效”的恶性循环，需通过微生态技术协同调节菌群-屏障-毛囊三角关系。微生态技术以“抑菌-养菌-共生”为逻辑链，系统性覆盖超80%头皮健康问题。

头皮问题交叉性：油性→头屑→脱发的恶性循环



从恶性循环到协同破局：菌群平衡技术



数据来源：TMIC问卷调研 (N=1000)，调研时间：2025.02；

去屑

控油

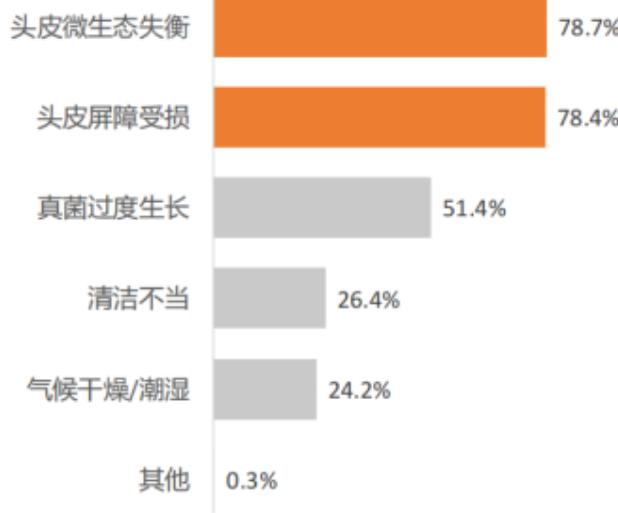
防脱

成熟群体聚焦微生态，Z世代锁定屏障损伤

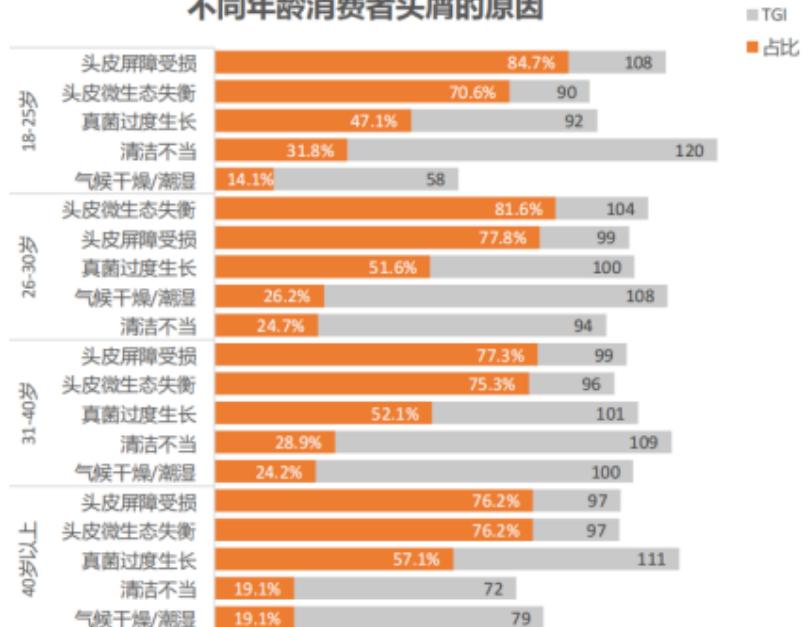


- 去屑是仅次于控油的强基础性需求（市占率第二位），消费者对头屑归因分化：18-25岁人群85%归咎于「屏障受损」（易干燥/敏感）（更关注直观体验），26-30岁人群82%认为头屑主因是「头皮微生态失衡」（科学认知趋近）。
- 微生态技术通过靶向调节菌群，同步修复屏障并长效预防，兼顾不同年龄段的认知差异。

造成头屑问题的原因



不同年龄消费者头屑的原因



数据来源：TMIC问卷调研（N=1000），调研时间：2025.02；

微生态失衡：头屑形成的隐形推手

- 简单来说，头皮受外界刺激后，微生态世界平衡被打破，有益菌寡不敌众，无法维持秩序。
- 于是，有害的真菌、细菌大肆扩张，排泄“垃圾”引发炎症，迫使头皮细胞提前“退休”，变成肉眼可见的头屑。



*刺激导致微生态失衡：年龄增长、洗护不当等原因使得头皮屏障受损，引发头皮干燥或异常出油，导致微生态失衡，此时马拉色菌过度增殖、丙酸杆菌减少。

*微生态失衡导致头屑：马拉色菌分解皮脂产生刺激性油酸，同时葡萄球菌激活炎症反应，加速角质细胞异常脱落，最终形成肉眼可见的头皮屑。

去屑

控油

防脱

去屑技术演进：从「化学对抗」到「生态平衡」



- 消费者对去屑的需求从“快速去屑”转向“长效预防+多功能协同”（32.2%期待多功效，23.0%要求预防头屑）。
- 微生态技术去屑方案不仅长效防控头屑，还能修复头皮屏障、多效合一，是未来去屑市场的理想选择。

消费者认为去屑产品核心改善		对比维度	传统化学去屑方案	植物天然成分方案	微生态技术+传统方案
多功能（如去屑+控油）	32.2%	作用原理	化学成分抑制马拉色菌生长	天然成分协同抑菌	菌群平衡促进有益菌，抑制致病菌
预防头屑产生	23.0%	代表成分	二硫化硒、吡啶硫酮锌、氯咪巴唑、吡罗克酮乙醇胺盐	茶树油、莲蓬、木瓜、无患子、茶籽	益生菌、益生元、后生元、传统功效成分
温和无刺激	15.8%	效果表现	✓即效性强	✓温和安全	✓长效防控 ✓多效协同
减少复发	15.7%	适用人群	• 短期急救 • 耐受性较强人群	• 敏感头皮 • 追求天然、温和的用户	• 长期头屑困扰 • 追求长效、温和的用户
快速去屑	13.3%				

数据来源：desk research & 天猫平台 & TMIC问卷调研 (N=1000)，调研时间：2025.02；

去屑

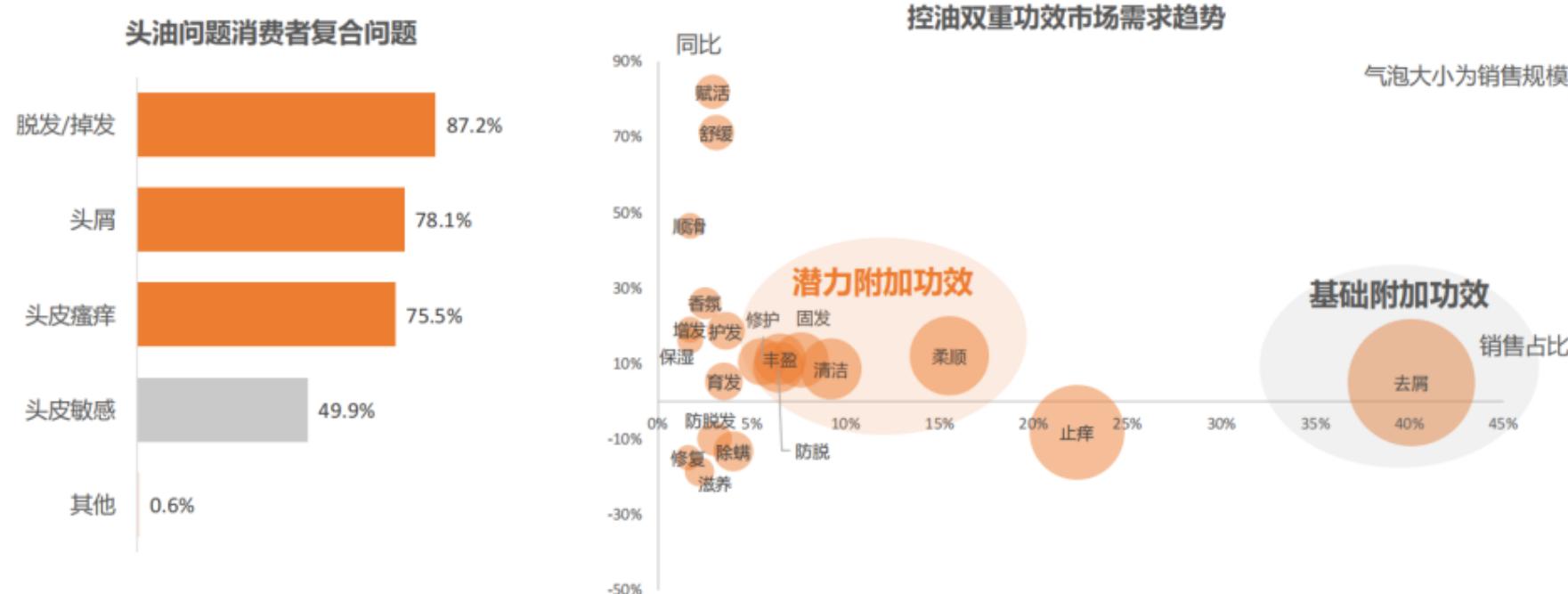
控油

防脱

从单一功效到「控油+X」，一站式解决头皮共病痛点

TMIC X *see young*
天猫新品创新中心 滋源。

- 油性头皮消费者占比超过一半，控油已成全民基础护理刚需。脱发/头屑/头痒构成易出油头皮三大共病痛点（占比75%+），推动需求从单一功效向“控油+”多功能解决方案跃迁。
- 控油+去屑占据40%消费者首选（第一梯队），控油+柔顺/固发/丰盈/防脱等场景化组合增速达10%+（第二梯队）。



数据来源：数据银行&TMIC问卷调研 (N=1000)，调研时间：2025.02；

去屑

控油

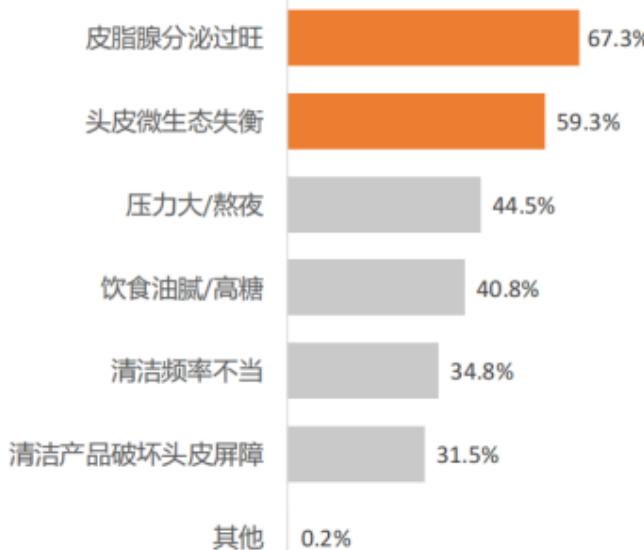
防脱

科学vs习惯：不同人群对头油根源的认知鸿沟

TMIC X
天猫新品创新中心
see young
滋源。

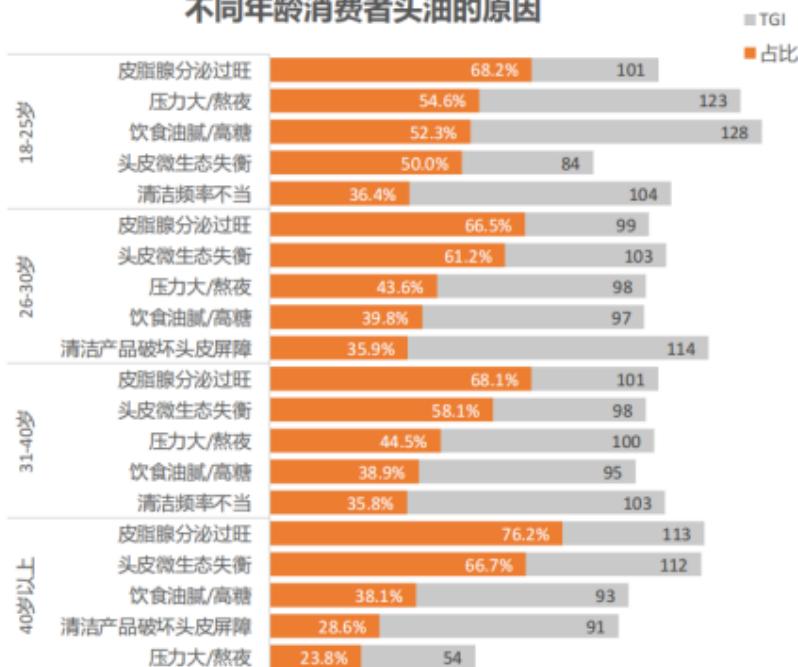
- 头皮微生态失衡已成第二大油因，微生态解决方案靶向调节菌群平衡，突破传统单一物理清洁的局限，为技术革新建立认知锚点。
- 年轻群体（18-25岁）更倾向将头油归咎于熬夜/压力/饮食等生活习惯（TGI：120+），Z世代更关注生活场景归因；26+人群60%指向微生态失衡，凸显科学护理认知深化。

造成头油问题的原因



数据来源：TMIC问卷调研（N=1000），调研时间：2025.02；

不同年龄消费者头油的原因



去屑

控油

防脱

从“表面去油”到“根源平衡”的科技跃迁



- 现有控油方案时效短与副作用突出，消费者期待更长效、温和的解决方案。调研数据显示，70%高度关注「调节菌群+修护屏障」技术，愿为安全解决方案支付溢价。
- 微生态产品有望成为未来控油市场的新趋势，兼具控油+修护+多效合一潜力，满足根源性需求。



数据来源：desk research & 天猫平台

去屑

控油

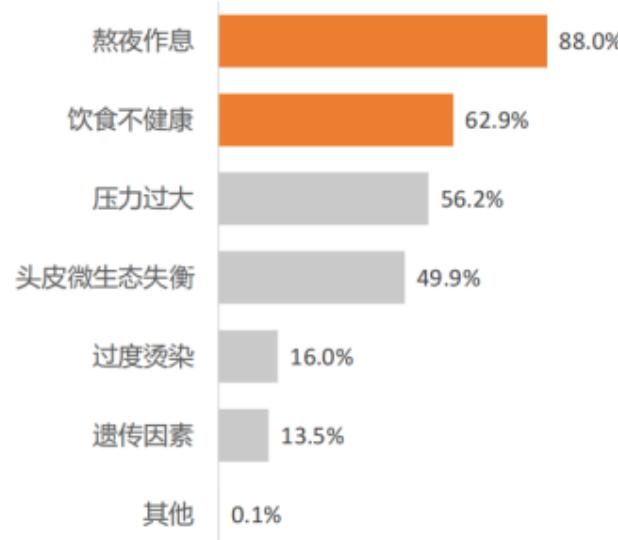
防脱

Z世代归因习惯，轻熟女性拥抱科学

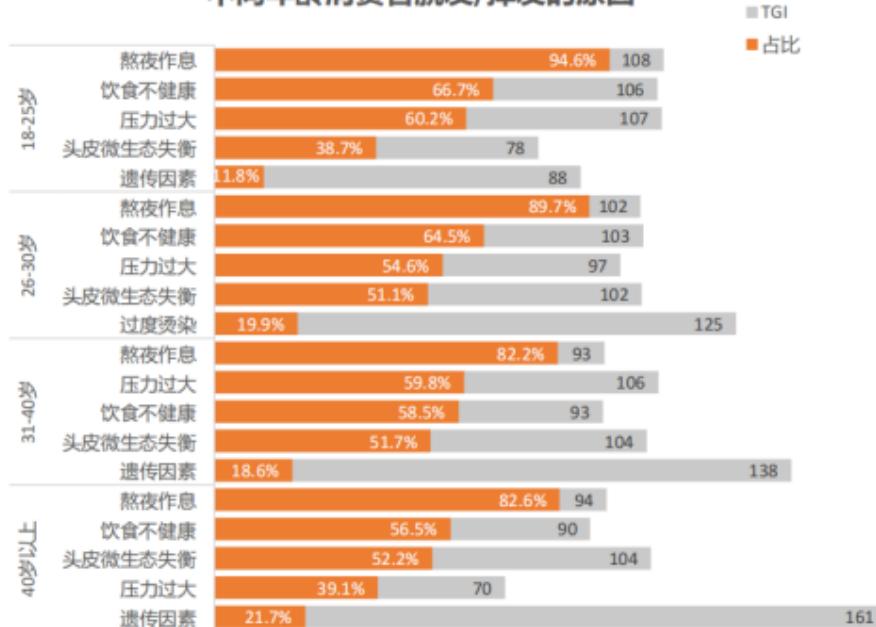
TMIC X ^{see}young
天猫新品创新中心 源。

- 脱发问题普遍存在（86%受困扰），26+女性脱发归因中头皮微生态失衡认知超52%（TGI 125），与年轻群体归因熬夜/压力/饮食（TGI 106-107）形成认知断层。
- 微生态防脱方案通过菌群精准调节，在长效防脱、多效协同等进阶需求上建立新锚点，为防脱革命提供技术破局路径。

造成脱发/掉发问题的原因



不同年龄消费者脱发/掉发的原因



数据来源：TMIC问卷调研（N=1000）；调研时间：2025.02

TGI=某选项在某类人群中的占比/某选项在整体人群中的占比*100, TGI=100表示平均水平, TGI>100表示高于平均水平

去屑

控油

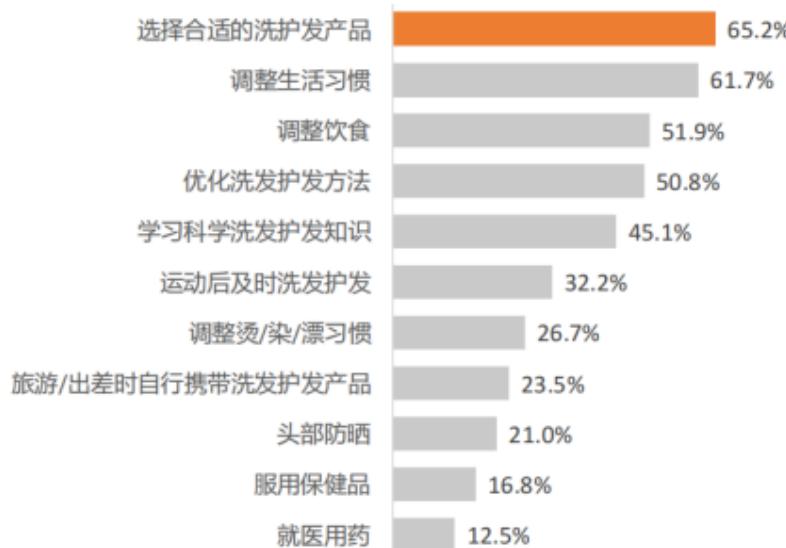
防脱

消费者首选洗护干预，传统产品亟待革命

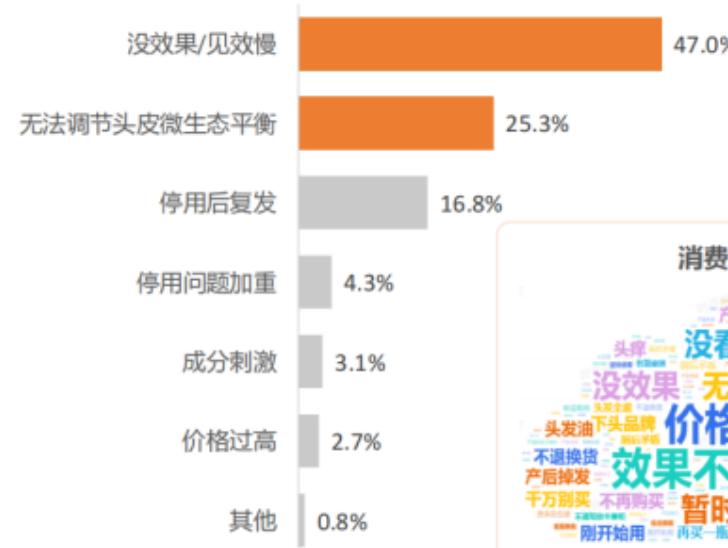
TMIC X ^{see}young
天猫新品创新中心 滋源。

- 71%消费者首选洗护产品改善脱发 (> 调整生活饮食习惯)，但传统防脱产品面临双重困境 (1) 效能断层: 89.8%高覆盖率 (生姜/何首乌类) vs. 47%不满意率 (效果弱/见效慢) (2) 需求错配: 50%消费者认知脱发与微生态失衡相关 vs. 25%指出无法满足该需求 (头皮调理缺口)。

消费者应对头皮问题方法



消费者对现有防脱产品最大不满



消费者槽点



数据来源: 天猫平台 & TMIC问卷调研 (N=1000)，调研时间: 2025.02；

去屑

控油

防脱

从“短期防脱”到“微生态全周期管理”的科技革命



- 防脱需求升级：解决脱发（功效导向）→缓解副作用（温和安全）→多效合一（控油/去屑/修护）→精准预防（微生态定制）。
- 微生态方案在传统防脱基础上，增加对头皮微生态环境的调节，温和实现「防脱-养发-固本」全周期需求。



数据来源：desk research & TMIC问卷调研 (N=1000)，调研时间：2025.02；

需求小结



「微生态科学时代」，消费者需求向**长效安全、精准预防、多效融合升级**， **技术突破与全周期护理方案成竞争关键**

去屑

需求升级路径：**短期抑制→屏障修复→预防-治疗闭环**

87% 倾向微生态技术去屑方案

构建「抑制致屑菌→修复角质层→菌群自平衡」全周期链条，修复屏障并长效预防，兼顾不同年龄段的认知差异。

控油

需求升级路径：**单一控油→控油+去屑等→长效全人群**

70% 期待「菌群平衡+屏障修复」控油技术

突破传统的单一物理清洁的局限，通过调节头皮菌群+强化屏障，实现72h控油认可率90%。

防脱

需求升级路径：**短期防脱→菌群平衡→长效x温和x全周期**

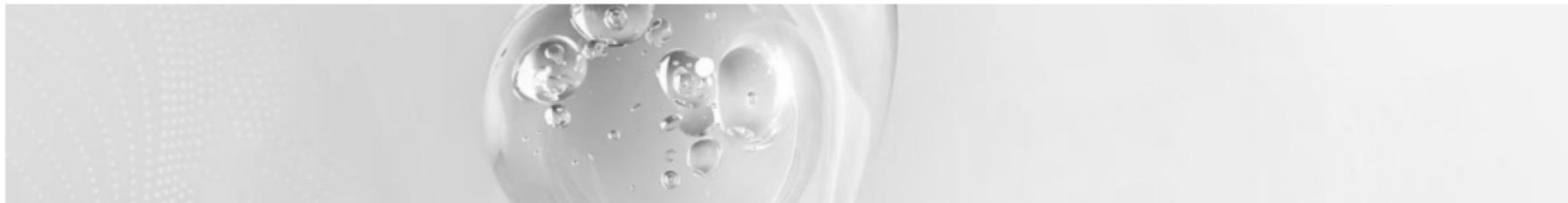
77% 期待菌群平衡解决脱发

突破传统药物依赖，通过「抑菌+养菌」重构防脱逻辑，在长效防脱、多效协同等进阶需求上建立新锚点。

03



头皮微生态市场展望



01

市场趋势

- 市场扩容期，一方面新锐品牌可以通过差异化功效卖点宣传实现突围；另一方面，微生态产品需落地到具体的成分、功效及评估手段。
- 当下市场对微生态产品需求，仍停留在头皮头发问题的解决层面，关注产品功效。防脱是尚未被满足的潜力需求。

02

技术发展

- 建立针对消费者头皮的微生物组数据库，为不同头皮问题提供定制化的微生态解决方案。
- 建立公认的标准头皮微生态模型和评估方法。
- 开发毛囊的深层区域的取样方法，如利用活体组织检查和器官培养等技术，推进毛囊微生态研究。

03

消费者期待

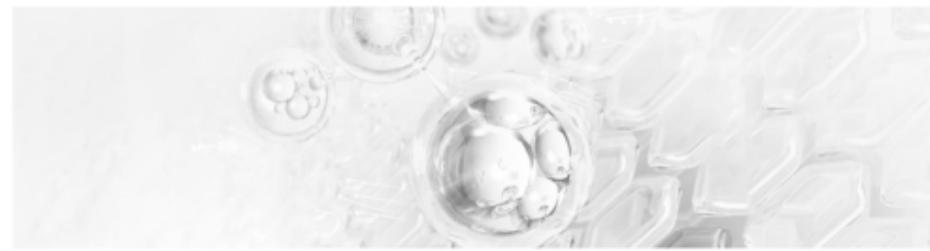
- 去屑：诉求升级为长效预防+多功能协同方案，消费者愿为微生态技术支付溢价。
- 控油：需求转向温和、长效的微生态方案，消费者更关注产品的多功能协同而非单一清洁力。
- 防脱：消费者期待通过调节微生态实现根源防脱，而非依赖短期化学刺激。

报告数据说明



数据来源

- 数据来源：TMIC、数据银行、公开数据资料
- 销售数据范围：天猫（包含天猫、天猫超市、天猫国际）
- 研究品类覆盖：
美发护发/假发->头皮护理
美发护发/假发->头发护理
美发护发/假发->头发清洁
洗护清洁剂/卫生巾/纸/香薰->头发清洁/护理/造型



市场界定

- 微生态头皮护理：指通过洗护产品调节头皮微生物群落平衡，维持头皮健康状态的一种护理方式。
- 微生态技术的核心方向：微生态技术的落脚点在于功效原料成分，主要有三大核心方向：**益生菌、益生元、后生元**。
- 头皮微生态市场取数规则：标题或详情页中包含**“微生态”、“菌群”**等关键词。

报告作者&致谢



指导委员会

沐兴 天猫品牌营销中心 天猫新品创新中心负责人

报告作者

环亚研究院
滋源品牌事业中心
环亚数字化策略部

报告共创

本报告由TMIC天猫新品创新中心、天猫个护与滋源共创完成。

联系我们

微信公众号



2025年3月

THANKS

TMIC
天猫新品创新中心 x *see young* 滋源®

