

# 重构厨房

2026  
中国集成厨电消费趋势  
白皮书

# 序言

## 序言：厨房，正在成为家的情绪基础设施

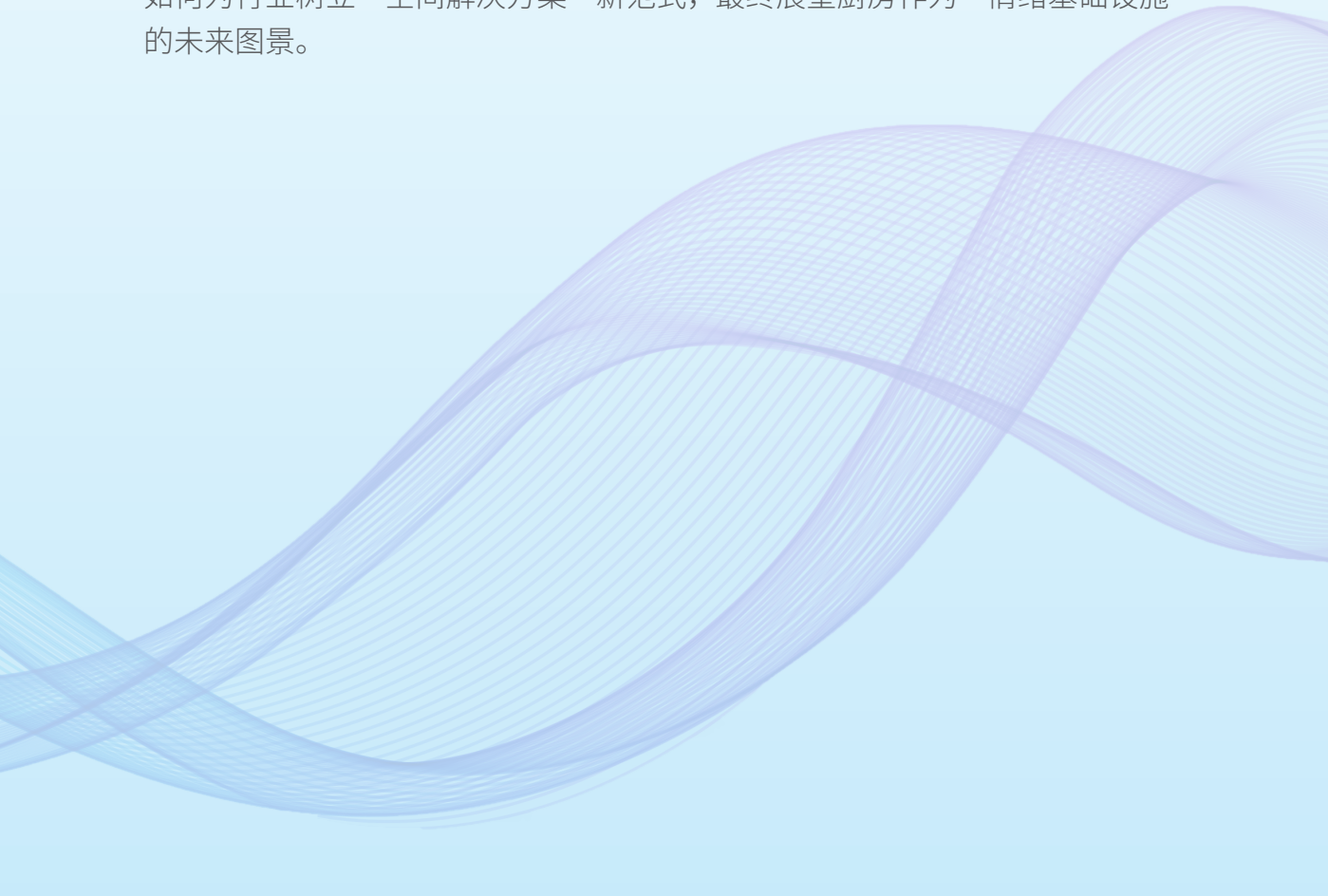
2026年，随着居民生活品质的跃升与居住理念的迭代，“家”的价值内涵正经历深刻重构。公众的关注焦点已不再局限于客厅与卧室等传统起居空间的舒适度，而是显著向曾经被视为功能性附属的厨房空间转移。厨房的角色定位正发生根本性转变：它正在逐步摆脱传统认知中“作业工坊”或单一维度的“烹饪功能区”形象，进而演变为承载家庭情感交互的核心场域、提供情绪价值的关键基础设施。

这一结构性变革并非偶然，而是宏观经济环境、房地产市场周期与国家政策导向多重力量共振的必然结果。首先，在经济增速换挡与人口老龄化加剧的双重背景下，消费理性全面回归，市场需求从单纯的“价格敏感”转向“价值

导向”。其次，房地产行业正式步入存量时代，旧房改造与局部焕新成为市场增长的主引擎，这对厨电产品的空间适配性、安装兼容性及场景灵活性提出了更为严苛的要求。最后，在政策层面，住建部倡导的“安全、舒适、绿色、智慧”住宅新标准，强力驱动行业向高质量、智能化、一体化方向转型升级。

在此宏观环境下，传统分散式、拼凑型的厨电配置模式已难以适应新时代的用户需求，其局限性日益凸显。市场亟需一种能够系统性解决空间效率瓶颈、优化操作体验流程、实现美学深度融合并具备高度智能交互能力的整体解决方案。

本白皮书将以宏观环境为起点，深入剖析当代厨房面临的三大结构性困境，系统阐述“产品集成化、设计一体化、家居融合化”三位一体的解题路径，并结合行业前沿技术趋势，详细论证集成厨电如何为消费者打造“厨居松弛感”，如何为行业树立“空间解决方案”新范式，最终展望厨房作为“情绪基础设施”的未来图景。



# 1

宏观环境：行业步入“减量提质”新周期

02-04

# 2

现状之困：当代厨房的三大痛点

05-08

# 目录

CONTENTS

---

解题路径：集成厨电的系统性方案

09-13

3

---

价值升维：集成厨电如何重构生活与行业

14-15

4

---

未来展望：厨房，正在成为家的情绪基础设施

16-17

5

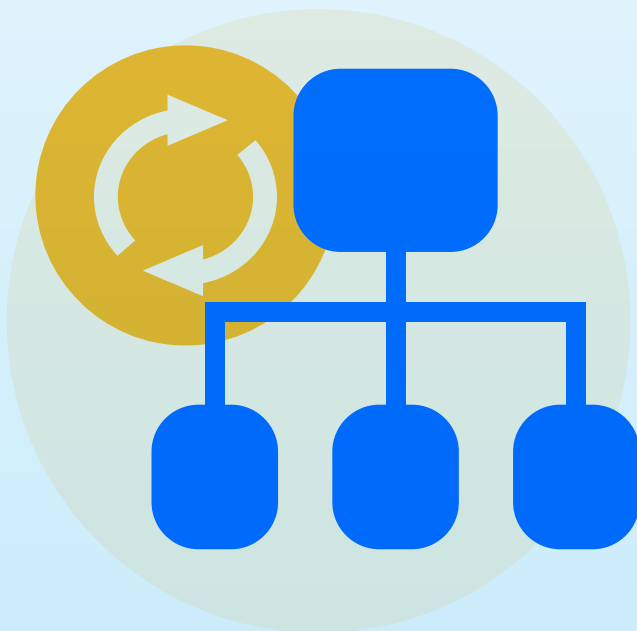
NTS

# 1

## 宏观环境：行业步入“减量提质”新周期

---

2026年，中国厨电行业所处的宏观底座发生根本性变革。房地产市场告别高增长，进入深度调整的“减量”新周期；消费端在收入预期与人口结构双重影响下回归理性；政策端从短期调控转向构建“好房子”长效机制。这三大维度的深刻变化，共同定义了当下厨电市场的生存法则与发展方向。



## 1.1 消费趋势：理性觉醒与适老化需求的双重驱动

在经济“5%慢增长”与人口老龄化（60岁以上占比达23%）的双重压力下，消费逻辑发生根本性重构。居民可支配收入与消费支出增速剪刀差扩大，标志着“低欲望时代”来临，用户决策从“买贵”转向“买对”，高度关注全生命周期价值与长期使用成本。

这一背景下，两大趋势尤为显著：一是集成化方案成为理性首选。“一台顶多台”的产品因能显著降低购置与维护成本、提升空间利用率，完美契合“精打细算却不妥协品质”的诉求。二是适老化设计从“加分项”变为“必选项”。面对庞大的银发群体，传统复杂的操作与拥挤的空间已成使用障碍。市场亟需具备“一键启动”、“智能安防”及“极简交互”特征的产品，以人文关怀帮助用户实现更有尊严、更从容的居家生活。

图 1-1 我国实际 GDP 增速走势



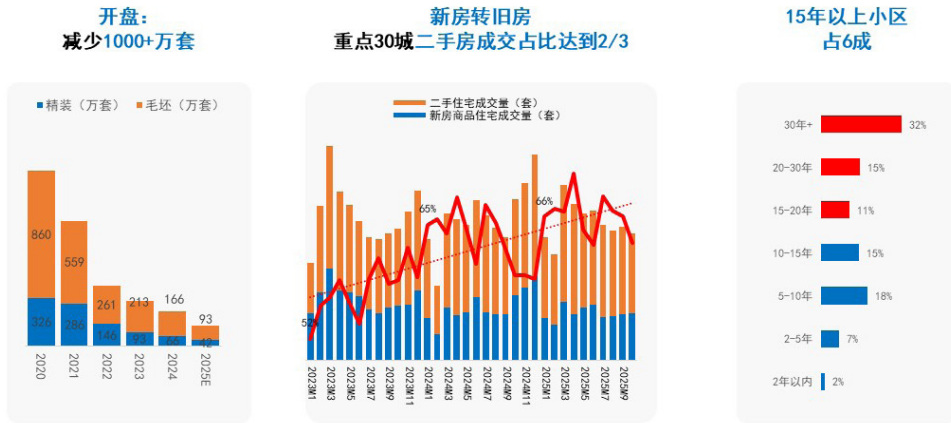
数据来源：国家统计局

## 1.2 市场趋势：地产“缩量”倒逼存量焕新成为主引擎

房地产行业关键指标全面收缩，依赖新房交付的传统增长模式彻底失效。2025年数据显示，全国住宅用地成交规划建筑面积同比下降10.2%，新开楼盘项目较2020年峰值减少超千万套；商品住宅销售面积同比下降9.2%，新开工面积降幅达20%。尽管降幅呈现收窄迹象，但“总量收缩、结构优化”已成常态。

在此背景下，行业增长动力完成从“增量拉动”到“存量焕新”的切换。一二线城市老旧厨房改造需求爆发，但受限于空间狭小、水电点位固定及橱柜尺寸非标等客观约束，传统分体式厨电面临“安装难、匹配度低”的结构性困境。市场迫切需求一种具备高度模块化适配能力，且能提供“测量-设计-安装-售后”全链路闭环的解决方案。这倒逼企业从单一硬件制造商向“空间场景服务商”转型，以定制化与精细化服务挖掘存量市场的深层价值。

图 1-2 我国 2025 年房地产市场格局



数据来源：国家统计局，奥维云网（AVC）研究整理

### 1.3 政策趋势：“好房子”标准引领绿色智能化升级

政策导向已从短期刺激转向长期制度建设，为行业确立高质量发展纲领。2026 年，“好房子”理念贯穿全年，国家表态强调改善型住房的重要性，《十五五规划建议》明确提出实施房屋品质提升工程，将“安全、舒适、绿色、智慧”确立为住宅新标准。在“双碳”战略指引下，高效率、低排放成为产品准入硬指标。政策红利正引导行业构建起以“绿色制造”为底色、以“智慧互联”为引擎、以“本质安全”为基石的产业新生态，推动中国厨电产业向规范化、标准化、国际化方向全面迈进。

图 1-3 “十四五”期间中国房地产致策出台频次及风向



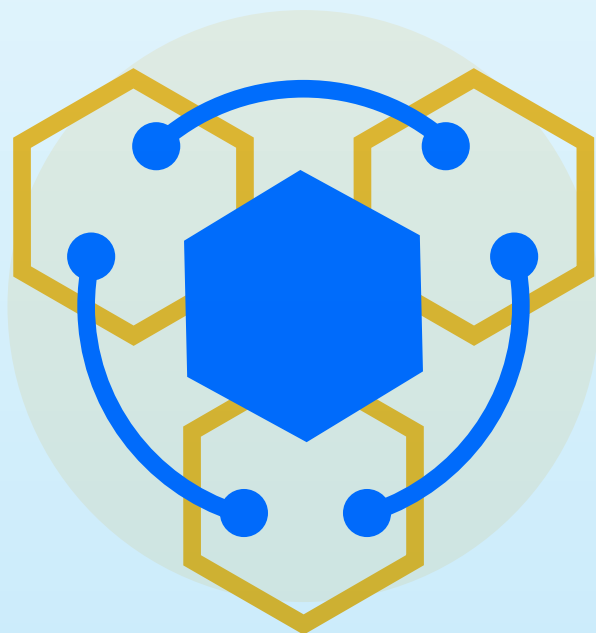
数据来源：公开数据、奥维云网（AVC）整理

## 2

### 现状之困：当代厨房的三大痛点

---

在“精致懒”与“社交化”成为主流生活方式的今天，传统厨房却因长期固化的“单品堆砌”模式，逐渐沦为家庭生活的痛点集中地。这种拼凑式的构建逻辑，不仅造成了物理空间的浪费与割裂，更在操作体验与视觉美学上形成了难以调和的矛盾。



## 2.1 电器拼凑困境：碎片化带来的体验割裂

当前大多数家庭仍深陷于“电器拼凑”的泥潭，消费者被迫在不同品牌间反复挑选烟机、灶具、蒸烤箱等单品，导致厨房沦为各种设备的“大杂烩”。这种碎片化的选购模式不仅造成了接口标准不统一、尺寸匹配困难、安装过程繁琐等硬件兼容难题，更导致了不同设备间操作逻辑各异、缺乏智能联动、维护售后多头对接等软件体验割裂，极大地增加了用户的学习成本与日常使用负担，使得烹饪过程变得支离破碎。

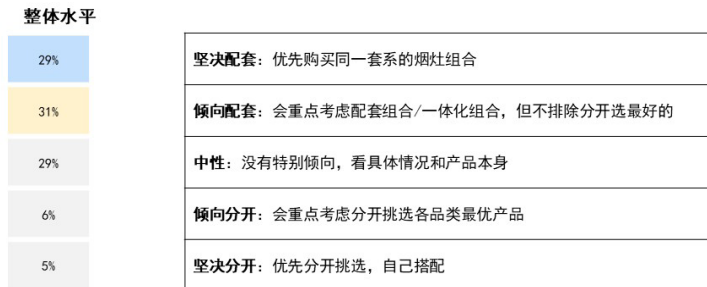
这种对“拼凑困境”的厌倦，直接映射在消费者的购买态度上。奥维云网（AVC）调研数据显示，高达 60% 的用户在购买厨电时表现出明确的“套系、一体化”倾向。其中，29% 的用户“坚决配套”，优先购买同一套系的组合；另有 31% 的用户“倾向配套”，会重点考虑组合购买，除非单品优势极其突出否则不分开选。相比之下，坚持“分开挑选、自己搭配”的用户占比仅为 11%。

尤其在旧房改造场景中，由于原有水电点位固定、橱柜尺寸受限，拼凑式安装往往导致“塞不进、装不上、用不好”的尴尬局面，进一步放大用户体验落差。部分用户为了迁就某款热门单品，不得不牺牲其他功能或改变原有布局，消费体验明显下降。

更严重的是，碎片化带来的售后问题层出不穷。不同产品发生的售后问题要找不同的品牌，这种多头对接的售后模式，不仅耗时耗力，还容易出现推诿扯皮现象，让用户苦不堪言。

可以说，电器拼凑困境已成为制约厨房体验提升的最大瓶颈。唯有从根本上打破品类边界，实现真正的系统性整合，才能终结这一乱象，让用户享受到流畅、高效、愉悦的烹饪体验。

图 2-1 用户对购买单一产品或套系 / 一体化厨电的态度



数据来源：奥维云网（AVC）调研数据

## 2.2 动线与空间割裂：低效与拥挤并存

传统厨房装修中，电器选购往往滞后于橱柜设计，导致电器与橱柜各自为政、缺乏前置协同，进而引发操作断点频发、无效走动增加等动线低效问题。与此同时，随着城市小户型住宅的激增，有限的厨房面积与传统厨电“做加法”的堆砌模式形成了尖锐矛盾，台面被各类电器占据得满满当当，收纳空间被大量侵蚀，厨房从一个退化为杂乱无章、令人窒息的“工具间”，严重影响了居住者的生活品质。

特别是在老龄化社会背景下，行动不便的老年人面对复杂动线和拥挤空间时更容易发生磕碰、滑倒等安全事故，凸显出现有厨房设计的人性化缺失。大量的老年人事故与空间拥挤、动线不合理有关。

传统厨房动线设计往往遵循“冰箱→水槽→灶台”的简单线性逻辑，忽视了中式烹饪中“洗→切→炒→存”的完整闭环需求。用户在烹饪过程中需要频繁转身、来回走动，不仅增加了体力消耗，还降低

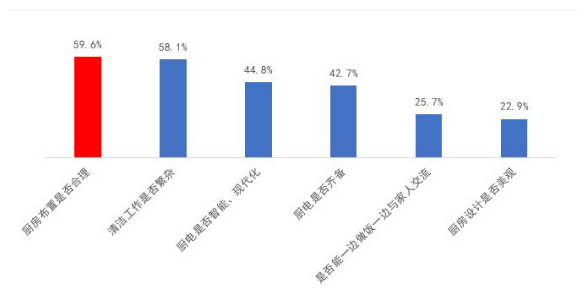
了烹饪效率。

此外，传统厨电的固定式设计也限制了空间的灵活运用。烟机、灶具、蒸烤箱等设备一旦安装完成，便无法根据实际需求进行调整。当家庭成员结构发生变化或烹饪习惯发生改变时，原有布局往往难以适应，导致空间利用率进一步下降。

更严重的是，传统厨房缺乏有效的收纳系统。特别是对于有小孩的家庭，大量缺乏收纳的杂物还可能带来安全、卫生隐患。

可以说，动线与空间割裂已成为制约厨房功能发挥的关键因素。唯有重新定义“动线”与“空间”的关系，让它们服务于人，而不是束缚于人，才能真正提升厨房的使用体验。如何优化优化动线布局、提升用户在厨房内的体验成为了厨电企业重点关注的因素。

图 2-2 影响烹饪体验的厨房因素



数据来源：奥维云网（AVC）调研数据

## 2.3 美学缺失：功能与格调的失衡

在传统观念主导下，厨电设计长期重功能轻美学，导致大量造型突兀、色彩单一、质感粗糙的传统厨电充斥市场，严重破坏了整体家居的装修风格与视觉格调。厨房因此被孤立为纯粹的“功能角落”，与客厅、餐厅等生活空间在视觉上格格不入，缺乏必要的情感连接与审美价值，无法满足新生代消费者对“家”的整体美感追求，使得厨房难以成为展示生活品味与个性的窗口。

而在“颜值即正义”的消费语境下，年轻一代宁愿牺牲部分功能也要选择外观协调的产品，这也倒逼厨电企业必须将美学设计提升至战略高度。

传统厨电的美学缺失主要体现在以下几个方面：

首先，造型设计缺乏整体感。烟机、灶具、蒸烤箱等单品往往由不同设计师设计，导致风格不统一、线条不连贯。有的产品追求工业风，有的产品偏向简约风，有的产品则试图模仿欧式古典风格，最终组合在一起显得杂乱无章，毫无美感可言。

其次，色彩搭配单一乏味。长期以来，黑色、银色、白色成为厨电产品的主色调，缺乏个性化选择。这种“千人一面”的色彩策略，难以满足不同用户的审美需求，更无法与多样化的家装风格相匹配。

最后，缺乏氛围营造能力。传统厨电仅关注基本功能实现，忽视了灯光、音效等氛围元素的运用。厨房成为一个冷冰冰的操作间，缺乏温馨感和仪式感，难以激发用户的烹饪热情。

可以说，美学缺失已成为制约厨电产品升级的重要瓶颈。唯有将美学设计提升至战略高度，实现功能与美学的完美融合，才能让厨房真正成为展示生活品味与个性的窗口。这需要从设计理念、色彩策略、材质工艺、氛围营造等多个维度进行全方位创新，打造既实用又美观的厨电产品。

图 2-3 消费者场景化生活方案的需求



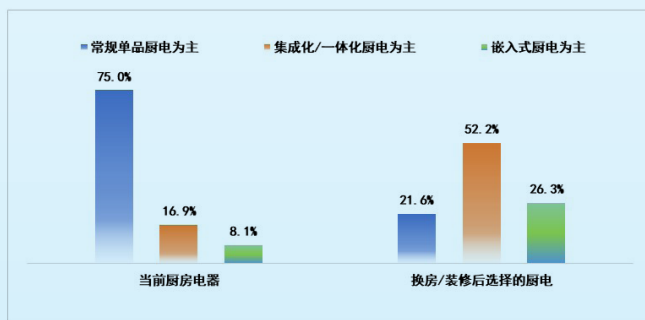
数据来源：奥维云网（AVC）研究整理

# 3

## 解题路径：集成厨电的系统性方案

面对前文所述的三大结构性困境，行业亟需一套系统性的解题方案。数据表明，超半数用户（52.2%）在换房装修时将首选“集成化/一体化”厨电，其意愿占比已远超传统单品，标志着集成化已从“可选项”跃升为未来厨房的“必选项”。

图 3-1 用户期待厨电发展趋势

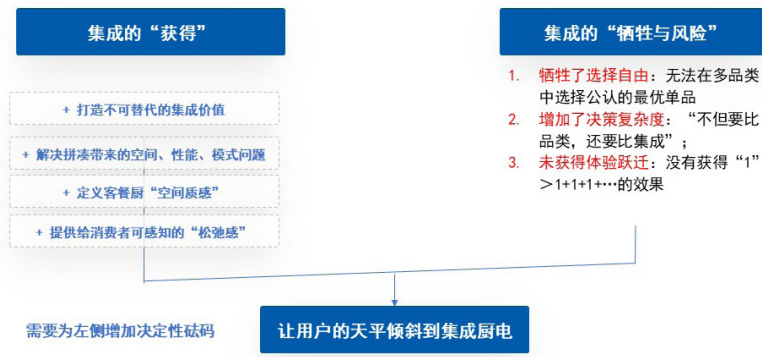


数据来源：奥维云网（AVC）调研数据

## 3.1 全域集成化：重塑厨电新范式，终结“拼凑”时代

针对传统厨房“电器拼凑困境”，行业给出的终极解题路径是“产品集成化”。这并非简单的功能叠加，而是一场从底层架构到用户体验的系统性重构。通过打破传统品类边界，集成厨电以“原生一体”的形态，从源头上消除了拼凑带来的内耗，实现了空间、性能与服务的全面升维。作为这一解题路径的典型代表，火星人新一代集成烹饪中心 M80 完美诠释了如何通过技术创新化解上述痛点：

图 3-2 集成与单品的博弈关系



数据来源：奥维云网（AVC）研究整理

### 3.1.1 空间重构：以“原生一体化”破解“尺寸匹配难”

传统分体式或套系化产品，由于各单品独立设计，往往导致安装时尺寸公差累积、预留空间浪费或与橱柜无法严丝合缝。新一代集成厨电采用“原生一体化架构”。在研发阶段，烟、灶、蒸、烤、消等模块便基于统一的尺寸标准进行协同设计，内部结构高度紧凑，外部轮廓精准统一。

这种设计消除了单品间的安装缝隙与冗余空间，实现了对橱柜空间的极致利用。特别是针对存量房改造中常见的非标尺寸难题，模块化集成方案提供了灵活的适配能力，无需大规模切割橱柜或重做台面，即可实现“嵌入式”安装，彻底解决了“塞不进、装不平”的空间焦虑。

作为行业标杆，火星人新一代集成烹饪中心 M80 承继“银河”平台的浩瀚基因，搭载全新“无界平台”，从追求极致性能，到空间与科技的无界融合。实现了高性能系统的全面升维。M80 采用“纤薄悬浮设计”，开机时拢烟板舒展工作，关机后隐于无形，收放之间皆是风景；更将烟、灶、蒸、烤、消、炸、炖七大功能高效集成于一体，不仅较好地处理单品间的安装缝隙，更让厨房空间告别拼凑感，实现柜电浑然一体的视觉享受，完美适配旧房焕新中“不动筋骨也能焕新”的诉求。

### 3.1.2 性能重构：以“系统级协同”消除“操作与接口割裂”

传统模式下，即便购买同一品牌，不同单品间往往缺乏深度数据互通，导致烟灶联动延迟、火力与风量不匹配、多设备操作界面繁琐等体验割裂。集成化实现了“硬件接口统一”与“软件算法同源”。所有功能模块共享同一套控制系统、传感器网络与动力平台。

这种统一的电路、气路与风道设计，避免了多设备接口冲突，提升了能源利用效率同时基于统一 AI 中枢，系统能实时感知烹饪状态并主动调度各模块协同工作。例如，当检测到爆炒产生的高浓度油烟时，系统毫秒级响应，同步调大风机转速，实现“风随火动、烟随味变”的无缝体验，较好地应对了多设备手动调节的繁琐。

火星 M80 搭载的“飓风静吸双擎”系统正是这一理念的巅峰实践。其飓风瞬吸系统可实现 32m<sup>3</sup>/min 巡航风量与 1300Pa 最大静压，即使“炒 100 个辣椒也不怕”油烟扩散；同时，凭借全新八重专利仿生降噪技术，M80 将运行噪声控制在 45dB 左右，达到耳语级静音效果，位居行业 NO.1。基于统一 AI 中枢，M80 实现了“风随火动、烟随味变”的毫秒级联动，变”的毫秒级联动，更以 AI 天眼控火控烟（40 次 / 秒高频检测）、专利四重耦合高效控湿技术及 500+ 云端智慧菜谱，将智慧感知、智慧控湿与智慧烹饪融为一体，让烹饪从容流畅。

### 3.1.3 模式重构：以“全案交付”终结“售后多头对接”

拼凑式购买意味着用户需面对多个品牌的安装团队与售后体系，一旦出现故障，极易出现责任推诿、响应缓慢等问题。

集成化推动了商业模式从“卖单品”向“交付空间解决方案”转型。单一责任主体确保了服务的全链路闭环。厂商提供从上门勘测、方案设计、专业安装到定期保养的“交钥匙”服务。任何功能模块的问题均由同一团队解决，杜绝了推诿扯皮。这种“全包圆”的服务模式，精准回应了用户对于“省心、省事、不踩坑”的核心诉求。

产品集成化是通过底层技术的系统性创新，从根源上解决了传统厨房“拼凑困境”的最优解。它不仅释放了物理空间，更重构了使用体验与服务模式，引领行业迈向“原生集成、高效协同、全案交付”的新阶段。

## 3.2 设计一体化：前置协同，重构高效动线

为彻底解决动线与空间割裂问题，行业正主张彻底打破“先装柜、后买电”的传统落后流程，大力推动围绕柜电一体前置协同设计的模式。市场基于中式烹饪习惯洞察打造的“洗→切→炒→存”的黄金闭环动线，通过科学布局减少烹饪过程中的转身次数与移动距离，让操作流程更顺畅，其中，集成洗碗机通过与水槽一体化设计，将洗碗、消毒、碎渣、存储等功能合五为一，科学的水路布局不仅提升了洗涤效率，更优化了空间利用，让净洗环节同样高效便捷，从而将厨房从原本杂乱低效的“工具间”真正转变为舒适高效、充满乐趣的“享受空间”。

集成产品“一台顶多台”的特性大幅简化了安装工序，标准化的施工 SOP 确保了工期的大幅缩短与现场的洁净。配合免费的旧机拆卸与环保处置服务，真正实现了“不动筋骨也能焕新”，让用户在无感知的状态下完成厨房升级。

黄金闭环动线并非僵化的标准，而是基于集成厨电灵活多变的模块与人体工学的个性化适配。设计充分考量用户的身高特征、惯用手习惯及家庭饮食结构：利用集成灶的可调节地脚与台面为高个子用户定制舒适高度；通过模块化功能区的自由组合，为特定用户调整水槽与灶台方位，或为烘焙爱好者预留专属蒸烤区。

## 3.3 家居融合化：厨电即家具，颜值即体验

在“颜值比”成为核心消费决策因子的 2026 年，厨房的边界正在消失。集成厨电不再仅仅是烹饪工具，而是家居美学的重要组成部分。以火星 X5Pro 集成灶与 D75 集成洗碗机为例，两台设备即可替代烟机、灶具、洗碗机、蒸箱、烤箱等 11 件传统厨电单品，在不足 8 平方米的空间里实现功能与留白的兼得。行

业正通过色彩矩阵的多元化、空间视觉的一体化、以及设计语言的隐形化，彻底打破厨电与家居环境的物理与心理界限，实现从“功能孤岛”到“生活场景”的完美融合。

### 3.3.1 多色系产品矩阵：从“标准色”到“定制色”，精准匹配主流家装

传统厨电长期被“不锈钢银”与“亮面黑”垄断，难以适配日益个性化的家装风格。如今，基于对主流装修大数据的洞察，集成厨电已构建起覆盖全风格的多色系产品矩阵。

风格全覆盖：针对现代简约风，提供哑光深空灰与陶瓷白；针对新中式风格，推出温润的原木纹与黛青色；针对轻奢风，则定制香槟金与岩板纹理。这种“按需配色”的策略，让厨电不再是破坏整体格调的“异类”，而是能够完美融入橱柜体系的“定制家具”。用户无需为了迁就厨电而修改装修风格，真正实现了“所见即所得”的美学统一。

### 3.3.2 视觉延伸一体化：打破功能孤岛，重构客餐厨空间质感

在开放式与半开放式厨房成为主流的当下，厨房已成为客厅与餐厅视觉的自然延伸。集成厨电凭借其一体成型的结构优势，正在通过“去孤岛化”的方式消除传统分体式电器带来的视觉割裂感：通过统一的材质语言（如全玻璃面板、无缝拼接工艺）与连贯的线条设计，集成烹饪中心与周围橱柜、岛台形成视觉上的连续体。厨电不再是突兀的“功能孤岛”，而是提升整体家居质感的“美学组件”。当厨房与客餐厅在视觉上浑然一体时，空间的通透感与高级感显著提升，厨房因此从隐蔽的“后勤角落”跃升为展示主人生活品味的“家庭社交中心”。

图 3-3 部分火星人厨柜产品



优享生活  
布朗尼



优享生活  
新维多利亚



优享生活  
山水云石

数据来源：火星人集成厨电官网

### 3.3.3 隐藏式设计语言：隐于橱柜、融于空间，极致留白的艺术

作为家居融合化的终极形态，“隐藏式设计”正成为 2026 年的新品趋势。依托集成厨电高度紧凑的内部结构，行业推出了革命性的隐形解决方案，将“少即是多”的设计理念发挥到极致。形态上，通过升降式拢烟板、嵌入式触控屏及齐平式安装工艺，在关机状态下，整机完全隐匿于橱柜台面或柜门之后，仅保留极细的工艺缝隙，仿佛从未存在过。这种“隐于橱柜、融于空间”的设计，不仅释放了宝贵的视觉空间，消除了设备堆砌带来的压迫感，更赋予用户一种极致的“空间留白”体验。厨房在“动”时高效运转，在“静”时回归宁静，真正实现了科技与生活的无感融合，让用户在整洁开阔的环境中重获内心的松弛与自由。

火星人新一代集成烹饪中心 M80 承继“银河”平台的浩瀚基因，搭载全新“无界平台”，从追求极致性能，到空间与科技的无界融合，实现了高性能系统的全面升维。M80 采用“纤薄悬浮设计”，开机

时拢烟板舒展工作，关机后隐于无形，通过其隐藏式设计有效实现“收放之间皆是风景”。

综上所述，家居融合化通过色彩、视觉与形态的三重革新，将集成厨电从冰冷的工业品升维为有温度的家居艺术品。这不仅提升了居住环境的整体美学价值，更从根本上重构了人与厨房的情感连接，让厨房真正成为承载美好生活的核心场域。



# 4

## 价值升维：集成厨电如何重构生活与行业

---

集成厨电的终极意义，远不止于解决“拼凑”带来的功能性痛点，更在于其引发的深层价值变革。它通过系统性的技术重构，不仅为用户创造了前所未有的“厨居松弛感”，让厨房从家务战场回归生活中心；同时也倒逼行业打破传统边界，完成从“单一硬件制造商”向“全链路空间解决方案服务商”的战略跃迁。



## 4.1 对消费者：打造“厨居松弛感”

对于广大消费者而言，集成厨电带来的核心价值是前所未有的“厨居松弛感”。通过高度集成释放了宝贵的台面空间，减少了视觉上的压迫与杂乱，让用户在心理上感到更加放松与自由；通过动线闭环与智能联动大幅简化了操作步骤，降低了烹饪的体力与脑力负担，让下厨变得轻松愉悦；同时，统一且高颜值的设计语言显著提升了居住环境的整体美感，让厨房不再是避之不及的油烟之地，而是展示生活品味、享受家庭时光的理想窗口。

尤其在经济承压与老龄化社会背景下，这种“少即是多”的设计理念更能抚慰人心，帮助用户在有限空间中创造无限可能，在平凡日子里找回生活的仪式感与幸福感。

## 4.2 对行业：从“卖单品”到“交付全链路空间解决方案”

集成化趋势的深层意义，远不止于产品形态的物理整合，它标志着厨电行业竞争逻辑的根本性跃迁：从单纯的“硬件销售”转向“全链路空间解决方案的交付”。过去的竞争聚焦于电机功率、温控精度等单一参数的内卷，而未来的决胜点在于谁能打通从“前端设计、产品集成、专业安装”到“后端运维、主动服务”的全生命周期闭环。

这一转变要求企业打破传统制造商的边界，重构“人、货、场”的服务链条，实现真正的全链路打通。在这一行业变革中，火星人已率先完成了从“集成灶制造商”向“集成厨电空间解决方案服务商”的战略转型，重新定义“解决方案”的行业标杆：

售前：从“被动适配”到“前置设计”。火星人通过“免费上门勘测”等服务有效地解决传统厨电“先装橱柜后买电器”导致的尺寸不合、风格割裂等痛点。

售中：从“拼凑安装”到“标准交付”。依托“火星焕新”服务体系，火星人建立了行业领先的“48小时极速焕新”标准。从旧机拆除、环境防护、模块化安装到垃圾清运，全流程标准化作业，让用户“不动筋骨”即可拥有全新厨房，完美适配存量房改造需求。

售后：从“故障维修”到“主动关怀”。火星人推出的“365无忧退换修”服务，承诺因产品质量问题导致吸油烟效果不理想，自安装验收之日起365天内可无忧退换（经销渠道指定机型），彻底解决用户后顾之忧。

火星人的实践证明，真正的“空间解决方案”不仅是产品的集成，更是服务链路的无缝闭环。这种模式不仅大幅提升了行业的附加值与技术门槛，更推动了产业链上下游的协同创新。未来的行业赢家，必将是那些像火星人一样，最懂用户真实生活场景、最能提供“设计-产品-安装-服务”全链路无忧体验的品牌。这不仅是商业模式的创新，更是行业价值观从“以产品为中心”向“以用户全生命周期价值为中心”的深刻升华。

# 5

## 未来展望：厨房，正在成为家的情绪基础设施

---

未来的厨房将彻底超越“烹饪车间”的物理定义，进化为承载家庭情感交流与自我疗愈的“情绪基础设施”。在这一变革中，以火星人为代表的领军品牌，正通过极致的集成科技与美学设计，让厨房空间变得开放、通透且充满温度。当技术隐于无形，厨房终将真正成为凝聚爱与治愈心灵的居家核心。



## 5.1 价值定义的革新

展望未来，厨房的核心价值定义将发生颠覆性革新，不再仅仅由“火力大小”、“蒸烤温度”等冷冰冰的硬件参数来衡量，而是转而从“使用频率”、“停留时长”、“情绪反馈”等充满人文关怀的软性指标来定义。未来的厨房将超越单纯的烹饪功能，进化为家庭成员情感交流、释放压力、分享快乐的重要场所，成为家中最具活力与温度的“情绪基础设施”，承载着人们对美好生活的向往与寄托。

未来的厨房将具备更强的情感交互能力。通过 AI 技术，厨房能够感知用户的情绪状态，并做出相应反应。当用户心情低落时，厨房会自动播放舒缓的音乐，调整灯光色调，甚至推荐一些治愈系食谱；当用户庆祝节日时，厨房会变换装饰主题，营造浓厚的节日氛围。这种情感交互能力，让厨房成为了一个有生命、有温度的存在。

## 5.2 竞争焦点的转移

下一阶段的行业竞争焦点，将无可避免地属于那些更能深刻理解真实生活场景、更懂厨房空间布局与用户心理的品牌。谁能透过数据表象洞察用户未被满足的深层需求，谁能提供更具人文关怀、更懂生活痛点的空间解决方案，谁就能在激烈的市场竞争中脱颖而出，赢得用户的心智认同与品牌忠诚，从而掌握未来厨电市场的话语权。

尤其是在 Z 世代与银发族两大主力消费群体并存的今天，品牌必须具备跨代际的理解力与服务能力。Z 世代追求个性化、智能化、社交化的厨房体验，而银发族则更注重安全性、便捷性、舒适性。如何平衡这两大群体的需求，提供既有科技感又不失温度的产品，将是未来竞争的关键。

## 5.3 火星愿景

在未来的火星始终秉持着崇高的企业愿景，将持续以集成厨电为核心支点，致力于“把空间还给生活，让厨房回归愉悦与连接”。我们不仅仅是在制造冰冷的机器，更是在构建一种从容、优雅、充满烟火气的理想生活方式；我们希望通过不断的创新与努力，让每一个中国家庭的厨房都成为连接爱与美食的纽带，让每一次下厨都成为一次愉悦的身心之旅，共同开启中国厨房文明的新纪元。

无论经济如何波动、人口如何变迁，火星人都将坚守初心，用品质与设计守护每一份人间烟火，让厨房永远是最温暖的家之所在。以 M80 为代表的新一代集成烹饪中心，正是这一愿景的生动实践。它不仅仅是一款产品，更是一种生活态度的宣言——即使在经济放缓与老龄化加剧的双重压力下，我们依然可以选择优雅地生活，定义属于自己的生活美学。

# 结语



## 结语：多一方空间，多一种自在

2026年，中国厨房将迎来真正的“空间革命”，这不仅是产品的迭代，更是生活方式的重塑。行业愿与广大消费者携手并肩，共同推动集成厨电的普及与发展，开启一个更加智能、美观、高效的厨房新时代，让每一个厨房都成为家中最温暖、最富活力的情绪基础设施，见证中国家庭生活品质的飞跃。

在经济放缓与老龄化加剧的时代洪流中，唯有真正理解用户、尊重空间、敬畏生活的品牌，方能穿越周期，成就伟大。

而这一切，始于对厨房价值的重新定义，始于对用户体验的极致追求，始于对美好生活的不懈向往。

让营销更精准 让决策更智慧



地址：北京市朝阳区高碑店乡兴隆庄甲8号  
国本文化大厦5层531-1室内

网址：[www.avc-mr.com](http://www.avc-mr.com)

电话：010-56916982