

2026成分营销白皮书
与场景共生 与生活同行



前言 FOREWORD

“

护肤的浪潮正在悄然转向。

消费者不再为新奇名词盲目买单，开始在自己真实的生活里寻找护肤答案。

通勤日晒的侵扰、熬夜后的倦容、带妆肌肤的负担、换季反复的敏感、日复一日悄然到来的初老——这些散落于日常的片段，正在重塑国人对肌肤养护的理解。

当原料竞赛、成分概念的喧嚣慢慢退去，护肤重新回到人与生活相处的日常。

成分褪去营销光环，化作守护肌肤的底层支撑；生活方式走到台前，成为读懂真实护肤诉求的底色。行业由此迎来新的命题：扎根国人的生活境遇，让科研成分回应日常场景里的肌肤与情绪，让护肤真正成为生活本身的一部分。

”

寄语 MESSAGE



「成分如果不能回应人的心理状态，就只是货架上一个随时被复制的名词。」

当平替无处不在，成分不再构成溢价。人们看腻了精致的科普，转而在短剧的反转和乡音里寻找疗愈。下班后的护肤，是卸下疲惫的仪式。

-- 陈柳伊，巨量引擎（直客业务）时尚婴童行业销售高级经理



「护肤的浪潮正在转向：成分喧嚣退去，生活走到台前。」

凯度长期追踪中国消费者，我们看见，用户会放下对成分标签的执念，回到通勤、熬夜、换季与户外的真实境遇中验证真实效果、选择适合自身场景的解法。品牌借助成熟IP扩大声量，沉淀平台筛选的信任资产，打通从场景洞察到经营增长的完整路径。

-- Daphne Hsieh，凯度大中华区首席客户官



「品牌建设的终局，除了卖得更好，更是被记得更久。」

「了不起的中国成分」为护肤品牌提供的，正是这样一块长期的心智土壤——成分在这里被叙事成场景，功效在这里被沉淀成信任，品牌在这里被用户主动记住。

-- 郭肖，巨量引擎新锐美妆行业运营业务经理



「消费者的决策路径从迷恋品牌，到追逐功效，再回归满足消费者自身。」

消费者兜了一圈，带着清醒回到起点：十八岁的肌肤不需要猛药，三十岁的眼周另有答案。成分三日可复刻，唯有共鸣难以仿制。品牌最终交付的不是一瓶面霜，而是送出礼盒时母亲脸上的笑容。把心态放平，与消费者平等对话，生意自在其中。

-- 贾学晨，巨量引擎（直客业务）时尚婴童行业销售高级经理



「成分之外，品牌要经营的东西还有很多。」

靠单一成分本身撑不起真正的品牌价值，既要经营香氛、质地等带来的五感体验与情绪价值共鸣，也要打破配方协同壁垒，通过原料甄选、植萃配方、反复校准精准命中用户痛点。品牌终需跳出成分内卷，在真实生活场景里用科学与功能性构建长期核心竞争力。

-- 纪凯彬，固然堂品牌整合营销负责人



「护肤趋势正在被用户新生活场景定义。」

从熬夜通勤、户外出行、带妆维稳等日常情境中，抖音看到用户更加具象、真实的护肤需求和生活方式。随着用户偏好的变化，品牌营销也不再只是单向输出理性成分与功效卖点，而是围绕用户真实生活场景重新构建内容叙事。抖音IP则以可感知、可体验、可共鸣的优质内容，连接品牌与用户，与生活并肩同行。

-- 龙啸，抖音招商大众行业&大事件运营负责人



「产品再好, 如果与消费者的生活无关, 也难以唤起购买的冲动。」

这是国货最深的孤独: 研发上重金投入, 消费者却毫无感知。不是产品不够好, 而是品牌讲的东西与消费者无关。人群画像画得再准, 不如走进日常通勤、熬夜加班的日常。先成为生活里的同行者, 成分的分量才有人听。

-- 吴淑佳, 巨量引擎(直客业务) 时尚婴童行业销售高级经理



「功效是入场券, 体验是最后一环, 场景负责把两者接上。」

棚景里宣称的保湿真假难辨, 把直播间搬到雪山, 效果一眼可验。场景能装下前后对比、机理讲解和明星证言, 各归其位。成分的故事讲在哪里, 信任就长在哪里。

—— 杨长斌, 巨量引擎(直客业务) 时尚婴童行业销售高级经理



「品牌和消费者的关系, 从面对面变成站同一边。」

成分教育进行到今天, 消费者都已入门, 接下来要解的是每个品牌自己独特的题。品牌先收起讲台, 科学家学会“说人话”, 达人不再照本宣科。谁更愿意坐在消费者身边交流、解决具体的需求, 而不是在对面讲课, 谁的技术才能真正抵达消费者。

-- 叶睿, 优时颜联合创始人



「了不起的中国成分」

讲的不只是成分, 而是成分背后被看见的中国研发、中国审美、中国生活方式, 共同定义“中国叙事”。

-- 余时娇, 巨量引擎集团美妆行业运营业务经理



「过去是品牌教育消费者, 现在由消费者主动选择品牌。」

消费者无需等待品牌给出答案, 会带着自己的判断主动挑选。从国际集团的全球科技, 到本土品牌的肤质适配, 谁能先听懂那些具体而细的肌肤诉求, 谁就能被选择。对话的姿态, 比成分的清单更重要。

-- 张逸飞, 巨量引擎(直客业务) 时尚婴童行业销售高级经理

目录 CONTENT

Part/ 01

生活里的护肤新趋势

在日常变迁里,洞察用户真实护肤生活方式

Part/ 02

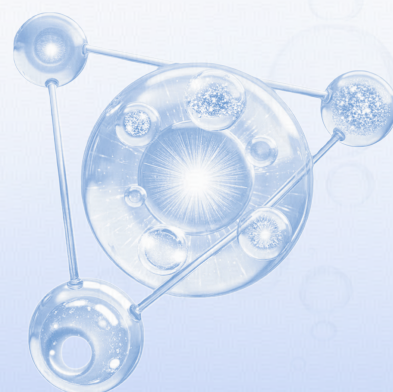
在场景中,回应生活

以核心功效赛道为抓手,回应多元生活护肤诉求

Part/ 03

品牌与IP,共说好故事

转译用户语言,走向长期共建





Part / 01

生活里的护肤新趋势

在日常变迁里，洞察用户真实护肤生活方式

护肤的答案，从来都藏在通勤、日晒、熬夜与换季的真实日常里。

生活形态悄然变迁，慢慢改写着每个人的护肤逻辑，不同的护肤生活趋势正在演变形成。

日常生活的变迁，重塑护肤需求

干燥、暗沉、泛红，这些肌肤困扰从不是孤立的功效问题，而是生活留在脸上的痕迹。

抖音平台上，夜间护理、户外防晒、敏感修护等场景话题持续升温，恰好印证了一个转向，人们对护肤的关注，正从名词与概念，落回真实的生活境遇。

抖音平台生活护肤场景相关话题 2026年Q3 累计VV Top5

抗老抗衰
525亿+

夜间护肤
485亿+

敏感肌护肤
234亿+

户外防晒护肤
193亿+

日常轻妆
157亿+

护肤生活场景相关关键词搜索分同比增速 (2025年4-10月vs.2026年4-10月)

104%

抗老抗衰

36%

夜间护肤

66%

敏感肌修护

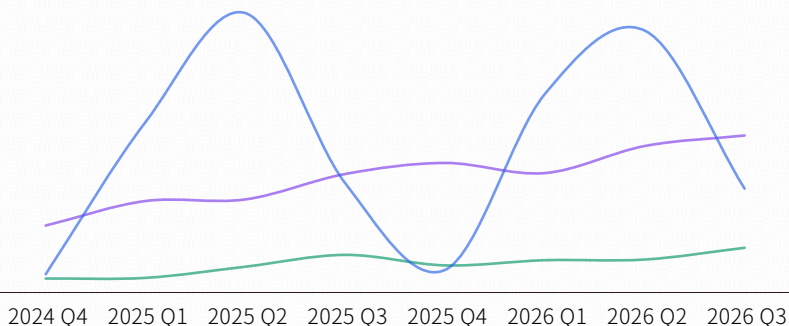
206%

户外防晒

188%

日常轻妆

抖音平台生活中护肤场景话题 季度累计VV 增长趋势



2024年9月vs.2026年9月 增速

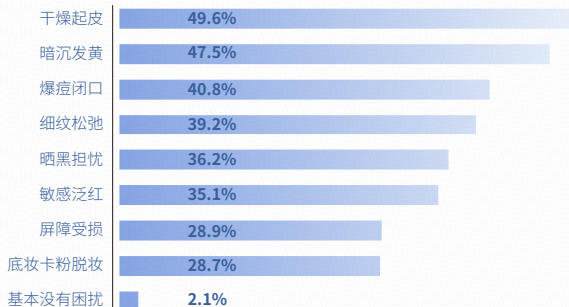
夜间护肤 127%

日常轻妆 118%

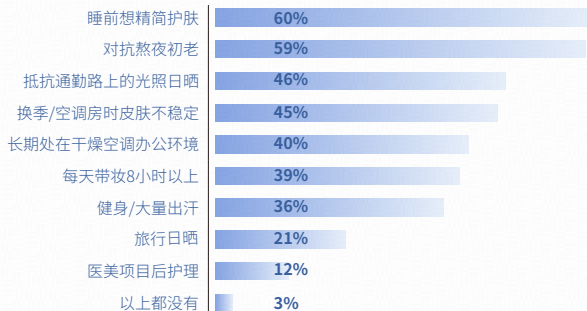
户外防晒 306%
(受季节影响波动)

在抖音平台数据中可以看到，护肤场景话题流量集中于五大方向：**抗老抗衰、夜间护肤、敏感肌修护、户外防晒、日常轻妆**。其中户外防晒、日常轻妆、夜间护肤的增长势头更为突出，用户对于和日常作息、户外环境绑定的护肤诉求正在快速上扬。

消费者常面临的肌肤问题



消费者护肤场景的核心需求Top5



调研数据得出，干燥起皮、暗沉发黄是大众最普遍的肌肤困扰，这些肌肤问题根植于日常作息与环境变化。从用户的肌肤痛点与护肤诉求里，可以看到用户护肤生活方向集中在户外防晒、日常通勤、夜间修护等场景。

五大生活场景，锚定护肤日常

户外的日晒、带妆的通勤、换季的敏感、入夜的松弛、岁月里的从容，我们看到五种高频生活场景，对应着五种不同的肌肤诉求，也藏着五种与肌肤相处的方式，可以透过五种生活方式窥见当代消费者的护肤生活切片。



强化肌肤耐受，
适配日常带妆通勤生活

82%

近3个月高频经历带妆维稳相关场景

近三个月，
抖音平台该生活场景点赞量top50视频



平均播放量
1528万+



顺应日常节奏，
延缓肌肤初老痕迹

91%

近3个月高频经历熬夜初老相关肌肤问题

近三个月，
抖音平台该生活场景点赞量top50视频



平均播放量
1385万+



把握夜间修护窗口，
舒缓日间身心疲惫

85%

近3个月高频经历熬夜夜间修护场景

近三个月，
抖音平台该生活场景点赞量top50视频



平均播放量
408万+



构筑肌肤防护力，
从容应对户外日光侵扰

65%

近3个月高频经历户外日晒防护场景

近三个月，
抖音平台该生活场景点赞量top50视频



平均播放量
307万+



分阶温和养护，
维系脆弱肌肤稳态

90%

近3个月高频经历敏感泛红相关肌肤问题

近三个月，
抖音平台该生活场景点赞量top50视频



平均播放量
116万+

轻妆下的强维稳：安稳底肤，从容上妆

日常里，护肤与化妆早已密不可分。薄妆、伪素颜、日常底妆成为多数人的生活常态。

底妆不再只是修饰容貌的工具，肌肤本身的状态，决定了妆面的最终质感。人们期待护肤能够筑牢肌肤的安稳底色，既要扛住底妆、卸妆带来的持续负担，又要规避闷痘、泛红、卡粉等状况。护肤不再追求极致的猛效，而是谋求肌肤与彩妆共存的平衡，养出经得起带妆考验的稳定肤质。



核心情绪

从容·安稳·少翻车

渴望拥有从容安稳的肤况，不必再为化妆之后皮肤突发状况而焦虑忐忑。

消费者在该场景下护肤，更看重从容、安稳感受的占比**67%**



抖音用户评论

“日常化个淡妆，最怕中途皮肤闹脾气泛红爆痘，就想要安安稳稳的皮肤状态。”

用户诉求

持妆养肤

护肤需要兼顾护肤养护与上妆体验，让肌肤可以承受带妆、卸妆的长期负担，降低妆后肌肤翻车概率。

消费者在该场景下追求持妆养肤的占比**63%**



抖音用户评论

“护肤品不光要护好皮肤，还得适配化妆，不想每次卸妆之后皮肤就变得脆弱难受。”

妆养一体

核心护肤功效

兼顾妆前维稳保湿、调节肌肤水油状态、卸妆后屏障安抚，舒缓肌肤潜在躁动，减少卡粉闷肤，消解彩妆与清洁带来的肌肤负担，守护带妆周期内的屏障稳定。

#妆前保湿

话题播放量**5986万**

#调节水油平衡

话题播放量**1467万**

#养肤卸妆

话题播放量**2121万**

生活方式细分场景

妆前打底

工作日长时间带轻薄底妆，肌肤被膜感持续包裹，容易闷燥泛红，潜藏闷痘风险。

近3个月**≈57%**消费者经常出现*



抖音用户评论

“白天带妆八九个小时，到下午就感觉皮肤闷闷的，回家脸状态就很差。”

带妆久驻

护肤作为妆前前置步骤，需要适配底妆，改善干燥起皮，解决上妆卡粉浮粉的困扰。

近3个月**≈56%**消费者经常出现*



抖音用户评论

“护肤品选不对，再贵的粉底也会卡粉斑驳，妆前护肤真的太关键。”

卸妆修护

卸掉整日妆容之后，经过清洁产品揉搓溶解，角质短暂处于脆弱，急需舒缓安抚。

近3个月**≈53%**消费者经常出现*



抖音用户评论

“卸妆完脸又紧绷又发烫，就盼护肤可以立刻安抚住这种不适感。”

岁月间的轻抗老：时光慢行，状态在线

抗老，早早就成了现代人的日常命题。长期伏案、通勤奔波、加班压力，让细纹和松弛比想象中来得更早。可人们对“老”的态度，早已从焦虑恐慌转向从容自持，不必猛药急攻，不必被年龄数字绑架，只想在日复一日的岁月间，稳稳守住年轻状态。越来越多消费者把目光投向国产抗老成分，本土科研的扎实进步，让温和、长效、可日常坚持的轻抗老方案，第一次拥有了真正的底气。



核心情绪

从容自在·拒绝焦虑·状态自持

不再被年龄数字带来的抗老焦虑裹挟，希望可以放平心态，细水长流地维持肌肤好状态。

消费者在该场景下护肤，更看重自在自持、拒绝焦虑感受的占比**64%**



抖音用户评论

“不想再被年龄焦虑推着疯狂护肤，也留意到不少国产抗老成分做得还不错。”

用户诉求

拒绝万能·寻求专属解法

抗老追求细水长流，拒绝高刺激猛药损伤肌肤，寻求适合日常长期坚持使用的抗老护肤方案。

消费者在该场景下追求温和长效抗老方式的占比**70%**



抖音用户评论

“急于求成的猛药很容易把肌肤作坏，日常抗老就得靠日复一日的养护慢慢磨出好肤质。”

分龄抗老

核心护肤功效

按初老不同阶段匹配抗老节奏，改善熬夜催生的暗沉假性细纹，紧致熟龄期松弛轮廓，把温和抗老融入每日日常，淡化干纹、提升紧致感，帮助肌肤在日复一日护理之中延缓初老迹象。

#有效抗初老

话题播放量**2.7亿**

#熟龄肌抗老

话题播放量**3889万**

#熬夜肌护肤

话题播放量**2.5亿**

生活方式细分场景

熬夜初老

作息不规律、长期高压，年轻肌肤提前出现暗沉、松弛与假性细纹，初老来得比想象中更早。

近3个月≈63%消费者经常遇到*



抖音用户评论

“熬完通宵之后整张脸往下垮，一道道假性干纹直接冒出来，抗初老真的拖不得。”

熟龄紧致

已经生成固定干纹细纹，面部软组织开始松弛垮塌，需要紧致轮廓、胶原支撑，找回线条清晰度。

近3个月≈44%消费者经常遇到*



抖音用户评论

“跨过三十岁之后就能察觉到面部线条往下走，松弛感藏都藏不住。”

轻熟日护

拒绝猛药、拒绝高刺激，把抗老融入每日护肤流程，细水长流延缓衰老，做长期主义的抗老坚持者。

近3个月≈56%消费者经常遇到*

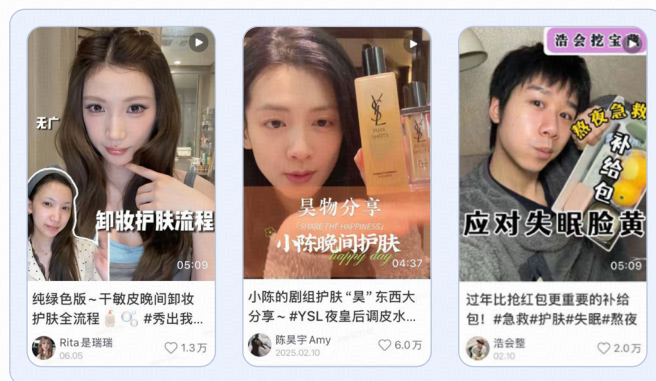


抖音用户评论

“抗老本身就是场持久战，短期速成的效果根本留不住，日常坚持养护才是硬道理。”

把夜晚还给自己：卸下疲惫，夜养肌肤

结束整日奔波，夜晚成为独属于自我的松弛时刻。白日里外界侵扰、熬夜作息、精神疲惫都会在肌肤上留下痕迹。晚间护肤不再只是完成一项护肤任务，而是一天压力的温柔收尾。人们希望借由夜间护肤抚慰身心，在休憩的时光里修护日间累积的肌肤损耗，调和熬夜带来的暗沉倦容，让肌肤与情绪一同获得夜间的疗愈。



核心情绪

被理解·被关照·自我和解

渴望夜晚护肤成为独处疗愈时刻，在卸下一日疲惫的过程里，感受到被温柔接住。

消费者在该场景下护肤，更看重被理解、被关照感受的占比**46%**



抖音用户评论

“忙完一天躺下来护肤，是我一天里最松弛的二十分钟。”

用户诉求

肌肤和情绪的双重疗愈

不只是夜间修护肌肤损耗，更要在护肤仪式里，缓解都市生活累积的精神疲惫。

消费者在该场景下追求肌肤和情绪的双重疗愈的占比**63%**



抖音用户评论

“晚上护肤不仅想把脸养好，也想顺便把今天坏情绪卸下来。”

核心护肤功效

夜间舒缓

把握夜间肌肤修护黄金期，一边修护日间累积的光老化与氧化损伤，一边改善熬夜带来的暗沉浮肿，让护肤同时成为身体与情绪的双重松弛仪式。

#拯救熬夜肌

话题播放量**1.1亿**

#夜间修护

话题播放量**1163万**

#夜间护肤仪式感

话题播放量**2609万**

生活方式细分场景

熬夜倦养

加班晚睡、作息紊乱，肌肤氧化发黄、浮肿暗沉，夜间需要对抗熬夜带来的倦容损伤。

近3个月**≈52%**消费者经常遇到*



抖音用户评论

“经常熬夜，第二天脸又黄又肿，全靠晚上那瓶精华救一救。”

妆后深护

白天带妆一整天，卸妆后屏障短暂脆弱，需要舒缓、修复彩妆环境带来的负担。

近3个月**≈53%**消费者经常遇到*



抖音用户评论

“卸完妆脸又紧绷又泛红，晚上护肤得赶紧把屏障补回来。”

极简夜护

疲惫到不想走复杂流程，追求精简护肤，低负担完成夜间基础维稳保湿。

近3个月**≈61%**消费者经常遇到*



抖音用户评论

“累到不想一步一步涂，三两下搞定的夜间护肤最对我胃口。”

阳光下的底气：奔赴旷野，亦安于日光

山野的风、海边的浪、城市的街头，当代人越来越愿意把生活搬到户外。

可阳光从不温柔：长途旅行的暴晒、城市通勤的累积UVA、高原海边雪地的强紫外线反射，都在悄悄啃噬肌肤。人们奔赴自然时想要的，从来不是一层隔绝阳光的隔阂，而是肌肤本身长出的那份底气，晒不红、晒不黑、经得起真实日光的考验。护肤的答案，从实验室的理想数据，走进了旷野、沙滩与城市街头的真实日光里。



核心情绪

安心·踏实·确定感

认可本土科研实力，要肌肤自己长出防护力。

消费者在该场景下护肤，更看重安心踏实感受的占比**70%**



抖音用户评论

“现在买护肤品我还会自己做功课，不再只是听主播说什么就买什么了。”

用户诉求

功效实力看得见

拒绝实验室理想数据功效要经得住真实日光环境的考验，不以理想化测试结果作为评判依据。

消费者在该场景下追求看得见的功效实力的占比**61%**



抖音用户评论

“产品宣称功效的数据再好看也没用，我更看重现实户外环境里，上脸真实的护肤效果。”

外护内养

不只做表层的隔离防护，更从角质本源强化肌肤自身防御力，消解日光、风沙、粉尘共同施加的环境压力，帮助肌肤在真实户外场景下稳住状态，减少各类应激泛红干痒问题。

核心护肤功效

#晒后修护一步到位

话题播放量**6385万**

#抵抗光老化

话题播放量**1124.9万**

#海边防晒

话题播放量**2109万**

生活方式细分场景

旅途暴晒

假日出游度假，整日露天日晒叠加汗水，肌肤直面晒红灼热与晒黑风险。

近3个月≈90%消费者出现过这个需求*



抖音用户评论

“出门度假最怕晒，一趟旅行脸直接晒红发烫，出去玩都没有好心情。”

通勤光损

城市日常通勤，单次日晒不算猛烈，日积月累的UVA叠加粉尘污染，悄悄催生隐匿光老化。

近3个月≈59%消费者经常有这个需求*



抖音用户评论

“平时皮肤底子就弱，不想总靠临时救急，希望靠本土修护成分慢慢把屏障养结实。”

极端考验

高原、海边、雪地，反射后的紫外线遇上强风低温，多重刺激叠加，肌肤容易干痒泛红、屏障失守。

近3个月≈85%消费者出现过这个需求*



抖音用户评论

“去高原的时候风又太大太阳又烈，脸又干又痒，屏障直接就受损了。”

敏感肌肤专属照料：告别反复，温柔修护

敏感肌的日子，总是在提心吊胆里过。

换季一次、换护肤品一次、熬一次夜，泛红刺痛说来就来。试遍了网红产品，却越试越不知道哪瓶才真正适合自己。人们渴望的，不再是一瓶“万能修护”的神药，而是一套听得懂自己肤质节奏的专属解法。急性期知道怎么紧急安抚，日常期懂得如何慢慢养厚屏障，想尝试功效时也有人陪着温柔建立耐受。敏感肌的安心，就这样被一步步接住。



核心情绪

焦虑褪去·选择不慌·本土适配

摆脱“一泛红就慌、选产品就纠结”的状态，在真正懂本土肤质的护肤方案里，找到踏实的确定感。

消费者在该场景下护肤，更看重消解焦虑感受的占比**69%**



抖音用户评论

“每次一换季脸就开始泛红难受，试了不少品牌踩坑，反倒更愿意找找国产成分看看。”

用户诉求

拒绝万能·寻求专属解法

不再迷信一瓶搞定所有问题的万能配方，想要匹配自己敏肌状态、分阶调理的专属护肤方案，期待本土配方更好适配国人脆弱肌肤。

消费者在该场景下追求适配个人肤质专属解法的占比**50%**



抖音用户评论

“很多大牌广告都说自己万能修护，敏肌上脸反而刺痛，希望国产护肤可以多做些适合我们肤质的产品。”

分阶修护

围绕敏肌不同状态分阶修护：急性期精简安抚泛红刺痛，日常期持续增厚屏障降低反复概率，功效尝试期温和建立耐受，为敏感肌提供精细化、定制化的修护路径。

核心护肤功效

#敏感肌救星

话题播放量**1.2亿**

#敏肌护肤

话题播放量**1.1亿**

#敏肌不emo计划

话题播放量**1010万**

生活方式细分场景

敏感急救

换季刺激、护肤不当造成泛红、刺痛、灼热集中爆发，屏障处于破损状态，需要精简步骤、规避刺激，第一时间安抚。

近3个月**≈29%**消费者经常遇到*



抖音用户评论

“换季脸一下子又红又烫，什么都不敢乱涂，还好不少国产修护成分急救效果挺让人惊喜。”

日常养皮

没有明显爆敏，但底子脆弱、耐受力差，需要日复一日温和滋养，慢慢把屏障养厚，降低反复过敏的概率。

近3个月**≈38%**消费者经常遇到*



抖音用户评论

“平时皮肤底子就弱，不想总靠临时救急，希望靠本土修护成分慢慢把屏障养结实。”

功效抗敏

敏肌也想尝试美白、抗老等进阶功效，需要在兼顾功效的同时降低刺激风险，温柔建立肌肤耐受。

近3个月**≈33%**消费者经常遇到*



抖音用户评论

“敏感肌也想试试抗老美白，希望国货可以多做兼顾功效与温和度的配方，不用再硬扛刺激。”



Part / 02

在场景中，回应生活

以核心功效赛道为抓手 回应多元生活护肤诉求

在真实的护肤日常里，我们观察多元的护肤生活方式趋势。这些趋势源于真实生活，也催生出更具象、更细分的护肤需求。

与此同时，用户对成分的认知不断成熟，行业整体进入去伪存真的阶段：不再比拼花哨的成分概念，更看重实打实的功效证据。

对应这样的变化，修护、美白、抗老成为品牌回应用户需求的核心抓手，行业也正从“卖功效”，逐步转向“懂生活”。

「护肤需求转变」

决策逻辑转向场景导向，诉求更精细、更感性

「生活方式在变」

五大护肤生活方式高频发生，成为国人日常底色

「市场端响应」

竞争逻辑转向，三大赛道颗粒度持续细化

护肤方式的决定权，回到用户手里

生活方式在变，用户做护肤决策的心智也在变。日常场景愈加细分，用户在通勤、熬夜、换季里反复试错；信息愈加透明，他们也开始主动看成分、对照自己的皮肤状态、辨别营销话术。护肤的决定权，正一步步回到用户手里：主动选择、贴紧场景、辨明虚实，也乐于在真实分享里找到共鸣。

主动选

护肤不再是被动接纳品牌的说教，消费者愿意自主探寻肌肤的诉求，顺着自己的肤质节奏，挑选属于自己的护肤答案。

- 在购买一款新护肤品前会搜真实用户的长期使用反馈的消费者占比**67%**
- 在购买一款新护肤品前会看美妆博主/达人的测评拆解的消费者占比**61%**



抖音用户评论

“现在买护肤品我还会自己做功课，不再只是听主播说什么就买什么了。”

贴场景

告别简单的功效标签化选购，开始看见生活本身。结合作息、环境带来的肌肤变化，让护肤适配自己真实的日常境遇。

- 会因为产品是否匹配我的真实生活状态影响护肤品购买决策的消费者占比**84%**



抖音用户评论

“不是简单追求修护或者美白，我更看重适不适合我熬夜、经常待空调房的日常。”

辨虚实

褪去冲动的消费热情，多了一份清醒与思辨。愿意细读成分、考究实质依据，不被浮华的营销话术所迷惑。

- 在购买新的护肤品产品时关注达人测评/用户口碑的消费者占比**62%**
- 在购买新的护肤品产品时关注核心成分的实际浓度/添加量的消费者占比**61%**



抖音用户评论

“现在买东西习惯性翻成分表，很多吹出来的新概念，还是要看实实在在的数据。”

喜共情

抵触生硬冰冷的专业宣讲，向往朋友闲谈般鲜活真实的分享；邂逅优秀的中国护肤成分，内心也升起一份属于国货的温暖认同感。

- 日常主要关注生活场景化真实记录的护肤内容的消费者占比**77%**



抖音用户评论

“更喜欢看普通人真实的使用感受，看到越来越多厉害的中国护肤成分，心里还是挺自豪的。”

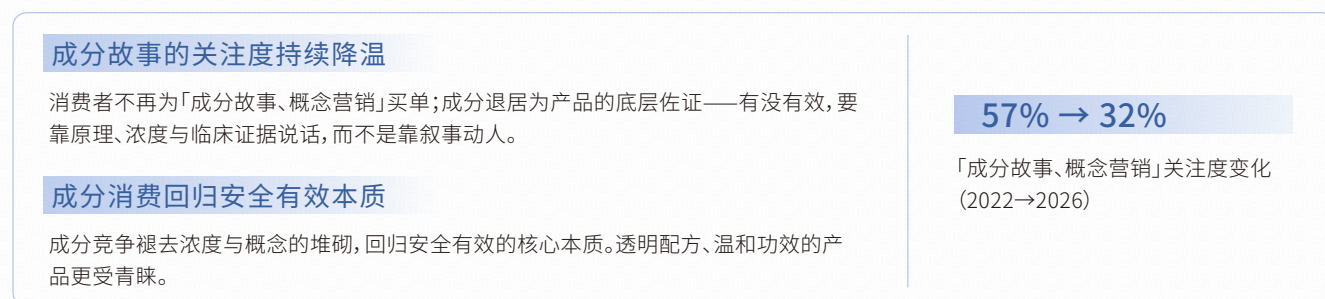
用户的成分认知进入"验证时代"

当用户开始为自己护肤做主之后，对成分的要求也在改变。成分关注早已不满足于“听个名字”，认识热门成分之后，用户开始主动翻看成分表、比较浓度；如今，临床数据与三方检测也被摆上了台面。成分，一步步从“营销卖点”变成了“可信证据”。成分溯源、浓度透明、临床验证、三方检测，成了他们判断值不值得信的标准。

用户成分认知持续进阶，从知晓名称、关注成分浓度走向验证实际功效



认知升级后，成分从吸引用户的「核心要素」逐步退居为消费决策的底层佐证之一



用户依托全链路实证信息，评判成分的可信度



当认知完成跃迁，竞争的规则随之重写——看竞争如何从「卖成分」升维为「卖方案」。

数据来源：美妆行业透明度感知评估报告；2025双11服饰美妆消费趋势调研报告，中国产业经济网
量化心智影响 解锁文化赛道-2025年中国高端护肤市场报告，电通中国文化研究所；中国敏感肌护肤消费行为洞察报告

消费者需求升维：从「买成分」，到「买方案」

在用户为成分要证据的同时，他们对“买什么”的期待也在变。单一成分已经装不下这份期待——他们要的，是能同时解决多个肌肤问题的完整方案，是在使用时被疗愈、被理解的情绪体验。方案力，正在成为新的竞争焦点。

从单一成分，到完整方案

单一成分难以回应复合型肌肤问题，「一瓶多效、有验证的复配方案」成为新的产品力标准——竞争的对象，从一个成分名，变成一整套解法。

70%

消费者希望单款产品解决
2种以上肌肤问题

87%vs.3%

复合功效vs.单一功效
商品 GMV 增速

54%

愿为经临床验证的复配方案
支付 30% 溢价

商品端呈现「单品做深、套组做全」趋势

消费偏好更强调精准命中，泛需求覆盖的产品难以打动当下市场。单品层面，消费者更青睐针对特定问题的强功效品；套组层面，更关注覆盖多个需求的复合护理产品。强功效单品做深、复合套组做全，成为商品布局的两条核心路径。

方案力的背面是研发力：复配不是成分的堆砌，而是围绕一个肌肤问题的系统设计。

从功效承诺，到体验与情绪

功效之外，肤感、香气、仪式感与情绪价值成为差异化的第二战场；「猛药式」护肤退潮，温和而愉悦的体验成为复购的理由。

91%

年轻消费者愿意为情绪舒缓、
疗愈陪伴支付溢价

58%

主打肤感与情绪疗愈的
产品销售额增速

62%

曾因高浓度成分经历刺痛
不适，「猛药」退潮

形态创新升级使用体验

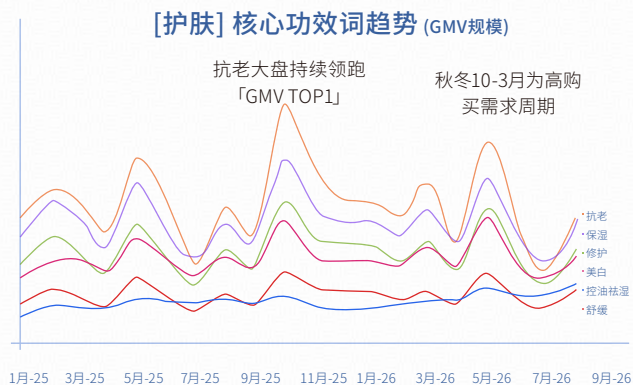
形态创新也成为体验升级的重要方向。固态喷雾精华、湿敷棉片、涂抹面膜等产品，把成分功效嵌入更轻便、更可感知的使用体验，以低门槛的使用感驱动种草，同时带动高频复购。

体验不是功效的对立面，而是功效被感知的途径——先被喜欢，才被相信。

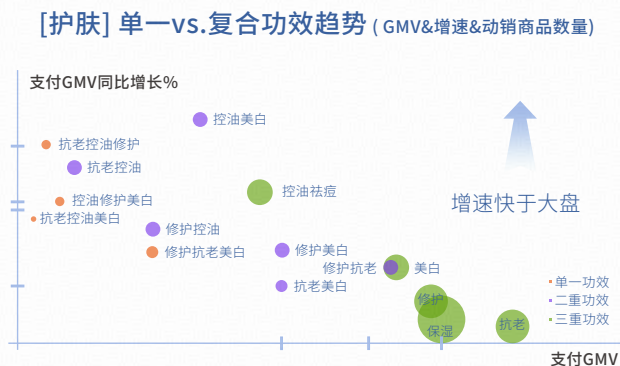
方案与体验的共同指向：竞争的最小单元，正从「成分」变成「场景」——赛道格局，随之重写。

以核心功效赛道为抓手，回应用户多样护肤生活诉求

多元的护肤生活方式催生丰富的肌肤诉求，在这些具象诉求的勾勒之下，修护、美白、抗老等功效赛道愈发清晰。品牌依托功效维度展开布局，依托核心护肤场景，回应用户多样的护肤生活方式，成分与功效也由此获得被理解、被需要的现实根基。



抗老功效领跑GMV TOP1，保湿、修护紧随其后



单一功效体量庞大但增速趋缓，复合功效增速跑赢大盘，
美白 × 控油祛湿等组合功效是增量蓝海

“

“护肤赛道进一步细分：功效修护聚焦敏感肌、美白独立成赛道、抗老持续精细化扩容，另一批品牌则以急救、熬夜等具体场景切入，按生活状态切分人群与卖点。”

—— 吴淑佳 · 巨量引擎(直客业务)时尚宠宠行业销售高级经理

< 修护舒缓 >

从“问题肌肤”到“生活场景里的修护需求”

从抖音平台观察，修护舒缓的讨论围绕肌肤敏感、不稳定与屏障受损展开。用户并不是单纯关注概念，而是更在意这些问题发生在生活中的具体时刻：换季、带妆、熬夜、环境刺激后，肌肤能否被稳定安抚。品牌可以围绕这些真实状态，把修护能力接进日常护理节点。

修护舒缓赛道

基于肤质健康度进一步细分护肤场景

健康肌

日常应激维护

皮肤底子健康，却长期经受空调、粉尘与温差的日常冲刷，需要在routine里提前安抚应激、守住稳定。

“皮肤稳比什么都强，美美的前提是健康。”

——抖音用户评论

敏感肌

长期养屏障

肤质天生脆弱，泛红刺痛说来就来，需要日复一日温和滋养屏障，把敏感的发生频率慢慢压低。

“我之前一直长痘敏感，现在皮肤很稳定，因为用的护肤品成分很安全。”

——抖音用户评论

受损肌

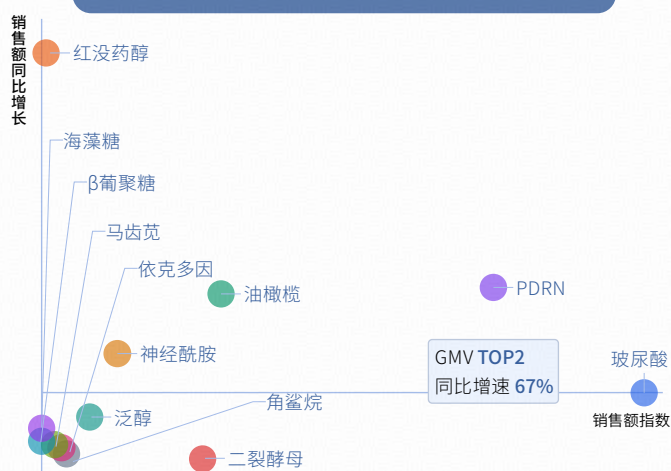
急救褪红安抚

换季或护肤不当后屏障已然裂开，泛红灼热集中爆发，需要即时急救安抚，把皮肤从应激里拽回安稳。

“皮肤屏障一旦被破坏没有得到修复的话，会越来越糟。平时要注意精简护肤，先抗炎再修复，我就是这样慢慢摆脱了敏感肌。”

——抖音用户评论

26年1-8月抖音 修护舒缓 相关成分销售额指数及增速



PDRN

PDRN作为热门修护成分，近两年市场热度快速攀升，销售增速亮眼，为屏障破损后的受损肌肤提供更深层的修护选择。



点赞量 3.6万



点赞量 4.5万

#PDRN

话题播放量3.0亿

修护舒缓赛道·品牌切入抓手

以场景分阶回应，让修护走进日常不安时刻

用户的修护需求始终附着在具体生活场景里，换季、带妆、熬夜、环境刺激都会触发肌肤的不稳定。品牌可以跳出单一成分叙事，将修护能力嵌入用户的日常护理节点，用分阶方案匹配不同生活状态下的肌肤诉求，让产品成为生活里可信赖的肌肤陪伴。

数据来源：巨量云图，2026.08；抖音平台数据

< 美白提亮 >

从“淡斑提亮”到“生活方式里的美白管理”

从抖音平台内容讨论与消费趋势看，美白提亮正在从单一功效诉求，扩展为一套与生活方式相关的管理逻辑。日晒、作息、晒后护理等场景，让美白不再只是“白不白”的问题，而与用户的日常习惯、环境暴露和护理节奏紧密相关。

美白提亮赛道

基于肌肤暗沉的成因 进一步细分护肤场景

日常抑黑

长期黑色素管控

平时长期暴露在环境紫外、日常灯光的潜移默化影响下，黑色素悄然蓄积，需要持续做好抑黑防护，预防色斑与肤色暗沉。

“美白不是突击一阵子，坚持日常抑黑，肤色才不容易长斑发黄。”

——抖音用户评论

祛黄匀净

生活状态引发的暗沉倦黄

熬夜、饮食不规律带来气血倦怠，面部透出一层晦暗黄气，肌肤缺少通透光泽，重点在于匀亮肤色、褪去倦容感。

“睡不好脸就黄黄沉沉的，护肤希望先把脸上那层倦黄感消下去。”

——抖音用户评论

晒后修护

暴晒之后应急反黑

户外出游、长时间日晒过后，肌肤受到强光刺激，处于泛红发热状态，后续极易出现晒黑反黑，需要先舒缓修护再着手焕亮。

“出去玩暴晒完，不敢立刻猛美白，先安抚肌肤，再慢慢把晒黑的肤色养回来。”

——抖音用户评论

26年抖音 美白提亮 相关成分销售额指数及增速



烟酰胺

烟酰胺是美白圈长红不衰的国民热门成分。它阻断黑色素转运路径、循序渐进匀亮肤色，同时兼顾屏障修护与肤质细腻，耐受友好、适配各类配方，始终是美白赛道的常驻主力。



点赞量 2.3万



点赞量 6.0万

#烟酰胺

话题播放量78.6亿

美白提亮赛道·品牌切入抓手

以场景化管理，让美白贴合日常肤色状态

美白不再是孤立的功效目标，而是与日晒、作息、晒后护理等生活场景深度绑定的肤色管理。品牌可以把提亮逻辑融入用户的日常状态，针对不同生活诱因提供适配的解决方案，让美白从“追求白皙”变成贴合生活节奏的自然护理。

数据来源：巨量云图，2026.08；抖音平台数据

< 抗老抗衰 >

从“初老熟龄”到“人生阶段里的抗老叙事”

抖音平台上，抗老抗衰的讨论正在按年龄层和生活状态分层。初抗老、熟龄紧致、深层修护的需求，背后对应的是不同人生阶段的生活节奏、压力状态与肌肤困扰，这也让品牌可以通过更具体的生活叙事进入用户视野。

抗老抗衰赛道

基于肌肤老化状态进一步细分护肤场景

初老缓纹

轻熟肌熬夜型初老

长期熬夜、压力与环境侵袭之下，面部率先浮现干纹、暂时性倦态细纹，重在提早干预，延缓细纹进一步加深。

“还没有明显的松垮，但熬夜之后细纹很显眼，抗老要趁早做起来。”
——抖音用户评论

熟龄紧致

熟龄肌轮廓松弛

随着年龄增加，胶原慢慢流失，下颌线条开始模糊，面部软组织慢慢往下走，护肤诉求聚焦收紧线条、维持面部紧致感。

“感觉脸不像以前那么紧实了，希望抗老护肤品可以帮我按下颌线维持住。”
——抖音用户评论

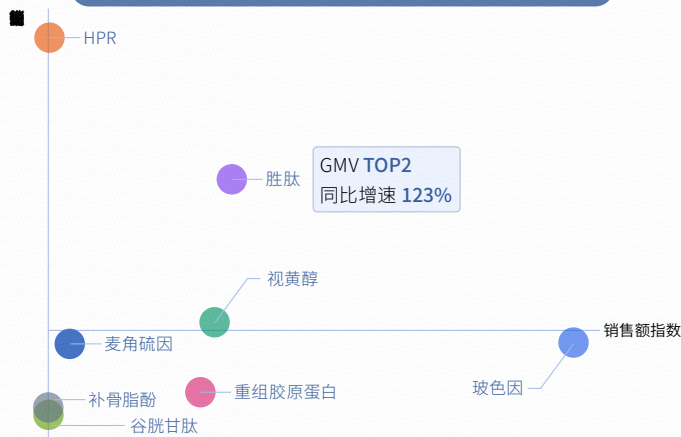
深层抗老

深度老化修护

肌肤胶原大量流失之后出现明显垮塌、深层皱纹，不再只是表层纹路，需要作用更深层，改善软组织松弛衰老状态。

“脸上的垮感很明显，希望抗老护肤品能够更深层地改善衰老痕迹。”
——抖音用户评论

26年抖音 抗老抗衰 相关成分销售额指数及增速



胜肽

胜肽是抗老领域的温和经典，不靠猛药催迫肌肤，而是以信号信使的身份唤醒胶原自生，循序渐进地淡纹紧致。它亲肤性强、配方适配度高，经国货多靶点复配的革新演绎，如今已是温和抗老路线的中坚力量。



点赞量 4.3万



点赞量 3.8万

#胜肽

话题播放量1.2亿

抗老抗衰·品牌赛道切入抓手

以分阶场景适配，让抗老融入日常人生节奏

抗老诉求正随着用户的生活阶段与肌肤状态不断分层。品牌可以将抗老方案嵌入初老预警、熟龄紧致、深层修护等不同人生节奏里，用温和长效的分阶护理匹配用户的日常习惯，让抗老成为可长期坚持的生活式护肤。

三大赛道的场景化细分，指明了品牌融入生活的方向。要把场景化真正落地，平台IP能力成为关键支撑。

数据来源：巨量云图，2026.08；抖音平台数据





Part / 03

品牌与IP, 共说好故事

转译用户语言, 走向长期共建

品牌与 IP 以场景为纽带, 把成分转译成日常可感的语言, 把功效融进真实的生活肌理。

IP 的价值不止于单次曝光, 更在于沉淀可复用的信任与内容资产, 让品牌和平台从单次流量采买, 走向长期的用户理解、内容共建与品牌共筑, 在日复一日的同行里, 沉淀长久的品牌心智。

抖音行业IP内容矩阵：

覆盖不同沟通任务，完善平台护肤IP能力全景

IP四项可复用核心服务能力

生活场景洞察能力

以五大生活方式为坐标，依据用户真实生活频次，锁定痛点最浓的场景时刻，找准品牌可切入的场景切口。

成分信任构建能力

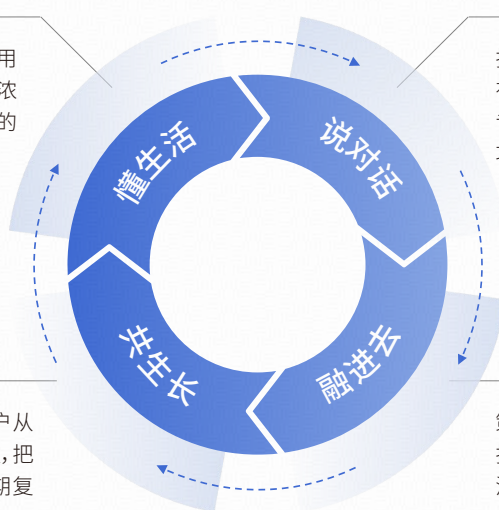
把科研参数转译为用户看得懂、有体感的内容，联动行业专家、专业科普与资深达人共同佐证功效，让成分看得懂、信得过。

品牌心智承接能力

覆盖短直内容承接，完成用户从内容认同到品牌心智的沉淀，把单次内容曝光转化为可长期复用的品牌用户资产。

生活场景运营能力

策划场景内容、落地产品体验，把产品诉入用户熟悉的真实生活场景，用场景叙事建立共鸣。



核心代表IP

了不起的中国成分

解决成分信任问题

适合需要建立专业公信力、夯实功效认知的品牌，以科研溯源、权威验证、专家共创为核心，为品牌成分功效做平台级声量打造，承接修护、抗老、美白等需要专业说服力的沟通需求。

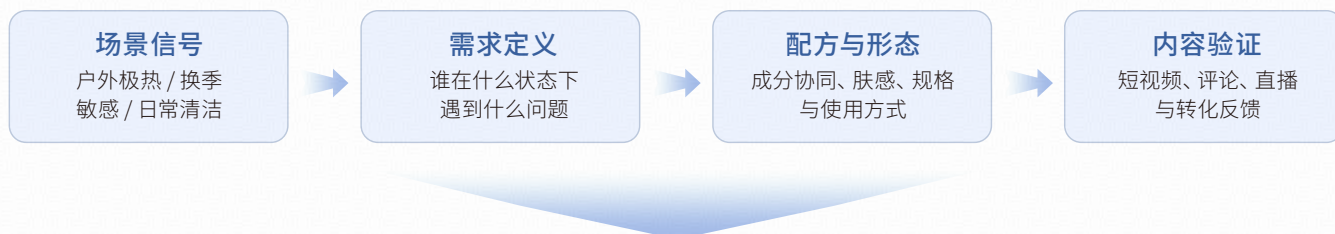
护肤尖子生

解决场景体验问题

适合需要落地生活场景、强化用户共鸣的品牌，以真实极端环境实测、沉浸式场景叙事为核心，把产品功效放进用户真实生活场景中验证，承接户外、熬夜、换季等需要场景代入感的沟通需求。

懂生活： 生活场景反哺配方迭代

用户评论区、搜索词里面浮现出来真实生活痛点，成为前端新品立项的信号来源；从识别场景诉求开始，完成需求定义、配方形态打磨，再回到短视频内容做市场验证，形成一套由生活方式驱动产品迭代创新的路径。



新的生活场景会催生新的消费者诉求，反过来推动品牌在产品研发和营销策略上同步迭代创新，品牌需要持续跟进消费者生活方式的变化，从消费者真实问题出发倒推成分与技术研发。

第三代韩束红蛮腰 场景反哺产品的三个样本

即时性场景--快速改善

熬夜加班、高压作息，纹路加深、黯沉倦容接踵而至。第三代韩束红蛮腰以首创「365环肽」为核心，复配抗皱肽、胶原成分协同充能，速修实时黯淡、熬夜肌损伤。深透亮、紧轮廓、速淡纹，肌肤状态持续回升，焕发年轻活力。

外源性场景--日夜防护

针对高糖饮食、日晒高温、雾霾污染等日常刺激带来的持续性损伤，韩束专研「超抗因」内外防御科技，构筑“外拦损伤源，内护胶原网”双重防线，显著改善糖化、氧化、光老化等6大外源老化问题，气色翻新。

全脸初老场景--系统年轻

面对松、垮、暗、纹、糙等多线并行的衰老问题，韩束依托亿万级肽库与AI靶点推演，精准筛选三大高活肽，再经自研环化技术重构分子，首创「365环肽」体系，三重环肽，协同增效，6小时促生14大胶原；经权威机构实测，28天外观年龄-3.3岁，重塑全脸立体年轻。

说对话： 把成分讲成用户信得过的语言

把晦涩的成分参数放进真实生活场景，以生活还原、可视化测试转译为用户有体感的表达；联动行业专家、资深达人共证功效，让成分看得懂、信得过。

信任通路如何运转

01 平台筛选

资质与产品层层把关，平台为品牌先行信用支撑

02 科研转译

把浓度、机理等参数，转译为生活场景、可视化实验与用户听得懂、有体感的内容

03 权威佐证

行业专家、专业科普与资深达人多方共证，补足功效可信的一环

04 信任沉淀

话题与搜索内容持续累积，沉淀为品牌可长期复用的信任资产

达尔肤x了不起的中国成分

借IP势能集中释放声量，用权威内容为既有专业认知加码信任，最后以达播矩阵承接转化、完成生意闭环。这背后是成熟国货的共同课题，存量竞争下，IP正在成为连接声量、信任与销量那条提效主线。



数据来源：抖音平台数据

融进去： 让功效在生活里被看见

场景体验的核心，是让产品跳出生硬的功效宣讲，嵌入用户真实生活时刻。以有代入感的场景叙事建立共鸣，把单次内容曝光沉淀为可复用的品牌心智资产。

场景体验的三步方法

选场景

场景不挑好看，只挑痛点最浓的时刻，户外暴晒后的泛红、熬夜换季时的脆弱、熬夜带娃的垮脸，修护在需求最迫切处，最有说服力。

做内容

把产品说明书变成场景故事会，达人讲透成分与功效，还原真实困扰，让用户自然感到“这个问题，也会发生在我身上”。

承热度

以场景化直播间与内容矩阵承接关注，让直播间成为场景的延伸，联动专业资源把当下共鸣，延续为持续的品牌信任。

优时颜 微笑眼霜

锁定人群

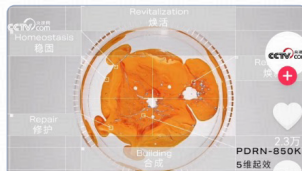
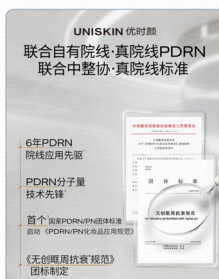
精致妈妈的状态精耕



识别高需求人群，通过产后及育儿期的恢复型抗老，把身份标签转化为具体的生活场景，质感实测+深度进播，带来确定性增长。

讲好内容

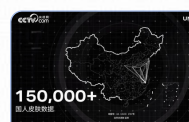
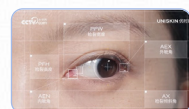
PDRN的成分深耕



围绕生物技术研创，依托自有院线背景，构筑PDRN成分差异化壁垒。同时借助明星及事件声量，讲好成分故事，触发精准转化。

沉淀心智

专研国人皮肤衰老



基于15万份国人皮肤数据，从淡纹走向眶周结构紧塑，重新定义国人眶周新标准。重塑用户抗衰认知，并沉淀为可长期复用的品牌心智。

场景体验的终点不是一次活动的爆点，而是「产品=场景解法」的长久心智。

共生长： 跨品类迁移，品牌叙事走向更广场景

跨品类迁移：从护肤赛道出发，搭载IP势能探索叙事外延

中国成分蓄势品类延展方向



借由IP势能品类延展叙事方式

本土科研实力	有原料、配方或技术积累	生活场景植入	能连接用户真实使用状态
功效证据验证	有可视化实验或权威验证	产品承接效果	有明确SKU与交易链路

固然堂 x 了不起的中国成分

洗护发理念从“成分讲有效”到“整体解决方案”

以固然堂多肽角蛋白还原霜产品为例，成分并不一味追求“浓度越高越好”，而是通过科学调配确定添加量，并围绕核心成分羊毛源水解角蛋白，与进口植萃、其他蛋白等优质成分做配方协同，帮助改善消费者日常的粗糙、毛躁等发质问题，带来更好的发丝养护体验。这个逻辑与护肤成分叙事一致：从单一成分转向洗护整体解决方案。



25年固然堂多肽角蛋白还原霜全网累计销量超**6000万+袋***
26年联合「了不起的中国成分」借势线下真实场景分别触达业内与C端用户
9.10-9.13现场直播GMV达高峰**1500万+**，环比增长**70%**

数据来源：抖音平台数据
*6000万+数据取自《大华核字[2025]2611013832号执行商定程序报告》(含各规格,单位件)报告出具时间:2025年12月11日

结语

“从读懂生活，到理解市场，再到内容共建。护肤行业的每一次迭代，始终围绕着人的真实生活展开。

成分褪去悬浮的营销光环，沉淀为扎根科研、服务肌肤的可信证据；赛道跳出笼统的功效标签，延展为承接每一个具体生活瞬间的场域；品牌与平台之间，也由单次的流量采买，走向长期的信任共建与价值共创。

未来，巨量引擎将持续以成熟的IP能力为载体，和品牌一起，走进用户的生活深处，用专业建立信任，用内容陪伴日常，用长期主义沉淀品牌价值，共同书写中国护肤行业更从容、更扎实的下一篇章。

2026年10月

”

出品与致谢

指导委员	抖音招商运营团队	抖音行业运营团队	凯度撰写团队	凯度定量调研团队
张文君 Wendy 抖音招商运营负责人	龙啸 张玉鹤 张皓阳	余时娇 郭肖 颜彦	李佳忆 Jiayi Li	邹桢桢 Zhenzhen Zou 陈绍智 Scott Chen

内容来源说明

1.巨量云图、抖音站内数据洞察
2.图片来源:抖音
3.2026年凯度护肤人群定性访谈 样本量:N=7 研究对象:品牌专家、平台专家 执行方式:线上一小时深度访谈 执行时间:2026年9月
4.2026年凯度护肤人群定量调研 样本量:N=600 研究对象:18-45岁,男女比例=2:8;过去6个月内为自己购买过面部护肤品,且品牌由自己决定 样本覆盖:1-5线城市,覆盖不同年龄、城市层级及人生阶段 执行方式:在线定量问卷 执行时间:2026年8月

声明

版权声明 本报告由巨量引擎与凯度联合制作发布。报告中文字、图片和数据等内容均受《中华人民共和国著作权法》等知识产权相关法律法规以及国际公约保护。除报告中引用的数据及其他公开信息,本报告著作权归巨量引擎所有。未经允许,任何组织或个人不得对本报告进行复制、摘编等加工或改造。欢迎转载或引用,如有转载或引用,请及时与我们联系,并注明出处。 本报告中出现的任何商标、标识、图案或公司、产品或服务名称等知识产权均归各权利人所有,未经该权利人同意,任何组织或个人不得擅自使用或授权他人使用或实施其他侵权行为,否则需要承担一切侵权责任。

公司介绍

巨量引擎(Ocean Engine) 作为综合的数字化营销服务平台,整合抖音、今日头条、番茄小说、红果短剧、汽水音乐、剪映等平台营销资源,为全球广告主提供综合的数字营销解决方案。全链路助力品牌经营提效,激发每一种生意新可能。	凯度(Kantar) 作为全球领先的品牌数据与分析公司,是全球品牌不可或缺的专业伙伴。我们将有意义的消费者态度和行为数据,强大可靠的数据资源与评估标准体系,以及创新的数智算法与技术相结合,揭示人们是如何思考、感受和行动的。帮助客户达成全景心智洞察,塑造卓越品牌未来。
---	--



联合战略伙伴: PROYA 珀莱雅 **KANS 韩束** 固然堂 GURANTANG **DR.WU | 达尔肤** **UNISKIN 优时颜** SKIN LANE 肌侣