

2025.7.29

编辑:闫秀梅 读者热线:0535-6631047



Focus 关注 A5

# 健康微醺与跨界融合重塑酒业新格局

酒类行业的竞争,正从口感比拼升至文化认同与消费场景营造。当Z世代成为消费中坚,“微醺不醉”的体验经济与“酒饮社交”的圈层文化,将定义下一个增长十年。

本报记者 刘雪霞 发自北京

随着消费习惯的深度变革,中国酒类市场正呈现出稳健增长与结构性转型并行的行业新生态。

近日,杭州知衣科技“炼丹炉”平台发布的《2025年酒类行业发展趋势分析》报告揭示:在酒类消费中,线上

渠道占据半壁江山,年轻消费力量与健康理念正重塑行业格局,传统酒企与新兴品牌在变革浪潮中寻找新机。

## 谁在买酒? 消费分层重构市场逻辑

中国酒类流通市场规模持续攀升,行业持续增长。随着消费者购买习惯的改变,线上渠道发展迅速,54.2%的消费者选择线上买酒,彻底颠覆了传统线下渠道的主导地位。与此同时,传统节假日展现出远超电商

大促的爆发力——五一、中秋国庆、春节期间的销量峰值凸显酒类作为“情感载体”和“社交货币”的核心价值,倒逼企业深耕节日专属礼盒与场景化营销。

酒类消费呈现显著的性别差异:

男性以84%的占比主导市场,尤其在白酒、洋酒、啤酒领域占比超80%,但女性在果酒/预调酒品类占比跃升至41.4%,低度、口感丰富的酒饮成为女性市场增长引擎,这种分化要求品牌针对性开发产品,成功打开女性市场。

## 细分战场:传统品类固本,新兴势力破局

白酒作为绝对主力,其凭借深厚的消费根基与广泛的受众,成为行业基本盘,并呈现出以下鲜明特征:

节日效应显著:春节、中秋白酒销量冲高,商务宴请与礼节拜访占白酒场景消费的70%以上。

此外,消费者对白酒的需求更加多元化,居家自饮、佐餐等悦己需求也较为明显;

年轻人群呈增长潜力:35岁以上人群是白酒消费的基本盘,但年轻一代(18岁-29岁)兴趣渐浓,需创新产

品和营销方式吸引年轻消费者;

价格带分化加剧:中高端、高端白酒销量占比合计64.8%,其中,800元以上高端酒占比41.3%,300元-800元中高端价格段成为全国性品牌与区域酒企厮杀的主战场;

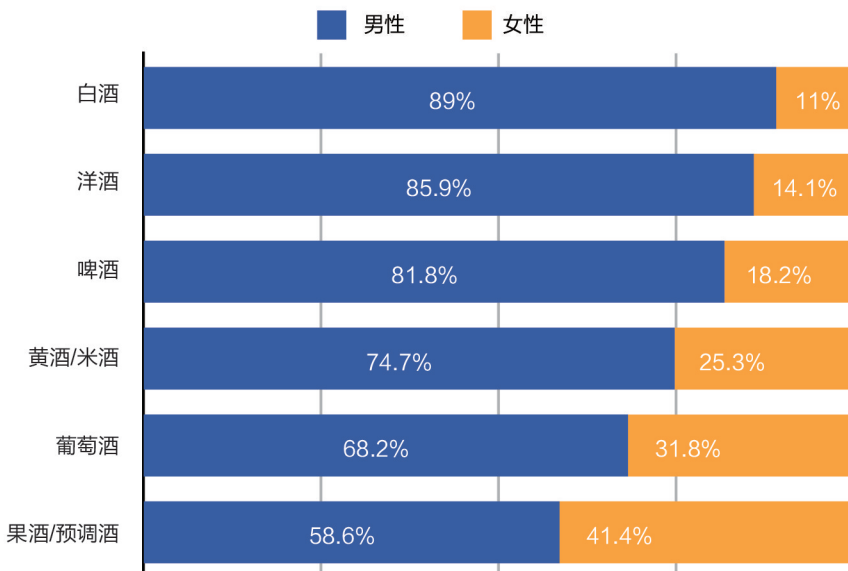
口感为王:白酒消费者关注维度多样。产品方面,口感是关键,消费者偏爱入口绵柔、细腻、醇厚且顺口的产品。

啤酒则凸显季节性 with 日常化,夏季销量占全年高峰,6月-8月销售额

近2亿元;日常“团圆小酌”场景占比最高,24罐/12罐装最畅销;“纯正清爽”成口感关键词,青岛、百威、雪花三强领跑,但新兴精酿品牌借特色口味蚕食市场。

洋酒在波动中上行,消费圈层鲜明:一二线城市、硕士学历以上、月入6K-12K群体是核心客群;白兰地、威士忌占主导,DIY鸡尾酒增速领跑;年轻人推动调制酒潮流,甜度适中的“酸甜口”风味最受欢迎,人头马、轩尼诗等国际品牌占据高地。

### 酒类消费人群性别分布及细分品类性别消费分布



数据来源:公开资料,炼丹炉大数据整理

## 未来趋势:健康、文化与年轻化共振

酒水消费正迎来深刻变革,健康理念的渗透、文化表达的升级与年轻需求的崛起交织共振,共同推动行业迈向“低度悦己”“场景创新”与“跨界融合”的新纪元。

### 低度微醺经济爆发

果酒、米酒销量曲线波动上扬,#微醺#话题在小红书浏览量突破22.4亿,“低糖低脂”“茶酒融合”成为产品创新标配,契合消费者对健康与悦己的需求。

### 场景革命重构体验

DIY调酒异军突起,淘系平台相关概念销售持续增长,#家庭调酒#等话题席卷社交平台。伏特加、力娇酒成家庭调酒宠儿,“饮酒+社交+创作”模式吸引精致白领与潮流青年。

### 品牌艺术化及跨界养生渗透酒水行业

品牌借艺术化包装提升溢价,快速抓住消费者的目光,如洋河“天鹅颈”瓶身、酒鬼酒麻袋陶瓶、獭祭极简书法设计,将产品转化为文化符号。更深远的变革是“中医+”概念渗透——枸杞人参入酒、“中医酒吧”兴起,让朋克养生族在微醺中兼顾药食同源理念。

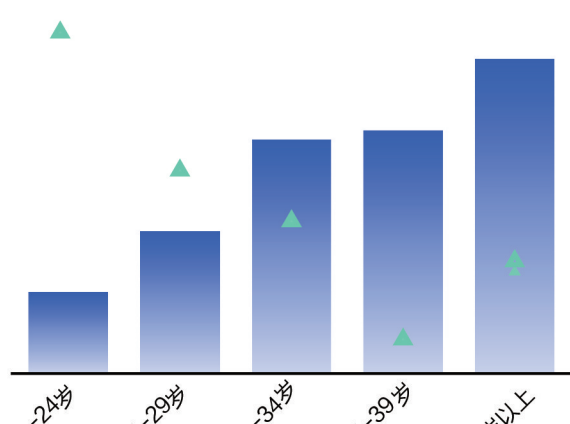
由此可见,酒类行业的竞争,正从口感比拼升至文化认同与消费场景营造。传统巨头需在品质基石上嫁接年轻化表达,而新兴品牌则要抓住低度健康、文化认同、场景创新的三角支点。当Z世代成为消费中坚,“微醺不醉”的体验经济与“酒饮社交”的圈层文化,将定义下一个增长十年。

欲了解更多美酒资讯,请关注华夏酒报微信公众号。



### 白酒消费者年龄分布及增速

年龄分布占比 用户数增速

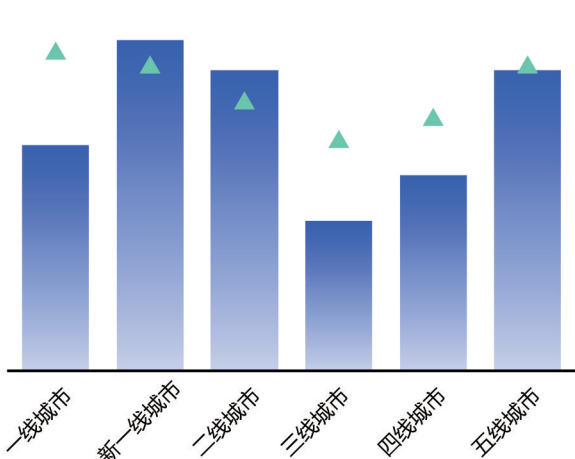


\*TGI是目标群体指数(Target Group Index)的缩写,用于衡量特定群体在某一特征上的表现强度相对于总体的倾向性。

数据来源:公开资料 取值范围:2024年Q1-Q3

### 白酒消费者城市级别分布及增速

城市等级占比 TGI



酒类信息及配套专版



朗脉  
Microprocess  
Expertise for Food

(股票代码:002160)

联系人:张先生 联系电话:15610708999 地址:上海市闵行区集心路168号6号楼

上海朗脉洁净化技术股份有限公司,是上市公司增健股份(股票代码0002160)的全资公司,公司注册资本3.4933亿元,主要从事于白酒、黄酒、葡萄酒、医药等食品级洁净化工程总包领域。是洁净化净级不锈钢管道及智能化调酒系统核心供应商。

上海朗脉洁净化技术股份有限公司的服务宗旨是用微医药设备的洁净化理念来为传统白酒行业服务。

部分业绩如下:



洁净级不锈钢智能酿造设备/  
智能不锈钢酒罐/不锈钢管道/  
智能化调酒系统核心供应商

联系人:张先生 联系电话:15610708999 地址:上海市闵行区集心路168号6号楼

上海朗脉洁净化技术股份有限公司,是上市公司增健股份(股票代码0002160)的全资公司,公司注册资本3.4933亿元,主要从事于白酒、黄酒、葡萄酒、医药等食品级洁净化工程总包领域。是洁净化净级不锈钢管道及智能化调酒系统核心供应商。

上海朗脉洁净化技术股份有限公司的服务宗旨是用微医药设备的洁净化理念来为传统白酒行业服务。

部分业绩如下:



您的位置