



艾 瑞 咨 询

# 中国脱发白发理疗产业洞察报告

乌发如瀑映日辉，防脱防白正当时

部门：企服研究五组

©2024 iResearch Inc.

ABSTRACT  
摘要

## 研究意义

脱发与白发问题已逐渐成为我国乃至全球面临的共同难题。**卫健委最新数据显示，截至2020年底，我国脱发人群已超2.52亿，占比高达17.7%**，遗传因素、生活方式的变化、工作压力的增加以及环境因素等导致越来越多的中国人面临脱发白发等头发健康问题。本报告旨在提供对中国脱发白发理疗产业的深入洞察，分析市场发展情况，了解用户的脱发白发理疗行为特点，以期为行业从业者和投资者等各类主体提供参考与借鉴。

## 研究内容

报告从研究背景、行业现状、人群洞察顺次深入，全面客观地完成了对脱发白发理疗行业整体情况的梳理总结。

- **研究背景：**通过对专业文献及官方资料的整理分析，报告从头皮生态讲起，介绍了生态失衡的各类头皮头发问题，并详细描述脱发白发的成因及理疗这一解决方案。下一步，报告讲述了脱发白发的流行情况与费用情况。**国务院颁布银发经济政策再次提及“毛发健康”，加之人群需求庞大，脱发白发理疗成为本次报告的主要研究范畴。**
- **行业现状：**本章深入分析了中国脱发白发理疗产业的现状，涵盖了发展历程、驱动因素、产业链及产业图谱、市场规模、运作模式、企业价值象限等内容。**研究指出，该行业处于爆发性增长阶段，市场需求持续攀升，2025年市场规模将突破百亿大关。**
- **人群洞察：**通过对参与过理疗服务的1216位调研对象进行问卷调查，报告深入了解大众的健康认识与行为、脱发白发原因、脱发白发理疗消费特征以及未来服务期待等，**为产业从业者提供了重要的市场导向。**

## 研究展望

随着中国社会对健康和形象的关注度不断提高，脱发白发理疗产业呈现积极的发展趋势。艾瑞趋势预测如下：1) 需求进阶：消费者需求由单一产品服务**向陪伴式的全流程专业解决方案演进**；2) 厂商路径：各类型厂商持续深耕，**专业理疗机构将同步提升其全面性与专业性，推动产品服务向功效型靠拢**；3) 行业规范：多方主体积极入局，**驱动行业朝标准化迈进，政府引领规范建立，助推行业联盟成立。**

## CONTENTS

# 目 录

---

### 01 研究背景 Background

---

### 02 脱发白发理疗行业现状 Market development

---

### 03 中国脱发白发人群洞察 User insights

---

### 04 脱发白发理疗典型企业分析 Case study

---

### 05 脱发白发理疗行业发展趋势展望 Development trend

# 01 / 研究背景

## Background

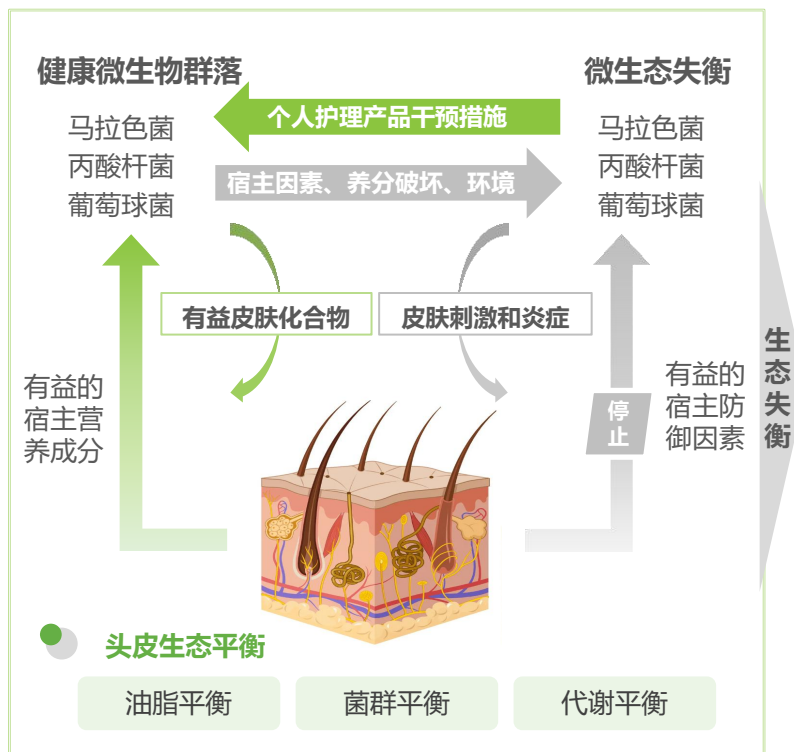
# 概念界定：头皮生态

## 头皮微生态环境至关重要，生态失衡可能产生各类头皮头发异常现象

头皮作为头发赖以生存的土壤，其生态环境的平衡是头发健康生长的根本。头皮微生态是微生物与人体头皮组织、毛囊、皮脂腺等皮肤附属器以及各种分泌物组成的复杂生态系统。健康的头皮微生态环境由三大平衡维持：油脂、菌群、代谢平衡。头皮生态出现失衡，可能会改变头皮生理环境，破坏头皮屏障功能，扰乱头皮代谢过程，头皮环境的改变又会直接影响微生物的定植，导致局部微生物多样性发生改变，并最终导致头皮头发问题的接连滋生。

### 头皮微生态环境失衡可能产生诸多头皮头发问题

#### 健康的头皮是平衡微生态的基础



#### 头皮头发常见异常表现及发生原因举例



来源：《头皮生态与头发健康的相关性研究进展》、《头皮健康管理专家共识（2022）》、公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 概念界定：脱发白发理疗

脱发、白发的成因机制纷繁复杂，理疗作为专业性解决方案，能够有效预防和改善脱发白发问题，已经在市场上得到广泛应用

## 脱发、白发概念界定及解决方案介绍

### 脱发

#### 定义与成因

- **定义：**脱发是指头发脱落的现象。
- **成因：**正常脱落的头发都是处于退行期及休止期的毛发，由于进入退行期与新进入生长期的毛发不断处于动态平衡，故能维持正常数量的头发。**病理性脱发是指头发异常或过度的脱落，其原因很多。**截至2019年，已有2.5亿人脱发。



### 白发

#### 定义与成因

- **定义：**白发是指全身部分或全部毛发变白。随着年龄增长，黑色素细胞功能逐渐出现衰减，导致人体衰老时毛发逐渐变灰、变白。
- **成因：****黑色素干细胞运动和可逆分化**，是保持头发健康和黑色的关键。
  - 黑色素干细胞（McSC）向毛囊移动时会开始分化，生为色素细胞，给毛发上色。而当其回到毛基质区域时，可以再去分化，重新回到干细胞状态。
  - 随着年龄增长，毛发老化、脱落、反复重新长出，McSC的数量会增加，导致它们会被卡住，**停留在毛囊突起的干细胞区室中，从而阻止它们回到原来的位置，生成的色素细胞就会减少**，导致头发变灰，甚至变白。



#### 物理治疗

物理治疗是康复治疗的主体，它使用包括声、光、冷、热、电、力（运动和压力）等物理因子进行治疗，针对人体局部或全身性的功能障碍或病变，采用非侵入性、非药物性的治疗来恢复身体原有的生理功能。物理治疗是现代与传统医学中的非常重要的一份子。**物理治疗以各种物理因子（声、光、冷、热、电、磁、水等）为主要手段，又称为理疗。**



#### 解决方案



#### 脱发白发理疗

- 脱发白发理疗是一种基于“**头皮土壤修复工程**”理念的**全周期、系统性的四位一体解决方案**，旨在有效预防和管理脱发白发问题。
  - 区别于传统养护方案，脱发白发理疗过程注重**头皮“土壤”的健康**，强调从源头解决问题。基于**头皮、毛囊、发根和发干四位一体**的全方位理疗手段，用户能够享受到覆盖头皮健康全生命周期的一站式专业理疗服务。
- 该解决方案已经在**脱发白发专业理疗层面得到广泛应用**，并逐步成为医疗层级治疗手段的有益补充。



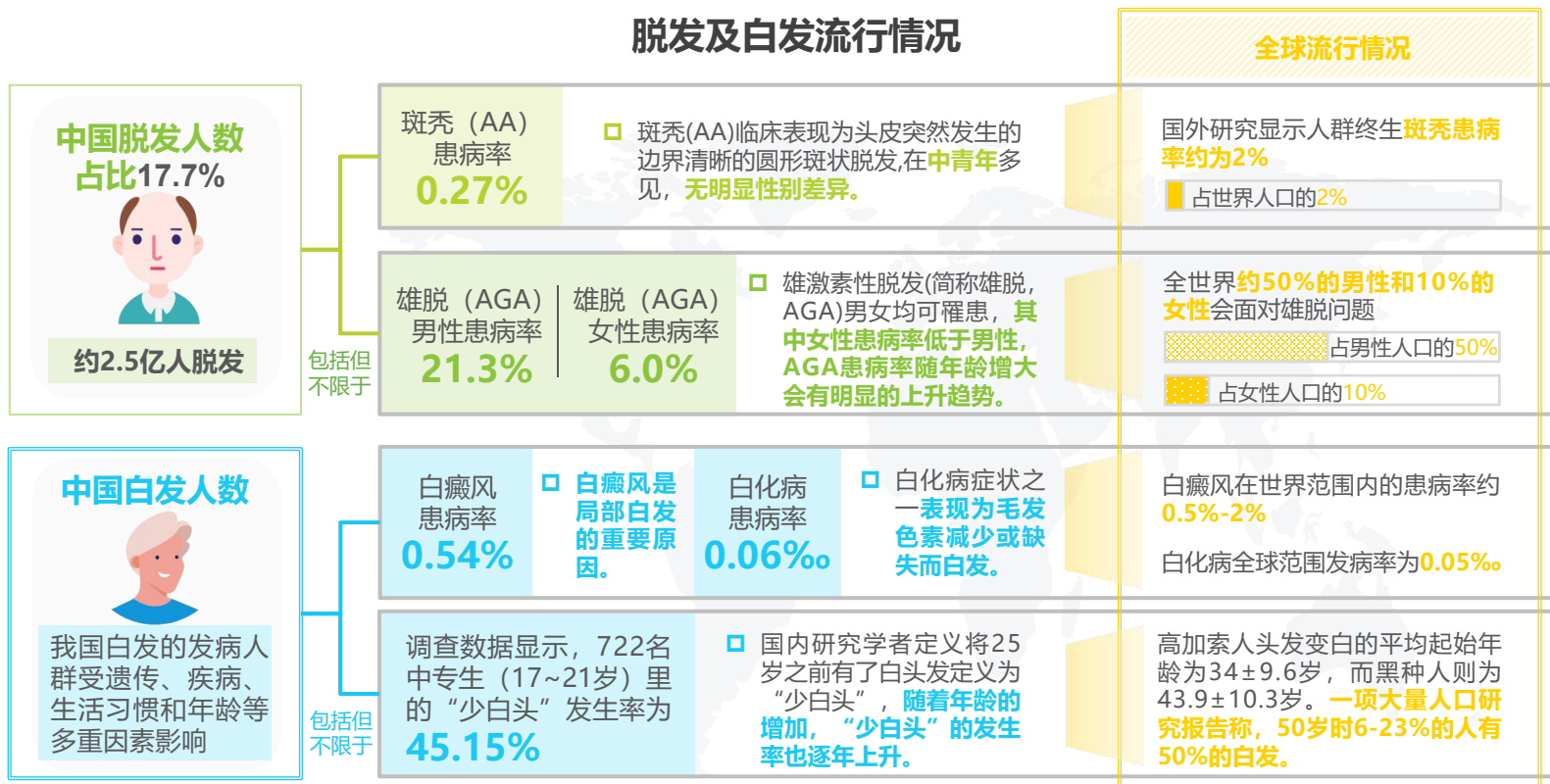
来源：《物理治疗学本科教学中学生的实践和创新能力的培养》、《国外物理治疗师的培训情况及其对我国的启迪》、《防止“水土流失”还须从“头”做起——脱发的防治》、《纳米微针促渗透技术在脱发治疗中的应用》、《头皮生态与头发健康的相关性研究进展》、《微生物群与头皮毛发疾病相关性研究进展》、《白发症与系统疾病》、《白发症研究进展》、《中医治疗白发症研究进展》、《治白发验方8则》、《Dedifferentiation maintains melanocyte stem cells in a dynamic niche》、公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 流行情况：脱发白发海内外流行情况

## 脱发白发问题日益成为国内乃至全球关注焦点，寻求改善方案刻不容缓

脱发与白发问题，已逐渐成为我国乃至全球面临的共同难题。卫健委最新数据显示，至2020年底，我国脱发人群已超2.52亿，占比高达17.7%。其中，斑秃与雄性激素脱发尤为突出，据统计超过7000万人深受其害，头发日渐稀疏，形象受损，进而引发深重的焦虑和困扰。与此同时，白发问题亦日益受到关注，尤其在35至40岁人群中表现明显，白癜风、白化病等病症是白发问题的部分成因，而学生群体中的少白头现象亦不容忽视。放眼全球，脱发与白发问题日益凸显，尤其是雄性激素脱发的高发病率，已引起国际社会的广泛关注。因此，寻求改善脱发与白发问题的方案已经刻不容缓。

### 脱发及白发流行情况



来源：卫健委，《白化病临床症状及分子机制研究进展》、《白发中西医研究进展》、《中国斑秃诊疗指南(2019)》、《Premature Graying of Hair: Review with Updates》、公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 费用情况：脱发白发治疗费用情况

脱发白发问题前期与后期治疗费用悬殊，因此早预防早改善尤为关键

从脱发与白发治疗费用来看，轻度及中度脱发费用相对较低，而重度脱发则可能涉及高昂的植发费用。白发治疗则更需深入探究病因：如白癜风前期可采用光疗、黑色素种植等手段，后期则可能采用逆向脱色治疗；面临少白头问题需具体问题具体分析；白化病目前则缺乏有效手段根治。因此，无论是脱发还是白发，其防治都需追根溯源，及时防治是最佳策略。总的来说，早期预防和改善脱发、白发问题至关重要。

## 脱发及白发相关疾病治疗及费用情况



# 研究范畴：脱发白发理疗

## 脱发白发理疗关乎人们追求健康头发的迫切需求，值得重点关注与探讨

根据2024年国务院办公厅意见，深化毛发健康领域的研究已然成为政策发展的明确方向。据艾瑞调研数据显示，头发头皮问题在18岁以上人群中的占比高达62.5%，其中，脱发和白发问题的人群的比重高达53.0%。值得注意的是，36.6%的人群选择前往专业机构进行脱发白发理疗服务，体现了对这一类服务的强烈需求。面对如此庞大的服务需求群体，脱发白发理疗服务正日益受到社会广泛关注，而针对这一领域的深入研究，其重要性更是不可忽视。它不仅有助于更好地了解头皮和头发健康状况，还能推动理疗方法的进步与创新，进一步满足日益增长的市场需求，因此成为本报告的主要研究范畴。

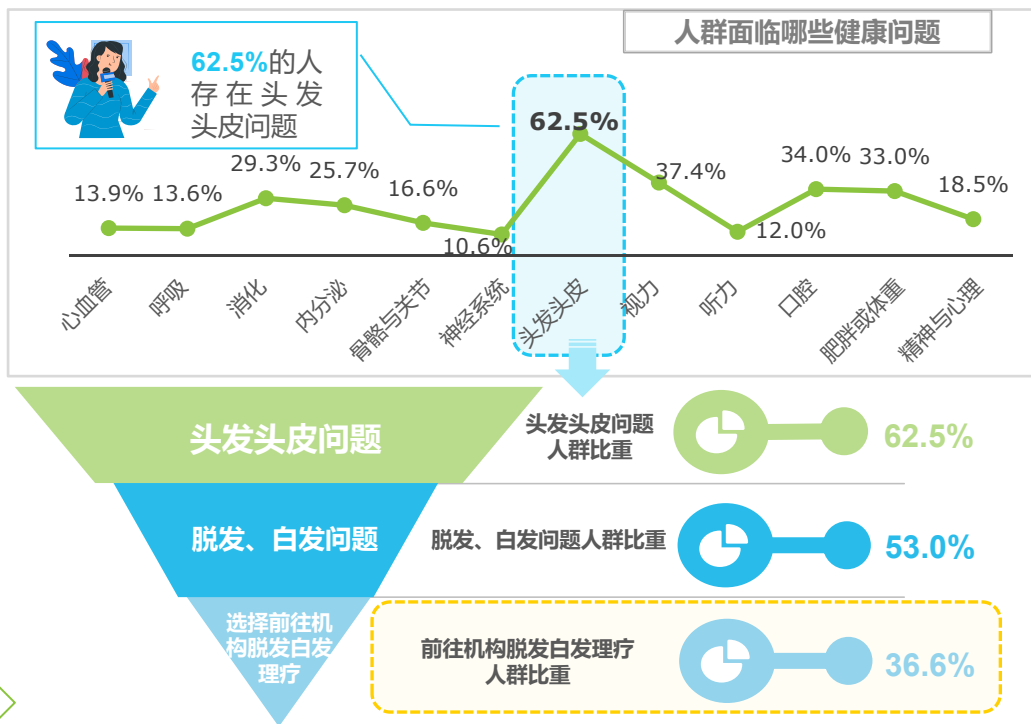
### 脱发白发理疗服务人群庞大

#### 《国务院办公厅关于发展银发经济增进老年人福祉的意见》

#### #发展抗衰老产业#

- 深化皮肤衰老机理、人体老化模型、**人体毛发健康**等研究，加强基因技术、再生医学、激光射频等在抗衰老领域的研发应用。
- 推动基因检测、分子诊断等生物技术与延缓老年病深度融合，开发老年病早期筛查产品和服务。
- 推进化妆品原料研发、配方和生产工艺设计开发。

2024年1月政策再提“毛发健康”



接近四成的人前往机构进行脱发白发理疗，服务需求人群数量庞大

样本：调研中18岁以上人群N=14088，于2024年4月通过艾瑞调研获得。

注释：请问您现在主要面临哪些健康问题？您主要遇到了哪些头发头皮健康的问题？请问您面临脱发、白发问题，主要寻求哪些渠道改善问题？

来源：国务院办公厅、用户调研、公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

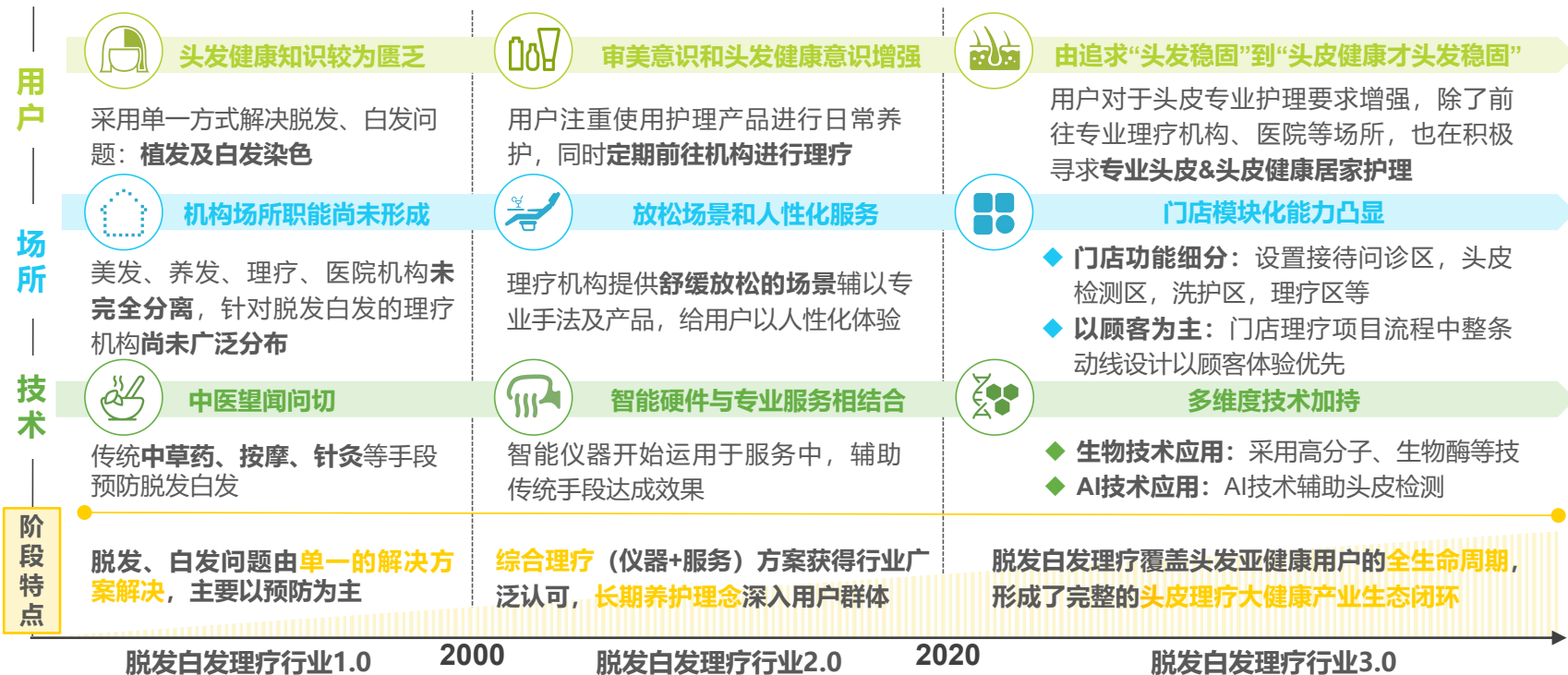
# 02 / 脱发白发理疗行业现状

Market development

## 由单一的解决方案到全方位的健康管理，打造头皮理疗大健康生态闭环

脱发白发理疗行业的发展，在用户侧、场所侧、技术侧方面经历了三个显著的发展阶段。首先，在脱发白发理疗1.0阶段，由于用户认知有限，同时市场也尚未成熟，脱发和白发问题通常被用户以简单且单一的方式处理。在技术层面，解决手段主要停留在传统中医的望闻问切水平，缺乏系统性和科学性。进入2.0阶段，随着用户审美意识的提升和对头发健康的日益关注，市场逐渐发展完善。场所的专业化水平和技术应用不断精进，长期养护和综合治疗成为主流，为用户提供了更为全面和专业的解决方案。如今，行业已步入3.0阶段，健康理念得到了进一步的深化和拓展。用户不再仅仅满足于头发的稳固，而是更加注重头皮的健康状态。在服务层面，场景设计和技术应用都迎来了更多的迭代和创新空间。脱发白发理疗服务开始覆盖全生命周期，致力于为用户打造头皮理疗的生态闭环，提供全方位的健康管理。

### 脱发白发行业理疗发展三个阶段



来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 驱动因素：需求端

## 脱发白发问题热度持续升温，公众对服务的功效与专业性提出更高期望

脱发与白发问题日益凸显，成为公众普遍关注的健康议题。其成因纷繁复杂，外部环境、工作与生活压力、不良生活习惯以及病理因素等共同作用于人们的头皮与发质，导致脱发与白发问题日益严重。社交媒体平台上的搜索指数数据显示，关于“脱发”和“白发”的话题讨论热度居高不下，其中抖音“脱发”话题最高热度指数更是达到了十万级的规模。从地域分布来看，一线城市及直辖市的网民对于脱发与白发问题的关注度尤为突出，而华东地区更是成为话题讨论的热土，讨论量遥遥领先。由此可见，脱发与白发问题已成为绕不开的社会性话题，公众对于相关服务的需求也愈发精准，对服务功效和专业水准提出了更高的期望。

### 脱发白发行业需求端驱动因素分析



#### 外部环境

- 空气污染
- 季节变换
- 紫外线辐射
- .....

#### 生活与工作

- 频繁烫染
- 睡眠不足
- 饮食不规律
- .....

#### 病理因素

- 内分泌失调
- 家族遗传
- 产后脱发
- .....

#### 2023年#脱发#话题搜索指数

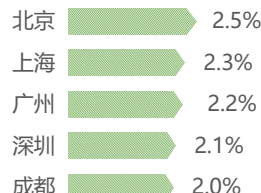
##### 抖音#脱发#话题搜索指数

最高热度指数：  
10.96万/日

平均热度指数：  
4578/日



##### 抖音搜索指数TOP5城市占比



##### 百度#脱发#话题搜索指数



平均热度指数：  
1130/日

最高热度指数：  
1659/日

##### 百度搜索指数地区排名

**NO.1 华东地区**  
NO.2 西南地区  
NO.3 华北地区  
NO.4 东北地区  
NO.5 华中地区

#### 2023年#白发#话题搜索指数

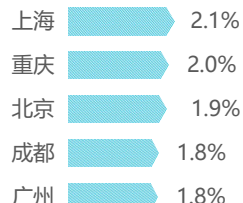
##### 抖音#白发#话题搜索指数

最高热度指数：  
7.31万/日

平均热度指数：  
1.3万/日



##### 抖音搜索指数TOP5城市占比



##### 百度#白发#话题搜索指数



平均热度指数：  
914/日

最高热度指数：  
1386/日

##### 百度搜索指数地区排名

**NO.1 华东地区**  
NO.2 华北地区  
NO.3 华中地区  
NO.4 华南地区  
NO.5 西南地区

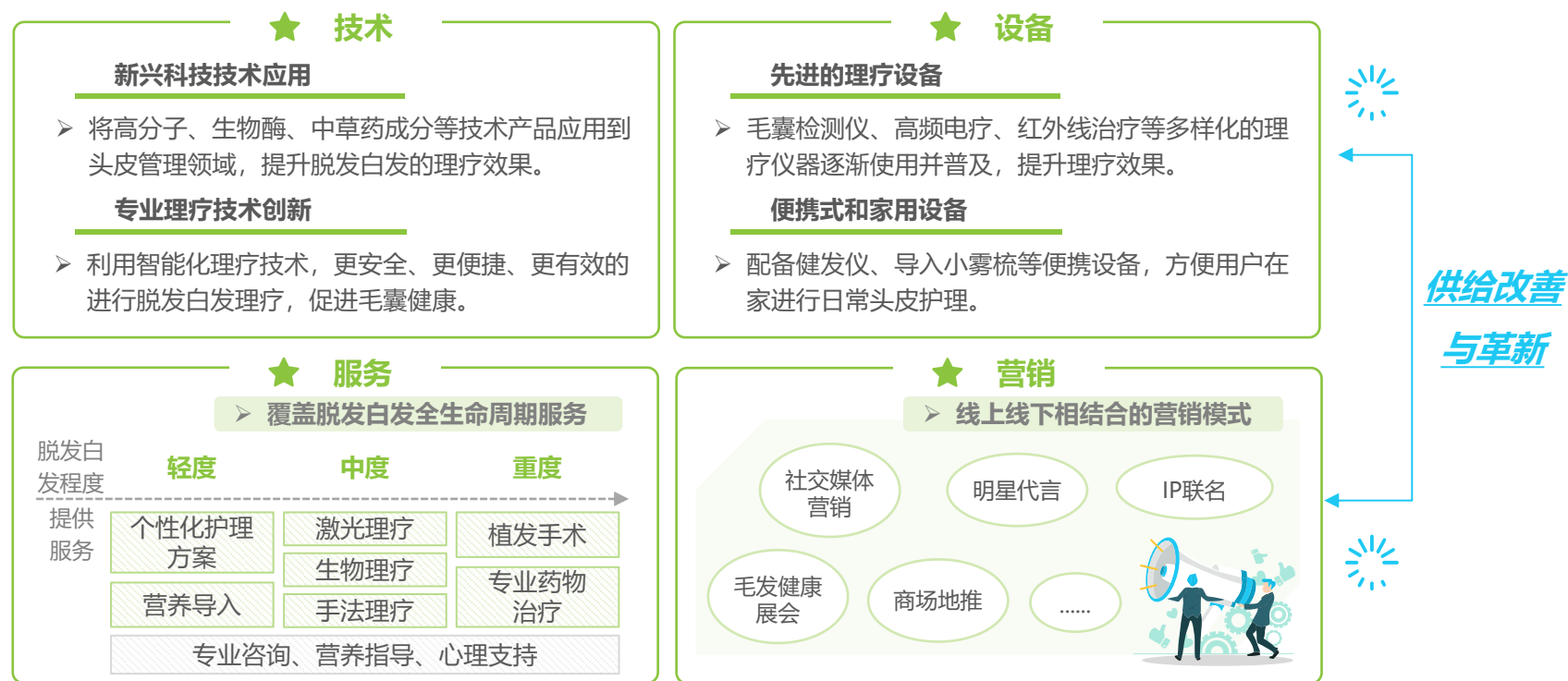
来源：《白发病因与发病机理研究现状》，巨量算数，百度指数，公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 驱动因素：供给端

## 技术、设备、服务、营销各维度持续升级，加速机构供给端能力革新

脱发白发理疗相关机构的供给能力正在不断发展与升级当中，主要表现为：1) 技术进步，高分子、生物酶等技术不断应用至产品与理疗过程，使消费者选择更丰富、理疗更安心；2) 设备升级，先进理疗设备增强了脱发白发理疗效果，便携式设备使得消费者的日常护理更加便捷，以此满足不同消费者需求，提高理疗体验；3) 优质服务，机构端能够提供覆盖消费者轻、中、重度脱发白发的全生命周期服务内容，进而增强消费者的满意度和忠诚度，提高口碑和竞争力；4) 有效营销，互联网技术的进步推动营销获客方式的创新，线上线下相结合的营销模式能够进一步增强市场曝光度，吸引消费者的关注和选择。

### 脱发白发理疗供给端驱动因素分析



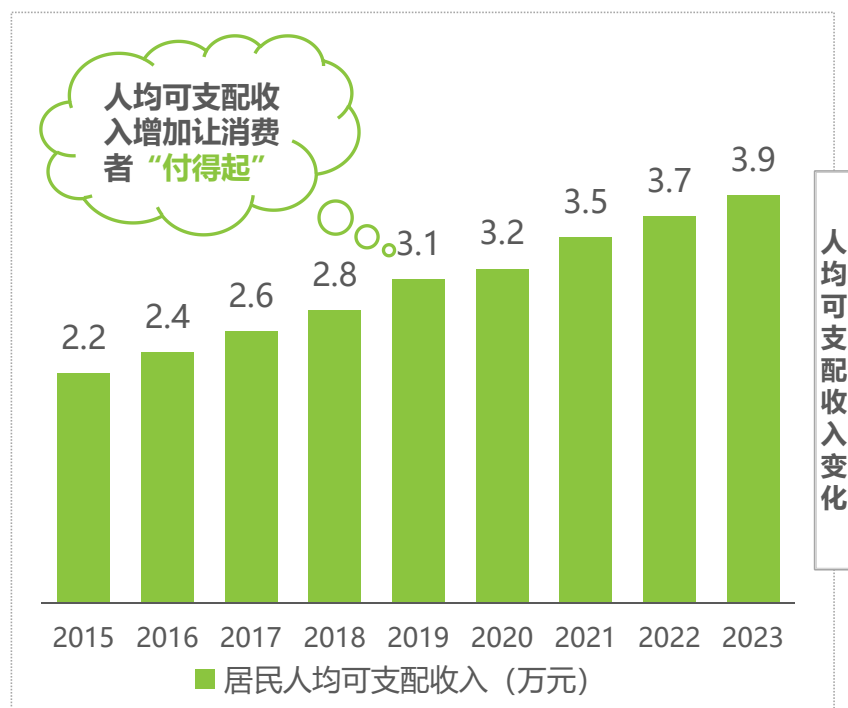
来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 驱动因素：消费端

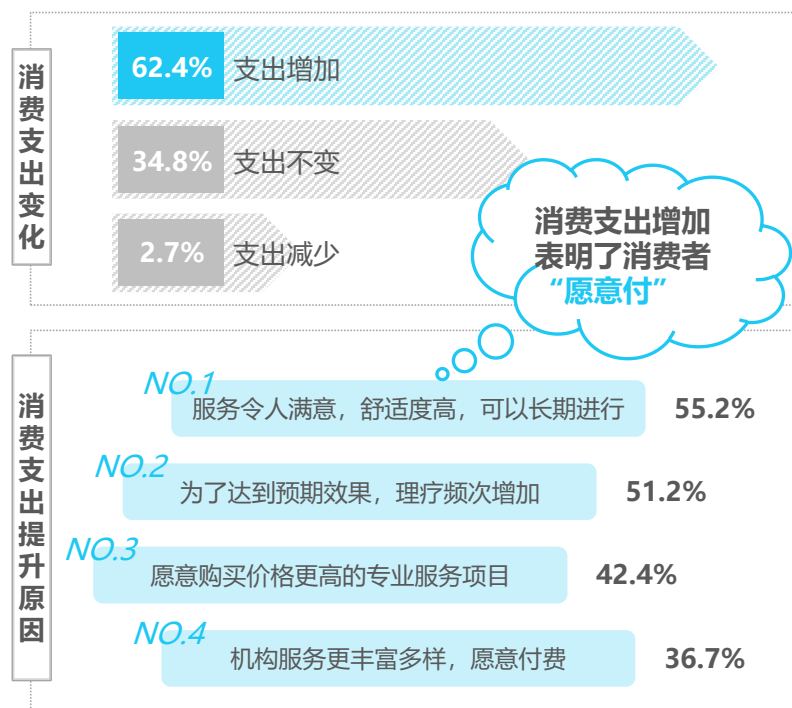
## 消费升级与观念转变驱动脱发白发理疗消费者“付得起”、“愿意付”

近年来我国居民人均可支配收入不断提高，进一步推动了民众的消费结构从物质型消费向服务型消费为主转型，随着未来经济的不断发展，消费需求有望进一步释放，消费升级趋势明显，人们对于脱发白发理疗服务的支付能力持续提升。与此同时，民众对于颜值的更高追求促使求美的支付意愿不断增长。根据艾瑞用户调研，2023年62.4%的消费者增加了其脱发白发理疗服务的支出。探究其原因，55.2%消费者表示其支出增加是由于服务令人满意，舒适度高，可以长期进行，民众的脱发白发理疗消费需求逐步从基础性向品质化、多元化提升。消费者“付得起”，也更“愿意付”，这驱动了脱发白发理疗服务的更迭，行业迎来了新的增长点。

### 2015-2023年中国居民人均可支配收入



### 2023年中国消费者脱发白发理疗消费支出变化



样本：过去一年前往脱发白发理疗机构进行消费的用户N=1216，于2024年4月通过艾瑞调研获得。

注释：请问您脱发或者白发理疗的支出变化趋势如何？如支出增加，您认为有哪些原因？

来源：国家统计局、用户调研、公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 产业链及产业图谱

## 各类型厂商凭借各自优势同台竞技，共同丰富和完善脱发白发理疗体系

在脱发白发产业链当中，上游为产品与设备制造厂商，中游根据脱发白发厂商的业务专业程度自高到低，可将行业玩家分为三类：1) 专业医疗机构、2) 专业理疗机构、3) 舒缓养发机构。下游则是加盟商与广大的脱发白发理疗服务消费群体。以中游脱发白发相关机构为主体，结合产品/设备供应、政府/科研等的支持，厂商能够快速拓展能力半径，为消费者提供全方位的服务。

### 中国脱发白发理疗产业链及产业图谱

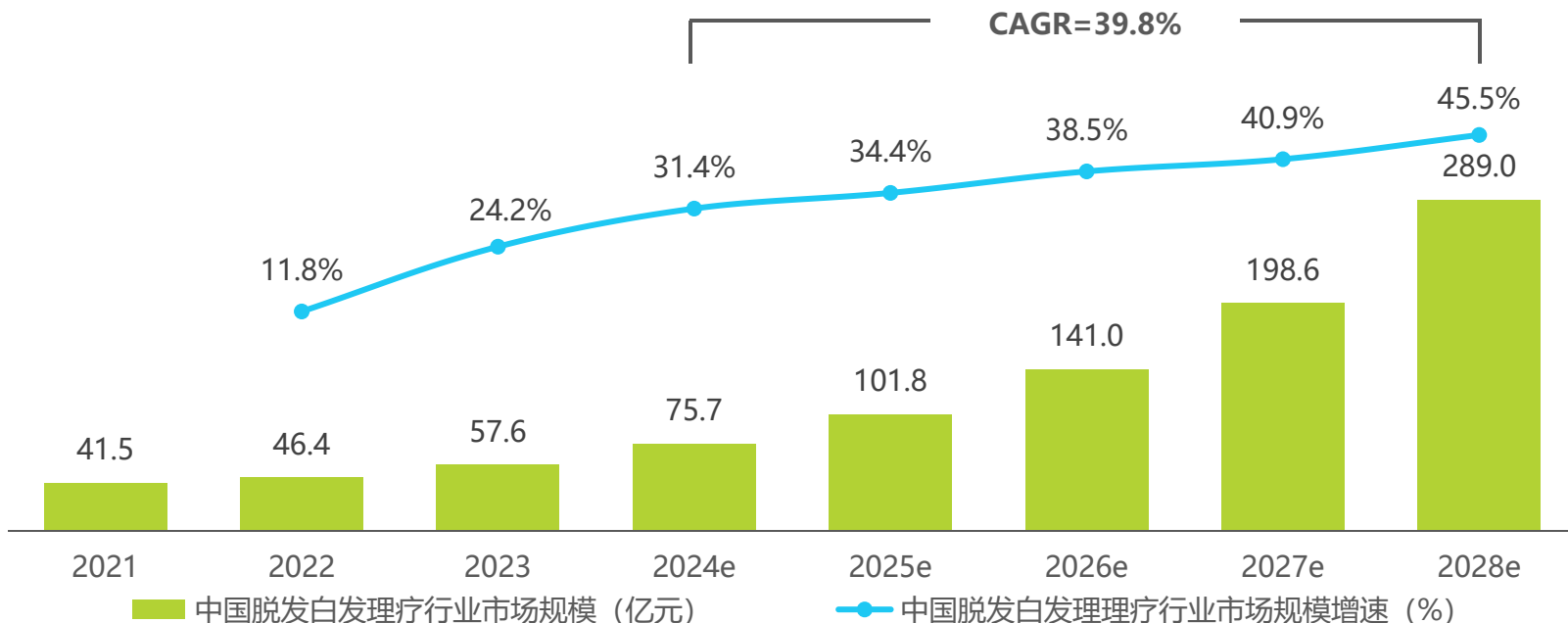


来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

## 需求拉动市场持续增长，2025年脱发白发理疗行业规模将突破百亿大关

根据卫健委公布的数据，中国脱发人群数量已超过2.5亿，即每6人中就大约有1人面临脱发的困扰。与此同时，白发问题也日益凸显，特别是在35至40岁的人群中尤为显著。脱发和白发问题长期存在，但随着市场对改善脱发白发方案的普及教育不断加深，相关的理疗机构在各方面能力上也在持续升级，预示着脱发白发理疗市场将迎来巨大的增长潜力。在2021年至2023年期间，受到疫情影响，民众到店进行理疗的意愿不高，脱发白发理疗市场的增长相对缓慢。从2024年开始，随着经济的逐步恢复，以及人们对个人形象重视程度的提升，结合理疗服务技术的更新迭代和产品升级，选择理疗服务的人群渗透率将不断上升。越来越多的脱发白发人群将倾向于选择理疗作为解决方案，从而推动整体市场规模的爆发式增长。预计至2025年，脱发白发理疗市场的规模将突破百亿大关，而到了2028年，市场规模有望进一步攀升至289.0亿元，展现出强劲的增长势头。

2021-2028e中国脱发白发理疗行业市场规模



注释：报告所列规模历史数据和预测数据均取整数位（特殊情况：差值小于1时精确至小数点后一位），已包含四舍五入的情况；增长率的计算均基于精确的数值进行计算。  
来源：国家统计局、卫健委、专家访谈、公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

## 理疗机构服务兼具专业性和可及性，正积极向脱发白发全流程业态拓展

针对脱发白发人群，各类机构提供了各具特色的解决方案。1) 专业医疗机构以其医疗能力，为患者提供针对脱发白发等头发问题的综合解决方案，专业层级与服务单价最高，患者可及性较低；2) 专业理疗机构致力于为患者提供科学的理疗体验，通过手法理疗、激光理疗等理疗手段促进控制和改善脱发白发问题，维护头皮健康，其服务专业，服务单价相对较低，服务可及性最高；3) 舒缓养发机构注重提供舒适轻松的头发护理服务，更偏重于日常头发发干养护需求。与此同时，伴随用户全周期需求变化，各类机构也在自身业务基础之上向全流程拓展，例如专业理疗机构内部转化用户的植发需求，搭建“理疗+植发”业务模式。由此可见，围绕用户需求的服务能力才是竞争核心，对于各机构的未来发展，谁能击中用户痛点，为用户提供更加优质的服务，谁就能占据更大的市场份额。

### 脱发白发理疗运作模式概览



来源：专家访谈、公司官网、公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 竞争格局分析：评价维度

通过综合评估业务规模以及实践竞争力指标，衡量各厂商的经营规模以及满足市场需求的实际能力，以此全面展示各厂商的市场地位

企业竞争格局价值评价流程及指标体系



## 评价规则及流程

“脱发白发理疗企业价值象限”评价由纵轴“**业务规模**”与横轴“**实践竞争力**”组成，具体的评价逻辑如下：

- **Step1：企业提名**  
由艾瑞研究团队与行业专家共同对象限内企业进行提名。
- **Step2：企业打分**  
对各个三级标签赋分，并加总，匡算企业综合能力。
- **Step3：结果校验**  
对最终企业价值评分结果进行多次校验审核，确保结果的准确公正性。

评价指标

| 一级标签  | 二级标签  | 三级标签                                           |
|-------|-------|------------------------------------------------|
| 业务规模  | 经营规模  | 门店总营收                                          |
|       | 人员规模  | 员工数量                                           |
|       | 业务覆盖  | 门店覆盖城市数<br>门店所在城市线                             |
|       | 研发能力  | 研发投入<br>专利数量<br>合作研发                           |
| 实践竞争力 | 业务专业度 | 业务层级<br>门店布局<br>科技能力<br>数据分析                   |
|       | 运营指标  | 门店数量<br>服务客单价<br>平均获客成本                        |
|       | 用户指标  | 用户规模（累积）<br>日均客流量<br>用户到店频次<br>用户复购率<br>用户生命周期 |
|       |       |                                                |

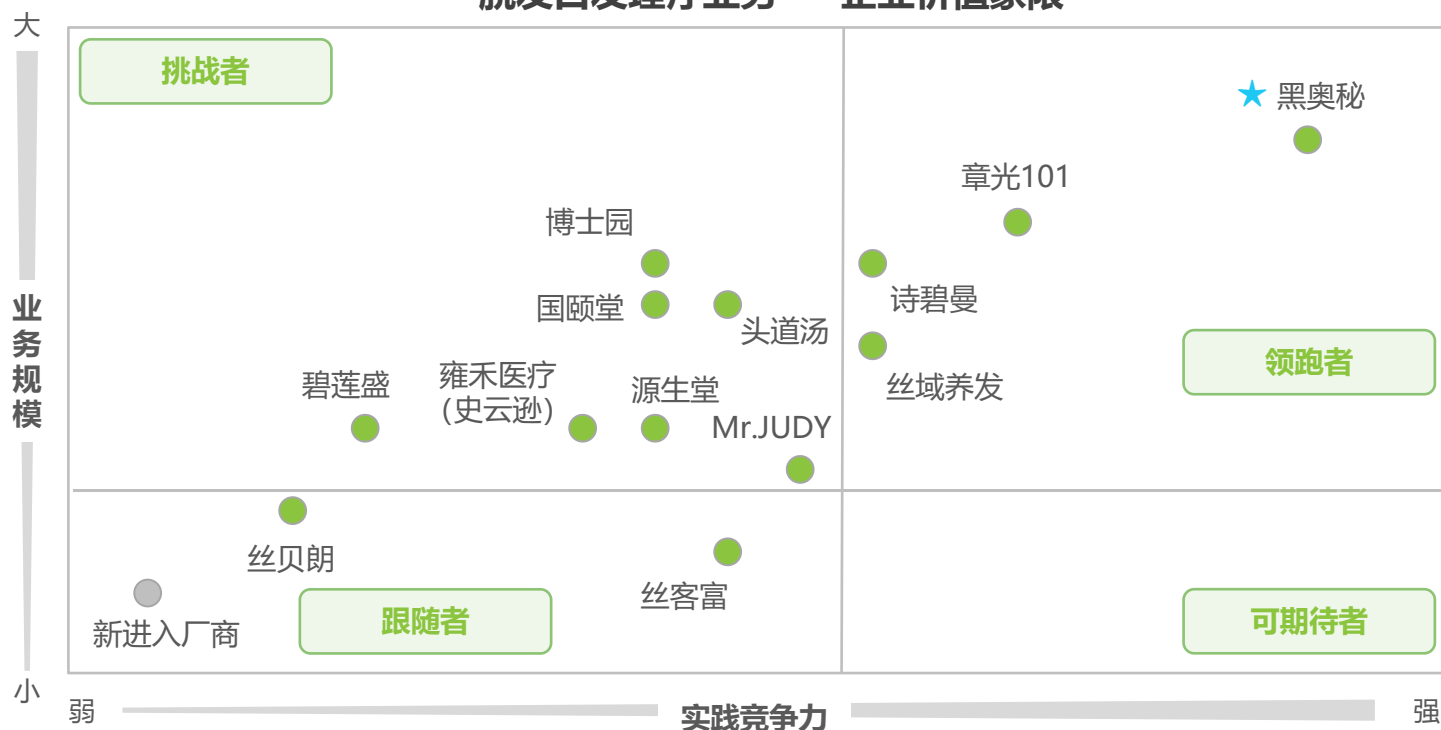
来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主建模并研究绘制。

# 竞争格局分析：价值象限

头部企业凭借其产品功能性与服务专业性覆盖用户头发健康全生命周期需求，业务规模领跑脱发白发理疗市场

脱发白发理疗参与者日益丰富，本篇报告以业务规模为纵轴，以实践竞争力为横轴，以行业十数家各类型优秀厂商为标杆样本，绘制脱发白发理疗业务——企业价值象限。这当中，专业植发医疗机构与舒缓养发机构开始向防脱防白领域布局但其并非公司主要业务，专业理疗机构则更加专注、更加深耕，实践竞争力与业务规模均领跑市场，并逐步推动脱发白发理疗专业化、生态化发展。

脱发白发理疗业务——企业价值象限



注释：1.企业分布限于篇幅，仅选取脱发白发理疗市场的部分企业；

2.纵坐标为业务规模，参考标准为经营规模、人员规模、业务覆盖、研发能力四个指标；横坐标为实践竞争力，参考标准为业务专业度、运营指标与用户指标，主要包括门店数量、服务客单价、用户规模、日均客流量、用户复购率等。

来源：公司年报、招股书、官网、专家访谈、公开资料，艾瑞咨询研究院自主建模并研究绘制。

# 脱发白发理疗行业现状小结：

## 驱动因素

- **需求端**：脱发与白发问题日益凸显，已逐步成为当今社会绕不开的**社会性话题**；
- **供给端**：**技术、设备、服务、营销各维度持续升级**，助推机构端的脱发白发理疗供给能力革新；
- **消费端**：居民可支配收入提升与消费观念转变背景下，针对脱发白发理疗，居民“**付得起**”、“**愿意付**”。

## 市场规模

- 脱发、白发人群基数不断增加，同时伴随着民众对外观重视程度的提升、理疗服务经市场教育与自我升级后渗透率的增加，将有越来越多脱发白发人群选择理疗这一解决方案，**市场发展潜力巨大，预计2025年突破百亿大关。**

## 运作模式

- **专业医疗机构**：提供**医疗解决方案**，专业层级与服务单价最高，患者可及性较低；
- **专业理疗机构**：提供科学理疗服务，促进头发头皮健康，**服务专业，服务单价相对较低，服务可及性最高**；
- **舒缓养发机构**：提供**舒适轻松的头发护理服务**，更偏重于日常头发发干养护需求。

## 价值象限

- 专业理疗机构在脱发白发理疗行业更加专注、更加深耕，凭借其产品功能性与服务专业性**覆盖用户头发健康全生命周期需求，实践竞争力与业务规模均领跑市场**，逐步推动脱发白发理疗专业化、生态化发展。

# 03 / 中国脱发白发人群洞察

User insights

## 01 研究目的及内容

本次用户调研通过艾瑞iClick在线调研社区收集样本，采取定性与定量研究相结合的方式了解脱发白发人群的基本健康状况、脱发白发原因、前往机构理疗人群的消费行为、机构满意度以及未来产品及服务期待。

## 02 调研样本说明

| 调研概况 | 描述                    |
|------|-----------------------|
| 样本来源 | 艾瑞iClick在线调研平台        |
| 调研时间 | 2024.04               |
| 调研对象 | 过去一年前往脱发白发理疗机构进行消费的用户 |
| 覆盖地区 | 全国地区                  |

样本数量

- **1216定量样本**：问卷发放后共17152人填写，通过甄别筛选出过去一年前往黑奥秘、诗碧曼、章光101三家机构进行脱发白发理疗消费的用户，共收到样本1314份，剔除不合理样本98份，**共计收集有效样本1216份，其中黑奥秘401份、诗碧曼404份、章光411份。**
- 2位来自三甲医院皮肤科专家和1位脱发白发理疗机构专家1对1深访。

# 总体人群画像

本次调研对象女性群体居多，年龄多在26-55岁之间，个人月收入多在8000-20000元之间，人群城市线分布较为均衡

## 本次调研总体人群画像

### 性别&年龄

- ◆ 本次调研对象以**女性**占比较大，占比**66.8%**
- ◆ 年龄多在**26-55岁**之间，用户比重为89.9%，**年龄段覆盖70s、80s以及90s**

### 职业&人生状态

- ◆ 39.1%的用户是**企业一般管理人员及普通员工**，其次为企业中高层管理人员，占比13.5%
- ◆ 用户中**已婚者居多**，占比92.9%



### 收入状况

- ◆ **78.5%**的用户月收入在**8000-20000元**之间
- ◆ **约六成**（63.5%）的用户家庭月收入**15000-50000元**之间

### 生活城市线

- ◆ **47.5%**的用户集中在**一线、新一线及二线城市**
- ◆ **三线及以下城市**用户占比**52.5%**

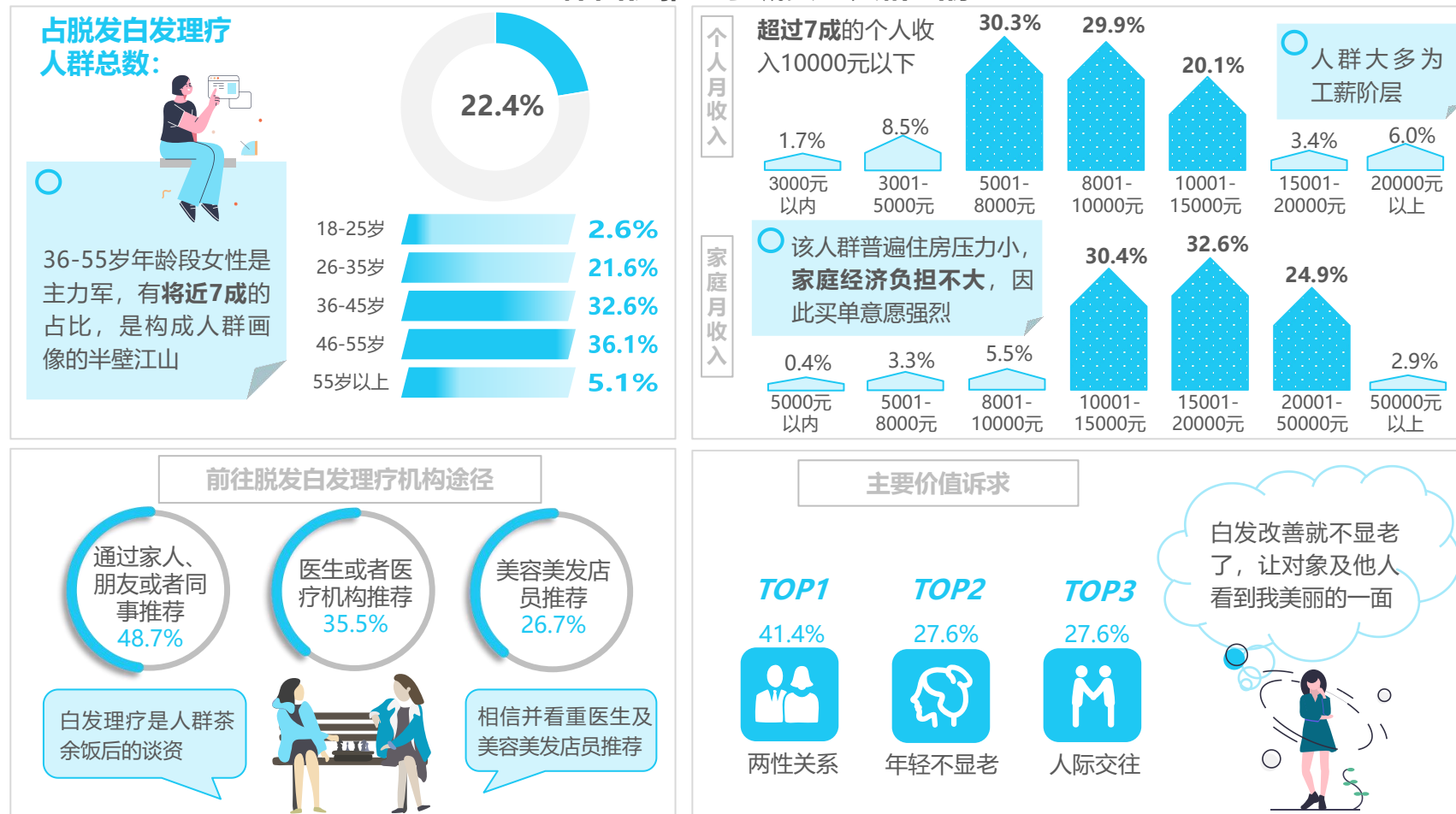
样本：过去一年前往脱发白发理疗机构进行消费的用户N=1216，于2024年4月通过艾瑞调研获得。

注释：请问您的性别是？请问您现在处在哪个年龄段？请问您目前的个人月收入及家庭月收入大约是？请问您现在的工作职位是？请问您目前的婚姻状况是？请问您目前居住在哪个城市？请问您的最高学历是？

# 精细人群画像：“体面优雅”小城女士

选择白发理疗的二三线城市女性：该人群拥有较强社会归属感，经济压力小，渴望通过改善白发获得更年轻美丽的形象，服务情感需求与人际交往

## “体面优雅”小城女士人群画像



样本：选择白发理疗的二三线城市女性样本N=273，于2024年4月通过艾瑞调研获得。

注释：请问您现在处在哪个年龄段？请问您目前的个人月收入及家庭月收入大约是？您是通过什么途径去的机构呢？您认为脱发、白发对以下方面的影响程度如何？

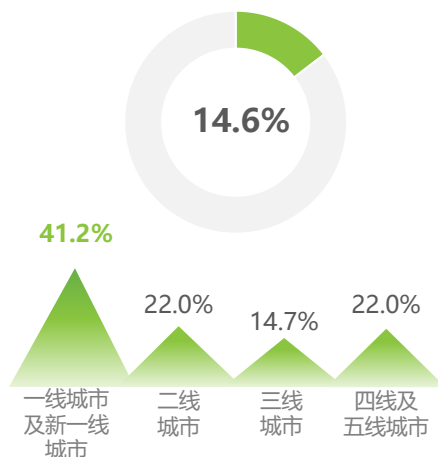
# 精细人群画像：“运筹帷幄”成熟男士

选择脱发理疗的31-55岁男性：该人群主要集中在大城市，面临繁重的工作压力，并取得了一定的社会地位，因此他们更加重视事业和人际关系  
“运筹帷幄”成熟男士人群画像

## 占脱发白发理疗 人群总数：



一线及新一线城市占画像总体41.2%，较高的物质生活水平追求和较大生活压力是该人群的主要特点



## 社会身份TOP6

企业一般管理人员（经理/主管等）



企业普通员工

专业技术人员（技术员/工程师）

企业中层管理人员（总监等）

专业人士（律师/文体/经纪）

企业高层管理人员（CDO/总裁/总经理）

人群中48.1%是企业管理人员，对个人形象要求较高；专业技术人员占比接近3成，高强度脑力劳动带来了较大的工作压力，因此对脱发理疗需求旺盛

## 脱发的主要原因TOP5

精神压力大，焦虑或者抑郁

46.3%

经常熬夜

41.2%

作息不规律

35.0%

营养不均衡

32.8%

个人头发护理不当

27.1%



担心程度较高



担心程度较低

针对脱发的担心程度

## 主要价值诉求

TOP1

42.3%



就业晋升

TOP2

42.3%



人际交往

TOP3

26.9%



年轻不显老

我个人形象提高了，不管是就业还是人际关系都能改善



样本：选择脱发理疗的31-55岁男性样本N=177，于2024年4月通过艾瑞调研获得。

注释：请问您目前居住在哪个城市？请问您现在的工作职位是？请问您认为脱发或者白发主要原因是什么？您的担心程度达到多少？您认为脱发白发对以下方面的影响程度如何？

# 精细人群画像：“外貌协会”后起之秀

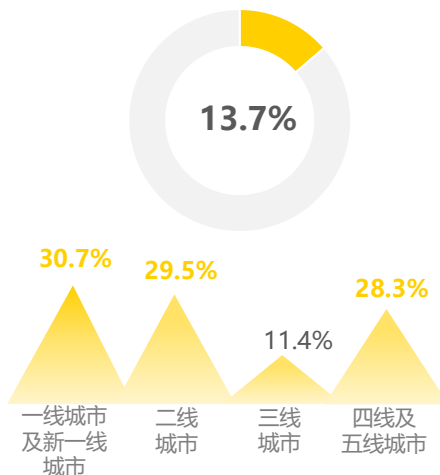
选择脱发白发理疗的18-30岁人群：该人群正处于步入职场阶段，事业和爱情成为他们生活中不可或缺的命题，因此他们注重个人形象的塑造

“外貌协会”后起之秀人群画像

## 占脱发白发理疗 人群总数：



该人群各线城市均有分布，其中一线及新一线城市占比最大，四五线城市不可忽视



## 社会身份TOP6

企业普通员工

企业一般管理人员

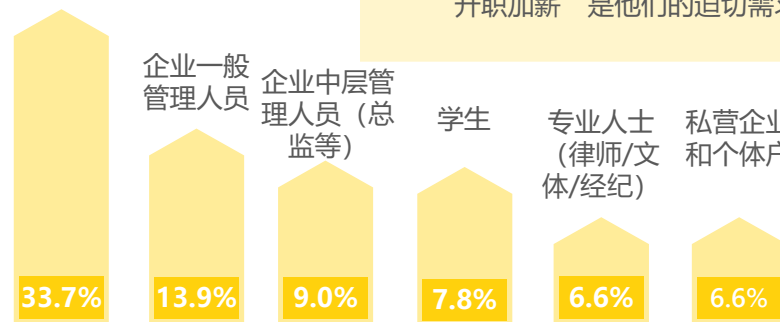
企业中层管理人员（总监等）

学生

专业人士（律师/文体/经纪）

私营企业和个体户

大多数脱发白发青年刚刚步入社会，高达56.6%占比是企业员工，“升职加薪”是他们的迫切需求



## 前往脱发白发理疗机构途径

用手机通过平台搜索服务优惠套餐，通过社交媒体查找真实反馈，一步到位

搜索引擎、社交媒体或APP等平台

54.2%

通过家人、朋友或同事推荐

47.6%

公共场所的机构广告或宣传资料

36.7%

## 主要价值诉求

TOP1

58.3%



就业晋升

TOP2

54.2%



两性关系

TOP3

37.5%



人际交往

事业和爱情我都要，同时维持好我在朋友们面前的形象

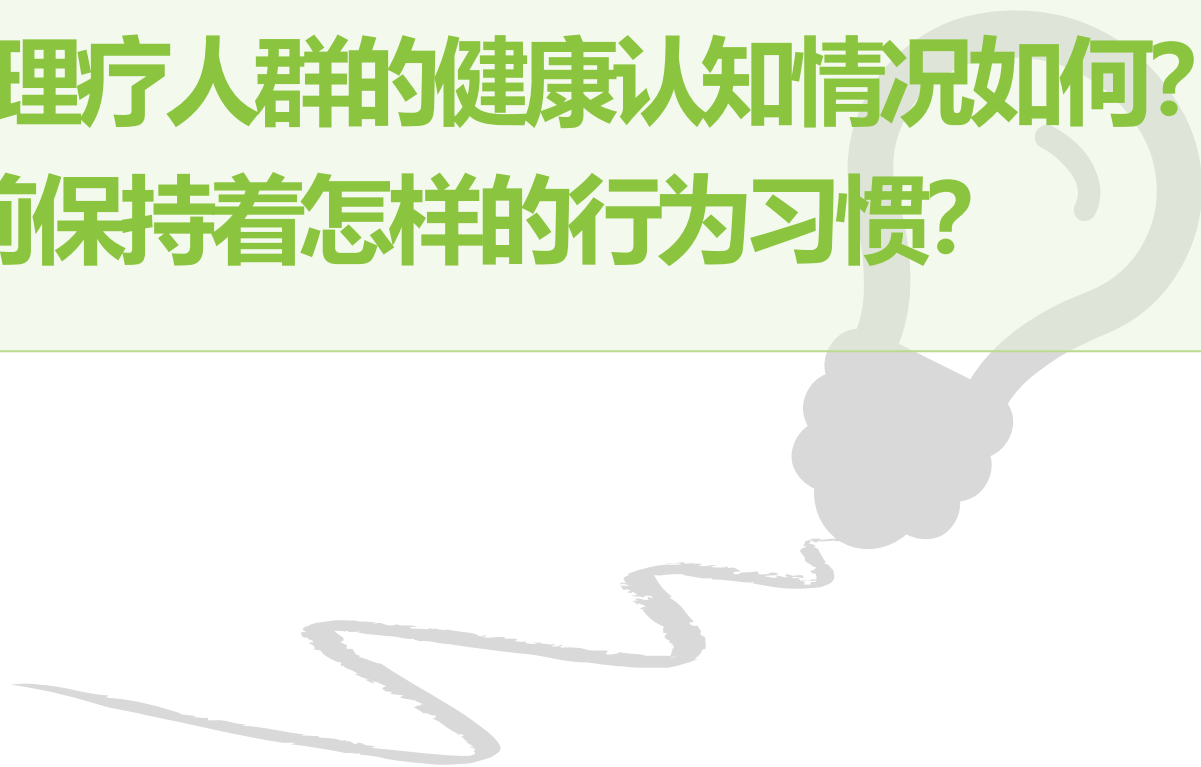


样本：选择脱发白发理疗的18-30岁样本N=273，于2024年4月通过艾瑞调研获得。

注释：请问您目前居住在哪个城市？请问您现在的工作职位是？您是通过什么途径去的机构呢？您认为脱发、白发对以下方面的影响程度如何？



**脱发白发理疗人群的健康认知情况如何？  
目前保持着怎样的行为习惯？**

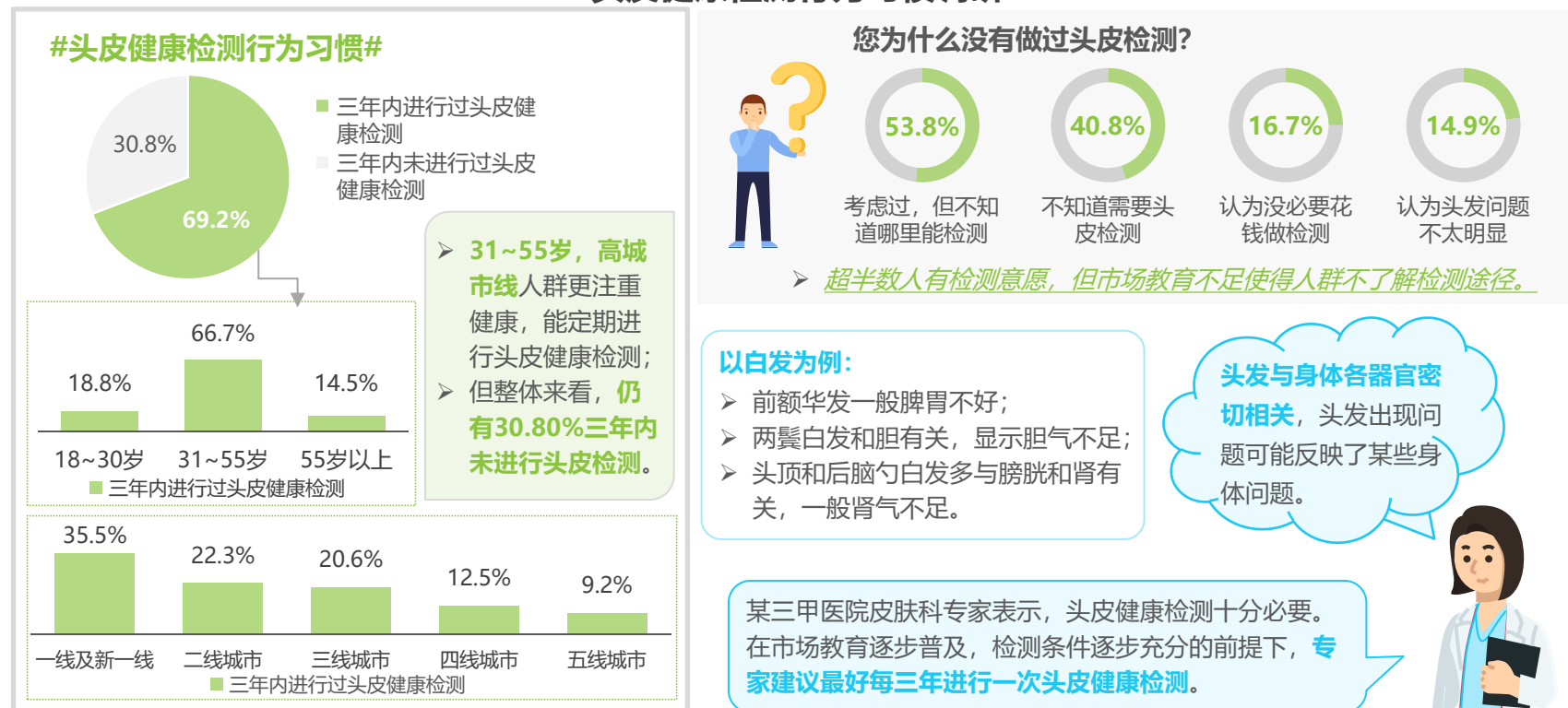


# 头皮健康意识：头皮检测

## 部分人群有头皮检测意愿但不了解渠道，开展充分的市场教育尤为重要

调研显示，在三年内进行过头皮健康检测的群体当中，31~55岁、高城市线人群对自身的头皮健康状态更为关注，能够定期进行检测。但未检测人群仍占比30.8%，这当中超半数人表示自己考虑过头皮检测，但并不知道哪里能检测，这说明头皮健康与检测相关的市场教育仍然缺乏。就此某三甲医院专家也表示，头发问题能够反映身体某些部分问题，应加大相关领域的市场教育，在检测条件逐步充分的前提下，最好每三年进行一次头皮健康检测。

### 头皮健康检测行为习惯调研



样本：参加头皮检测的用户和没参加头皮检测的用户N=8772，于2024年4月通过艾瑞调研获得。

注释：请问近三年内，您是否进行过头皮健康检测？请问您目前居住在哪个城市？请问您的最高学历是？您为什么没有做过头皮健康检测？

来源：某三甲医院皮肤科专家访谈、公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

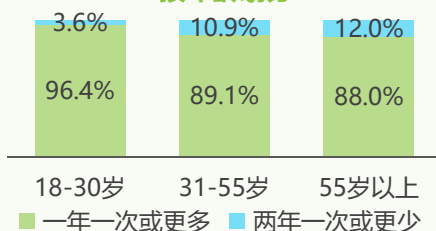
# 自身健康认知：体检与焦虑情况

人群普遍能够维持科学的体检频率，然而大众感到焦虑的程度居高不下

## 人群的体检与焦虑认知情况调研

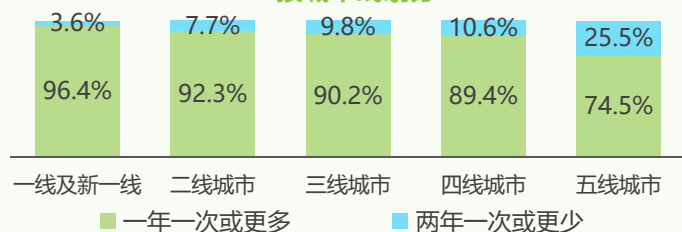
### 体检情况

#### #按年龄划分#

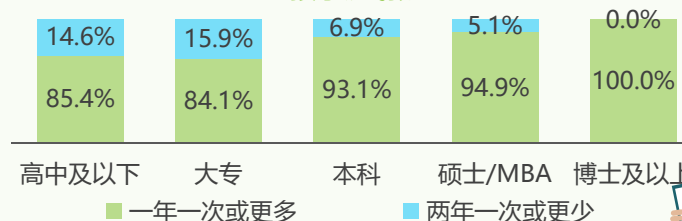


➢ 年龄较低、学历较高、城市线较高的用户，对自身健康较为重视，维持“一年一次或更多”体检频率的比例更高。

#### #按城市线划分#

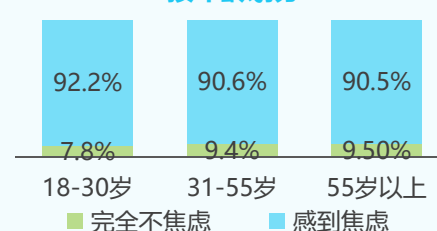


#### #按学历划分#



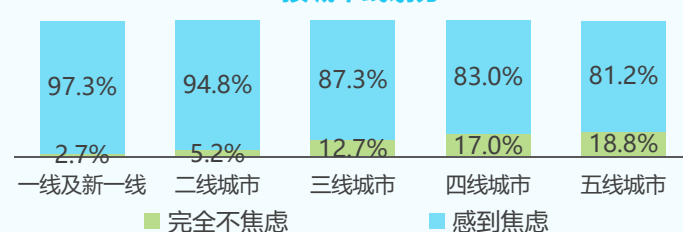
### 焦虑情况

#### #按年龄划分#

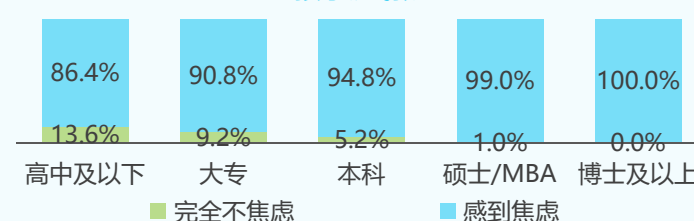


➢ 在快节奏的生活状态下，各年龄段的人群普遍感到焦虑；城市线越高、学历越高的用户，“感到焦虑”的比例越大。

#### #按城市线划分#



#### #按学历划分#



样本：过去一年前往脱发白发发疗机构进行消费的用户N=1216，于2024年4月通过艾瑞调研获得。

注释：请问您体检频次如何？请问您在日常生活中？请问您现在处在哪个年龄段？请问您目前居住在哪个城市？请问您的最高学历是？

# 自身健康认知：睡眠情况

## 近八成用户存在睡眠困扰，城市线越高，人群中重度睡眠困扰比例越高

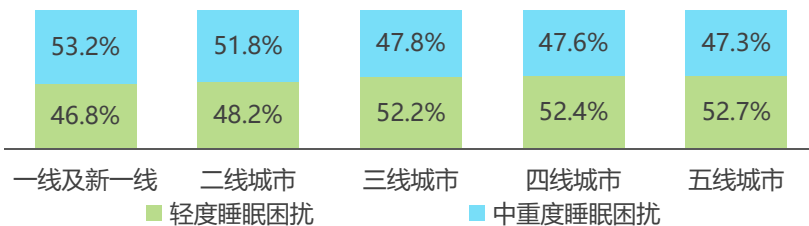
睡眠质量关系着每个人的身心健康，促进全民睡眠健康是落实健康中国行动的重要举措。根据艾瑞用户调研显示，目前77.8%用户都存在睡眠困扰，其中，睡眠时间短（39.3%）、不规律睡眠（33.8%）、易醒（34.3%）三项占比最高。除此之外，由于社会节奏的加快，年龄越大、城市线越高的人群，中重度睡眠困扰比例越大。

### 人群的睡眠情况调研

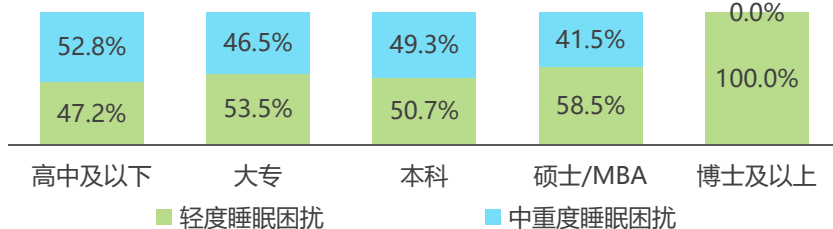
有睡眠困扰人群占比 **77.8%**



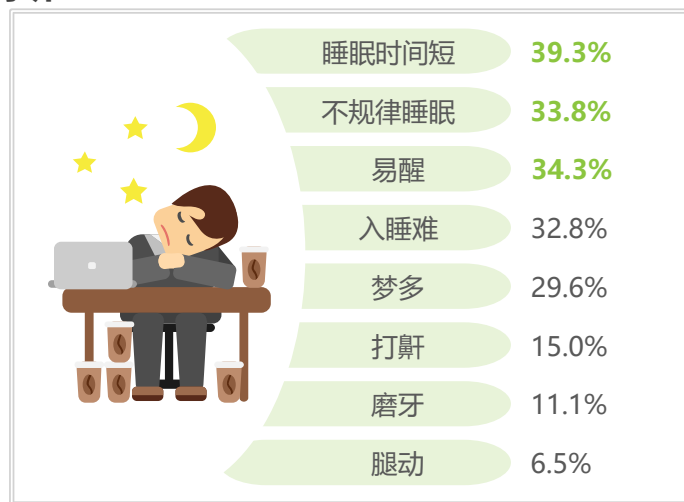
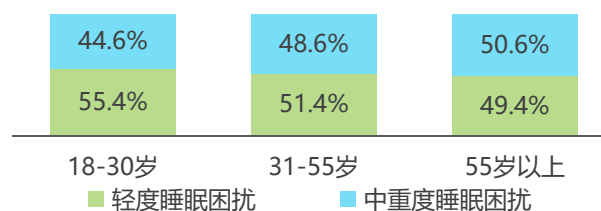
#按城市线划分#



#按学历划分#



#按年龄划分#



样本：过去一年前往脱发白髮理疗机构进行消费的用户N=1216，于2024年4月通过艾瑞调研获得。

注释：请问您近期有过这些睡眠困扰吗？请问您如何评价自己的日常睡眠困扰程度？请问您现在处在哪个年龄段？请问您目前居住在哪个城市？请问您的最高学历是？

来源：央视网、专家访谈、公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 日常行为习惯：洗护习惯

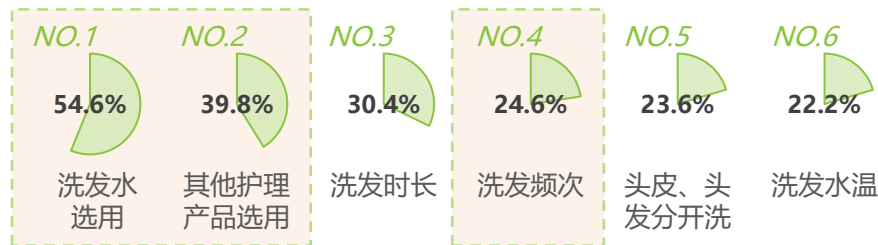
## 洗发产品选择上用户更看重功能性与安全性，多数用户的洗发频次适度

根据人民日报发文，健康洗头水温应以40-45℃为宜，洗头频次则根据头皮类型而定，每周2-3次为佳。从调研结果来看，74.9%用户能够保持适度的“一周2-3次”洗头频率；除此之外，在洗护方面用户最优先考虑的便是洗护产品的选用（洗发水选用54.6%、其他护理产品选用39.8%），产品选择上则更偏向于产品的功能性与安全性两个维度。

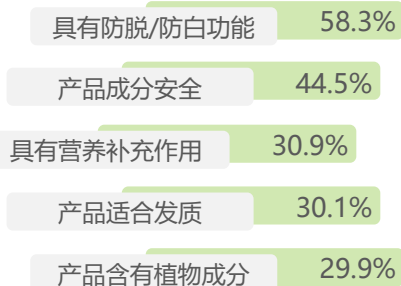
### 人群的日常洗护习惯调研

#### #日常洗护习惯#

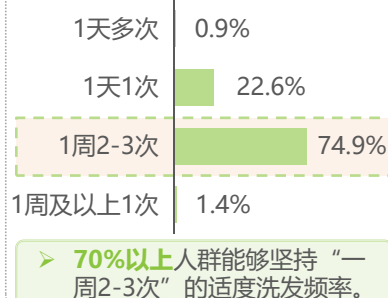
请问您在个人头发洗护方面最优先考虑到了哪些方面？



#### 洗发产品选用考虑因素Top5

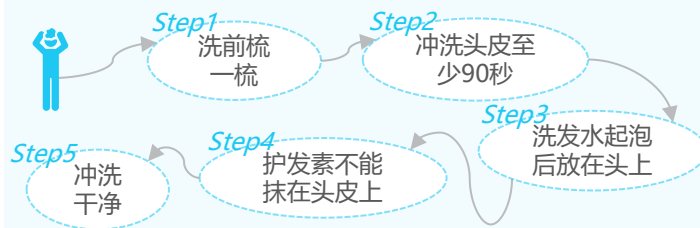


#### 洗发频次



#### #健康洗头小贴士#

##### □ 洗头步骤



##### □ 注意事项

- ★ **水温** 以40-45℃为宜，不要用过热或过凉的水
- ★ **频次** 根据头皮类型而定，每周2-3次为佳
- ★ **护理** 洗头后可用干发巾擦干，或低温档风力吹发，适度增加护发精油，以滋润发梢
- ★ **入睡** 湿发入睡容易滋生细菌和真菌，导致脱发的加重，该应擦干后再入睡



样本：过去一年前往脱发白发理疗机构进行消费的用户N=1216，于2024年4月通过艾瑞调研获得。

注释：请问您在个人头发洗护方面最优先考虑到了哪些方面？（本人真实情况）您一般多久洗一次头？您在选用洗头产品时最优先考虑哪些因素

来源：2023.10.18人民日报健康号《一到秋天脱发为什么更严重？医生教你10招应对脱发困扰！》、某三甲医院皮肤科专家访谈、公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 日常行为习惯：其他头发维护习惯

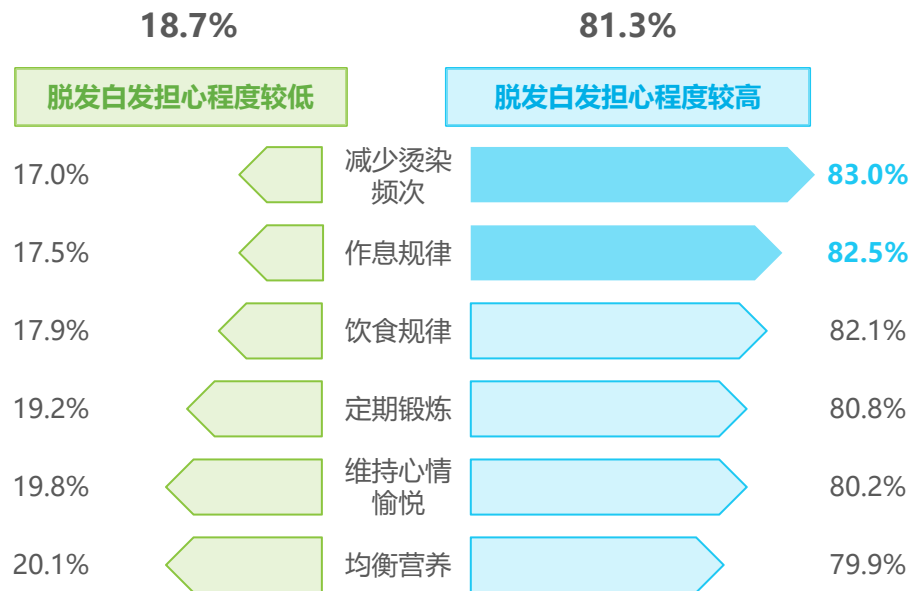
## 超八成人群对脱发白发问题感到担忧，并从生活点滴细节开始养护头发

调研显示，对于自身的脱发白发问题，81.3%受访者表示担忧。对于这一部分人群而言，除去前文讲述的健康洗护、机构养护理疗之外，他们也更愿意在生活的各个方面采取措施，例如规律作息、均衡营养等，以保持头发的健康状态。对此，人民日报也发布了贴士与倡议，让广大群众意识到头发的健康与整体生活方式息息相关，鼓励他们从生活细节开始，养成好习惯，守护头发健康。

### 其他日常头皮头发健康维护措施调研

#### #日常头皮头发健康维护习惯#

- 对自身脱发白发问题有担忧意识的人，更愿意在生活的各个方面多加注意，**能够更积极的通过日常习惯改变来维持头发健康。**



#### #维护头发健康的好习惯#

- 问：✓ 哪些习惯会让人脱发严重？  
✓ 哪些做法能帮助**头发更加浓密**？

答：养成 **“生活好习惯”** 是关键

#### #生活习惯小贴士#

- **作息规律**：尽量不要熬夜，要保证充足的睡眠，最好在晚上11点前入睡。
- **减轻压力**：压力大时，要试着发泄压力，游泳、跑步、快走等有氧运动，瑜伽等舒缓运动被证实可以帮助减轻焦虑情绪。
- **头皮防晒**：晴天外出可以戴个遮阳帽，做好防晒，延缓头皮衰老。
- **头部按摩**：按摩头皮具有舒经活络的功效，可改善局部的气血循环，缓解疲劳，对脱发有一定辅助作用。

样本：过去一年前往脱发白发发疗机构进行消费的用户N=1216，于2024年4月通过艾瑞调研获得。

注释：针对脱发、白发问题，您的担心程度达到多少？除了健康洗护、养发及理疗，您在日常生活中优先采取什么措施维护头皮头发健康？（本人真实情况）

来源：2023.10.18人民日报健康号《一到秋天脱发为什么更严重？医生教你10招应对脱发困扰！》、某三甲医院皮肤科专家访谈、公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。



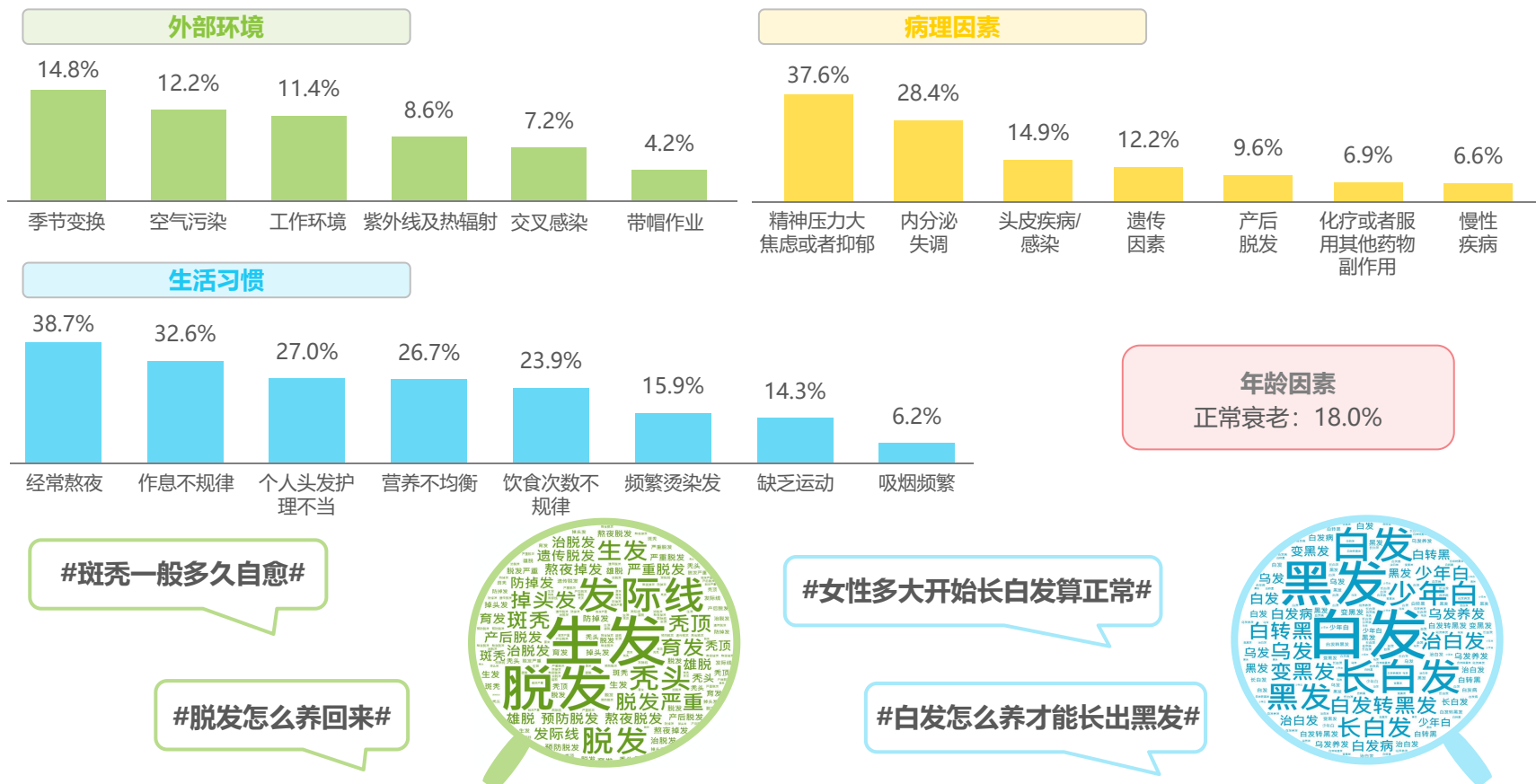
## 理疗人群的脱发白发原因有哪些？



# 脱发白发成因：整体原因

频繁熬夜、精神压力大及焦虑抑郁、作息不规律已经成为导致脱发白发的三大主要诱因；搜索话题显示人群大都积极寻找脱发白发改善途径

脱发白发整体成因及搜索话题热度分析



样本：过去一年前往脱发白发理疗机构进行消费的用户N=1216，于2024年4月通过艾瑞调研获得。

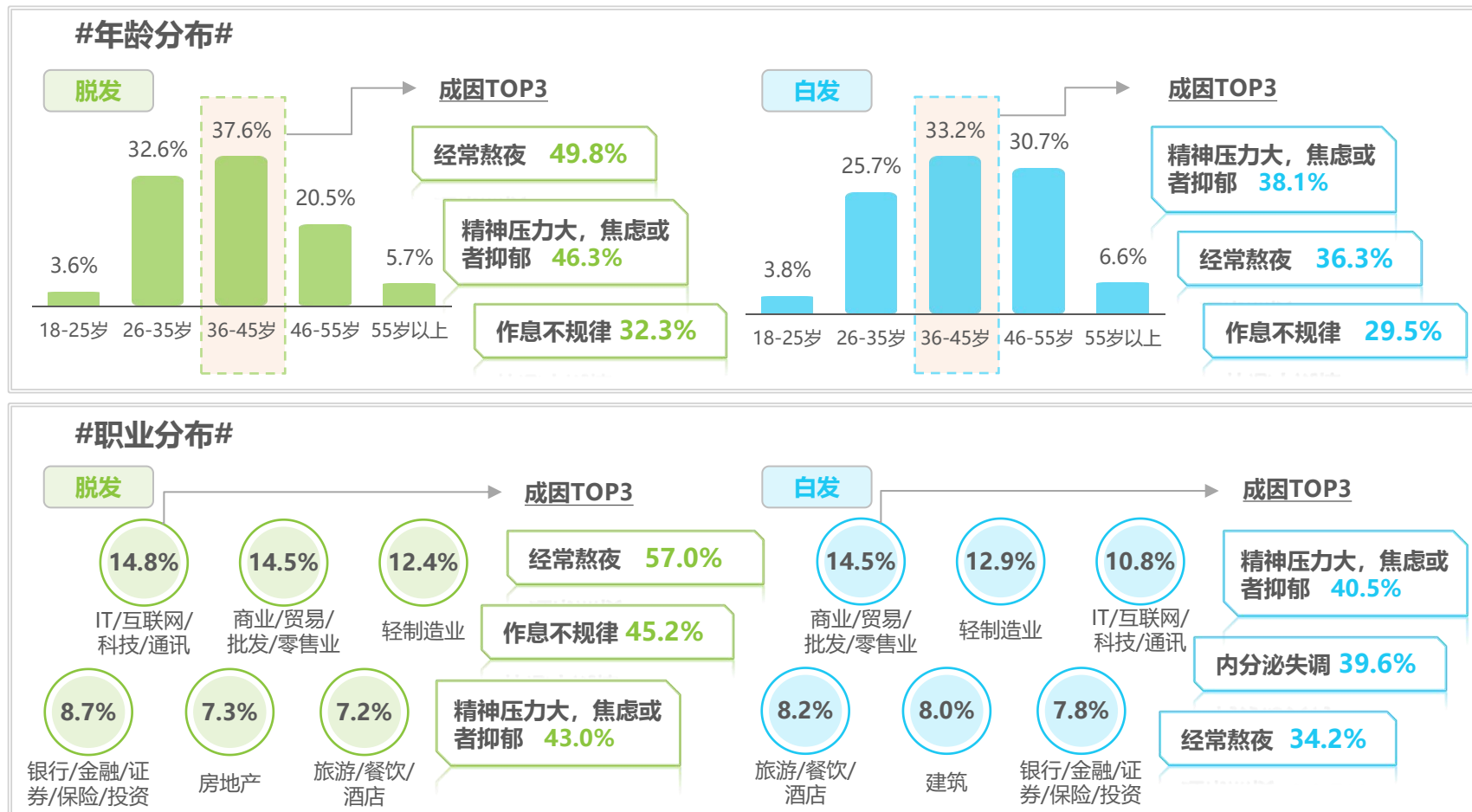
注释：请问您认为脱发或者白发主要原因是什么？

来源：巨量算数、公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 脱发白发成因：年龄与职业分布

年龄上36-45岁的中年人，行业上从事IT互联网、商业贸易的人群脱发/白发比例最高，其问题主要源自于熬夜、精神压力大和作息不规律

## 脱发白发人群年龄、职业特点及主要原因分析



样本：过去一年前往脱发白发发机构进行消费的用户N=1216，于2024年4月通过艾瑞调研获得。

注释：请问您认为脱发或者白发主要原因是什么？请问您现在处在哪个年龄段？您所在的行业是？

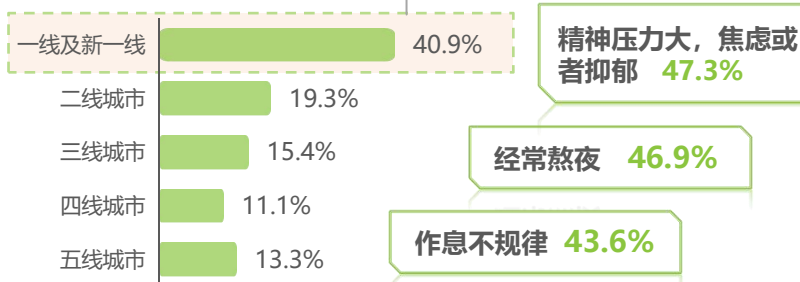
# 脱发白发成因：地域与季节分布

一线及新一线城市人群脱发问题较为突出，三线城市白发人群最多；用户反映脱发情况在秋季更加明显，白发情况则无明显的季节变化特点

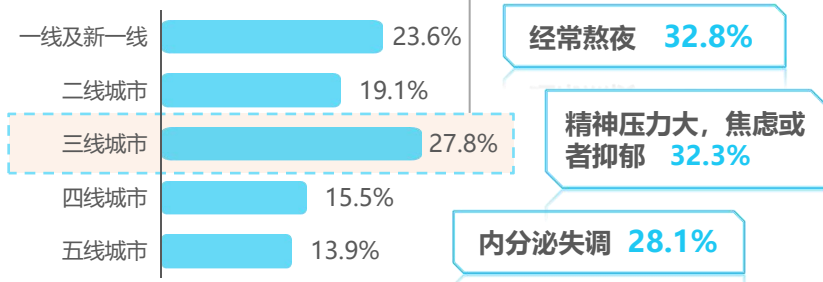
## 脱发白发人群地域、季节特点及主要原因分析

### #地域分布#

#### 脱发



#### 白发

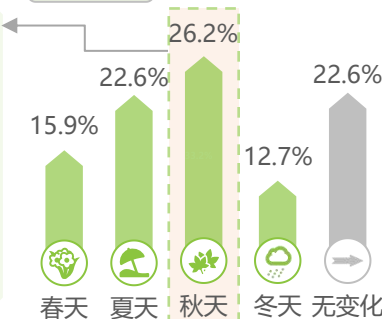


### #季节分布#

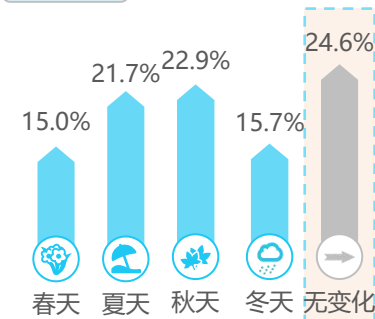
广东省某医院皮肤科主治医师2023年在人民日报健康号刊文中表示，**秋季脱发是一种比较普遍的季节性脱发。**

- 一方面，由于气温开始下降，天气干燥，头发血管收缩，头皮营养供应减少；另一方面，人与自然相应，秋天头发容易掉符合自然规律，**无需担心，等过段时间适应了，就能慢慢恢复正常。**
- 但如果持续大量掉发，则可能是脱发疾病，应引起重视。

#### 脱发



#### 白发



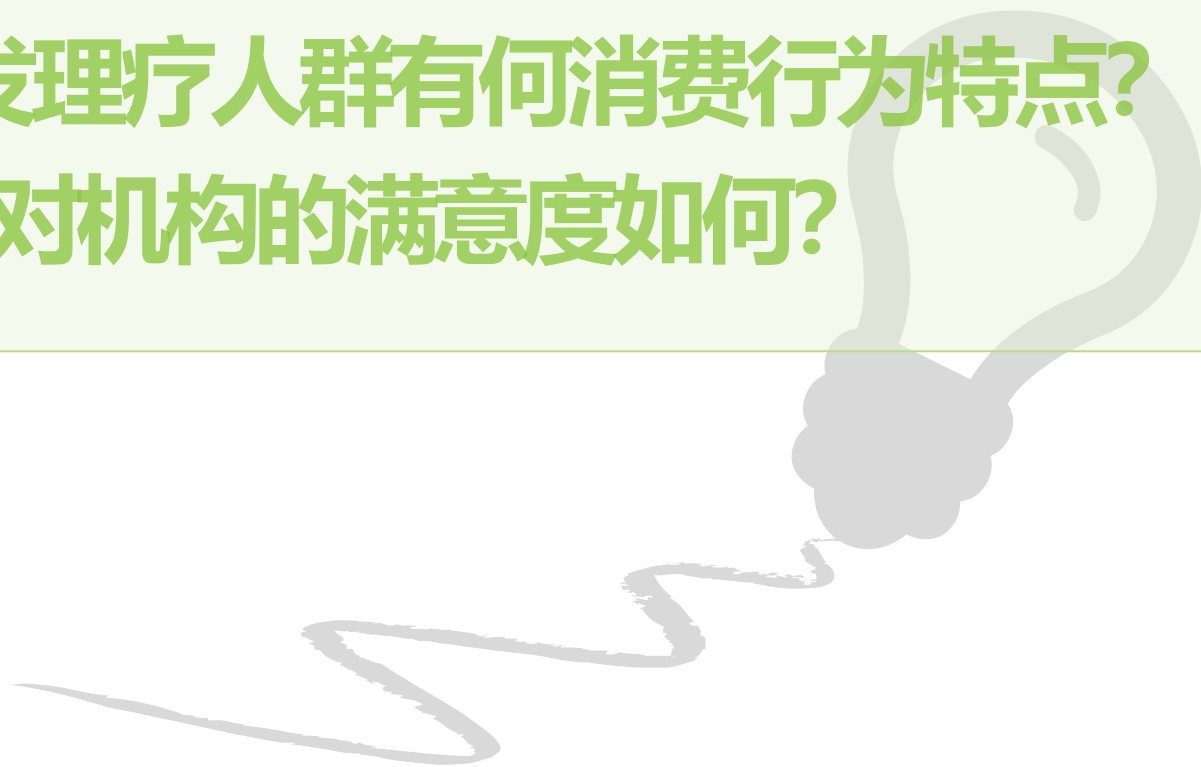
样本：过去一年前往脱发白发理疗机构进行消费的用户N=1216，于2024年4月通过艾瑞调研获得。

注释：针对脱发、白发问题，您的担心程度达到多少？除了健康洗护、养发及理疗，您在日常生活中优先采取什么措施维护头皮头发健康？（本人真实情况）

来源：人民日报健康客户端、某三甲医院皮肤科专家访谈、公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。



**脱发白发理疗人群有何消费行为特点？  
对机构的满意度如何？**

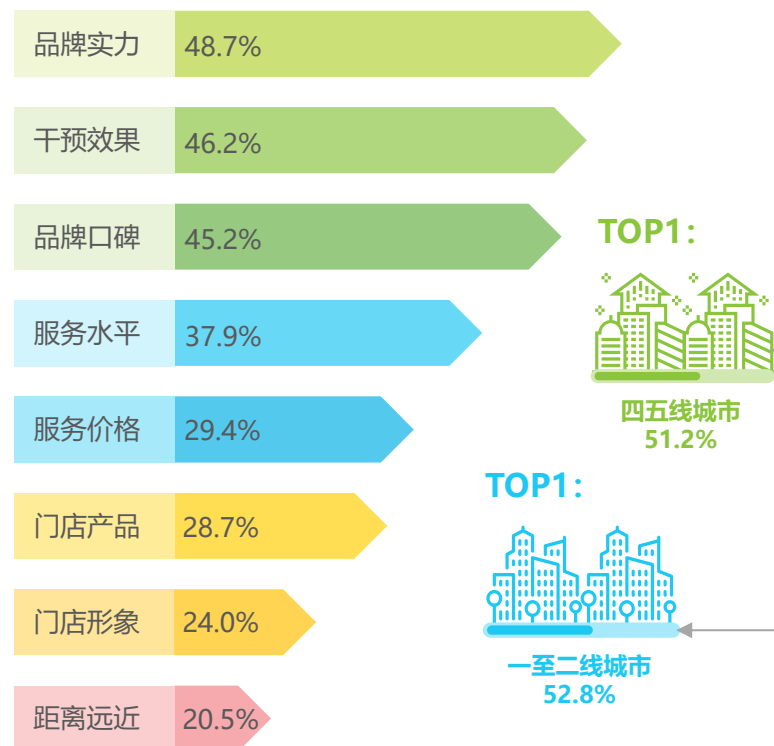


# 脱发白发理疗消费：决策因素与信息获取

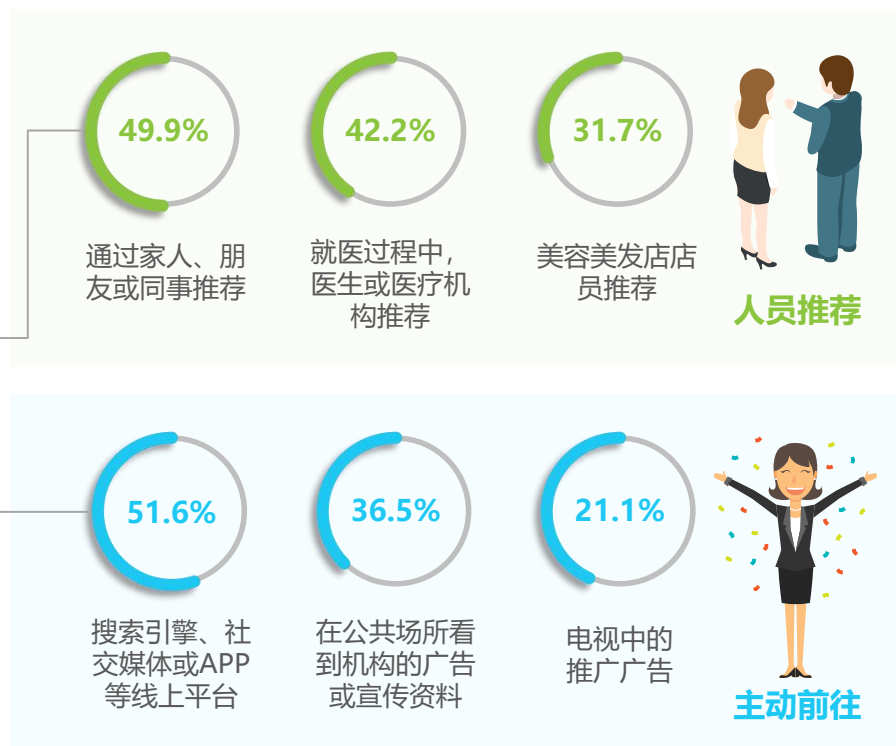
购买理疗服务时，消费者往往注重品牌实力以及预期干预效果；线上平台与家人朋友推荐成为消费者获取理疗机构信息的主要途径

调研显示，将近半数用户表示前往理疗机构的主要原因还是品牌实力（48.7%）和服务的干预效果（46.2%）。对信息获取途径分析发现，线上成为消费者获取产品信息的主要途径，占比达51.6%，家人朋友推荐次之，占比49.9%。与城市线进一步交叉分析可以发现，高线城市人群更愿意在线上平台进行信息搜集，而低线城市则更相信口口相传。

## 脱发白发理疗机构消费决策因素



## 脱发白发理疗机构信息获取渠道



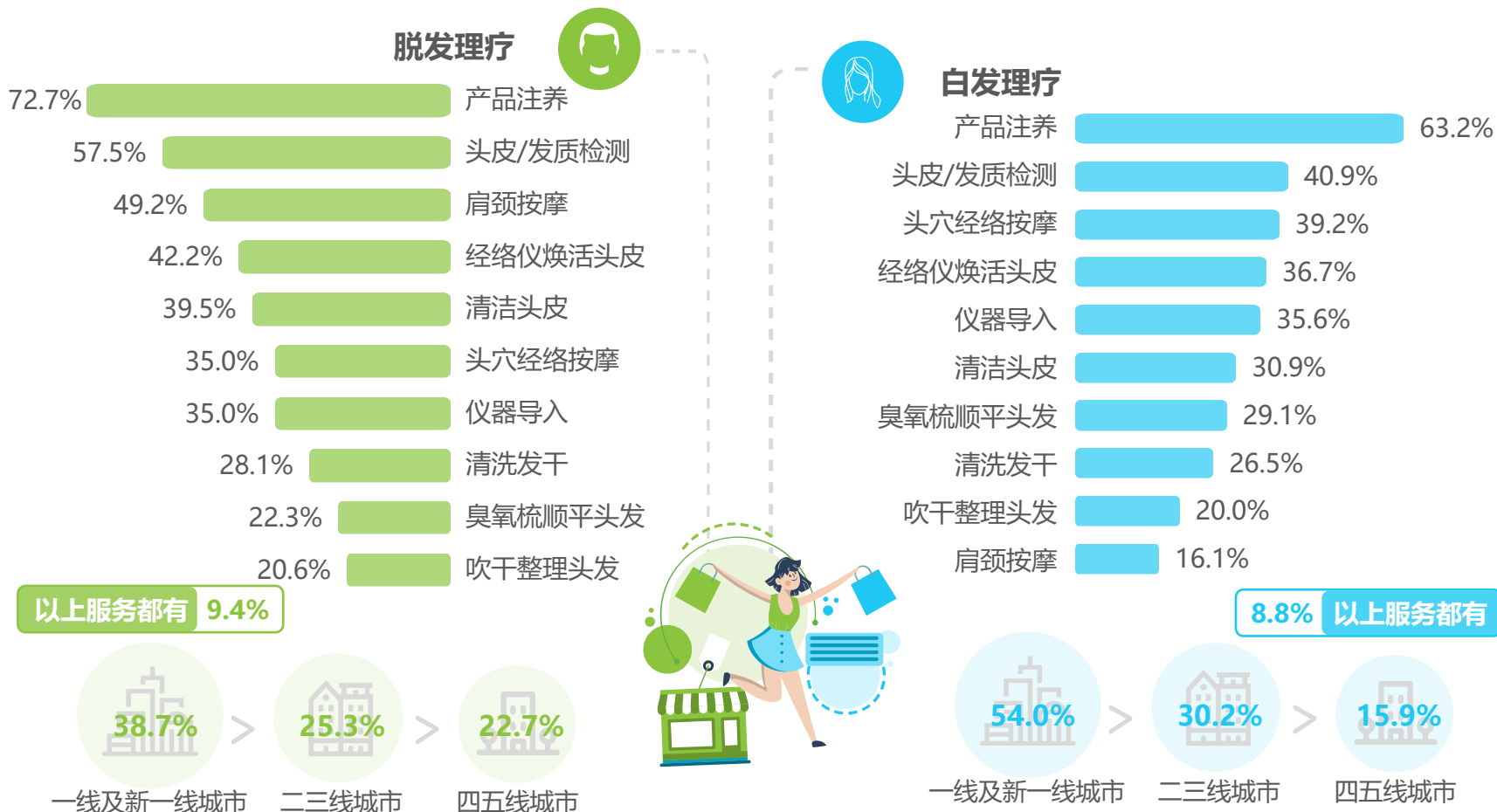
样本：过去一年前往脱发白发理疗机构进行消费的用户N=1216，于2024年4月通过艾瑞调研获得。

注释：请问您前往机构消费的决策因素是什么？您是通过什么途径去的机构呢？

# 脱发白发理疗消费：参与服务项目

脱发白发理疗服务项目多种多样，城市线越高，机构服务能力相对越强，包含列示所有服务的比例越大

## 脱发白发理疗服务项目列举



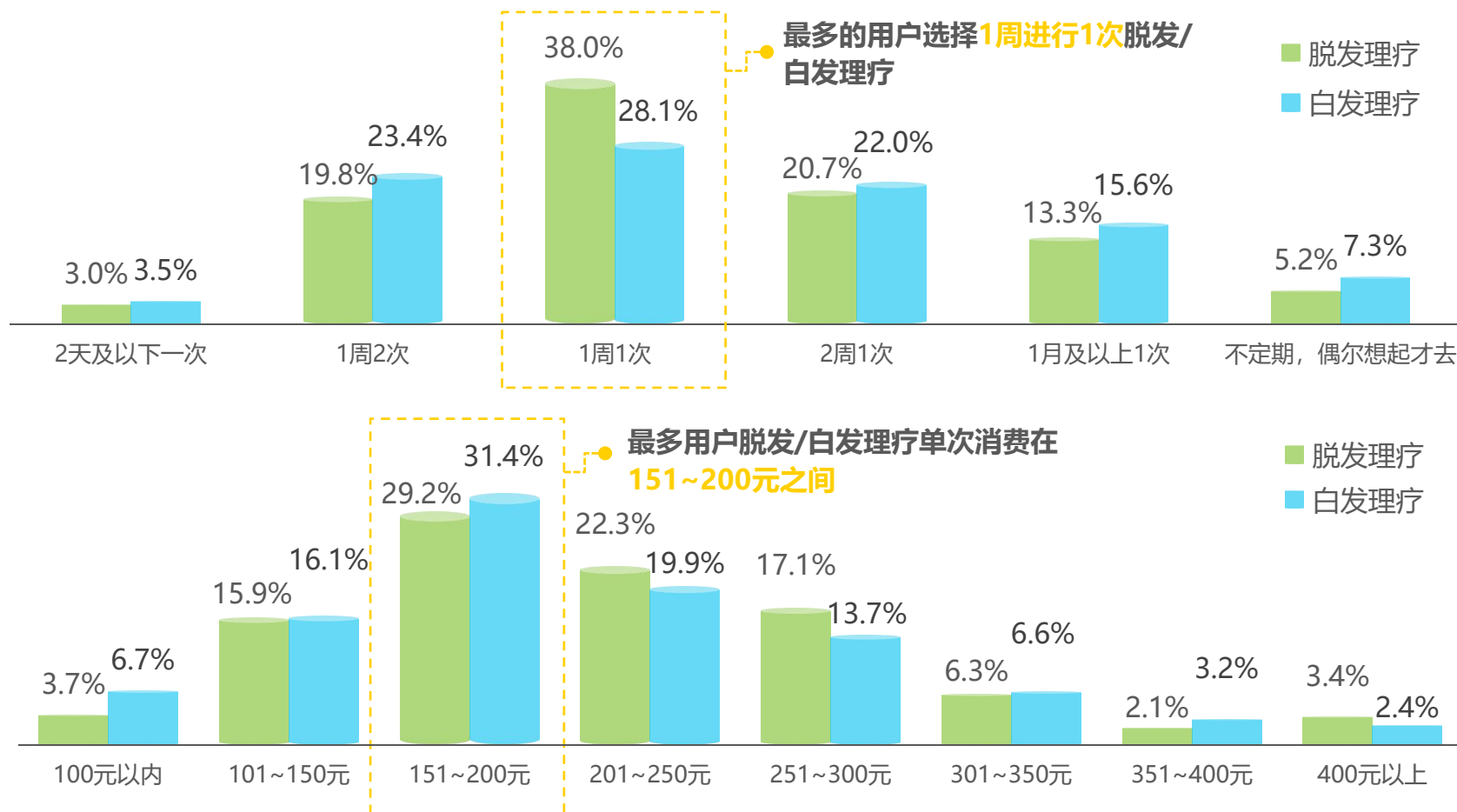
样本：过去一年前往脱发白发理疗机构进行消费的用户N=1216，于2024年4月通过艾瑞调研获得。

注释：你在脱发理疗服务项目参与的流程有哪些？你在白发理疗服务项目参与的流程有哪些？

# 脱发白发理疗消费：消费频次与消费金额

大部分用户选择1周1次脱发/白发理疗，单次消费在151~200元之间

脱发白发理疗用户消费频次与单次消费金额



样本：过去一年前往脱发白发理疗机构进行消费的用户N=1216，于2024年4月通过艾瑞调研获得。

注释：请问您现在处在哪个年龄段？您参与脱发理疗服务的频率是？您参与白发理疗服务的频率是？您平均单次脱发理疗服务消费区间大致是多少？您平均单次白发理疗服务消费区间大致是多少？

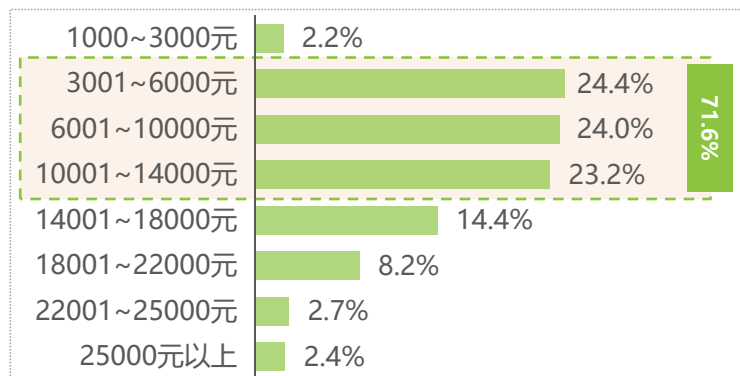
# 脱发白发理疗消费：年消费区间

七成以上用户脱发/白发理疗年消费区间集中在3001~14000元之间

## 脱发白发理疗用户一年消费区间



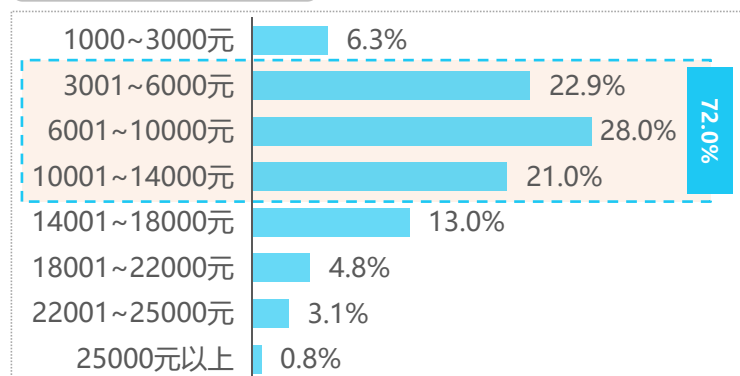
### 脱发理疗



| 年龄/年消费  | 3000元以下 | 3001~14000元 | 14000元以上 |
|---------|---------|-------------|----------|
| 18-30岁  | 2.9%    | 68.9%       | 28.1%    |
| 31-55岁  | 1.7%    | 71.3%       | 26.8%    |
| 55岁以上   | 7.9%    | 81.6%       | 10.5%    |
| 城市线/年消费 | 3000元以下 | 3001~14000元 | 14000元以上 |
| 一线及新一线  | 0.7%    | 68.4%       | 30.8%    |
| 二三线     | 3.9%    | 72.8%       | 23.3%    |
| 四五线     | 2.5%    | 74.8%       | 22.7%    |



### 白发理疗



| 年龄/年消费  | 3000元以下 | 3001~14000元 | 14000元以上 |
|---------|---------|-------------|----------|
| 18-30岁  | 7.1%    | 68.2%       | 24.7%    |
| 31-55岁  | 5.8%    | 73.5%       | 20.6%    |
| 55岁以上   | 10.7%   | 60.8%       | 28.6%    |
| 城市线/年消费 | 3000元以下 | 3001~14000元 | 14000元以上 |
| 一线及新一线  | 2.5%    | 74.5%       | 23.0%    |
| 二三线     | 7.6%    | 69.8%       | 22.7%    |
| 四五线     | 7.2%    | 73.5%       | 19.3%    |

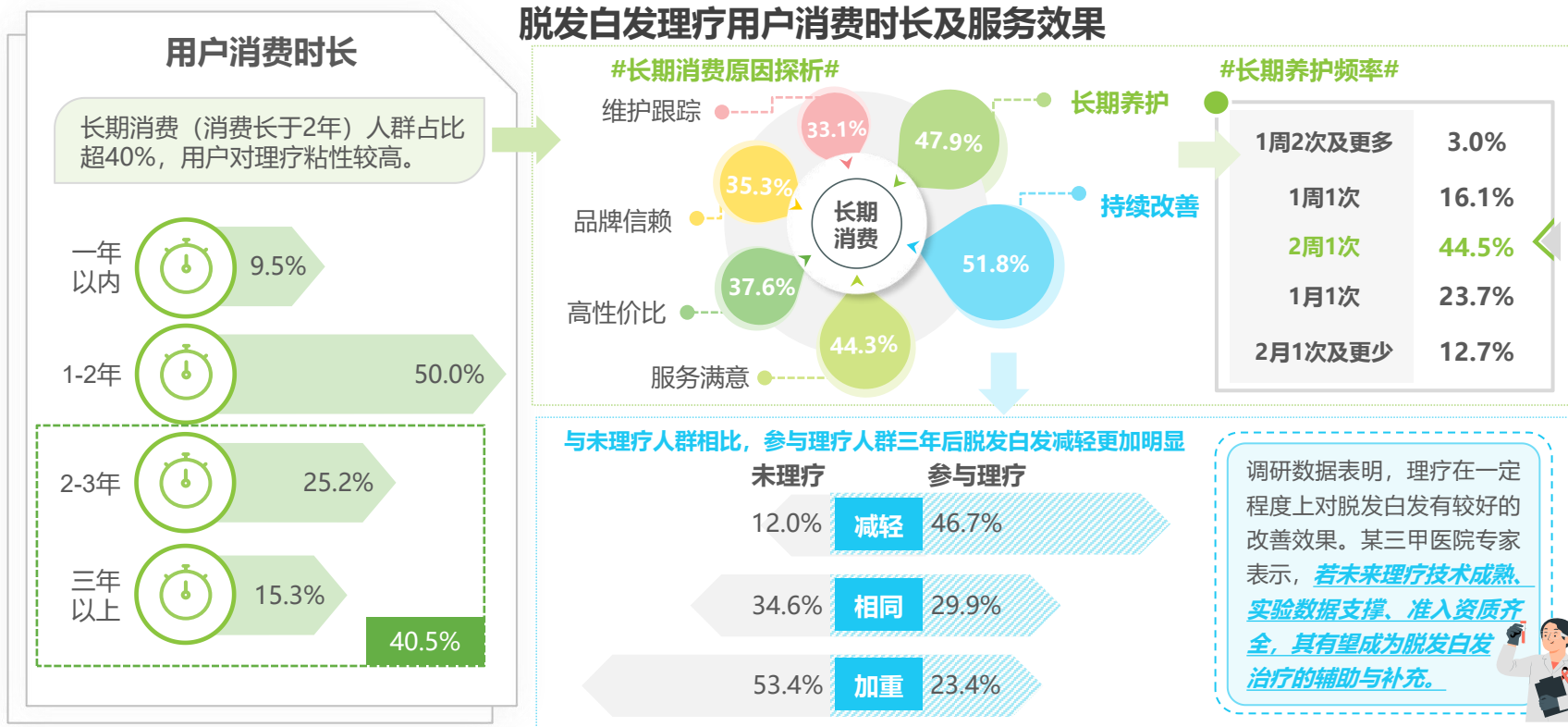
样本：过去一年前往脱发白发理疗机构进行消费的用户N=1216，于2024年4月通过艾瑞调研获得。

注释：您平均一年参与的脱发理疗服务消费区间大致是多少？您平均一年参与的白发理疗服务消费区间大致是多少？

# 脱发白发理疗消费：消费时长与服务效果

## 理疗用户忠诚度高，近半数长期坚持的用户反馈脱发白发问题有所改善

调研结果显示，超过40%的人在理疗机构长期消费，时间超过两年。深入分析原因，（1）51.8%的用户希望通过长期理疗持续改善脱发和白发问题，调查发现，与未前往机构理疗的人群相比，参与理疗人群接近半数认为自身的脱发白发问题较三年前有所减轻，理疗起到了较好的改善效果。（2）47.9%的用户表示其脱发白发问题已经得到改善，仍前往机构进行长期维稳和养护。在这些进行长期养护的用户中，44.9%会每两周去一次理疗机构。这表明专业理疗机构对用户有较强的吸引力，能够有效维持客户的忠诚度。



样本：过去一年前往脱发白发理疗机构进行消费的用户N=1216，于2024年4月通过艾瑞调研获得。

注释：请问您在脱发白发理疗机构消费多久了？您选择在脱发、白发理疗机构长期消费的原因是什么？请问脱发白发问题改善后，您在机构长期养护的频次是？和三年前相比，您现在脱发或者白发问题严重程度变化是怎样的？

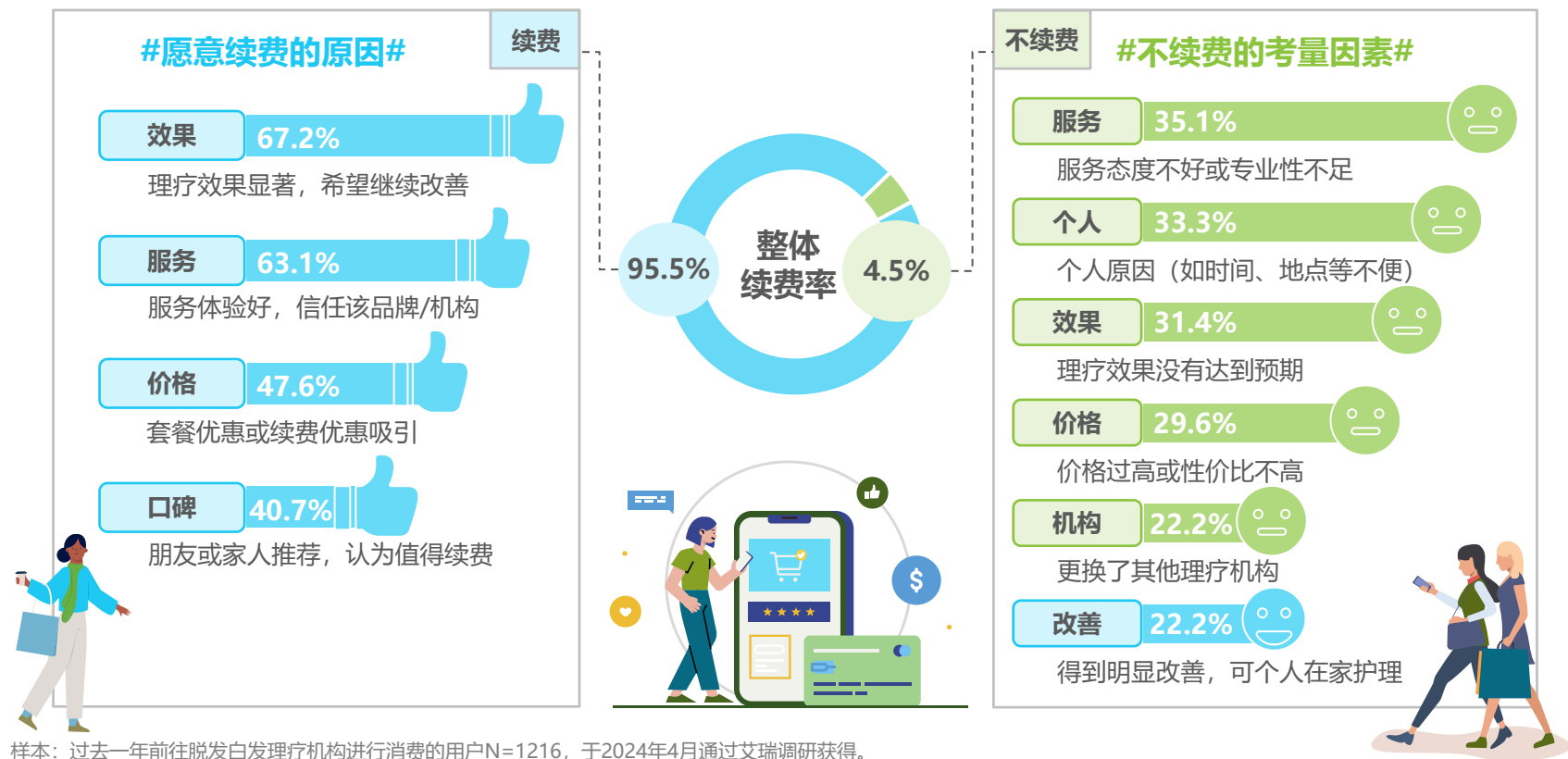
来源：某三甲医院皮肤科专家访谈、公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 脱发白发理疗消费：续费意愿

## 消费者对脱发白发理疗服务的持续付费意愿强烈，行业的市场基础夯实

调研数据显示，脱发白发理疗机构的客户续费意愿高达95.5%，续费人群中67.2%用户认为理疗效果显著，希望续费以继续改善脱发白发问题；不续费人群中也有22.2%是因为脱发白发问题得到明显改善，可个人在家护理。这一结论表明，绝大多数用户对理疗效果与理疗机构提供的服务感到满意，愿意继续投资于长期理疗，以期维持或改善他们的头发状况。这一高续费率反映了理疗机构在客户满意度和长期价值方面的成功，显示出其在维持客户忠诚度和持久关系方面的有效性。

### 脱发白发理疗用户续费意愿及原因调查



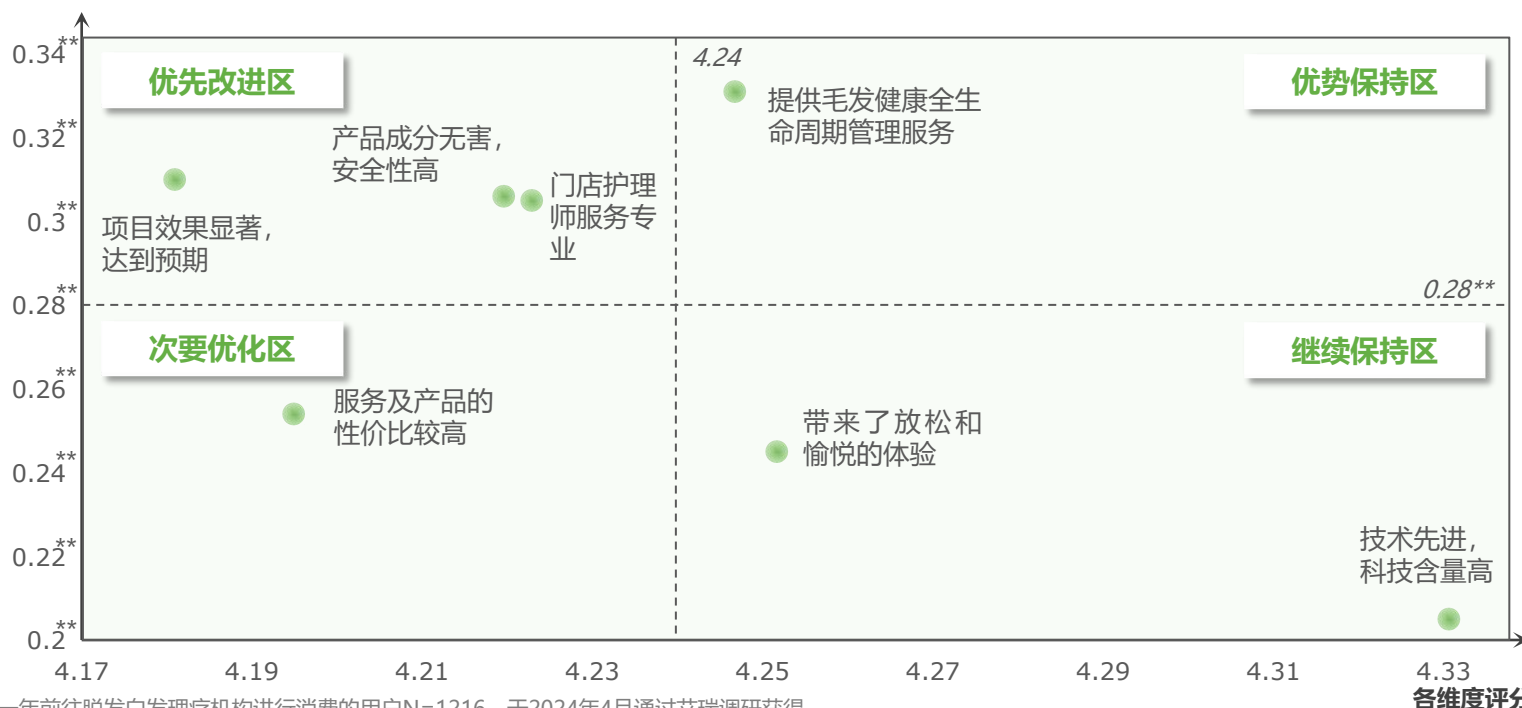
# 脱发白发理疗机构：整体用户满意度

机构多项因子满意度与机构总体满意度显著相关，根据四象限评价模型分析，需优先改进项目效果、产品成分和护理师专业度

本次研究基于样本对机构的总体满意度与各个满意度影响因素数据，将机构总体满意度和机构不同因素满意度进行了相关性统计分析，数据分析结果表明，与机构总体满意度相关的因素依次是：门店护理师服务专业、技术先进科技含量高、产品成分无害安全性高、带来了放松和愉悦的体验、服务及产品的性价比比较高、提供毛发健康全生命周期管理服务。通过四象限满意度评价模型分析，对于脱发白发理疗机构，需要重点维持并提高服务项目效果，产品成分以及门店护理师的服务水平。

Pearson相关系数\*\*

各因子满意度与相关性分布-Pearson相关系数分析



样本：过去一年前往脱发白发理疗机构进行消费的用户N=1216，于2024年4月通过艾瑞调研获得。

注释：\*\*代表在0.01水平（双侧）上显著相关；您对机构服务整体满意程度如何？您对机构各项维度满意程度如何？

本次研究运用的四象限模型，仅从样本总体满意度和各因素满意度维度角度分析，并未考虑用户消费行为等其他因素；纵轴数据采用Pearson相关系数，即各因素满意度对机构总体满意度的相关性系数，以此作为各因素满意度重要性的评价指标

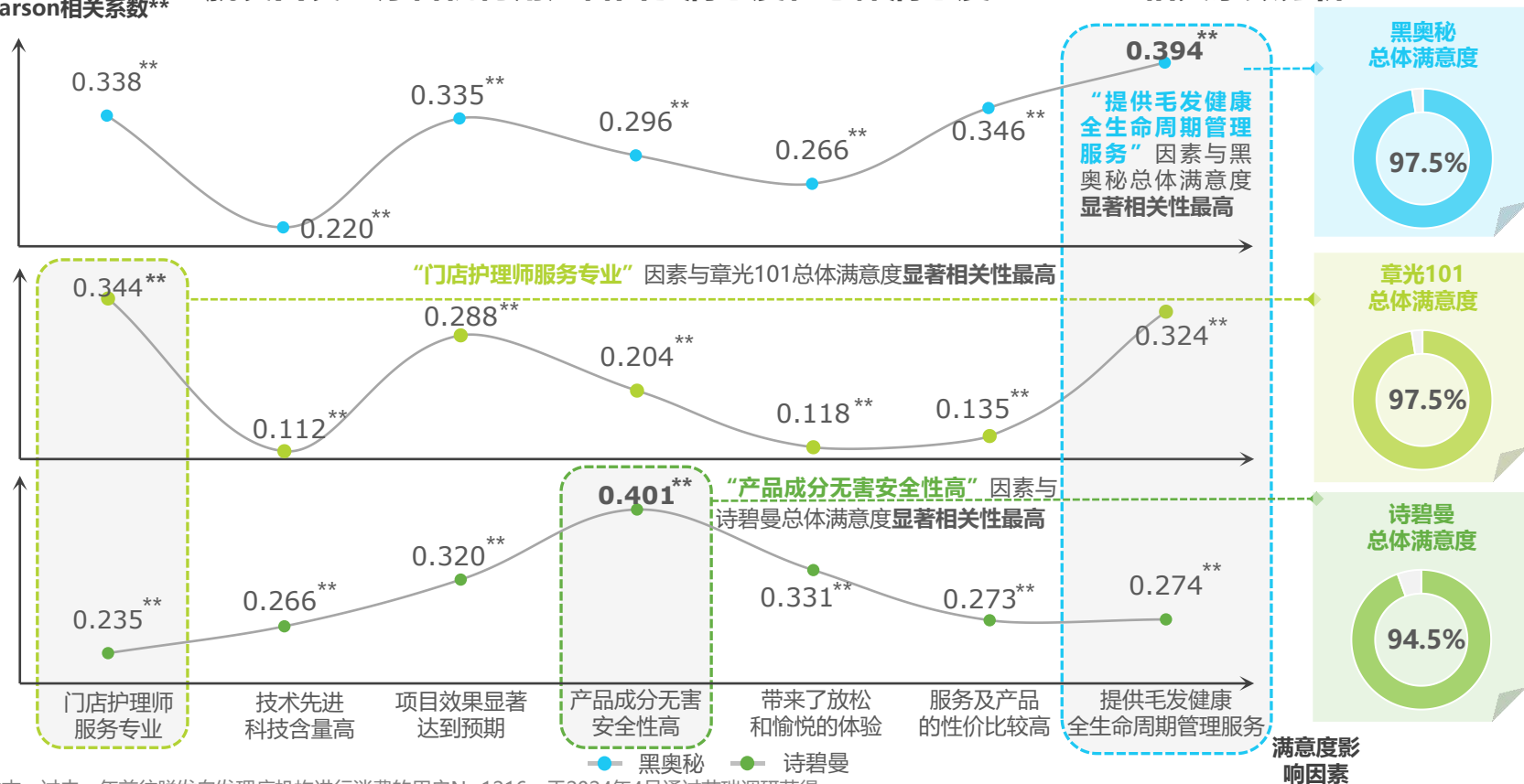
# 脱发白发理疗机构：各机构用户满意度

根据各家机构满意度影响因子深度分析，服务、售后与产品质量是关键

本次研究基于样本分别对三家脱发白发理疗机构的总体满意度与满意度影响因素数据，进行了相关性统计分析，数据分析结果表明，“门店护理师服务专业”对章光101总体满意度的显著正向影响最大，对于黑奥秘，“提供毛发健康全生命周期管理服务”因素显著相关性最高，影响诗碧曼最大的因子是“产品成分无害安全性高”，各机构优势维度明确，也需全方位和多角度地提升客户满意度。

## 脱发白发理疗各机构用户各因子满意度和总体满意度-Pearson相关系数分析

Pearson相关系数\*\*



样本：过去一年前往脱发白发理疗机构进行消费的用户N=1216，于2024年4月通过艾瑞调研获得。

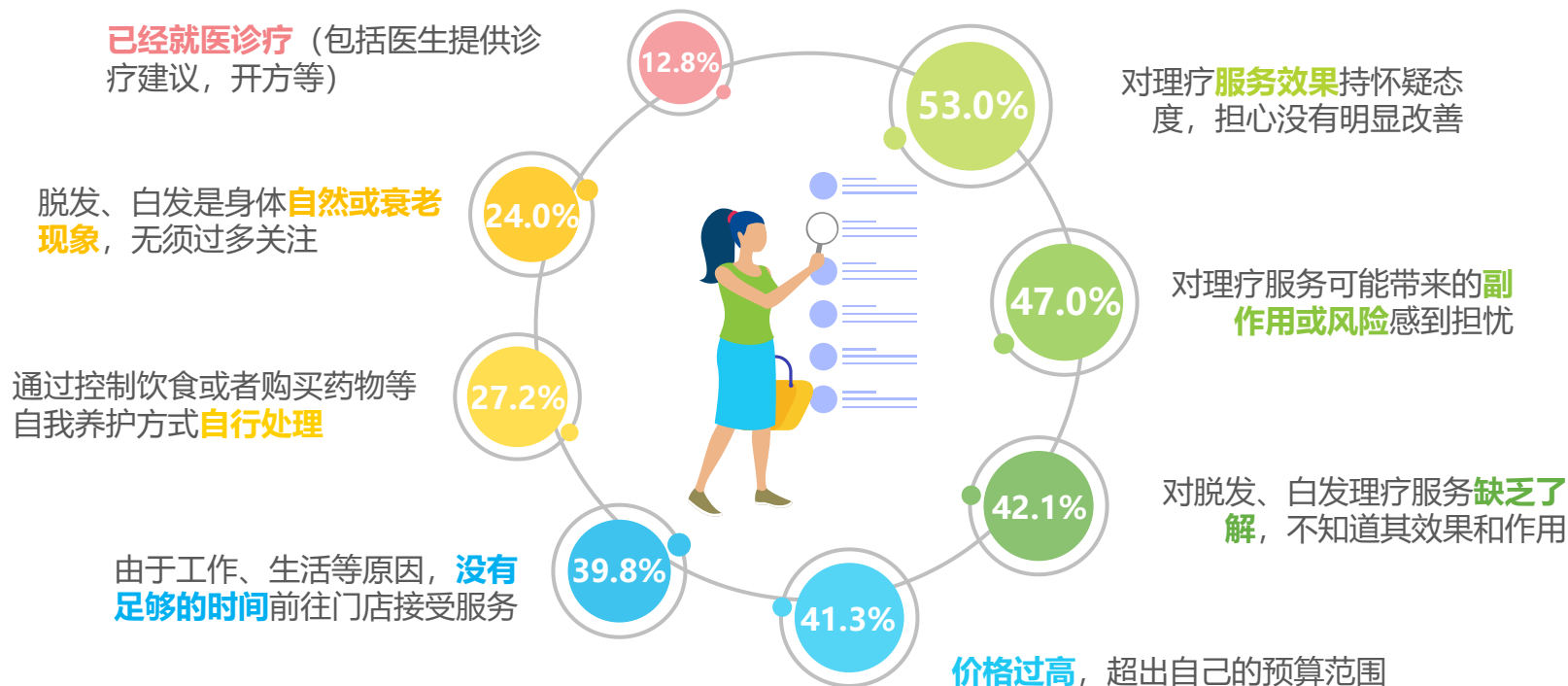
注释：\*\*代表在0.01水平（双侧）上显著相关；您对机构服务整体满意程度如何？您对机构各项维度满意程度如何？

# 未进行脱发白发理疗消费动因

## 效果担忧与认知缺乏限制市场拓展，服务升级与市场教育需双管齐下

对有头皮/头发问题但未到理疗机构进行专业理疗的用户动因调研发现，有超过半数的用户（53.0%）对理疗服务效果持怀疑态度，担心没有明显改善，将近一半的用户（47.0%）对理疗服务可能带来的副作用或风险感到担忧。此外，42.1%用户表示对脱发、白发理疗服务缺乏了解，不知道其效果和作用。以上的担忧及认知不清产生在行业刚起步时期，随着各大机构对技术的不断探索与进步，目前脱发白发理疗服务已经得到优化，风险得到保证。下一步需要业内多方努力对市场进行教育和宣传，以缓解人们的担忧、加深头皮健康与理疗服务认知，从而促进市场渗透率进一步提升。

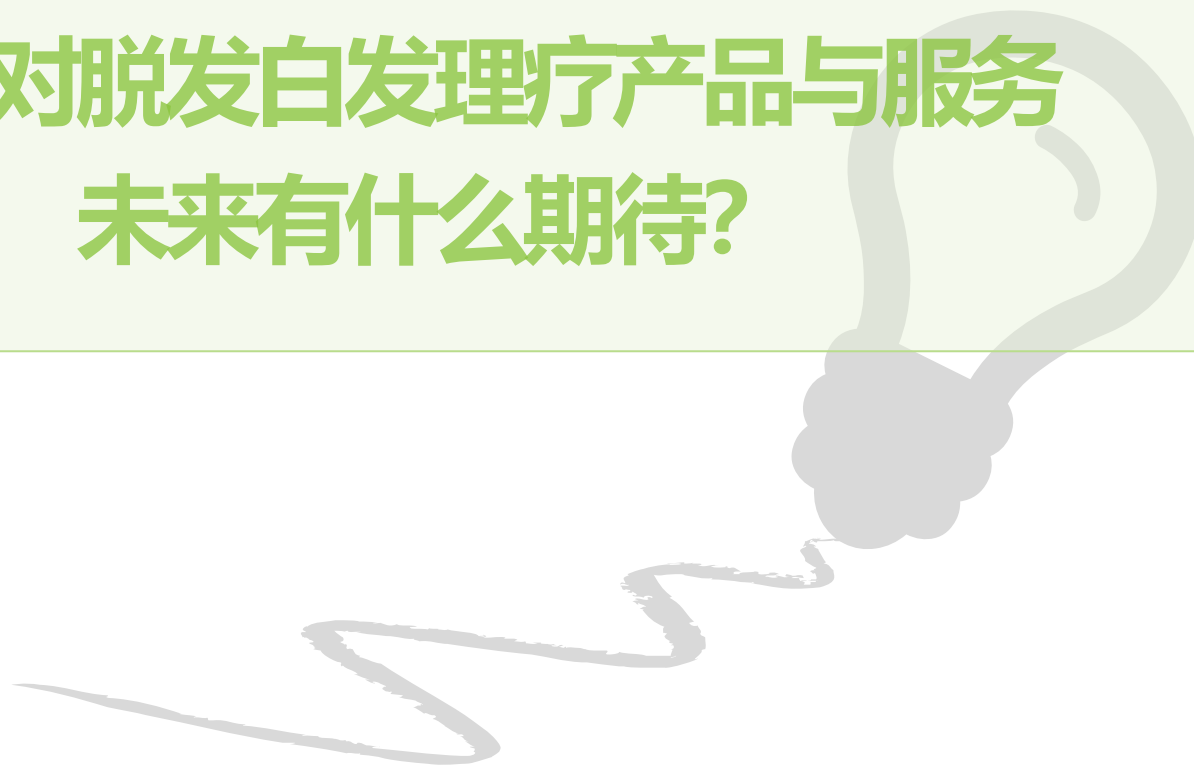
### 未进行脱发白发理疗消费的原因



样本：有头皮/头发问题未到理疗机构进行专业理疗的用户N=2305，于2024年4月通过艾瑞调研获得。  
注释：如有白发、脱发问题，不使用脱发、白发理疗原因是什么？



# 用户对脱发白发理疗产品与服务 未来有什么期待？

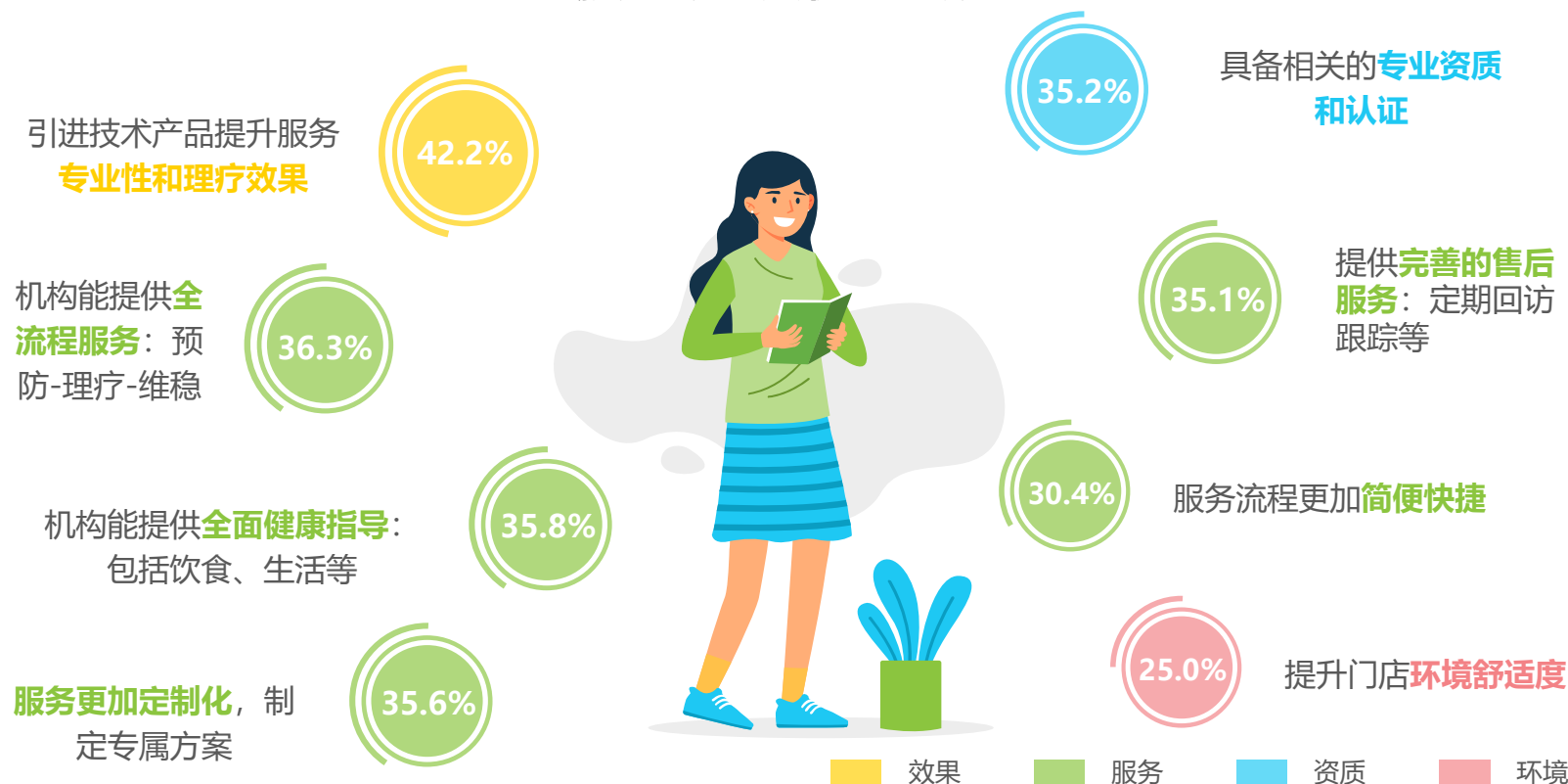


# 脱发白发理疗需求及期待：整体需求

## 引进新技术新产品提升效果排名首位，全流程和定制化等服务需求突出

在未来的脱发和白发理疗服务期待方面，调研结果显示，用户将引进技术产品提升服务专业性和理疗效果放在首位，同时对全流程、全面、定制化等服务需求也越来越突出。这反映出消费者对理疗机构在技术进步与服务效果提升上的高度关注，并且希望获得更全面和个性化的护理服务，以满足不同阶段的需求和个人偏好。理疗机构应着眼于提升产品与服务效果，并提供个性化的理疗方案，以满足用户不断变化的服务需求与期望。

### 脱发白发理疗服务未来期待



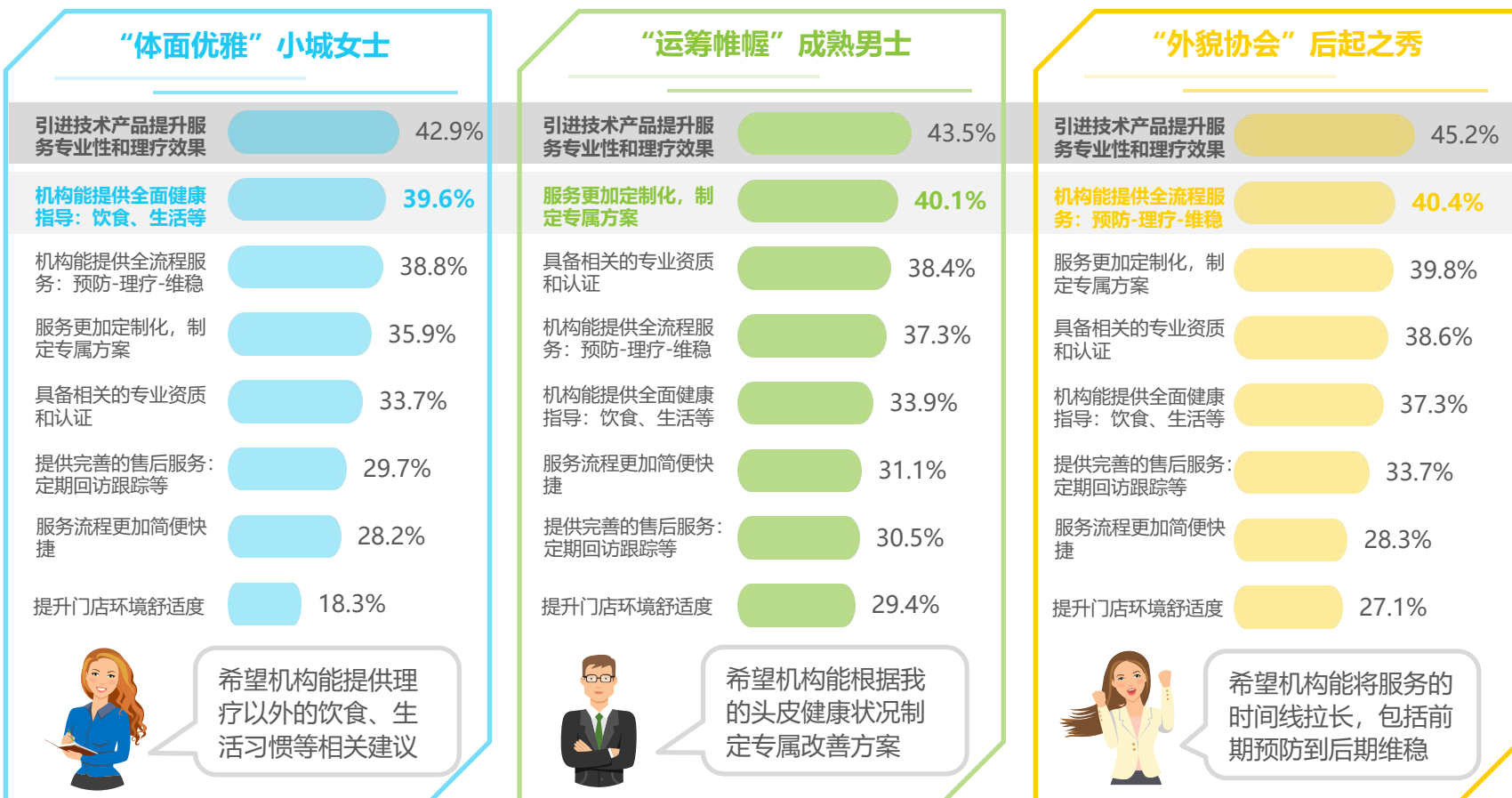
样本：过去一年前往脱发白发理疗机构进行消费的用户N=1216，于2024年4月通过艾瑞调研获得。

注释：请问您对未来脱发白发理疗机构服务有哪些期待？

# 脱发白发理疗需求及期待：细分需求

技术和产品迭代以提升理疗效果是所有群体中共同期待的核心维度，然而在个性化需求方面，不同人群展现出了各自独特的诉求

## 不同群体对于脱发白发理疗服务未来期待



样本：过去一年前往脱发白发理疗机构进行消费的用户N=1216，于2024年4月通过艾瑞调研获得。

注释：请问您对未来脱发白发理疗机构服务有哪些期待？

# 脱发白发理疗人群洞察小结：

## 人群画像

- **整体画像：**25-55岁的女性群体居多，个人月收入多在8000-20000元之间，人群城市线分布较为均衡；
- **精细画像：**“体面优雅”小城女士希望获得更年轻美丽的形象，服务情感需求与人际交往；“运筹帷幄”成熟男士多数**工作压力大，重视事业和人际关系**；“外貌协会”后起之秀大多刚步入职场，**事业和爱情是他们在这一阶段的重要命题**。

## 健康行为与脱发白发成因

- **健康行为：**人群普遍能够维持科学的体检频率，然而大众的感到焦虑程度居高不下；
- **原因分析：**社会节奏加快，**经常熬夜、精神压力大及焦虑抑郁、作息不规律**成为导致脱发白发形成的主要诱因。

## 消费特点

- **信息获取：**高线城市人群更愿意在线上平台进行信息搜集，而低线城市则更相信口口相传；
- **频次金额：**大多数用户选择**1周1次**脱发/白发理疗，大多数人单次消费在**151~200元**之间；
- **服务效果：**理疗用户**忠诚度**高，超半数长期坚持的用户反馈脱发白发问题有所改善；
- **续费意愿：**消费者整体**续费率高达95.5%**，为脱发白发理疗服务的持续付费意愿强，行业的市场基础夯实。

## 未来期待

- **技术和产品不断迭代以提升理疗效果**是所有群体中最期待的维度，其中**服务定制化、全面健康指导和全流程服务**则分别是不同人群的个性诉求。

# 04 / 脱发白发理疗典型企业分析

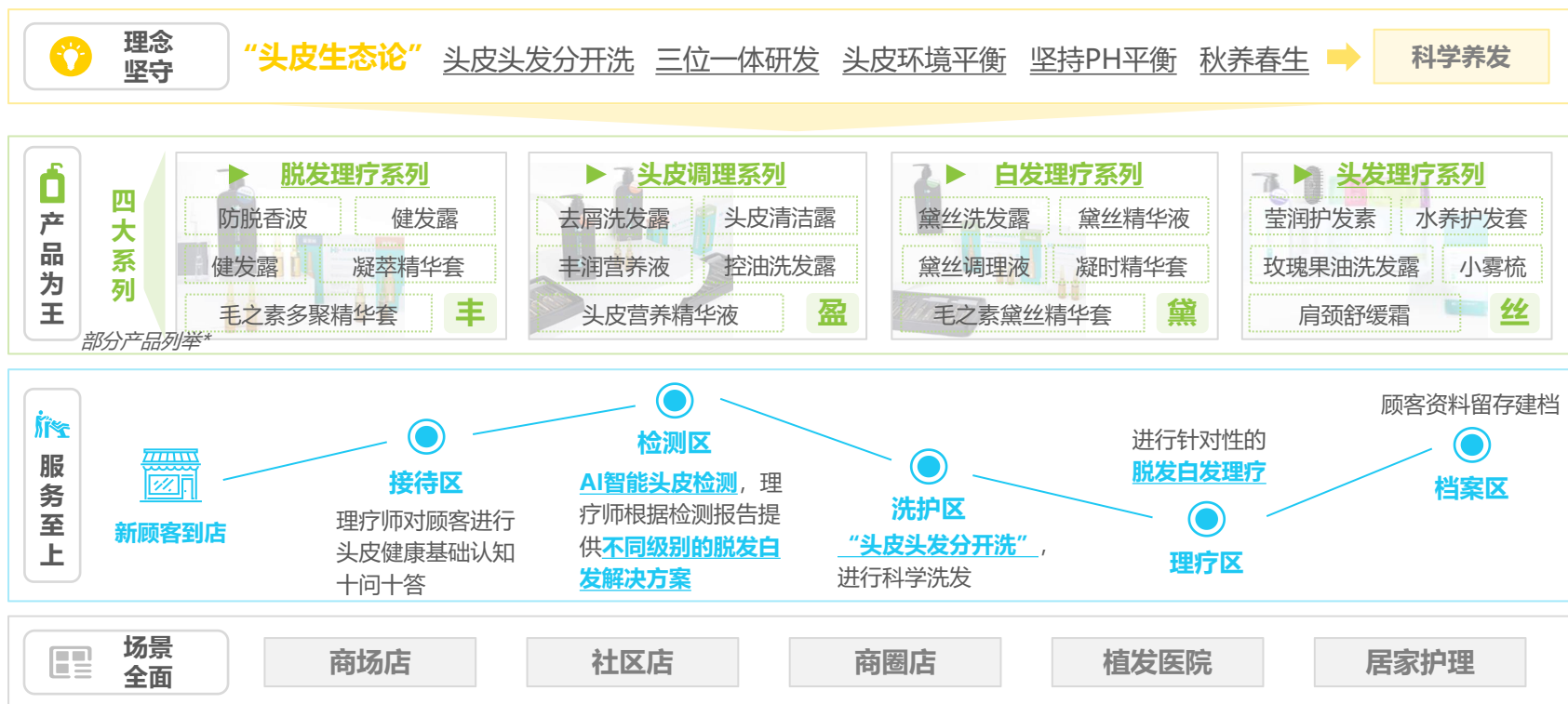
Case study

# 黑奥秘 | 业务布局

科学理疗，产品成分有效性领先，打造立体化、定制化的脱发白发解决方案，对用户头发全生命周期进行有效管理

北京普世安生物科技有限公司成立于2006年，同年创立“再出发”品牌，2019年5月正式将“再出发”升级为“黑奥秘”。公司提出并坚守“头皮生态论”的科学养发理念，打造丰、盈、黛、丝四大系列产品，配合自主研发的小雾梳硬件，以商场店、社区店、商圈店、植发医院、头皮头发健康居家护理为服务输出场景，为用户提供更加精细化、定制化、立体化的头皮健康专业解决方案，覆盖头发亚健康用户的全生命周期，形成了完整的头发理疗大健康产业生态闭环。

## 黑奥秘业务布局分析



来源：公司访谈、企业官网、公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 黑奥秘 | 核心优势与业务规划

## 科技创新引领全方位头皮头发管理，砥砺前行让人人都有一头好发

黑奥秘的科技感门店设计和标准化门店布局为顾客提供了舒适、专业的理疗环境，采用高分子技术、生物活性酶、富勒烯等先进技术，不断创新产品，提高理疗效果。以此为基础，围绕脱发白发的轻中重度，黑奥秘能够对用户进行全生命周期管理，形成头发理疗的大健康产业生态闭环。截至2023年底，黑奥秘已在全国范围内拥有超过1300家门店，覆盖了200多座城市，服务用户超过160万人次。今后，黑奥秘将稳占科技防脱防白生态位，继续为头发理疗品类创新提供领先技术，为行业发展贡献更大价值，为脱发白发人群提供专业解决方案，让人人都有一头好发。

### 黑奥秘核心优势与业务规划



### 业务规划

#### 业务落地成效



全国各地门店数量  
1300+

门店服务覆盖城市数量  
200+



门店服务用户规模  
160万+



#### 未来业务规划

##### ■ 砥砺前行，专注主业

专业化服务提升

人才培养与团队建设

品牌建设与市场拓展

##### ■ 科技建设，联合创新

智能化与数字化

技术创新与科研投入

提供领先技术

贡献更大价值

「人人都有一头好发」

# 章光101 | 业务布局与核心优势

章光101  
ZHANG GUANG 101

iResearch  
艾瑞咨询

## 延续传统中医药理论，将中草药与生物科技结合，贴合消费者健康需求

章光101自1974年创立以来，已深耕防脱领域五十载。其传承《黄帝内经》、《诸病源候论》等国医经典，汲取东方智慧，逐渐形成了独具一格的防脱育发系统论与技术成果。旗下产品与服务丰富多样，涵盖育发、白养黑、防脱发、洗护发及植发系列等50余个项目，致力于全方位、全生命周期地管理毛发健康。章光101不仅注重自主研发与产品销售，更将体验服务融入其中，形成了三位一体的发展格局。为进一步深化研究，章光101于2004年成立了毛发研究院，该研究院深入一线，普及头发专业知识，广泛收集毛发疾病相关数据，确保研发出的产品真正满足消费者需求，并能迅速转化为生产力，为更多消费者带来健康秀发的希望。

### 章光101业务布局、发展理念与核心优势

#### 章光101服务及产品矩阵

##### 服务矩阵 防脱养白功能多元完备

防脱固发



清洁补水

白发养护



止痒去屑

头疗减压



发质修护

##### 明星产品 产品研发运用生物技术

小分子寡肽  
植物精华



生物技术  
植物精华

平衡控油  
蓬松盈密



三参头发宝  
育发液

.....

#### 章光101发展理念

◆ 打造“中草药+植物+生物科技”概念养护发



◆ 将消费者需求与实际研发接轨

——101毛发研究院



#### 章光101核心优势

##### 品牌优势

- 50年口碑沉淀
- 300+城市覆盖
- 民族品牌

##### 平台优势

- 1500家+门店覆盖
- 2000名经验人士指导
- 公司及分支机构跨区域支援

##### 流量优势

- 线上多渠道拓客引流
- 网页搜索端高频内容投放
- 形成新媒体矩阵覆盖
- 多电商渠道持续获客

##### 师资优势

- 毛发研究院建立
- 师资团队在线视频咨询
- 团队定期巡回到店带教

##### 培训优势

- 打造多层次、多方位  
线上线下结合的完善  
培训体系

来源：公司官网，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

## 定制化理疗方案，搭配系列功效产品，有效改善用户各类毛发问题

Svenson史云逊品牌始创于1956年英国伦敦，是全球知名的权威医学健发品牌，2017年，史云逊成为雍禾毛发生态链重要组成部分。史云逊的多种类别及系列产品均经过精心设计，针对性强，能有效缓解各种头皮和头发问题；针对毛发脱发、毛发养护、毛发抗衰等问题，史云逊秉持“以人为本”的原则，根据每位顾客头皮状况，制定个性化的1对1专属定制解决方案，包括头皮检测、养固配方、仪器理疗、功效产品等，为顾客有效地缓解毛发问题。

### 史云逊毛发解决方案概览

#### 改善哪些毛发问题

##### 毛发脱发问题

脂溢性脱发

m型脱发

秃顶头顶脱发

前顶脱发

##### 毛发养护问题

发质干涩

毛囊炎

蜡状物堆积

##### 毛发抗衰问题

干细胞沉睡

毛囊萎缩

毛囊细胞增殖慢

毛乳头循环缓慢

##### 术后创伤问题

发质干涩

蜡状物堆积

#### 提供哪些解决方案

##### 头皮检测

###### 经典木棒检测



- 经典木棒检测：史云逊头皮检测方式之一，从源头发现头发问题

###### 专业仪器检测



- 毛囊健康检测仪器：采用全新高清成像技术，用科技快速检测头部毛发问题，让头发问题可视化

##### 养护方案

###### 1对1专属定制理疗方案

- 定制发理配方及理疗方案：发理顾问会根据患者头皮科学检测报告及实测情况，准确匹配所需的养护疗程，通过【药物治疗】、【医学养固配方】、【仪器治疗】等1对1精准定制具有针对性的健发和护理疗程，为头发健康提供保障

###### 1对1定制服务



###### 高级养护配方



头皮滋养液

###### 不同配方选择供居家养护



洗发水



###### 护发配方居家养护

护发素



###### 自主研发深层清洁头皮

预洗素

# 05 / 脱发白发理疗行业发展 趋势展望

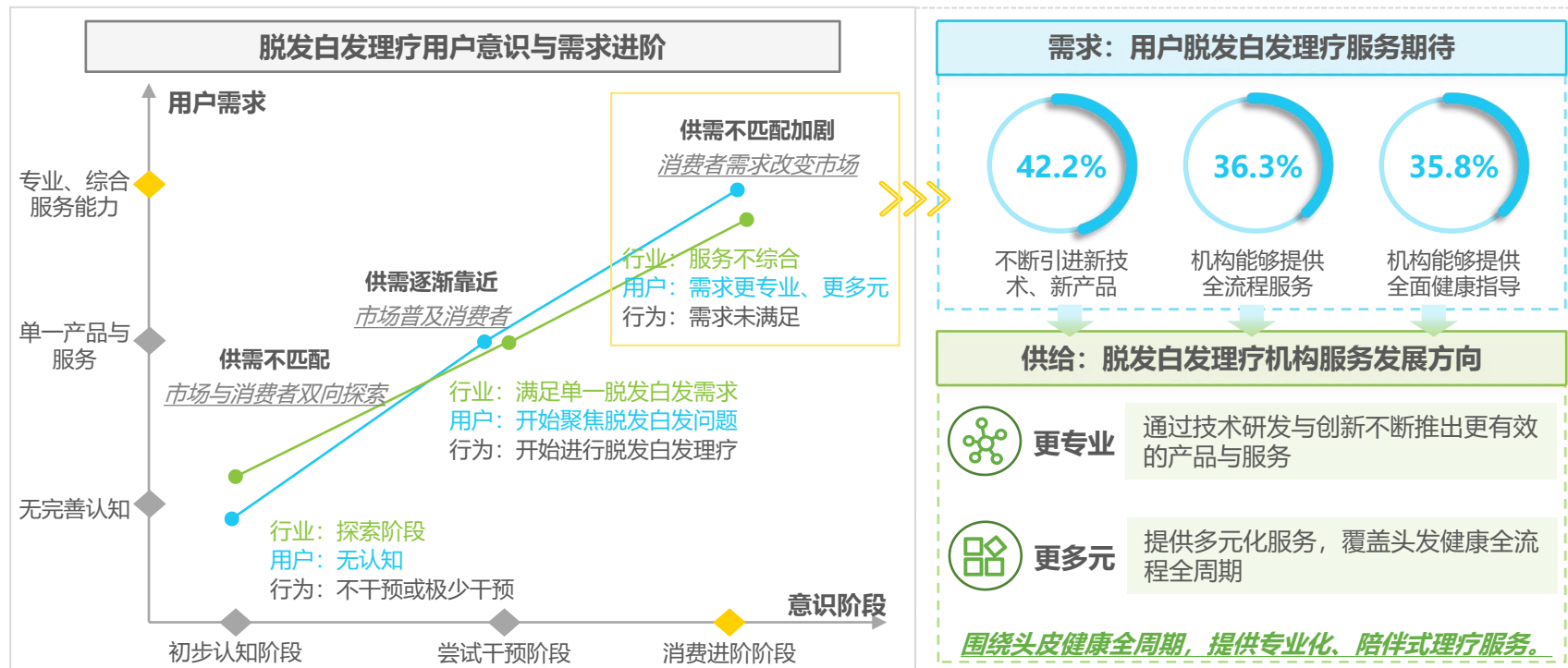
Development trend

# 行业发展趋势 (1/3)

## 消费者需求进阶，由单一产品服务向陪伴式的全流程专业解决方案演进

消费者脱发白发理疗意识可以分为三个阶段：初步认知时，大众对于脱发白发的意识相对薄弱，一般很少进行干预；随着行业的普及，消费者认识到脱发白发干预重要性，尝试进行脱发白发理疗，但此时解决方案相对单一，专业性有待提升；未来，随着需求侧用户对脱发白发理疗认知的加深，越来越多消费者需求将更加专业化、多元化，在消费选择上从单一产品服务向全流程专业解决方案转变。这种需求必将推动理疗机构拓展定期养护、效果维稳、植发手术等模块，同时不断钻研以提升机构的专业化、科技化服务能力，陪伴式护理消费者头皮健康全周期，市场也进入消费者需求反向拉动的发展阶段。

### 需求变迁拉动脱发白发理疗市场进一步增长



样本：过去一年前往脱发白发理疗机构进行消费的用户N=1216，于2024年4月通过艾瑞调研获得。

注释：请问您对未来脱发白发理疗机构服务有哪些期待？

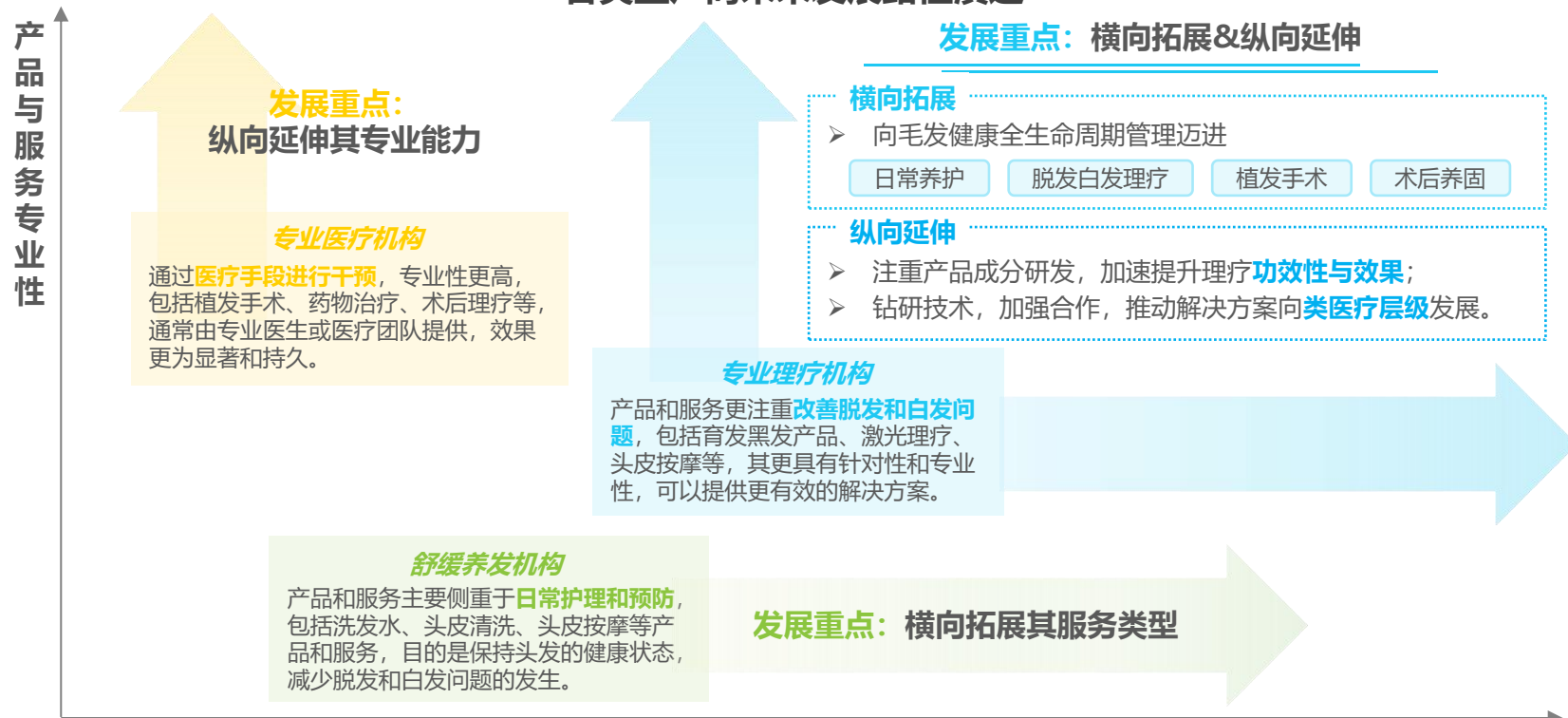
来源：用户调研、公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 行业发展趋势 (2/3)

## 各类型厂商持续深耕，专业理疗机构将同步提升其服务全面性与专业性

结合脱发白发理疗用户意识与需求进阶模型，未来市场将进入消费者需求反向拉动的发展阶段。在这一时期，专业医疗机构、专业理疗机构与舒缓养发机构三类厂商将牢牢把握用户专业性与多元性需求，对自身的 product 与服务进行迭代升级。具体来看：1) 专业医疗机构将专注自身专业性特点，不断延伸其专业能力；2) 舒缓养发机构定位于用户的日常养护需求，横向拓展自身服务类型；3) 专业理疗机构将横向拓展与纵向延伸同步发力，一方面不断研发新产品新成分，提升服务功效性和效果，另一方面加强技术迭代与对外交流合作，实现理疗逐步向类医疗靠拢，为用户提供更全面、更专业的脱发白发解决方案。

### 各类型厂商未来发展路径演进

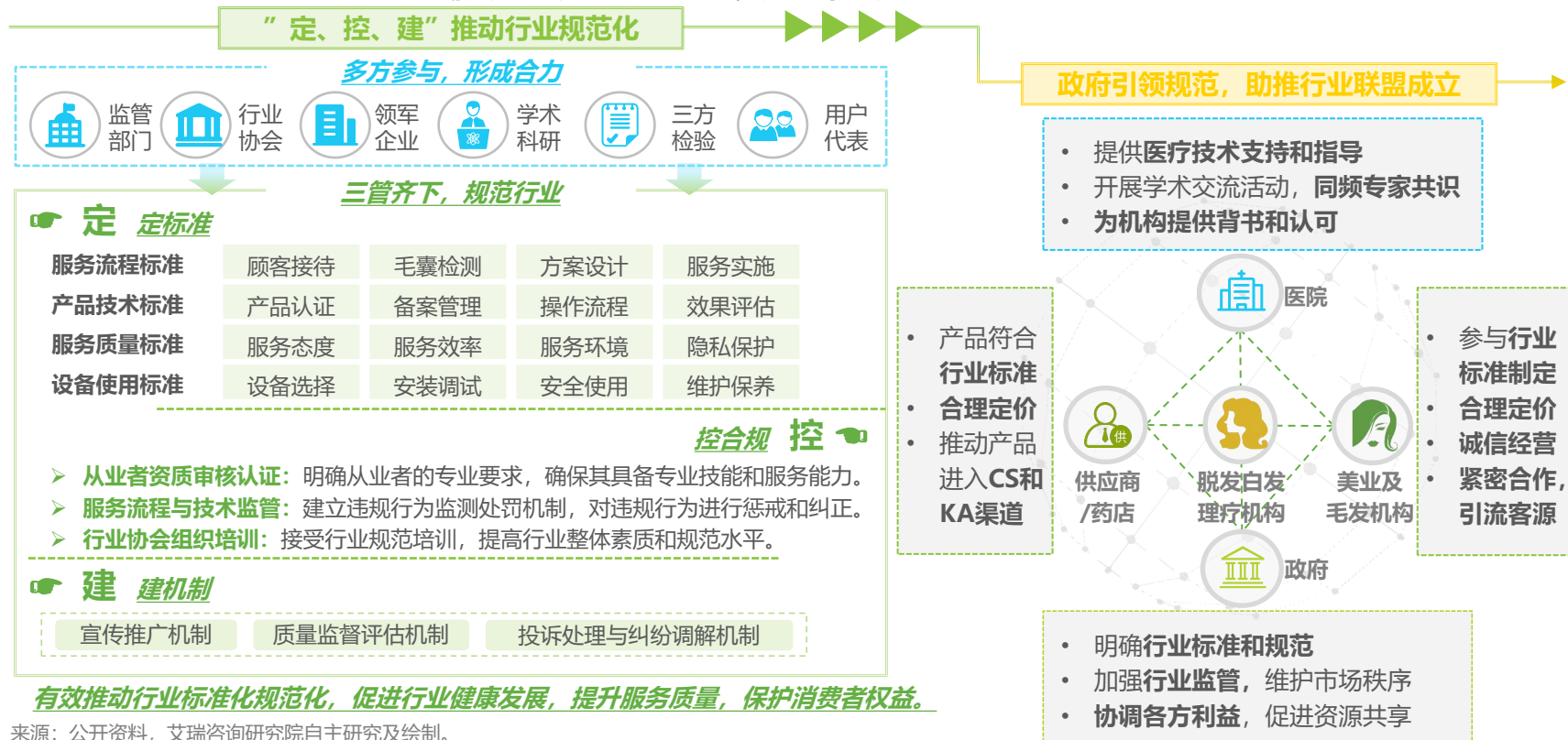


# 行业发展趋势 (3/3)

## 多方共建，行业标准建立在望；合作共赢，谱写行业发展新篇

未来脱发白发理疗市场发展，监管机构、行业协会、领军企业等多方主体将积极参与，形成合力为行业“定标准、控合规、建机制”，即明确划定各项标准，重视监管与管理，建立行业运行机制，以此进一步推动脱发白发理疗行业朝着标准化、规范化和专业化方向迈进。在政府引领行业规范下，供应商与药店将确保产品符合行业标准，定价合理；美业及毛发机构（包括养发、植发机构）积极参与行业标准的制定，诚信经营；医院提供全方位技术支持和背书，同频专家共识；脱发白发理疗机构则积极协调各方意见，搭建信息共享平台，形成行业共识，推动产业链上下游的深度融合。各方将以头发友好为核心理念，携手推动头发头皮健康的愿景成为现实，共同书写行业新篇章。

### 脱发白发理疗市场规范化，助推行业联盟成立



来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

BUSINESS  
COOPERATION

# 业务合作

联系我们



400 - 026 - 2099



ask@iresearch.com.cn



www.idigital.com.cn

www.iresearch.com.cn

官 网



微 信 公 众 号



新 浪 微 博



企 业 微 信



## LEGAL STATEMENT

# 法律声明

### 版权声明

本报告为艾瑞数智旗下品牌艾瑞咨询制作，其版权归属艾瑞咨询，没有经过艾瑞咨询的书面许可，任何组织和个人不得以任何形式复制、传播或输出中华人民共和国境外。任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规以及有关国际公约的规定。

### 免责条款

本报告中行业数据及相关市场预测主要为公司研究员采用桌面研究、行业访谈、市场调查及其他研究方法，部分文字和数据采集于公开信息，并且结合艾瑞监测产品数据，通过艾瑞统计预测模型估算获得；企业数据主要为访谈获得，艾瑞咨询对该等信息的准确性、完整性或可靠性作尽最大努力的追求，但不作任何保证。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的观点均不构成任何建议。

本报告中发布的调研数据采用样本调研方法，其数据结果受到样本的影响。由于调研方法及样本的限制，调查资料收集范围的限制，该数据仅代表调研时间和人群的基本状况，仅服务于当前的调研目的，为市场和客户提供基本参考。受研究方法和数据获取资源的限制，本报告只提供给用户作为市场参考资料，本公司对该报告的数据和观点不承担法律责任。



# THANKS

艾瑞咨询为商业决策赋能