

Jungle Scout

2022年 个人护理的 热门趋势

Jungle Scout出品

更新于：2022.02



Jungle Scout

在踏入新的一年时，人们往往会想要变得更好。

人们乐观地制定新年计划，设定希望自己能够实现的个人目标，2022年也是同样。

消费者已经开始在亚马逊购物车中装入产品，来帮助他们实现今年的健康、养生以及健身的目标。

下面请跟随我们深入阅读，了解我们所洞察到的2022年热门个人护理品类趋势，以及它们对亚马逊销量的影响



01. 什么是个人护理？	1
02. 为什么电商企业要关注个人护理行业？	3
03. 个人护理产品趋势	6
04. 健身产品	11
05. 营养和补充剂产品	14
06. 健康产品	17
07. Jungle Scout 帮你快速捕捉个人护理趋势	21

01.

什么是个人护理？

2022年个人护理的热门趋势



疫情开始时，地球上的数百万人突然间就被困在家里，他们需要新的空闲时间及独处时间中做一些富有成效的事情，于是个人护理成为了一种战斗口号。在这种情况下，许多人做了任何人都会做的事情：他们来到户外，与青青草地亲密接触，使用起了神秘的新面霜，并购买了Pelotons。噢，他们怎么会买Peletons的？

生活的空虚并不是开始个人护理计划的唯一原因。疾病的激增也促使许多人更加关注自己的身体健康。消费者涌向商店（和亚马逊）购买**维生素和补充剂**，留下空空的货架（实体货架和电子货架）。

虽然现在距疫情开始已经两年了，但这人们仍然在使用纯天然补充剂、实验护肤品，并在家进行锻炼，这种自我提升的趋势一直持续了下来。当从业者开始注意到这些变化给他们的日常生活带来的好处时，他们找了其他方法来对其进行优化。

个人护理行业图景这一常规的（以及由此产生且蓬勃发展的行业）开始壮大，容纳了营养和烹饪、谈话疗法、冥想、睡眠质量评估以及运动休闲，这些是其中的几个例子。实际上，任何能使人更加健康、平和、干净或舒适的产品都会引起消费者对个人护理的兴趣。



02.

为什么电商企业要关注个人护理行业？

当消费者反思2021年，想象2022年会发生什么时，**68%**的人表示希望自己能够变得更好，而**55%**的人表示希望能够善待自己，弥补因为疫情而失去的时间这样的情绪体现于亚马逊销售数据中，该数据显示，2022年1月个人护理产品的收益相比与2021年1月有所增加。

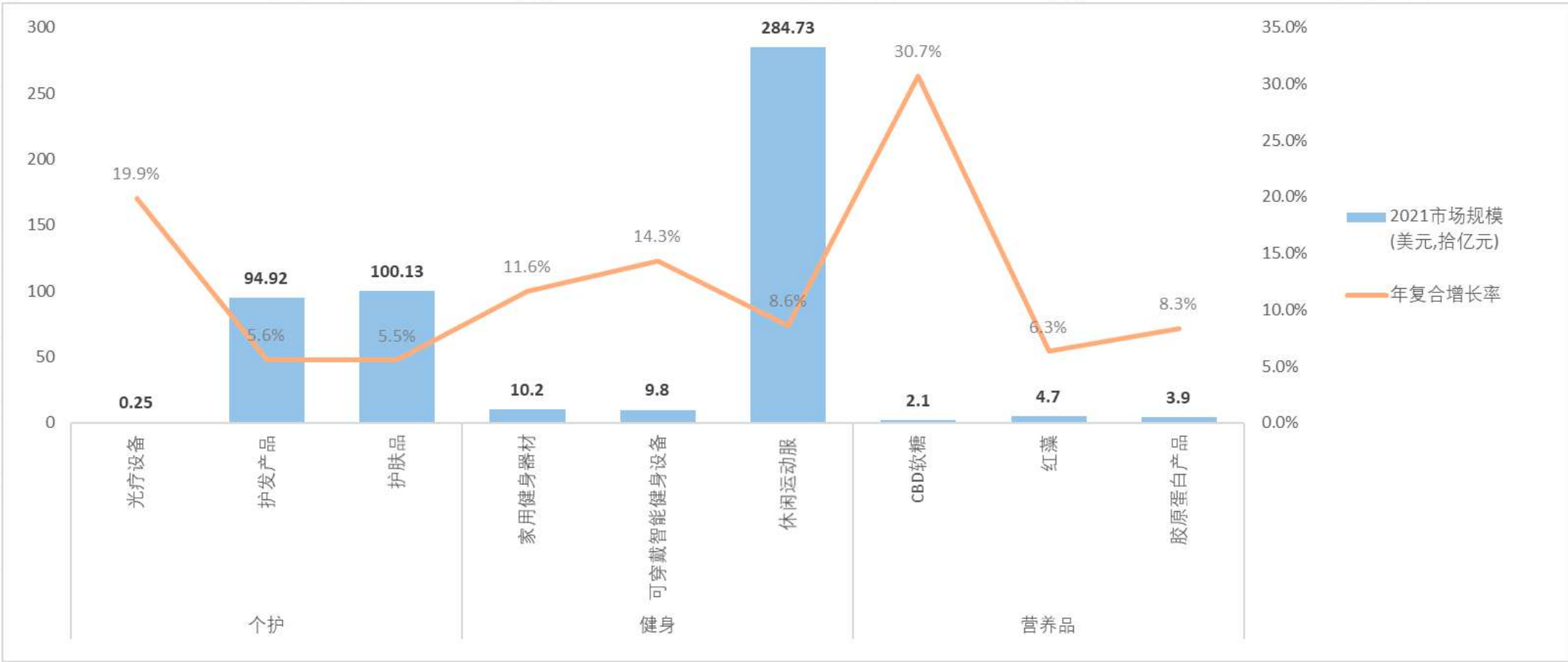


随着超过半数的消费者准备在 2022 年专注个人健康，我们可以预期**个人护理订阅盒、家用皮肤设备、科学‘保健’**等这类产品的购买量将增加。如果您是为消费者提供个人护理产品的电商品牌或卖家，则应**为销售增长做好库存准备，优化亚马逊列表并准备出售。**

在接下来的章节里面，我们挑选了2022年在个人护理领域里的热门产品给大家带来我们的分析。通过我们的行业洞察，2021年全球市场中**运动休闲服装（Athleisure）**以**2847.3亿美元**的市场规模位居首列，并以8.6%的年复合增长率持续增长。该领域的市场规模庞大，但同时带来的也是更激烈的竞争，未来在该领域的趋势会产生向头部品牌聚集的长尾效应。

值得注意的是，在个护产品中，**光疗设备**作为一个小众细分品类，2021年的全年市场规模虽然仅有**2.5亿美元**，但其年复合增长率预期达到了**19.9%**，拥有非常大的市场潜力，这也侧面说明了人们对居家护肤科技产品的了解和接受程度在快速提升。

另一款拥有非常大增长空间的产品是**CBD软糖**，2021年市场规模为**21亿美元**，而其年复合增长率达到了**30.7%**，并预期在2028年将会增长为**139亿美元**的庞大市场。



03.

个人护理产品趋势

2022年个人护理的热门趋势



离2022年的到来还有两周的时间，而消费者已经涌向了The Everything Store，为他们的“新年新气象”产品下订单。我们使用Jungle Scout Colbalt数据洞察到亚马逊上热门的个人护理产品趋势。

■ 护肤品

以往进行适当护肤的唯一方法是开车去看皮肤科医生，坐在候诊室里，并为此支付数千美元的服务费用，这样的日子已经一去不复返了。现在，消费者可以在舒适的沙发上进行类似的护理，还可在护理时播放您最喜爱的 Netflix 节目。



■ 光疗设备

消费者正被简单的家庭护肤服务所吸引。LED和红光治疗面膜的收益增长了**73%**，皮肤护理棒的单位销售额增长了**20%**，这些都反映出人们对家庭护肤不断增加的兴趣。

这些设备可能看起来如同智商税，但消费者已经拥抱了可在家中使用的护肤技术。有人评价说：“与我以前开的老福特（比喻他们以往的护肤方法）相比，这个（面膜）就像开法拉利一样。”**NEWKEY**面膜上个月的收益增长了**57%**，而**VOGUENOW**的LED面膜的收益增长了**544%**。

Jungle Scout

■ 清洁护肤

整个护肤品类的收益增长了**22%**，而清洁护肤品类（由无毒产品组成的类别）则以**69%**的收益增长率位居榜首。清洁护肤品类的领导品牌 **Youth to the People**：与去年1月相比，该品牌的收益增长了**200%**。

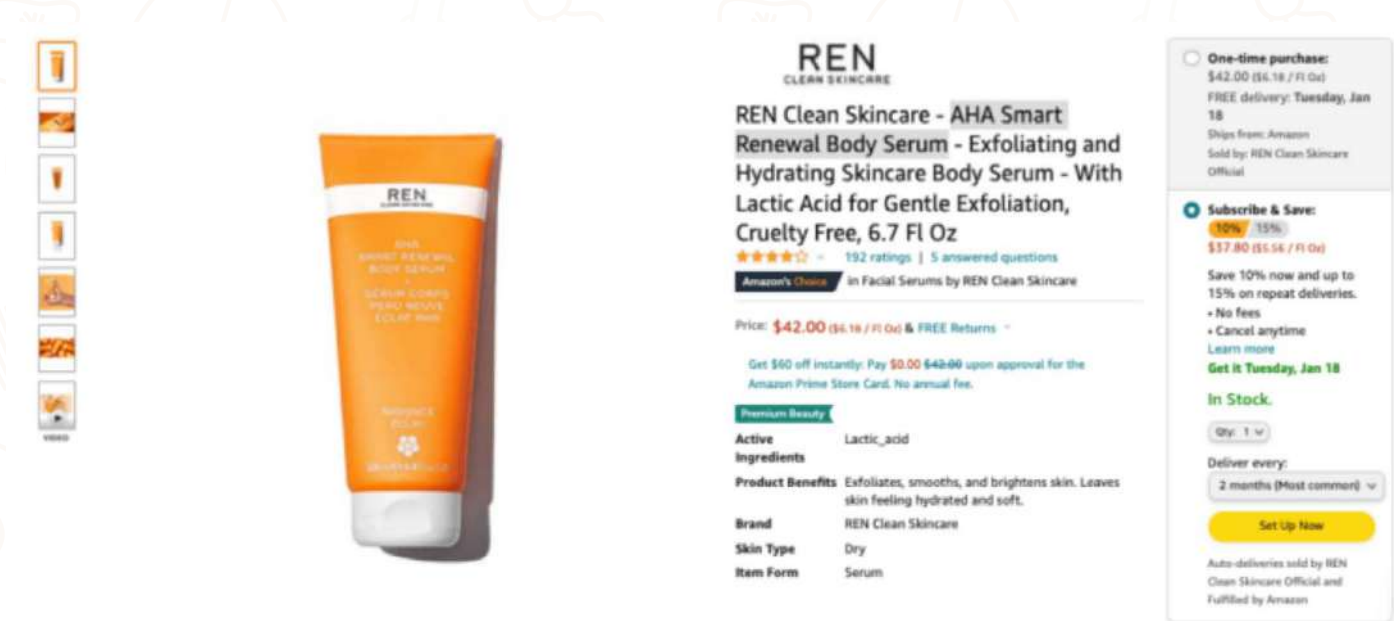


上个月，**Youth to the People** 的Hydrate + Glow Dream Mask 收益增长了**10%**。

2022年**个人护理**的热门趋势

03.个人护理产品趋势

另一个品类领导品牌 **REN Clean Skincare** 以其焕新身体精华液 增长了**23%** 的收益。



Lavido 凭借其天然面部精华液（收益增长**120%**）引领了近期的收益增长率。

■ 护发产品

打造健康茂密的秀发是2022年的另一个个人护理趋势。近来，流行护发产品都获得了收益增长，诸如BIOLAGE的无硅洗发水（收益增长**28%**）、Carol’s Daughter无硫酸盐纯素洗发水（收益增长**83%**），以及Cantu的卷发激活霜（收益增长**55%**）。

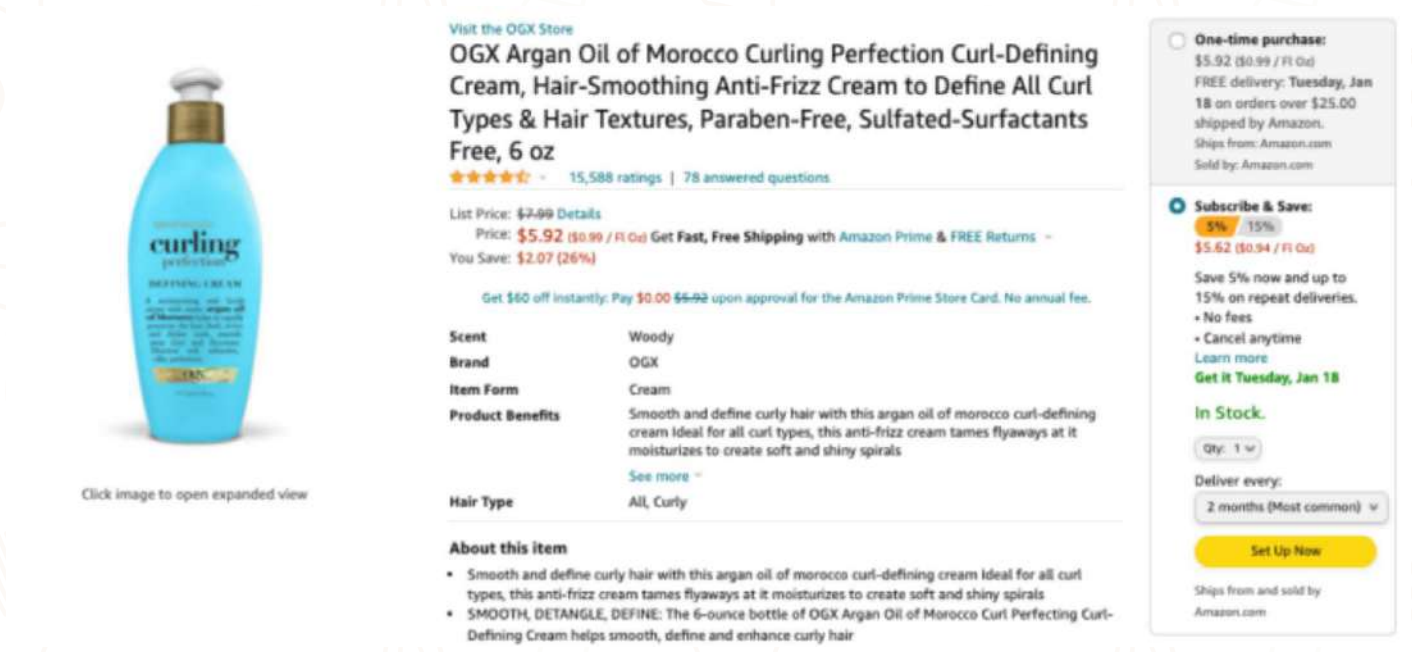
■ 卷发霜

Cantu并非是唯一一个在卷发霜品类中得到收益增加的品牌。该品类旨在为卷发补水并改善毛躁发质，与 2021 年 1 月相比，其收益增长了**94%**。

03.个人护理产品趋势



上个月，另一个品类领导品牌Moroccanoil的卷发弹力素收益增长了**8%**。



热门护发产品OGX摩洛哥坚果卷发霜收益也增加了**27%**。

■ 头发生长补充剂

外用护发产品并不是打造美丽秀发的唯一方法，对于那些喜欢由内而外的美的人来说更是如此。胶原蛋白这类营养补充剂便为追求健康秀发的人群提供了一个极佳选择。



Viviscal作为头发补充剂的品类领导品牌，其收益在过去一个月中增长了 **100%**。



04.

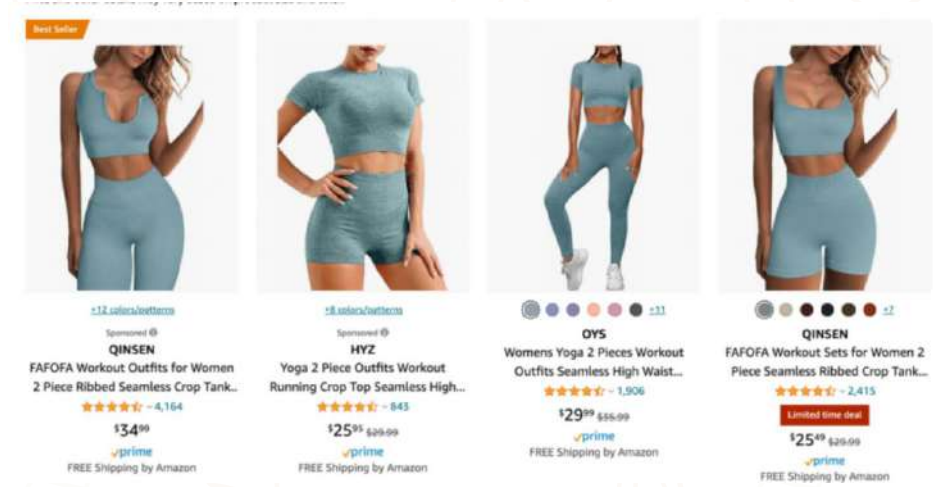
健身产品



相比2021年初，消费者为了实现2022年的健身目标，购买了更多的锻炼相关产品。

运动休闲

不奖励自己一套衣服，任何健身计划都是不完整的。消费者下决心要多加锻炼，并希望在运动时展现优美的姿态只需看看关键字"运动匹配设置"下列出的产品就可以知道，这些产品的收益大幅增长了 922%。

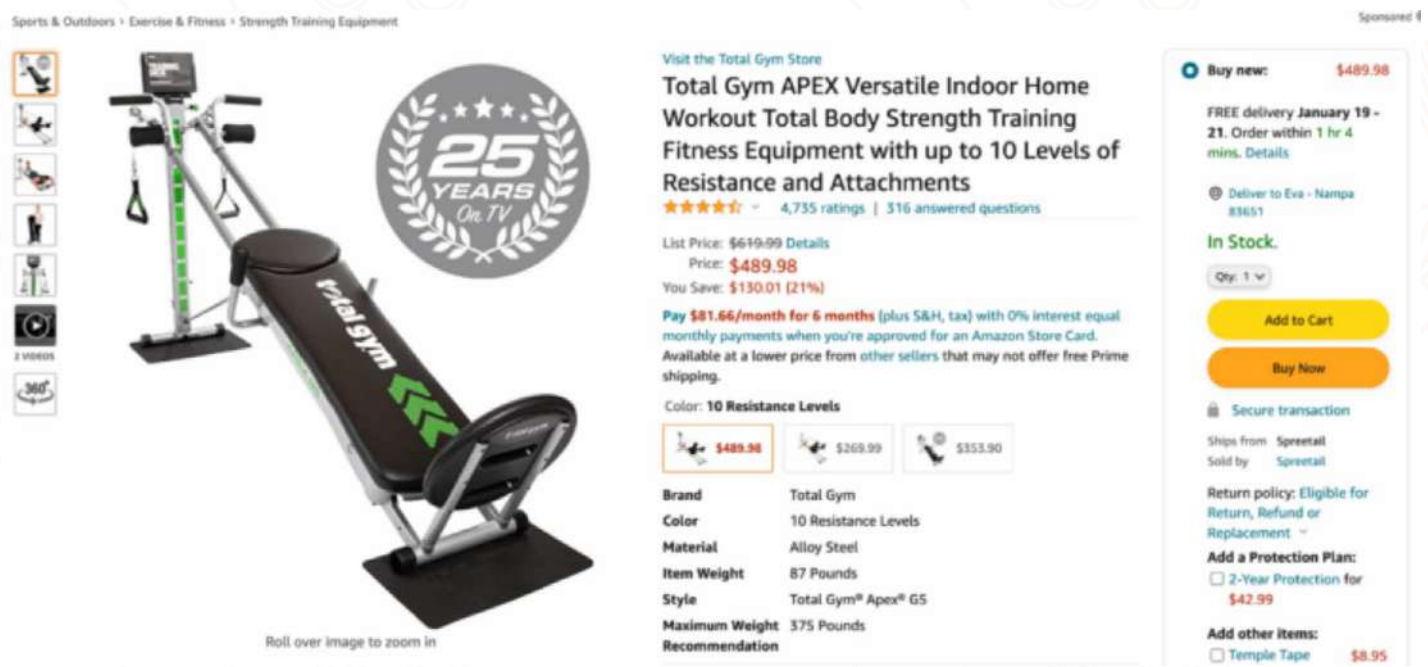


细节并不止于此。运动服装今年越来越受欢迎，从亚马逊的搜索结果页面来看，绿色似乎也是趋势。

2022年个人护理的热门趋势

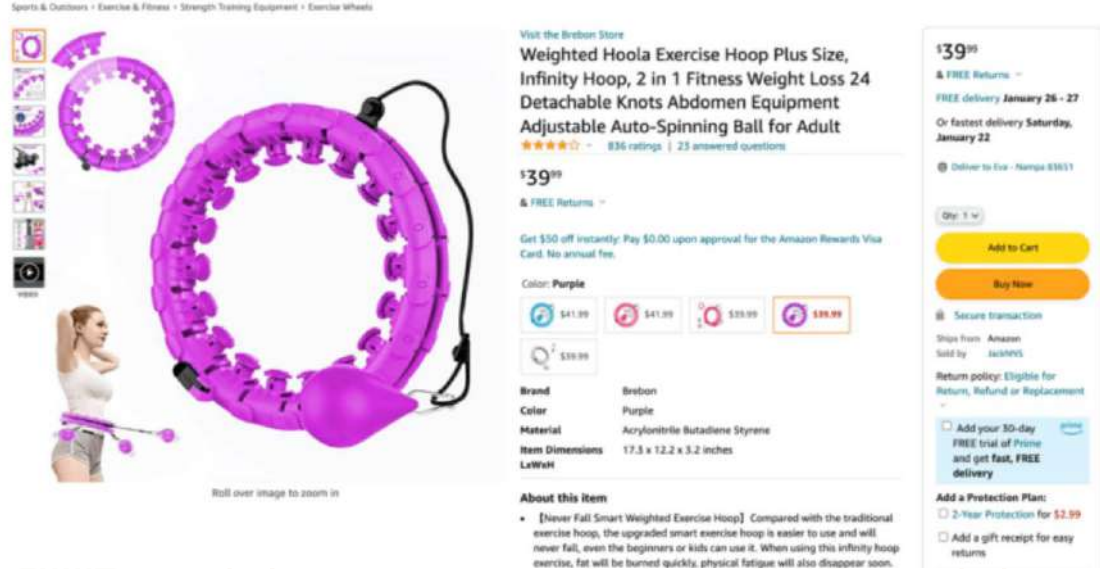
健身器材

自疫情以来，消费者要找到可以使自己保持活力的方法，并学习去构建日常规程，这就使得人们在家运动的趋势越演越烈，并热衷于打造自己的家庭健身房。尽管现在健身房已经重新开放，但许多消费者仍然在亚马逊上购买健身器材。与 2021 年 1 月相比，健身器材品类的收益增长了 14%。



这款家用健身器材 的收益在上个月增长了 100%。

Jungle Scout



这是一个加权运动圈，专为那些喜欢非传统的家庭运动方式或想要尝试新鲜事物的人而设计。该产品上个月的收益增长了 **100%**。

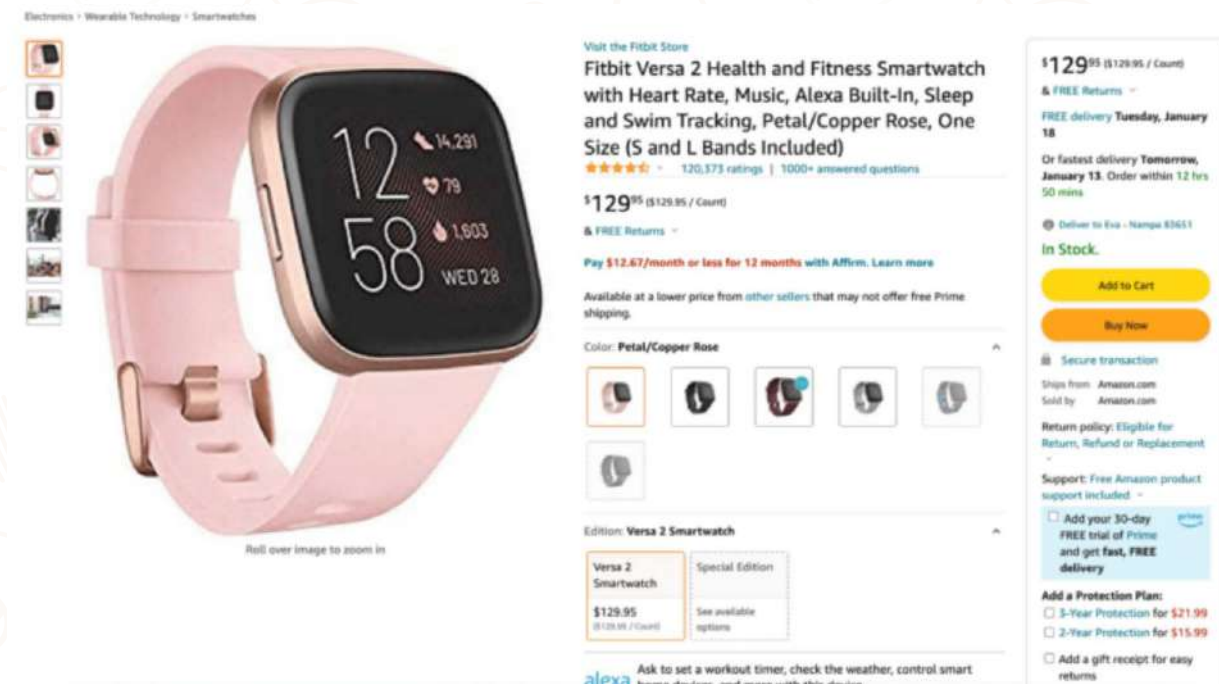
■ 智能手表

如果您怀疑使用运动圈锻炼的效果可能不够，您可以尝试在锻炼时佩戴智能手表以跟踪您的卡路里燃烧量。很显然，许多消费者正是这样做的，与2021年1月相比，智能手表品类的销量增长了 **61%**。

2022年**个人护理**的热门趋势

04.健身产品

智能手表品类的领导品牌，包括**Fitbit Versa2**、**Samsung Galaxy Watch4**，以及"女性智能手表"类别中排名第一的畅销产品**Fossil Women's Gen 5E**。



因为消费者想要达成健身计划中的目标并有了新的健身动力，所以健身产品通常会在新年前后看到收益增长。但正如我们见，与去年相比，今年1月许多运动相关产品的销售增长更为显著。

05.

营养和 补充剂产品



Jungle Scout

为了增强免疫系统，减轻压力水平，并在健康方面做到面面俱到，亚马逊买家在购物车和2022年健康计划中添加了补充剂。补充剂的选择包括纯天然疗法和新兴解决方案。

CBD 软糖

在过去两年的这场疫情中，没有人对压力感到陌生。这也是为什么CBD和大麻食品的受欢迎程度显着增长的原因，与去年1月相比，其单位销售额增长了**202%**。CBD产品通常用于缓解压力，缓解炎症并提高睡眠质量。它们还有天然镇静功效。

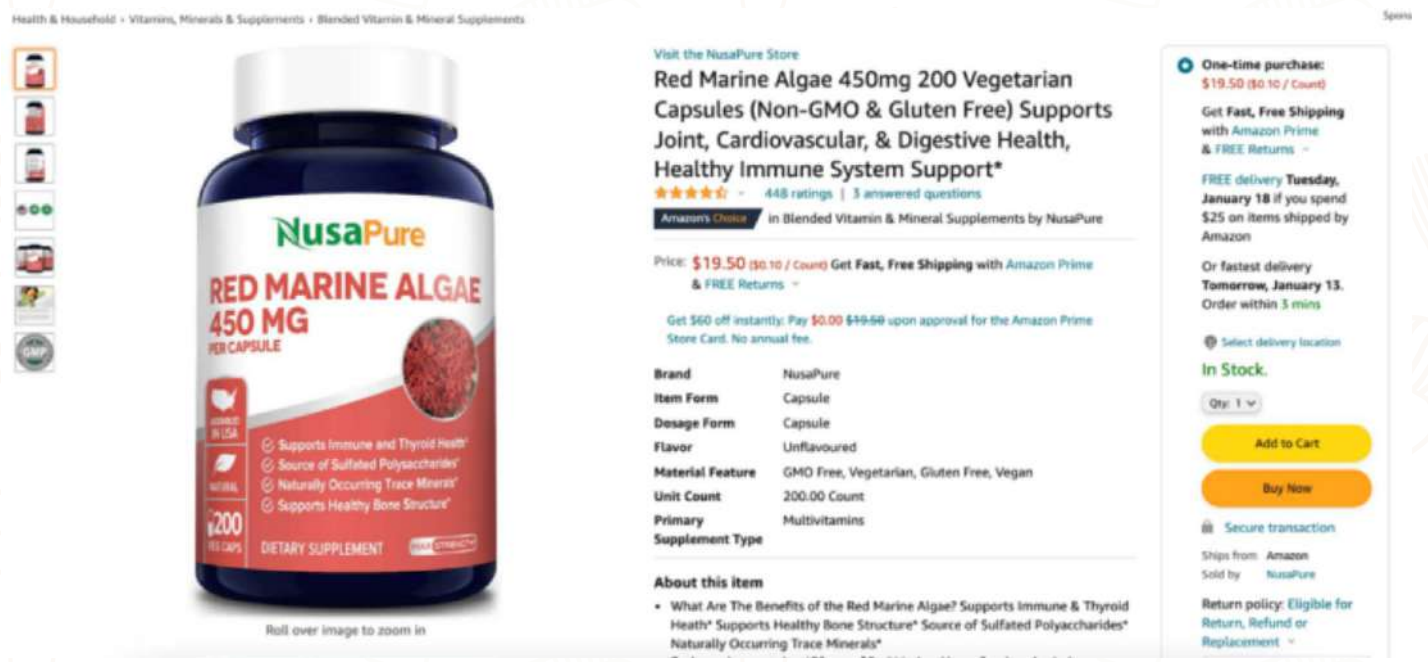


2022年个人护理的热门趋势

05.营养和补充剂产品

红藻

另一种越来越受欢迎的补充剂是红藻，与去年 1 月相比，其单位销售额增长了**78%**。红藻可能听起来很奇怪，但想要增强免疫系统的消费者已经掌握了健康趋势的脉搏，而红藻也正因其健康益处而备受吹捧。



NusaPure Red Marine Algae的收益 上个月增长了**54%**。其他的品类领导品牌也看到了收益的增长，例如Pharmakon的红藻收益增长了**67%**， Vibrant Health 的红海藻 收益增长了**100%**。

■ 胶原蛋白产品

胶原蛋白产品对关节、皮肤、头发和骨骼都十分有益，并因此深受健康爱好者的欢迎，使其在这一行业中占有一席之地。与 2021 年 1月相比，胶原蛋白补充剂的收益也有所增加（**39%**），其品类领导品牌实现了显着收益增长。例如，**Ancestral Supplements** 提供的骨髓胶原蛋白补充剂收益增加了**70%**，而 **Garden of Life** 和 **Purely Inspired** 的胶原蛋白产品的收益翻了一番。



06.

健康产品



健康和健身品类的热门程度引起了消费者对健康产品的兴趣，健康产品旨在促进人们的心理健康，构建快乐生活。与去年相比，属于健康品类的产品在亚马逊上的销售额有所增加。

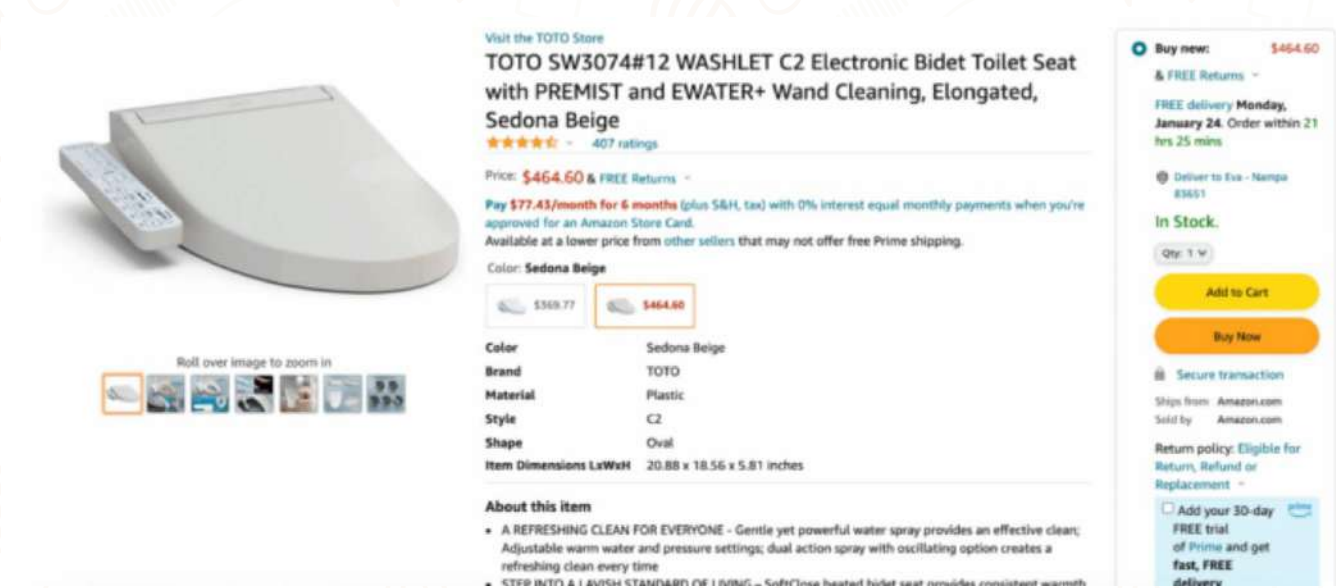
健康期刊



2022年个人护理的热门趋势

在关键字"健康期刊"下列出的亚马逊产品整体收益增长了193%。这些期刊呈现了诸多不同的健康主题。细分市场领导品牌有daily positivity期刊（过去一个月的收益增长了135%），每日/每周期刊health, wellness, and food log（过去一个月的收益增长了100%），带有鼓励正念、感恩和积极性的贴士指南的guided self-care journal（过去一个月的收益增加了140%）。

豪华马桶座



这是一个看上去健康成效不太显著的产品：该款电子式免治马桶座在亚马逊上的收益增加了**100%**（过去一个月）。亚马逊上的整个坐浴盆品类的收益增长了**34%**（与 2021 年 1 月相比）。



在阅读一页又一页的有关坐浴盆的五星评论后，我可以了解到为何这会被视为一种健康产品，它可以提高人们的幸福感和生活满意度（至少在浴室里）。

■ 磬

磬，也称为冥想碗，是另一种健康产品，也许您在制定个人护理计划时不会马上想到它。但可以看出来，亚马逊买家越来越熟悉这款产品了，整个品类的收益增长了**41%**。



磬常用于健康的治疗实践中，据说磬可有助于平衡脉轮，让能量自由流经身体，然后，以此增加幸福感和健康度（这是现在每个人都需要更多的东西）。

■ 亚马逊品牌是时候从个人护理趋势中获得收益了

消费者对个人护理的热爱程度，结合人们一年中设定目标的时间点，为电商品牌创造了销售增长的绝佳机会。无论您是销售更为传统的个人护理产品（如，健身器材和补品），还是跳脱常规的商品（如，磬和电子马桶圈），您都应该优化产品列表和广告，将产品更好地展示在所有在“制定新年计划”的目标消费者面前。

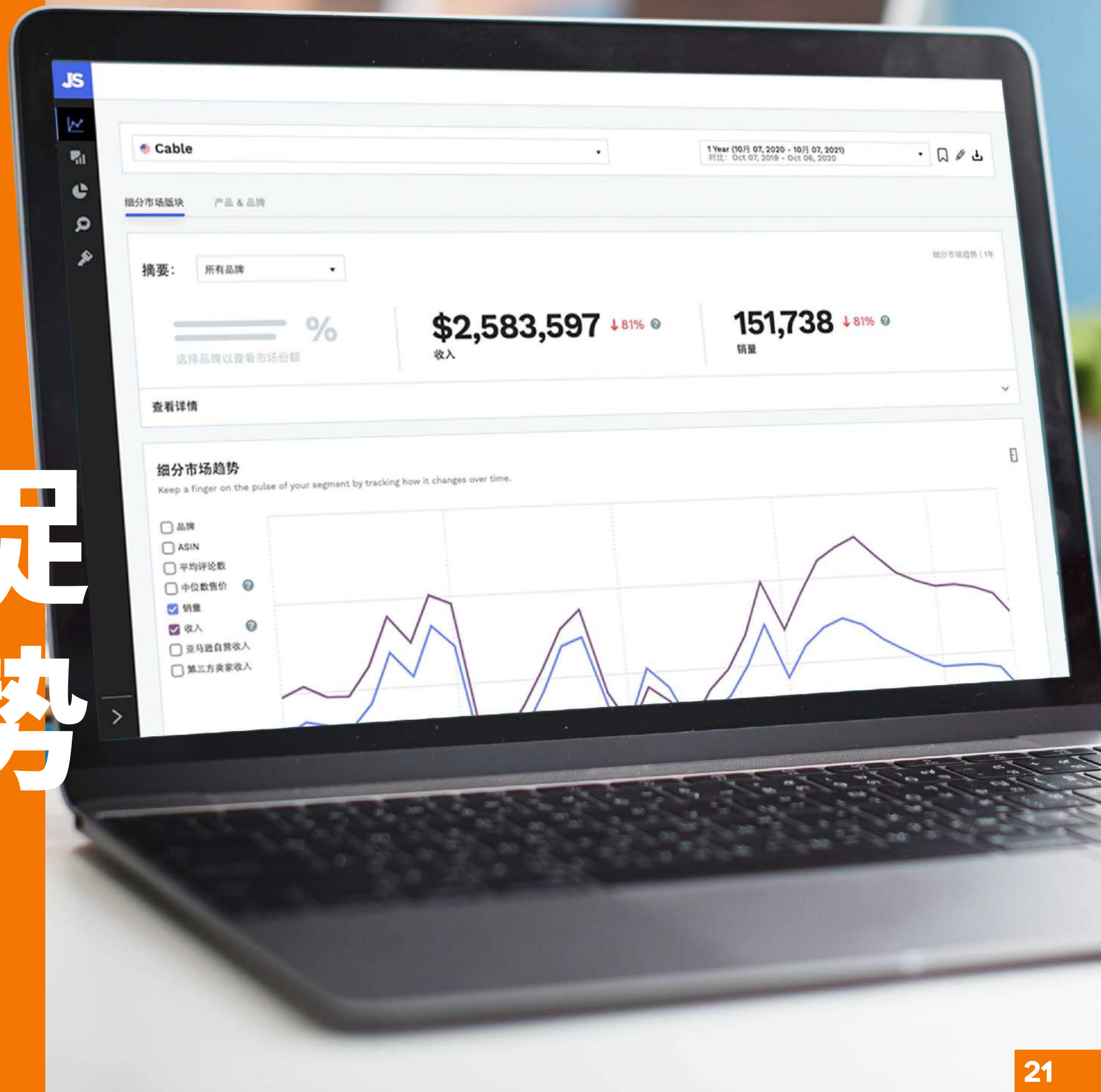
■ 方法

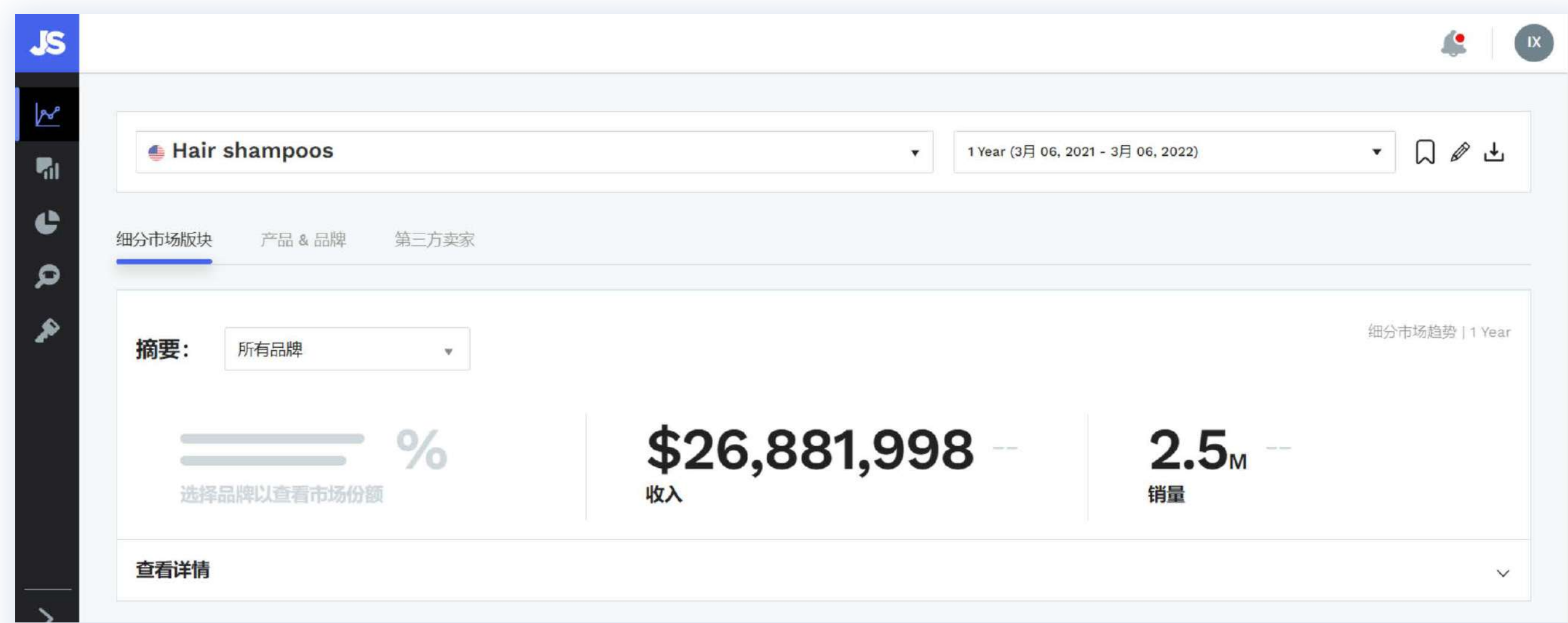
本报告中的产品数据代表美国亚马逊市场。亚马逊产品的市场洞察来自 **Jungle Scout Cobalt**，这是一个行业领先的市场情报和产品洞察平台，每天由逾**18亿**亚马逊数据点支撑。收益同比增长是将 2022 年 1 月 1 日 – 2022 年 1 月 5 日期间的收益与 2021 年 1 月 1 日 – 2021 年 1 月 5 日期间的收益进行对比得出的数据。

想要了解Jungle Scout能如何帮助您企业出海持续增长？请跟随我们继续阅读，进一步了解我们的产品能如何帮您深入洞察亚马逊全球最新的市场动向。

07.

Jungle Scout 帮你快速捕捉 个人护理趋势



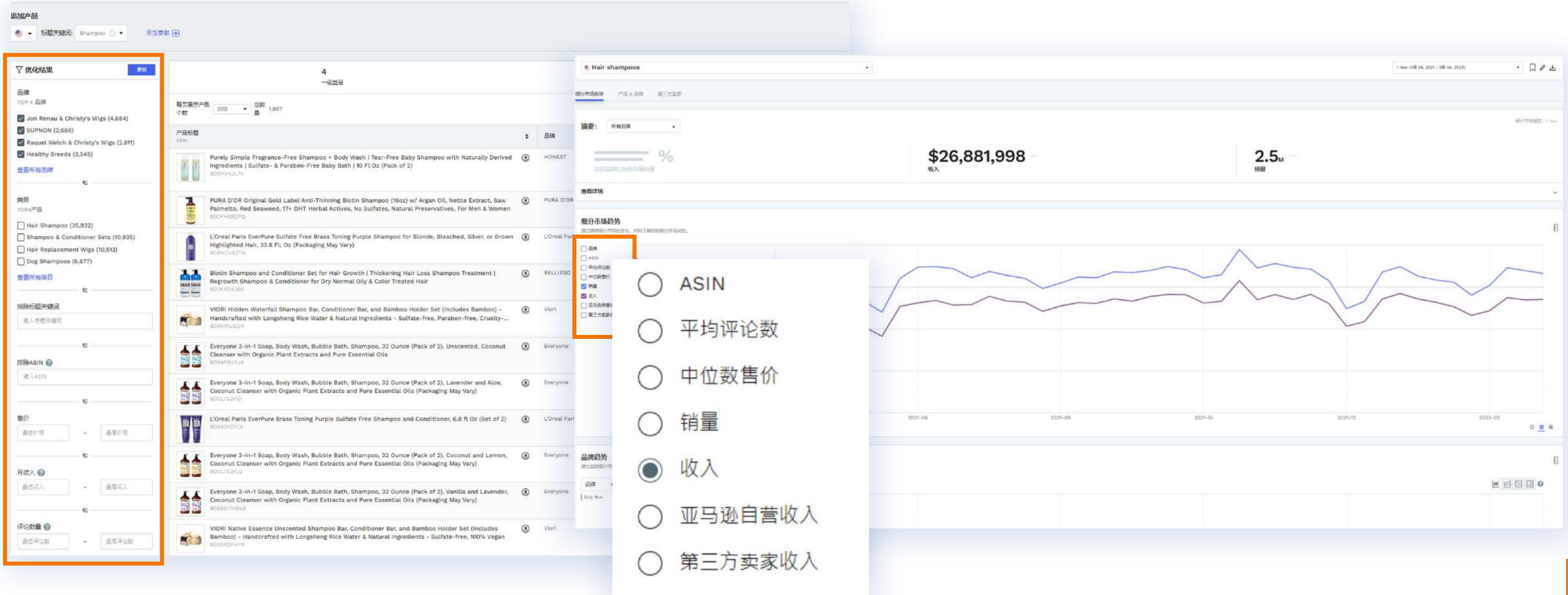


JungleScout 企业产品的五大模块，以行业领先的电商数据为核心，帮助你快速把握个人护理新趋势。

- 市场洞察
- 产品分析
- 市场占有率
- 多维度选品
- 关键词透视

■ 多维度自定义抓取规则 追踪细分市场增长趋势

在市场洞察板块，通过不同颗粒度筛选创建目标细分市场，大到类目，小到单ASIN。从宏观层面了解过去两年个护细分市场的趋势变化，进行细分市场趋势的跟踪及分析，评估未来的市场机会。

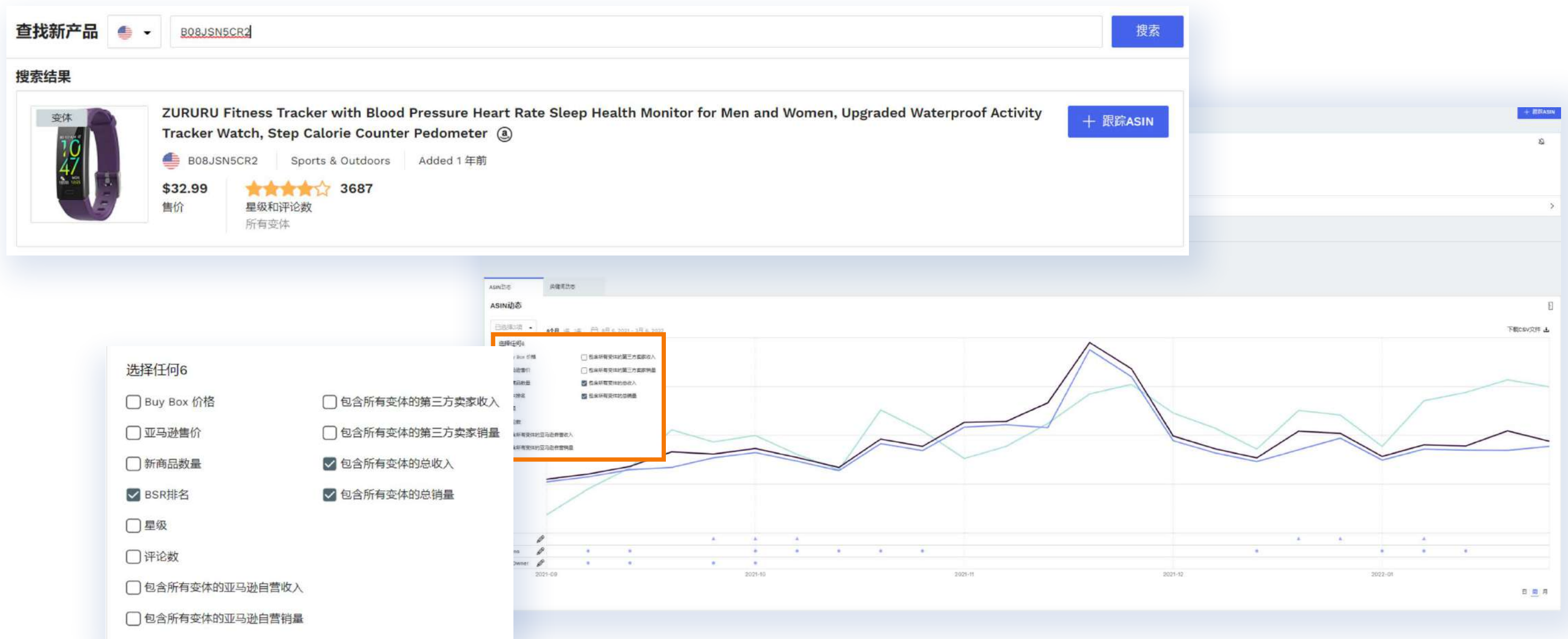


Jungle Scout Cobalt

一 产品分析

■ 热门单品实时追踪 历史数据预测未来趋势

在产品分析板块，可以对不同的个护单品进行多维度的追踪监控，结合产品的销量和排名变化、Listing和价格等多维度的变动，找出影响市场声量的关键因素，用数据驱动市场策略。

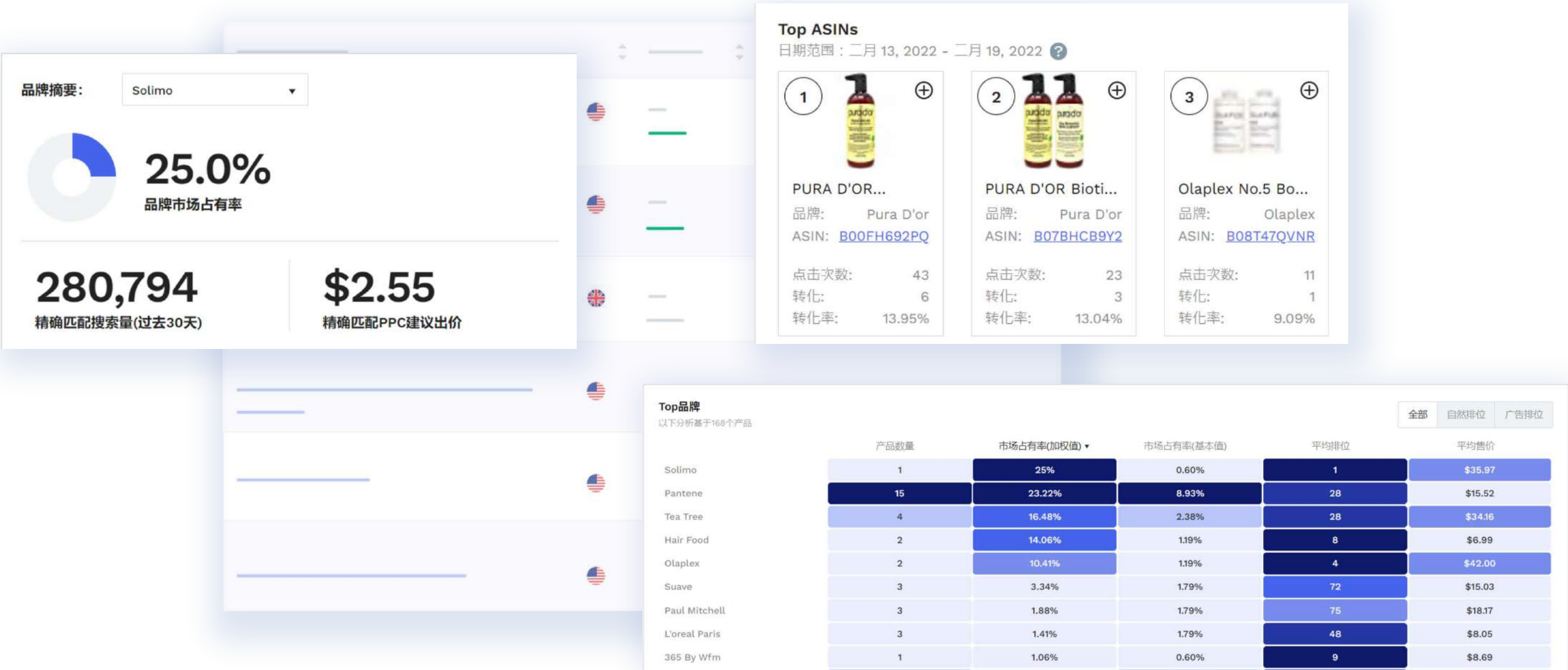


Jungle Scout Cobalt

■ 宏观数据多维展示 行业全局数据筛选品牌

一 市场占有率

不知道自己的品牌是否跑赢了同行？在市场声量板块，你可以对个护细分市场下所有品牌的市场占有率一目了然，通过不同品牌的售价、产品数量、市场占有率。充分洞察竞争格局，打破亚马逊数据的“黑暗森林”。



■ 多维选品挖掘爆款 数据赋能支持投资决策

一 多维度选品

对亚马逊电商平台的个护市场有了充分的研究后，在多维选品板块应用你的选品策略。借助 Jungle Scout 4.75亿海量的产品数据库，按照自己的需求进行多维度的选品，几秒钟内挑选出当前市场最具销售潜力的产品。

选品数据库

United States

请选择一个或多个类目

☐ 全选

☐ 家电

☐ 汽车用品

☐ 美容和个人护理

☐ 手机和配件

☐ 电脑和配件

☐ 食品

☐ 家居厨房用品

☐ 厨房和餐厅用品

☐ 办公用品

☐ 宠物用品

☐ 运动与户外用品

☐ 玩具与游戏

☐ 艺术品、工艺品和缝纫用品

☐ 母婴

☐ 摄影摄像

☐ 服装、鞋靴和珠宝饰品

☐ 电子产品

☐ 健康和家居用品

☐ 工业和科学

☐ 乐器

☐ 庭院、草坪和园艺

☐ 软件

☐ 家居装修

☐ 视频游戏

产品尺寸分段

☐ 标准尺寸

☐ 特大尺寸

卖家

☐ Amazon

☐ FBA

☐ FBM

筛选

最低 售价

→

最高 售价

最低 评论数

→

最高 评论数

最低 毛利润

→

最高 毛利润

最低 星级

→

最高 星级

最低 排名

→

最高 排名

最低 产品重量

→

最高 产品重量

最低 销量

→

最高 销量

最低 卖家数量

→

最高 卖家数量

最低 收入

→

最高 收入

最低 LQS

→

最高 LQS

上架时间

全部

包含关键词

排除关键词

■ 关键词研究搜索 精准投放赋能出海增长

— 关键词透视

优质的关键词是在亚马逊上提升产品排名的主要权重因素，关键词功能可以让你基于一个关键词，找到海量的相关关键词，通过查看这些关键词在亚马逊的月搜索量，挑选出能最大化提高SEO流量和自然搜索排名的关键词。

关键词搜索和ASIN反查

BOBJ5N5CR2

输入关键词或ASIN搜索

ZURURU Fitness Tracker with Blood Pressure Heart Rate Sleep Health Monitor for Men and Women, Upgraded Waterproof Activity Tracker Watch, Step Calorie Counter Pedometer

BOBJ5N5CR2

筛选

精准匹配搜索量(30天)

广泛匹配搜索量(30天)

关键词长度

自然搜索结果

投放广告商品数量

高级筛选

对标ASIN自然排名

对标ASIN广告排名

对标ASIN综合排名

清除

应用

结果数 2,073 关键词

下载CSV文件

☐ 全选

同时反查所有变体

第 1 页, 总共 9 页

关键词	精准匹配搜索量	过去30天趋势	主类目	精准PPC建议出价	广泛PPC建议出价	排名难易度	相关性系数
☐ fitbit	372,257	↓ 7%	Sports & Outdoors	\$1.55	\$1.38	非常难	-
☐ oura ring	90,299	↓ 25%	Sports & Outdoors	\$0.56	\$0.64	容易	-
☐ fitness tracker	60,482	↓ 20%	Sports & Outdoors	\$1.43	\$1.77	非常难	-
☐ fitness	43,295	↓ 30%	Sports & Outdoors	\$1.57	\$1.57	非常难	-
☐ fitness watch	33,580	↓ 5%	Electronics	\$1.04	\$1.19	中等	-
☐ fit bitwatches for women	27,146	↓ 20%	Sports & Outdoors	\$0.58	\$0.71	容易	-

27

Jungle Scout

追踪细分市场增长趋势

数据赋能 支持投资决策

行业全局数据筛选品牌

历史数据 预测未来趋势

精准投放 赋能出海增长

— 你的跨境生意参谋

每天在Amazon上处理超过**10亿**数据点；

数据精准度高达**90%**；

美资全球企业，着眼全球，布局全球，服务全球；

Jungle Scout 业界知名度全球名列前茅，

支持数据报告或投资决策更具说服力及影响力；

亚马逊行业专业人士，提供定制化服务体验；

White Glove API 服务体验；

立即扫码预约演示，了解Jungle Scout Cobalt能够如何帮您探索销售数据，并针对亚马逊平台的消费者行为提供战略洞察。

