

尼尔森IQ 本土快消企业调研

2025年6月





问卷调查背景

尼尔森IQ2025年本土快消企业调研是一项覆盖亚太地区的研究，调研对象包括来自12个市场的从业者，涵盖约79亿*美元的快速消费品销售额。此次调研旨在深入了解本土快消企业在当前经济与零售环境中面临的实际挑战。

调研时间为2025年4月至5月，涵盖中国大陆、中国香港、中国台湾、印度、泰国、韩国、印度尼西亚、越南、菲律宾、马来西亚、新西兰和澳大利亚。

其中，中国大陆地区报告聚焦于本土快消企业目前的外部风险、面临的挑战及应对措施，同时探讨企业的渠道策略以及对市场数据与洞察的看法。该报告旨在全面了解本土快消企业的现状，为企业制定符合市场环境的渠道布局和市场策略提供有力参考。

* 基于 NIQ RMS数据



关于受访者

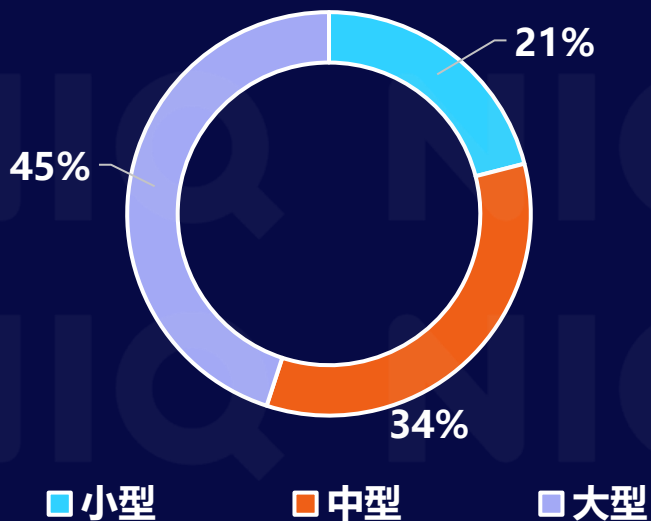
本次调研共收集**128**份来自中国大陆本土企业的有效问卷

其中小型企业（平均年营业额 <1亿人民币）**27**份

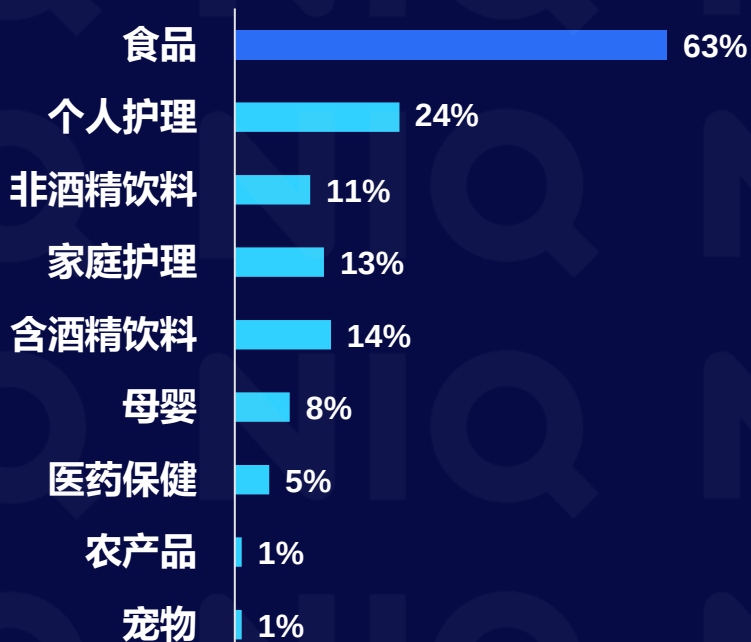
中型企业（平均年营业额1亿-20亿人民币）**44**份

大型超大型企业（平均年营业额 >20亿人民币）**57**份

受访企业规模（整体）



受访企业行业分布（中小型）



食品细分品类分布

 零食 - 58%

 常温食品 - 31%

 冷冻食品 - 29%

 乳品 - 18%

 粮油主食 - 6%

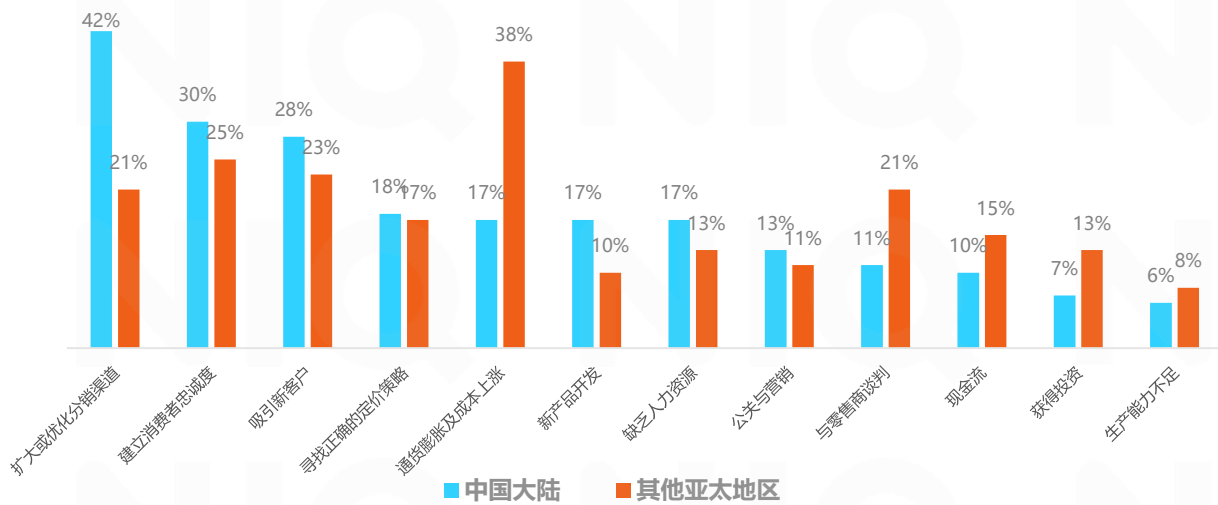
报告核心洞察

- **主要挑战与风险：**中国大陆本土企业当前更聚焦渠道优化与消费者运营，展望未来，企业持续警惕渠道变革与消费行为变化带来的潜在风险。
- **应对挑战与风险之策：**本土企业在2025年更加注重精细化运营，产品线优化和预算的重新分配是企业应对未来挑战的核心手段。
- **增长战略：**本土企业对于进入新市场展现出蓬勃的野心，既包括地理意义上的新市场进入，也涉及销售渠道和产品品类的多元化尝试。
- **未来渠道布局：**与去年相比，本土企业从多渠道均衡转为聚焦特定渠道，并加大对传统渠道的关注。
- **对市场数据的态度：**企业在数据应用层面呈现双重特征，在利用免费公开数据的同时，对专业市场数据的投入意愿显著增强。
- **希望获取的洞察：**消费者洞察、渠道策略和产品创新等方面是本土企业关注的重点话题。

在企业目前面临的挑战中，本土企业更关注渠道优化和消费者运营，而亚太其他地区更受外部风险影响，如通胀压力和成本上涨困扰等

贵公司目前面临哪些主要挑战？

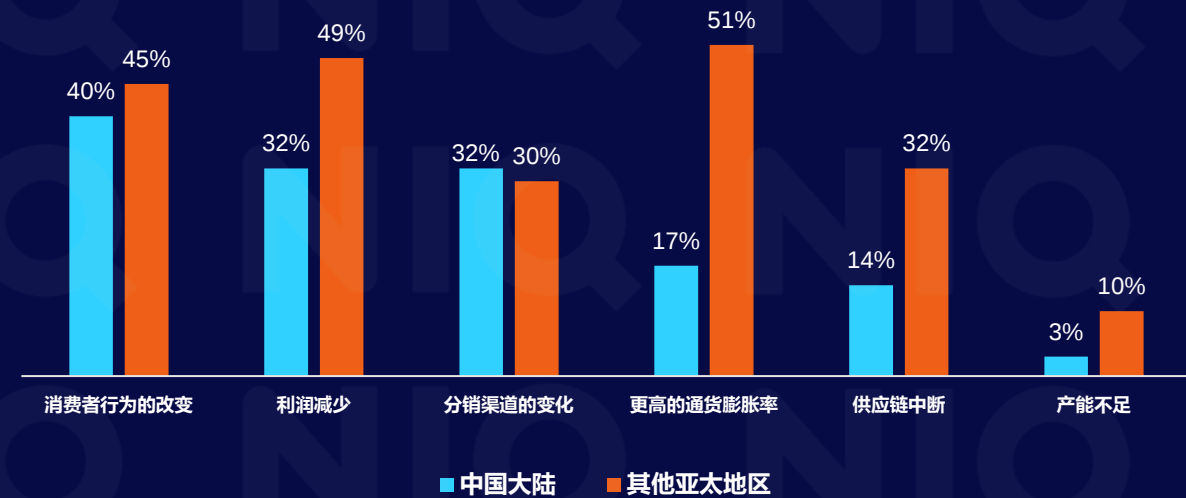
- 42% 1. 扩大或优化分销渠道
- 30% 2. 建立消费者忠诚度
- 28% 3. 吸引新客户



对于未来风险，本土企业更聚焦渠道与消费者行为的快速变化带来的影响，同时其他亚太国家更受外部经济冲击

您认为贵公司在未来12个月面临的主要风险有哪些？

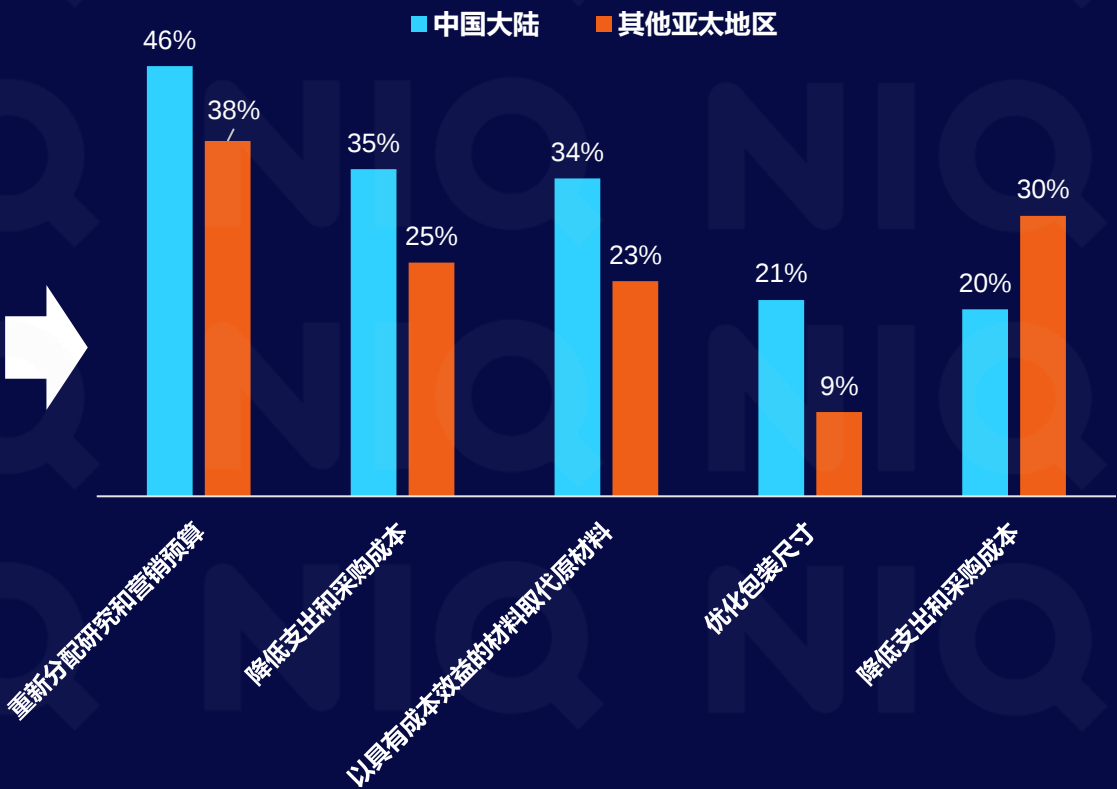
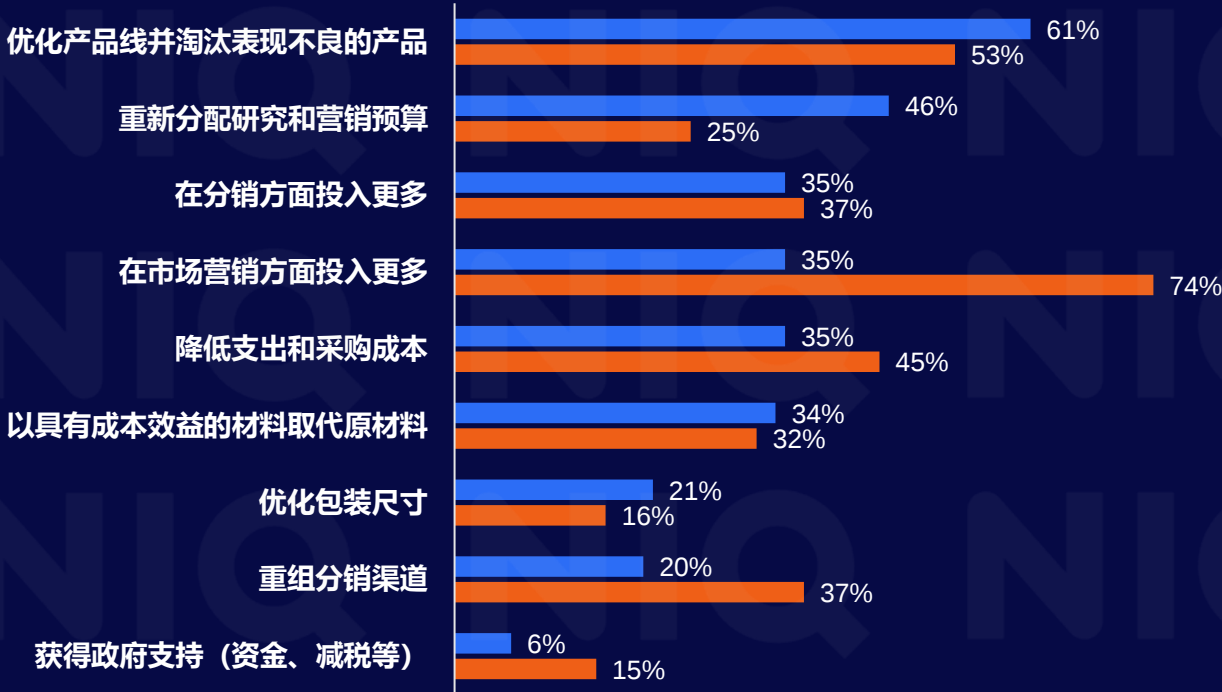
- 40% 1. 消费者行为的改变
- 32% 2. 利润减少
- 32% 3. 分销渠道的变化



与去年相比，本土企业更加注重修炼内功，注重精细化运营，产品线优化并重新分配预算以提升投资回报率

贵公司计划在2025年如何应对这些挑战？

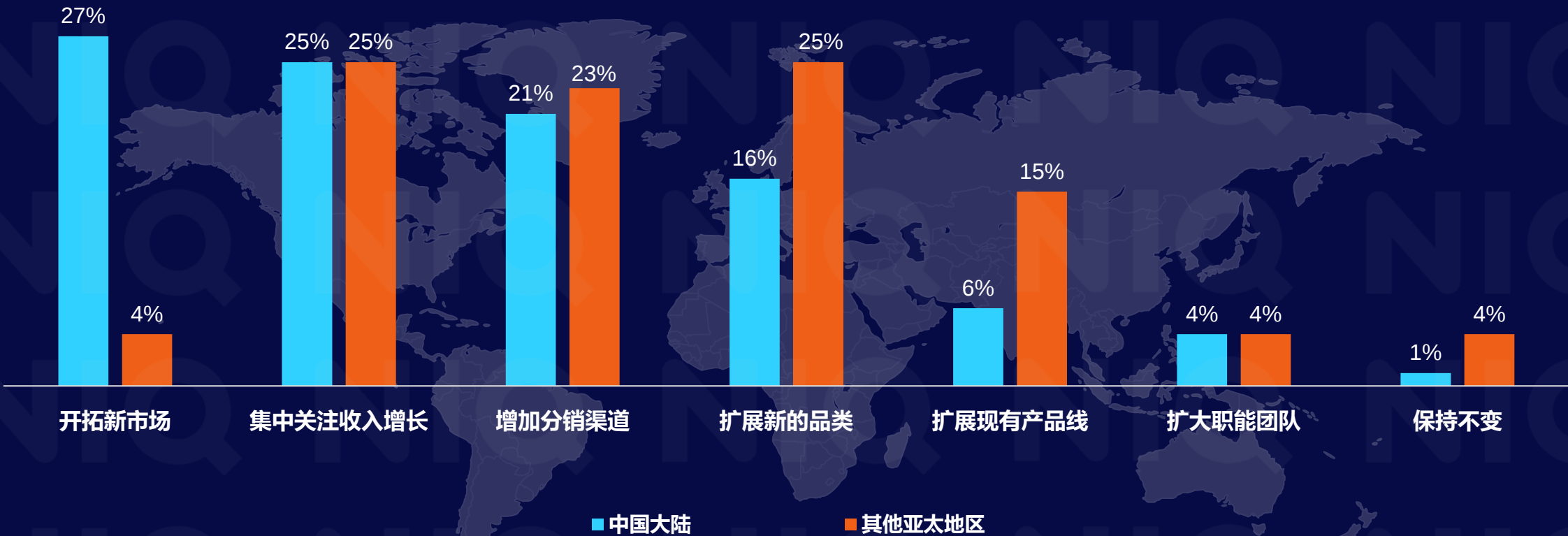
■ 2025 ■ 2024



NIQ助力您优化产品线并降本增效
联系我们了解更多!

本土企业对于进入新市场展现出蓬勃的野心，同时将尝试拓展新渠道与新品类 其他亚太地区则倾向于在现有市场中深耕渠道与产品，以实现收入增长

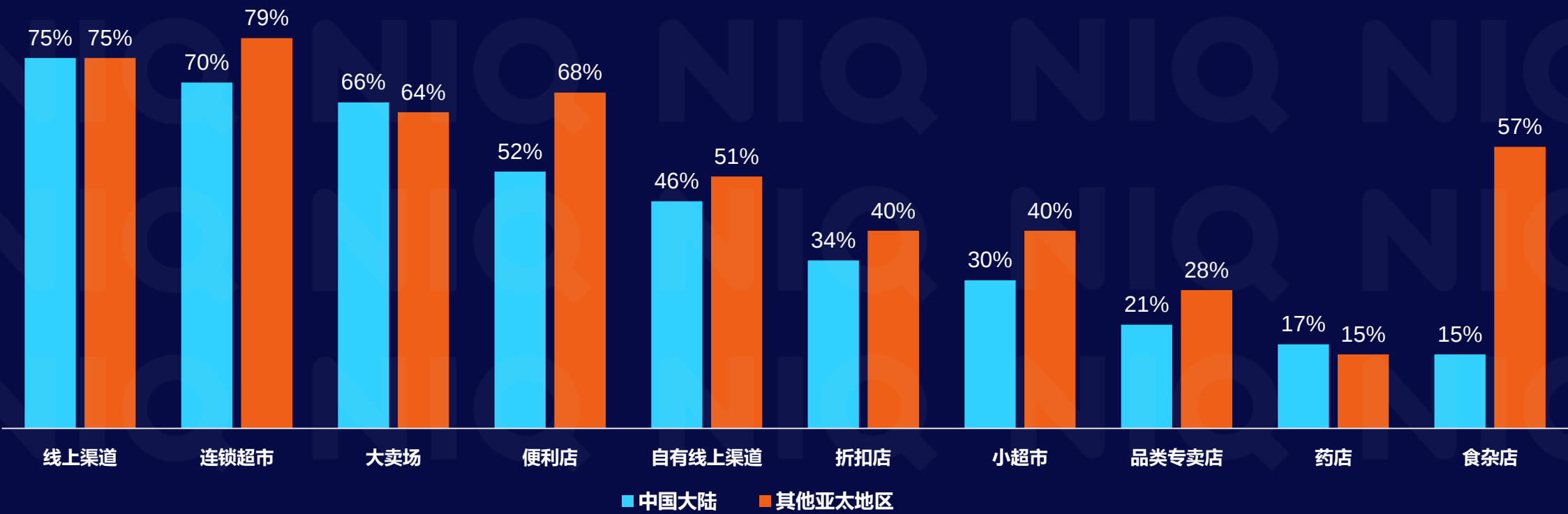
贵公司下一步打算采取什么措施？



数据来源：中国大陆：中型企业（平均年营业额1亿-20亿人民币）44份；小型企业（平均年营业额 <1亿人民币）27份；其他亚太地区：中型企业（平均年营业额16-500M美元）36份；小型企业（平均年营业额 2.5-16M美元）18份

中国本土企业的渠道布局呈现高度数字化特征，同时现代渠道规模化显著
其他亚太地区则依托传统渠道网络，实体零售网络密度大，下沉市场覆盖深

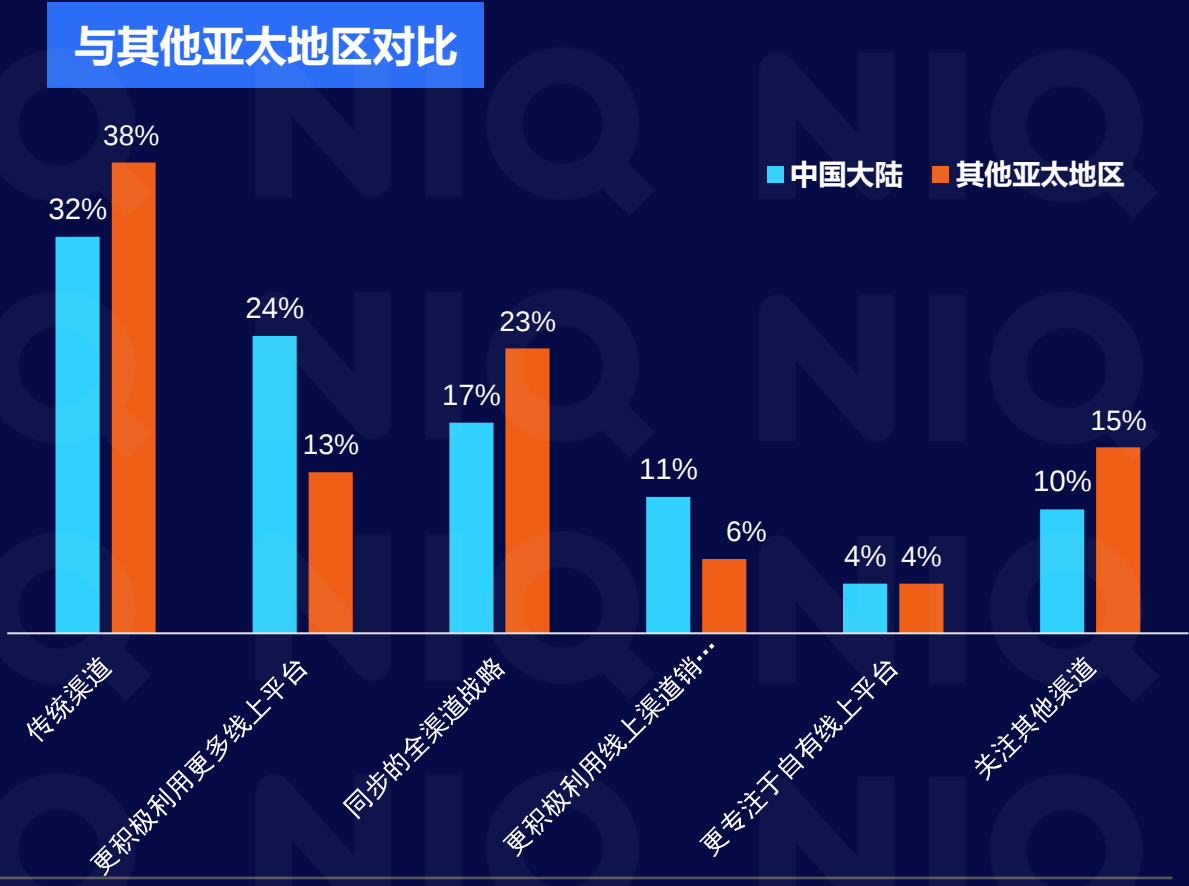
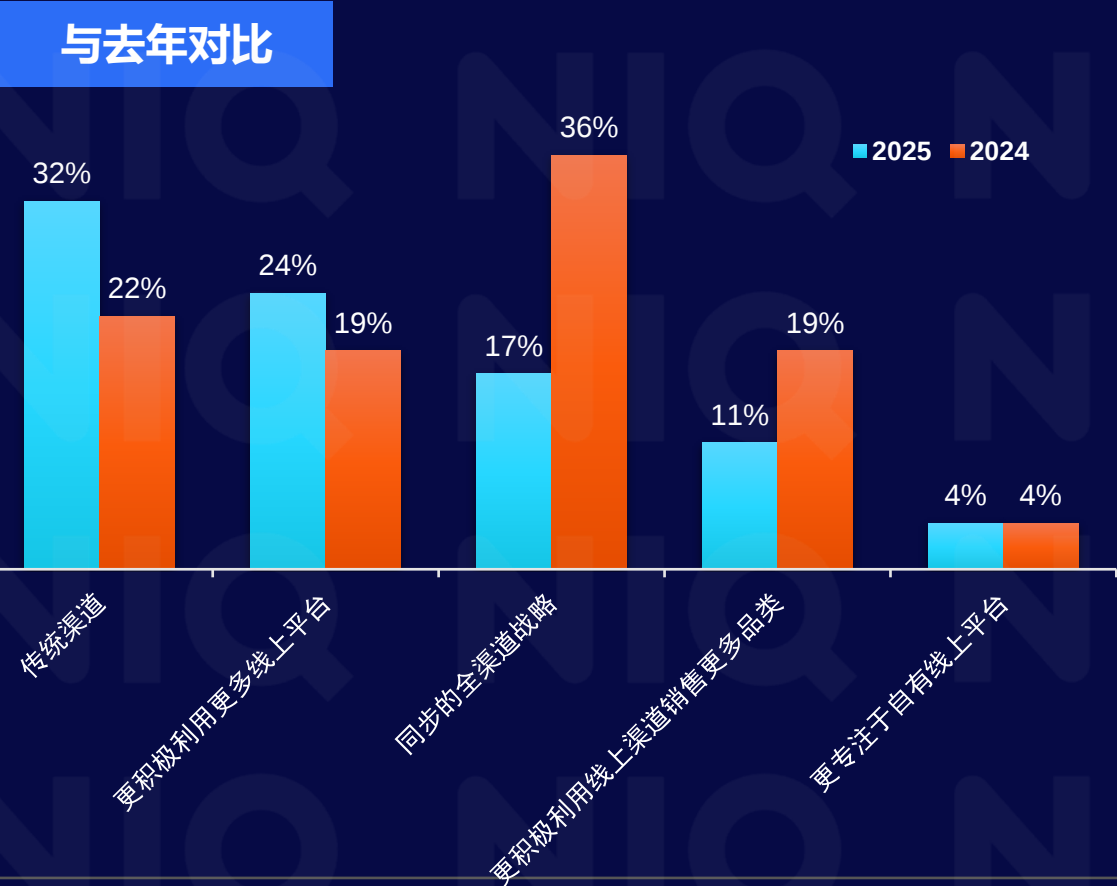
贵公司通过哪些渠道经营？



与去年相比，本土企业从多渠道均衡转为聚焦特定渠道，并加大对传统渠道的关注

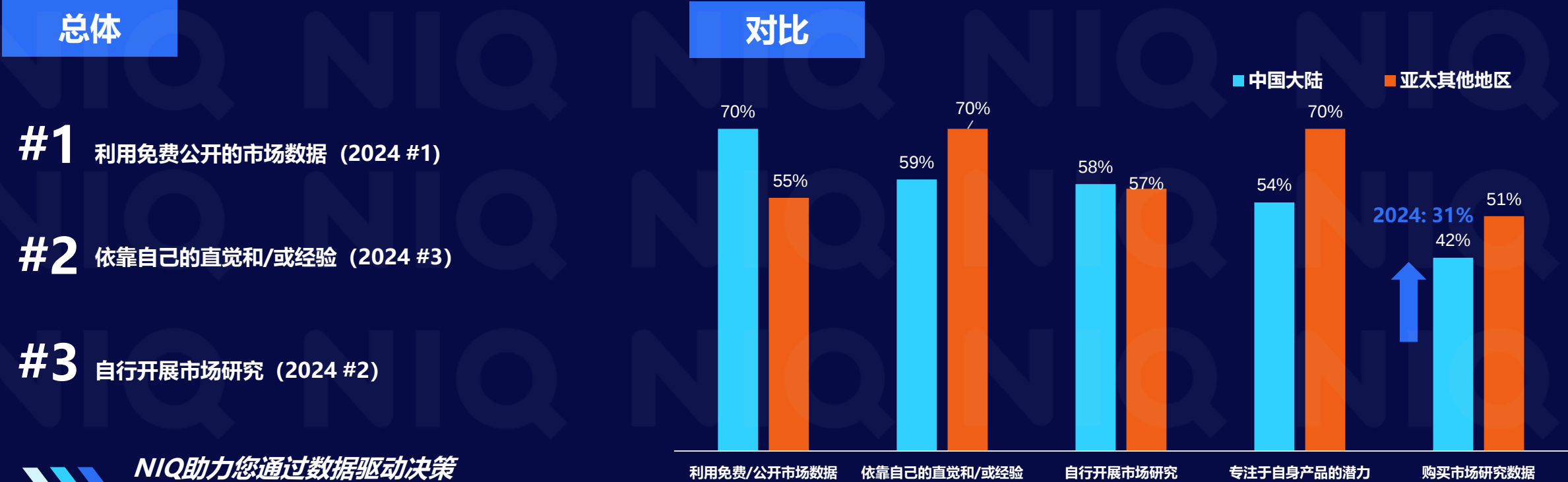
其他亚太地区整体更依赖传统渠道，同时积极布局全渠道策略

未来12个月，贵公司的渠道/分销策略的主要关注点是什么？



数据驱动决策已成为企业决策的基石，其中本土企业在利用免费公开数据的同时，对专业市场数据的投入意愿显著增强，亚太其他地区更专注深耕产品和内部资源

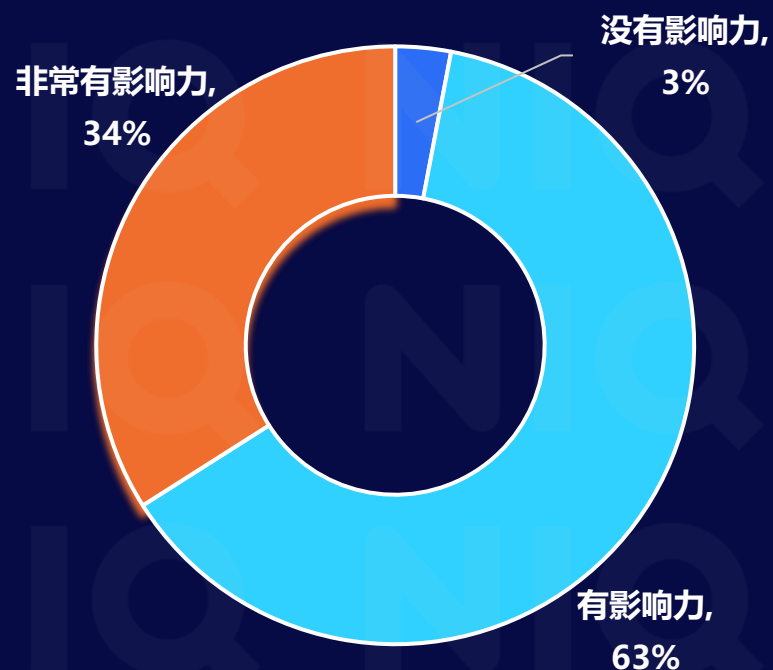
请说明您在与零售商谈判时使用的工具



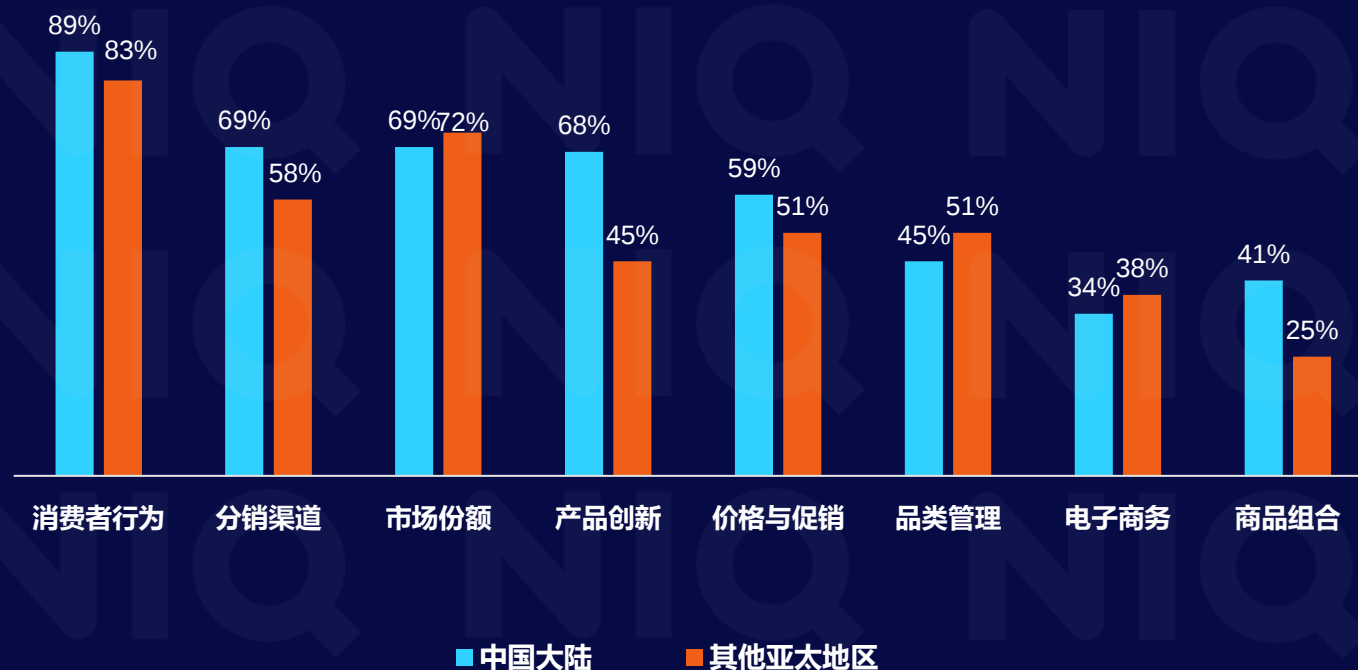
NIQ助力您通过数据驱动决策
联系我们了解更多!

超九成企业认可数据洞察对发展的重要性，消费者洞察、渠道策略和产品创新等方面是本土企业的关注重点

数据和洞察对您的业务成功有多大帮助？



您对哪些话题感兴趣？



[联系我们获取以上洞察内容!](#)

97%

的受访者认可数据对其决策的重要性，您的决策是否已获得数据加持？

尼尔森IQ市场全景解决方案通过经济实惠的数据服务，帮助企业轻松获取市场趋势、消费者行为和竞争对手动态等关键洞察，为业务决策提供有力支持。开始用数据驱动您的业务增长吧！

准备好腾飞了吗？



联系我们

解码本土企业成功之道

深度理解您的顾客



核心问题:

- 消费者的生活方式、偏好及价值观发生了怎样的演变?
- 哪些消费者的未来计划、期望与决策,塑造了其未来预期,用以指导长期业务规划?
- 哪些关键的人口特征、心理特征或态度行为,区分了您的目标消费者?
- 您的企业如何能够吸引新顾客,并促使现有顾客增加购买?

解决方案:

[消费者行为与洞察](#)

[消费者与购物者洞察: Homescan](#)

适应动态渠道



核心问题:

- 线上与线下驱动增长的趋势、产品属性及消费者偏好是什么?
- (在各类购物情境下) 消费者在线搜索什么?
- 我如何借助统一整合的数据集追踪绩效,从而简化跨渠道决策?
- 我如何追踪我的线上业务绩效?
- 企业如何基于当前市场趋势进行产品创新?

解决方案:

[零售市场监测](#)

[产品创新](#)

营销投资优化



核心问题:

- 如何制定最好的价格和促销策略对齐两极分化的消费者?
- 如何以超本地化的精确度瞄准您的最高价值机会?
- 如何优化您的整个商店的产品组合以对齐消费者对‘折扣’的新看法?

解决方案:

[品牌与媒体](#)

[数据分析与执行](#)

[定价与促销](#)

谢谢!

NIQ

© 2025 Nielsen Consumer LLC. All Rights Reserved.

了解更多内容，欢迎：



进入官网



关注公众号