

3 90后00后消费群体崛起 从社交工具变为复合型消费品

消费人群与消费动机的变迁,是过去八年中国名表行业最核心的变化之一。

传统名表消费以80后群体为主,消费动机集中在商务社交与礼品馈赠,而近八年来,90后00后年轻消费群体快速崛起,占比已经达到37%,80后依然保持41%的核心占比,70后及以上群体占比22%,消费年龄结构呈现年轻化、多元化趋势。

消费动机也出现根本性转变,悦己佩戴、收藏投资、资产配置占比达到62%,商务社交与礼品馈赠占比降至28%,名表从传统意义上的社交工具,转变为兼具审美价值、佩戴价值与资产属性的复合型消费品。

渠道结构同样经历了深刻重构。2018年之前,线下专柜与品牌专卖店几乎占据全部市场份额。到2025年,线下专柜占比降至45%,二手表行与专业交易平台占比达到30%,直播电商占比15%,免税渠道占比10%,多元渠道共同支撑行业发展。粤港澳大湾区凭借跨境电商、口岸免税、直播基地等优势,在渠道创新上走在全国前列,深圳、广州成为全国名表直播电商最重要的集聚地,二手交易规范化、线上线下一体化、跨境流通便捷化,共同推动行业走向成熟。

价格上,客单价在50万元以上的占12%,近七成集中在20万—50万元的中档价位区间,78%消费者为男性,女性名表消费群体也正在高速崛起。

4 大湾区名表市场稳健发展 稀缺性品牌力合规化将成关键

名表逆势上涨,本质上是其资产属性的集中体现。对于普通消费者而言,名表是高端消费品;对于高净值人群而言,名表具备低波动、易携带、可流通、全球认可度高的特征,成为可穿戴的硬通货,在股市、楼市等传统资产波动加大的阶段,成为重要的避险选择之一。

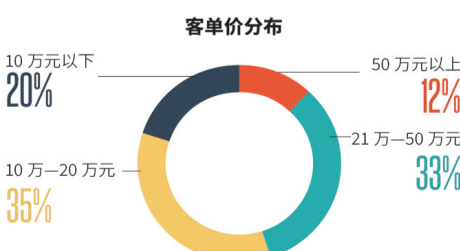
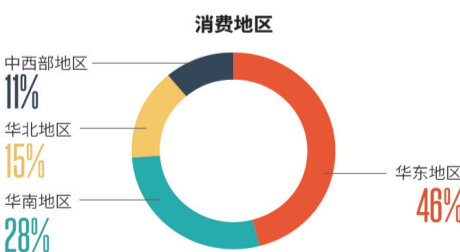
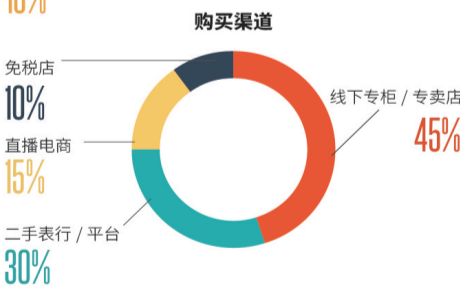
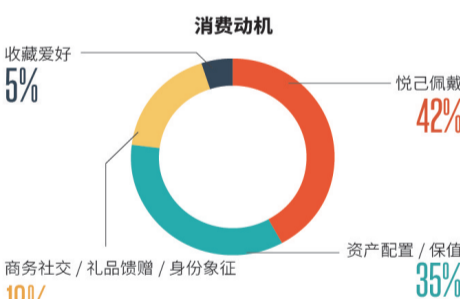
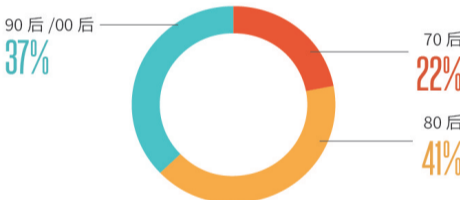
粤港澳大湾区高净值人群密集,资产配置需求旺盛,对名表的价值认知更为成熟,成为推动这一轮行情的核心力量。与此同时,巴塞表展等国际行业盛事持续释放高端化、稀缺化信号,国际投行持续看多头部品牌,进一步强化了市场信心,推动行业保持稳定上行。

综合粤港澳大湾区钟表协会、深圳钟表行业协会等机构的权威数据,大湾区高端腕表保有量达到351万块,占全国总量的26%,其中深圳的保有量便达到120万块,位居全国城市前三。此外,随着深港融合持续深化,港人北上消费成为常态,名表品类消费增速达到40%,进一步激活粤港澳大湾区市场活力。

值得一提的是,粤港澳大湾区名表维修市场规模达到186亿元,同比增速18%,但行业乱象依然存在,无资质维修机构占比达到65%,小病大修、以次充好等问题投诉占比达到42.3%,规范行业发展、完善鉴定与售后体系,成为下一阶段的重要功课。

八年来,中国名表行业完成了从规模扩张到高质量发展的转变,粤港澳大湾区完成了从消费高地到产业核心的升级,名表完成了从高端礼品到避险资产的定位重构。尽管行业依然面临二手市场鉴定不规范、维修体系参差不齐、中端品牌价格承压、海外关税与贸易政策波动等风险,但长期趋势已经明确——在消费升级、资产配置多元化、深港融合持续深化的多重驱动下,粤港澳大湾区乃至中国名表市场将继续保持稳健发展,稀缺性、品牌力、合规化将成为下一阶段的核心关键词。

消费人群画像



数据来源

- 摩根士丹利+LuxeConsult《2025—2026全球高端腕表行业报告》
- Digital Luxury Group(DLG)《2026中国高端腕表消费者洞察》
- 中国钟表协会《2024—2025中国钟表行业运行分析报告》
- 粤港澳大湾区钟表协会《2025大湾区名表市场白皮书》
- 贝恩咨询《2025中国奢侈品市场报告》
- 抖音电商《2025奢侈品腕表消费报告》
- WatchCharts全球腕表价格指数
- Chrono24二手腕表交易数据
- 欧睿国际(Euroonitor)
- 深圳钟表行业协会
- 瑞士钟表工业联合会(FH)
- 企查查



(请点击“数据”频道)