

POP × DATA ANALYSIS



电商数据



**DATA
ANALYSIS**

80%

40%

60%

CONTENTS



市场数据



热销榜单



关键风格



关键图案



总结推荐

POP趋势·家居
— 洞察家居设计趋势与生活方式 —

POP趋势·家居

KEY EXHIBITION **市场数据** INNOVATIONS

本月床品套件行业增长势头强劲，全域销量 511.06 万件、同比大增 83.84%，春季焕新带动家纺市场爆发复苏，销售额达 10.77 亿元，高端长绒棉与天丝新品推动客单价稳步提升；市场热度走高，行业告别盲目铺货转向精品化运营，聚焦经典爆款与高品质面料，在售商品仍处高位、竞争激烈且头部品牌集中度持续加强；随气温回升，消费诉求从保暖转向透气亲肤，全棉水洗棉、60 支及以上高支长绒棉成为主流，品牌可依托功能性面料叠加情绪价值，适配当下精细化品质消费需求。

销量

511.06万

▲ YOY +83.84% ▲ MOM +0.67%

销售额

10.77亿

▲ YOY +72.20% ▲ MOM +5.13%

上新商品数

8,004

▼ YOY -56.08% ▼ MOM -12.69%

目前商品在售数

40.06万

YOY - ▲ MOM +0.37%

近十二月销量趋势

2025年5月-2026年4月



热销卖点

Hot Sales Points



数据来源：淘宝天猫数据统计

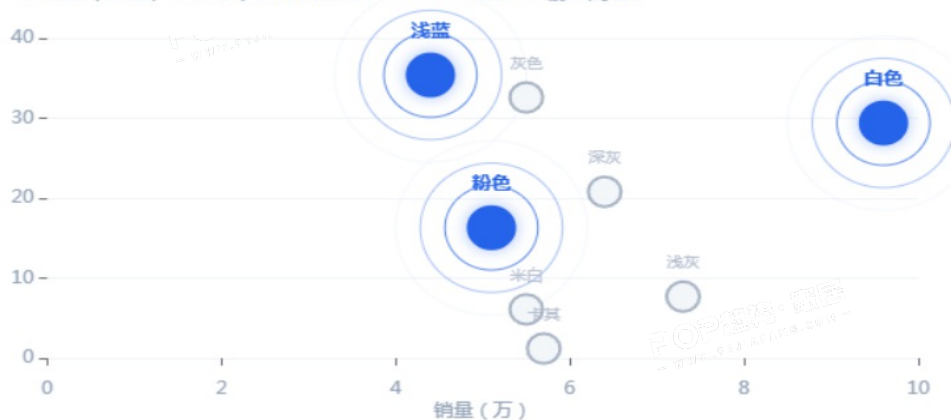
数据统计时间：2026.04.01~2026.04.30

市场数据--颜色&价格带&品牌分布

品牌竞争格局相对分散，卡莫妮以10.89%的份额领跑，水星与亚朵星球紧随其后，显示出传统家纺与新锐生活方式品牌并存的局面。色彩方面，在剔除常规黑白灰系后，粉色与蓝色系成为春季绝对主力，尤其是水蓝色环比暴增113.5%，反映出清爽视觉感在春夏交替期的极高溢价能力。

颜色销量热度分布

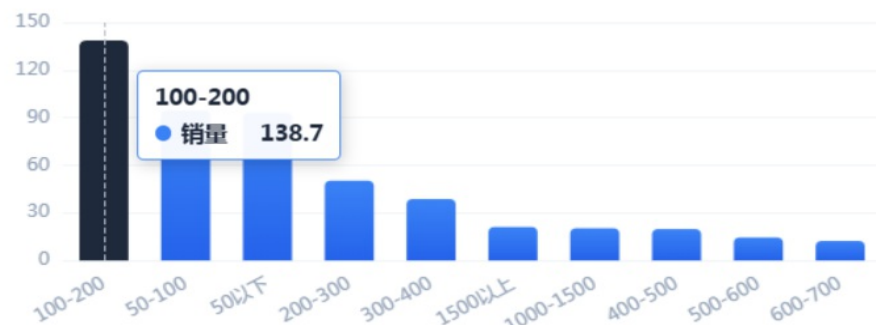
常规色（白色、米白等）合计占比约15.04%，未达25%剔除阈值。



价格带分布

Auto Inspection

数据来源：淘宝天猫数据统计 数据统计时间：2026.04.01~2026.04.30



品牌分布榜



市场数据--店铺排行榜

数据来源：淘宝天猫数据统计 数据统计时间：2026.04.01~2026.04.30

MIDO HOUSE铭都家居旗舰店凭借高端定位与35.98%的深度折扣策略，成功斩获榜首，销量突破6.18万件。苏萱与水星旗舰店紧随其后，显示出头部品牌在大型促销节点后的持续爆发力。值得注意的是，K姐KSOEUR内衣生活馆作为跨品类店铺，环比增长高达343.58%，反映出生活方式集合店在床品赛道的巨大潜力。

热销店铺榜TOP1-10

排名	店铺名	客单价	销量	折扣率
1	MIDO HOUSE铭都家居旗舰店	¥1050	6.18W	35.98%
2	苏萱家纺旗舰店	¥180	5.59W	66.14%
3	水星旗舰店	¥820	5.23W	46.98%
4	水漾家纺旗舰店	¥750	4.10W	38.98%
5	TeenieWeenie家纺旗舰店	¥580	3.71W	45.53%
6	洁丽雅床上用品旗舰店	¥120	3.16W	63.09%
7	罗莱官方旗舰店	¥1150	2.61W	32.50%
8	易安阁家纺	¥95	2.50W	74.45%
9	卡莫妮旗舰店	¥65	2.37W	62.59%
10	无印良品旗舰店	¥320	2.27W	50.25%

热销店铺榜TOP11-20

排名	店铺名	客单价	销量	折扣率
11	无印良品家纺专卖店	¥210	1.80W	76.94%
12	向内穿行 NELA HOME	¥450	1.66W	68.61%
13	多喜爱旗舰店	¥980	1.64W	37.95%
14	猫人家纺旗舰店	¥135	1.59W	99.76%
15	造卧zwow 全店顺丰	¥520	1.42W	66.68%
16	伊心爱家纺旗舰店	¥85	1.42W	65.96%
17	博洋家纺旗舰店	¥880	1.31W	76.06%
18	雅鹿家纺旗舰店	¥240	1.26W	67.92%
19	海澜之家家居旗舰店	¥190	1.05W	99.73%
20	富安娜官方旗舰店	¥920	1.04W	48.54%

市场数据--人群洞察

都市品质生活家

追求极致睡眠体验与家居美学的城市中产阶级。



消费特征：偏好60支及以上长绒棉或天丝面料，对品牌溢价接受度高，注重亲肤感与透气性。

偏好款式：偏爱简约轻奢贡缎、纯色大提花、兰精天丝；钟情高级中性色，营造卧室静谧质感。

购买场景：集中乔迁、换季焕新、大促囤货，习惯成套购入床品，注重包装质感。

实用主义学生党

关注性价比与宿舍美化，偏好易打理面料的在校学生。



消费特征：价格敏感，锁定100-200元价位；偏爱水洗棉、磨毛面料，看重耐洗耐用。

偏好款式：喜好卡通印花、小碎花、格纹条纹；偏爱浅蓝、浅粉亮色系，追求温馨个性。

购买场景：开学入住、宿舍改造、平价焕新；看重物流时效，优先包邮、无色差口碑款。

精致独居青年

注重生活仪式感，偏好小众设计与多巴胺色彩的单身白领。



消费特征：审美导向消费，愿为特色设计、联名款付溢价；换品频次高，随心更换床品。

偏好款式：喜好复古法式碎花、亚麻风套件；偏爱水蓝、浅绿等，注重出片效果与居家社交感。

购买场景：节日送礼、自我犒赏、居家氛围升级；易被社交平台种草，碎片化时段易冲动消费。

TOP 10 BEST-4月热销商品榜TOP10 PRODUCTS

苏萱家纺旗舰店



商品：纯棉田园四件套
销量：24161件
价格：¥278.00

MIDO HOUSE铭都家居旗舰店



商品：纯棉贡缎套件
销量：17636件
价格：¥1218.00

洁丽雅床上用品旗舰店



商品：全棉宿舍三件套
销量：14720件
价格：¥111.45

TeenieWeenie家纺旗舰店



商品：水洗棉四件套
销量：9200件
价格：¥869.00

雅鹿家纺旗舰店



商品：全棉新款四件套
销量：8817件
价格：¥229.00

水星旗舰店



商品：全棉春夏被套组
销量：7936件
价格：¥1129.00

无印良品旗舰店



商品：卡通纯棉三件套
销量：6283件
价格：¥446.00

MIDO HOUSE铭都家居旗舰店



商品：60支天丝套件
销量：6042件
价格：¥1208.00

MINISO名创优品家纺旗舰店



商品：纯棉四季通用款
销量：6040件
价格：¥168.00

水漾家纺旗舰店

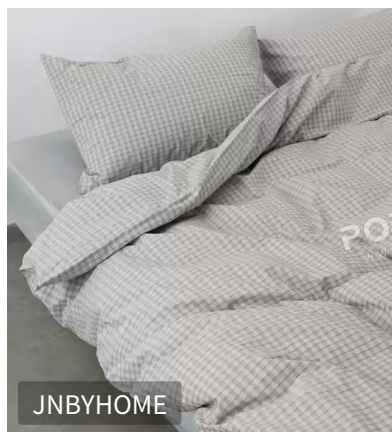
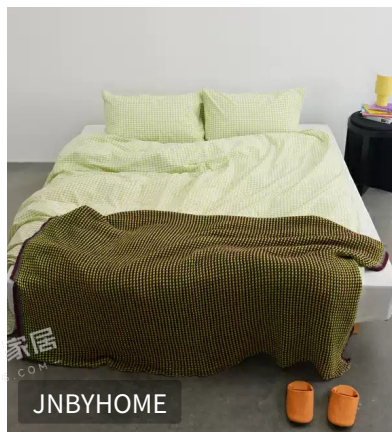
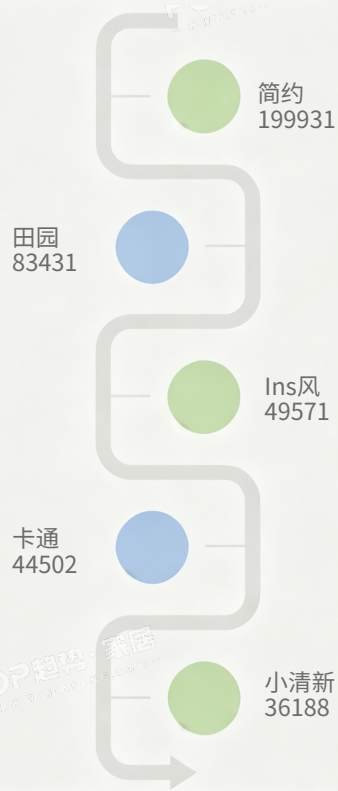


商品：60支长绒棉组
销量：5882件
价格：¥773.00

关键风格--简约风

本月，简约风系列床品凭借克制的美学表达占据市场重要席位。整体以低饱和浅色系为基底，通过条纹、格纹、波点等基础几何元素，打造松弛耐看的视觉效果。设计摒弃繁复印花，以利落线条、撞色包边和肌理感面料构建层次，适配日式、侘寂、北欧等多元家居场景。面料侧重水洗棉、磨毛等亲肤材质，兼顾柔软度与实用性。风格既保留极简主义的高级感，又通过柔和色调与基础纹样，传递不费力的松弛氛围，精准契合当下消费者对低负担、高适配性床品的核心需求。

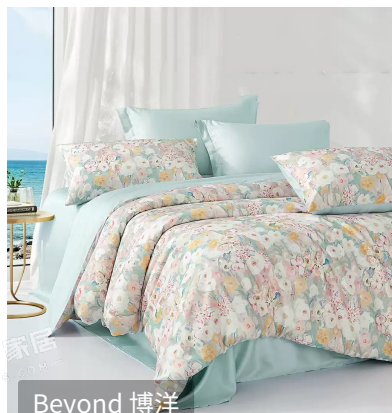
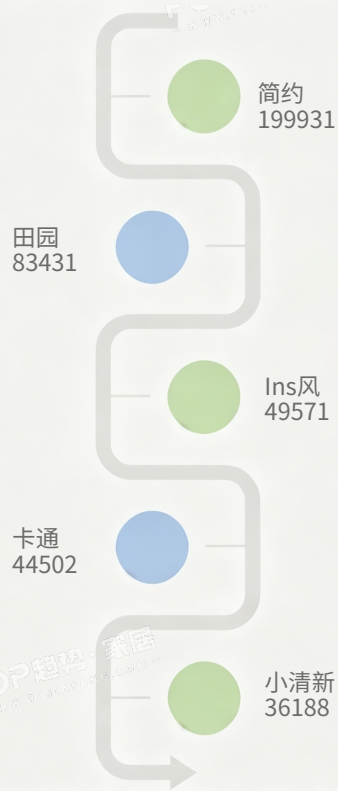
4月床品风格销量排名



关键风格--田园风 T DATA

本月，田园风系列床品成为春日焕新的核心风格之一。设计以自然花卉为核心元素，从写意水彩到写实碎花，以不同笔触呈现春日花园的鲜活感；色彩上以柔粉、鹅黄、薄荷绿等春日色调为主，搭配米白、浅杏等底色，弱化视觉冲击，营造松弛柔和的氛围。细节上通过疏密错落的花型排布、虚实结合的印花层次与柔和过渡的色彩晕染，让整体画面更具呼吸感与浪漫氛围。面料多采用高支长绒棉或天丝材质，兼顾亲肤透气与印花质感，既适配春季的季节氛围，也满足了消费者对卧室空间治愈感与浪漫氛围的双重追求。

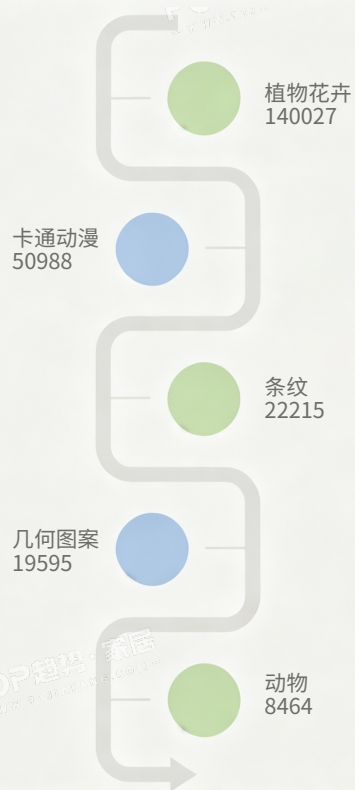
3月床品风格销量排名



关键图案--植物花卉

本月，植物花卉图案床品以春日自然为灵感，成为市场主流图案之一。设计上以写意花卉、水彩晕染为主要表现手法，从清新小碎花到大幅写意花型，呈现多元层次。色彩以低饱和的柔粉、水蓝、浅绿、奶白为主，搭配细腻的笔触与朦胧晕染效果，弱化高饱和度的撞色，整体营造温柔松弛的春日氛围感。面料多选用天丝、高支长绒棉等亲肤材质，通过细腻印花工艺还原自然肌理，既适配春季焕新需求，也满足了消费者对卧室空间自然治愈感与高级质感的双重追求。

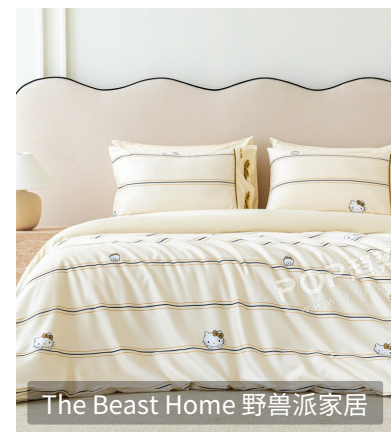
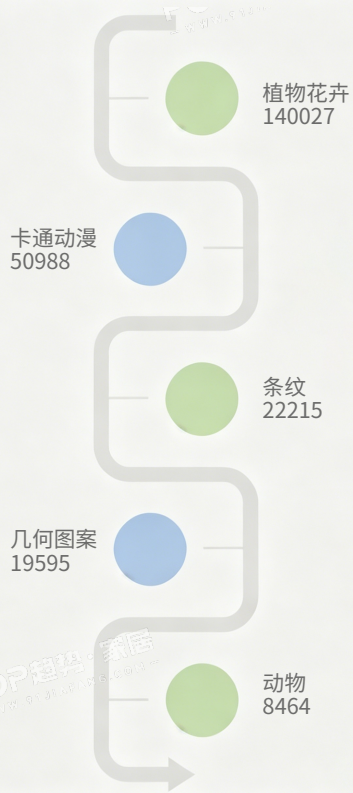
4月床品图案销量排名



关键图案--卡通动漫

本月，卡通动漫系列床品持续成为消费者关注焦点。整体以低饱和马卡龙色系为主调，融合软萌 IP 形象与童趣插画元素，涵盖水果、海洋生物、小动物等多元主题，适配儿童与年轻消费群体的审美偏好。设计上以简约线条搭配柔和印花，弱化高饱和度色彩，用浅粉、浅蓝、鹅黄、暖橙等色调营造治愈松弛的春日氛围，同时通过满印、局部印花与撞色搭配，兼顾活泼感与家居适配性，精准契合当下市场对低压力、治愈系床品的需求。

4月床品图案销量排名



SUMMARY & RECOMMENDATIONS 总结&推荐

本月床品市场迎来爆发式增长，销量同比大涨 83.84%，换季需求旺盛。行业上新缩减、销售额稳步提升，逐步脱离低价内卷，转向以长绒棉、天丝为核心的品质竞争，品牌需精简 SKU，集中打造高端爆款。市场价格带呈现明显两极分化，100-200 元仍是学生与租房族主流选择，千元以上高端品类占比近 8%，消费分级凸显，需采取差异化定价布局。色彩趋势向清爽冷色调倾斜，水蓝、浅绿热度走高，产品可结合多巴胺风格设计，同时保留经典色系稳住基础销量。传统品牌地位稳固，新锐生活方式品牌快速崛起，品牌可依托社交种草、精准人群营销强化年轻化形象。天然高品质面料已成主流，消费者专业材质认知提升，品牌可强化材质科普与权威背书，撬动高价值客群转化。



电商数据 | 3月床品套件热卖数据分析 [🔗](#)



2027春夏家纺图案企划--花漾晴时 [🔗](#)

