

SPATE x **BEAUTYSTREAMS**

韩国在护肤品和彩妆领域的创新趋势

新K美妆浪潮

我们是谁？



伊莱奥诺拉·马齐利

北美趋势本地化及业务发展总监，BEAUTYSTREAMS



亚登·霍维茨

联合创始人兼总裁
泛濫

我们将解答的问题

1

哪些韩妆潮流将永存，哪些你需要注意？

3

品牌如何使用 Naver 洞察来为韩国的新产品开发和定位提供建议？

2

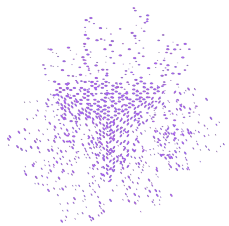
搜索行为如何帮助解码韩国消费者的行为？

4

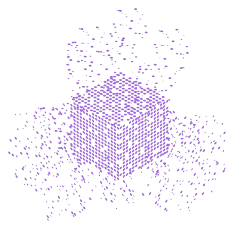
韩国的消费者行为为其他市场提供了哪些机遇？

方法论

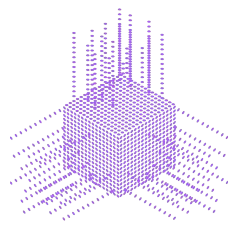
Spate是一个创新的数据平台，允许用户发现和检测谷歌搜索 (**韩国 Naver**)和抖音。Spate仪表板分析超过 **200亿搜索信号** 和超过 **6000 万个抖音视频** 在全球范围内回答消费品的三个关键问题
行业。下一个大趋势是什么？谁在主导这个领域？如何定位这个趋势？



200亿搜索信号 & TikTok上6千万篇帖子



非监督机器学习识别簇

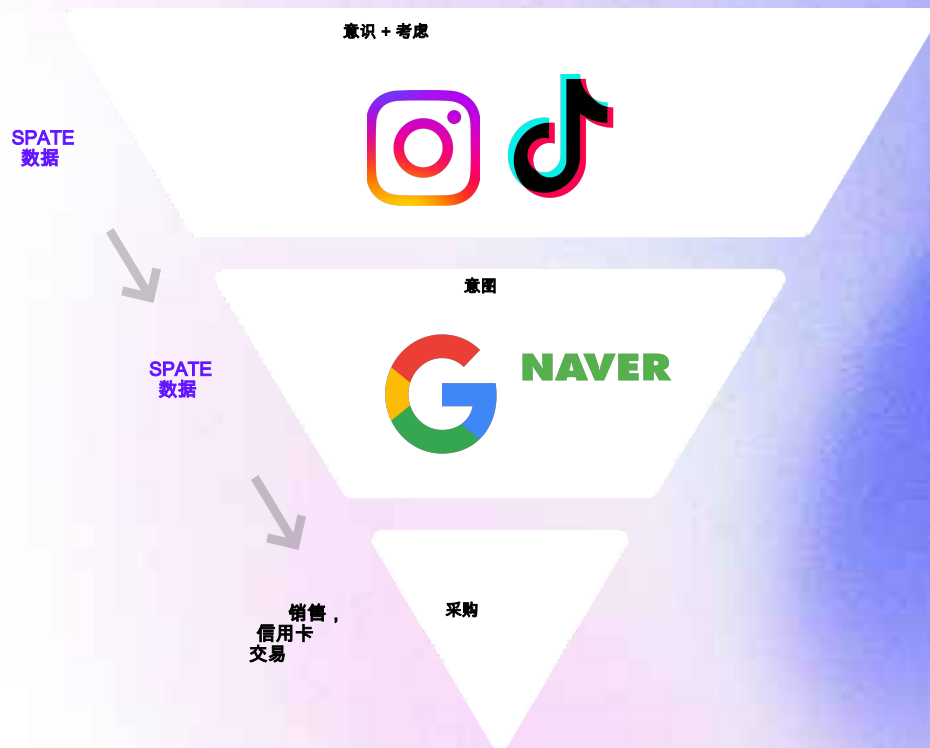


趋势分类以获得洞察和启示

售前数据 要引领消费者趋势

社交媒体 它关乎消费者的愿望。消费者正在构建他们想要成为的人的画像，不一定反映他们实际的行为。

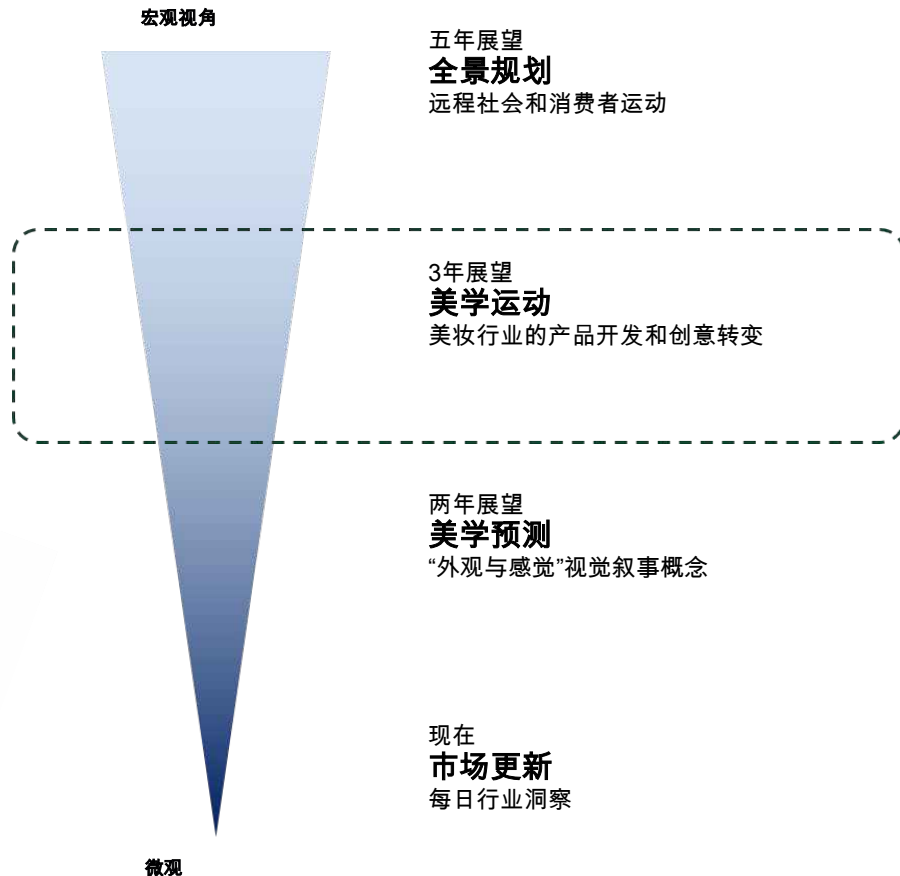
谷歌搜索（或Naver） “数字真话剂”，揭示消费者诚实的愿望。人们会搜索那些他们可能不舒适向母亲或最好朋友询问的东西。根据一项相关研究，搜索是未来销售的一个强有力指标。



从大理念到具体策略

BEAUTYSTREAMS 趋势漏斗™方法论

使用 BEAUTYSTREAMS 趋势漏斗方法论™ 保持创新，它将宏观社会和消费者洞察与当今的市场趋势联系起来，确保您在正确的时间识别正确的机遇。



美力斯预报

美丽运动 2025-2028



推理学



温和呵护



自适应
美



AEST-TECH

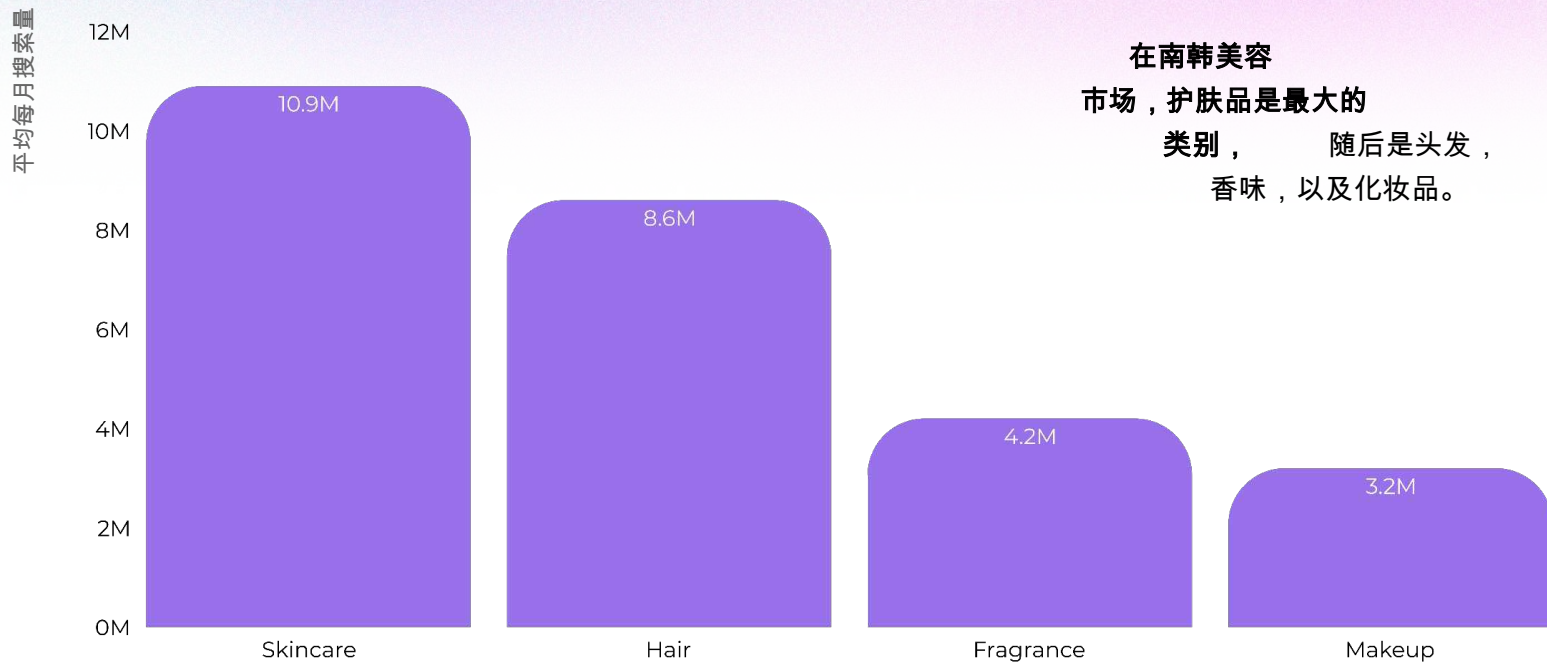


前瞻性

K-美妆市场概览

行业概述

K-美妆市场



从区域到全球

韩国美妆市场：250亿美元

第五大
全球地
首先
人均
花费。

平均而言，**南**
韩国人花费美元
每年493美元
美容产品，
强调
根深蒂固的文化
强调皮肤
关爱与自我关爱。”

这个国家的
化妆品出口
达到9.35美元
2024年将达到十亿，
日本和美国
为主
市场。

化妆品进口
降至1.6美元
十亿，反映出
强力国内
生产部门。

浮现的趋势
在韩国的
早期采用者
消费者经常继续
到**影响全球**
美容市场。

护肤趋势

由增加带来的顶级护肤趋势

推动搜索量显著变化的五大趋势

趋势	体积	年增长率下降	同比
面部精华安瓶	311.0K	43.2K	16.1%
再生面霜	170.7K	31.5K	22.6%
维生素B5保湿剂	21.8K	21.5K	6.9%
雀斑霜	66.6K	17.4K	35.5%
乳液保湿剂	237.4K	11.6K	5.1%
胶原蛋白面膜	64.6K	11.5K	21.6%
透明质酸精华液	130.9K	5.6K	4.5%
光棒润唇膏	5.0K	5.0K	18.0K%
眼霜	82.2K	4.3K	5.6%
芦荟面膜	12.0K	4.2K	52.8%

来源：KR搜索 - 从2024年4月至2025年3月与2023年4月至2024年3月

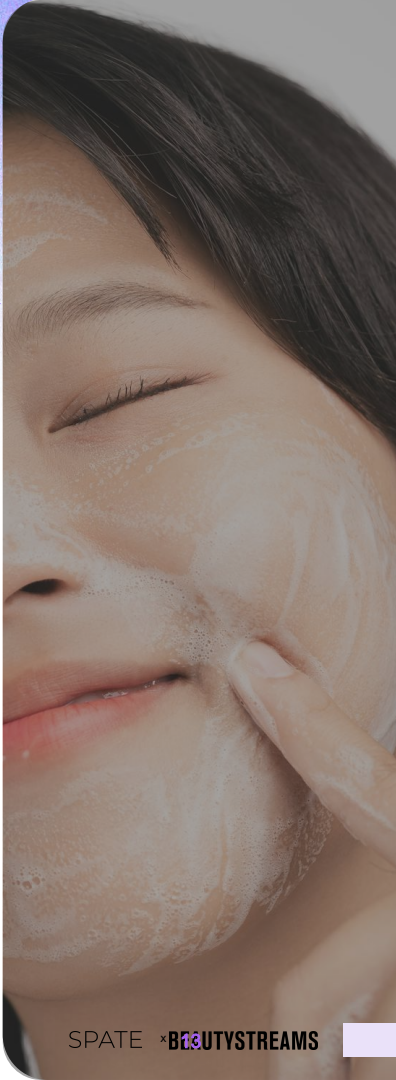


增长最快的顶尖护肤趋势

驱动搜索量最高增长的顶级趋势

趋势	体积	年增长率提高	同比下降
固体雾	1.3K	1.3K	30.1K%
光棒润唇膏	5.0K	5.0K	18.0K%
绿色番茄洁面乳	1.6K	1.6K	12.3%
LED 痤疮贴片	430.0	426.0	9.9%
油沫洁面乳	3.2K	3.1K	7.4K%
维生素B5保湿剂	21.8K	21.5K	6.9%
液体面膜	280.0	272.0	3.3K%
孔洞修补	900.0	803.0	828.5%
乳液洁面乳	585.0	517.0	757.3%
隔夜胶原蛋白面膜	1.0K	759.0	301.7%

来源：KR搜索 - 从2024年4月至2025年3月与2023年4月至2024年3月



BEAUTYSTREAMS 视角

护肤的“人工化”

这个趋势有多大

这个空间有多有竞争力？

谁拥有市场份额？



“**固态雾**”(由Laundryou制成的固体到微雾喷雾)”



“**光棒润唇膏**”(爱马仕 Aesop 氛围感润唇膏)”

BEAUTYSTREAMS 视角

细胞性寿命

这个趋势有多大

这个空间有多有竞争力？

谁拥有市场份额？



“ **PDRN** ” (德适盾鱼胶维他光泽面贴膜：PDRN Danguyuja Vitaglow Mask)



“ **面部精华安瓿** ”(悦诗风吟：视黄醇绿茶PDRN焕颜精华液)

NAVER

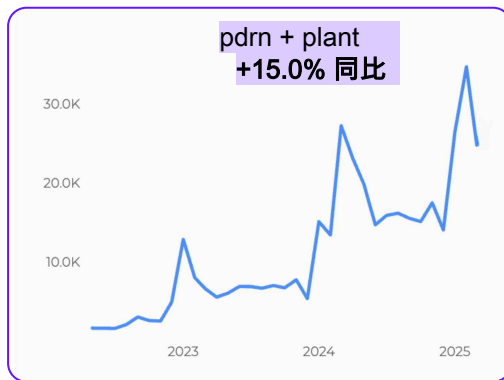
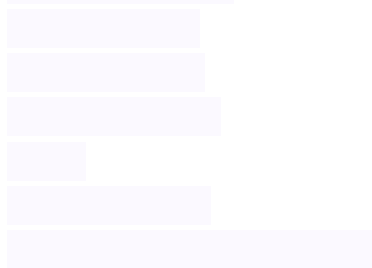
78.0K

非常高 月均搜索量

+58.9%

同比增长

Pdrn Pdrn 安瓿 Anua PDR
N Pdrn 注射剂 Pdrn 软膏 P
DRN 效果 PDRN 浸液 Pdrn
三文鱼 Pdrn Innisfree 视黄
醇 PDRN



源 KR搜索—from 2024年4月至2025年3月 vs. 从2023年4月至2024年3月

尽管鲑鱼精这个热门成分引发了人们的好奇，但似乎一小部分消费者正在寻求植物来源的替代品。

常用格式

搜索量↓

安瓿	26.8K
奶油	3.2K
植物	420.0

311.0K

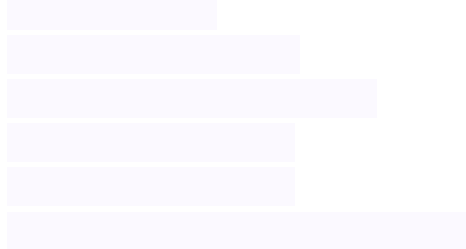
非常高 平均值
月度搜索量

+16.1%

持续增长

面部精华液

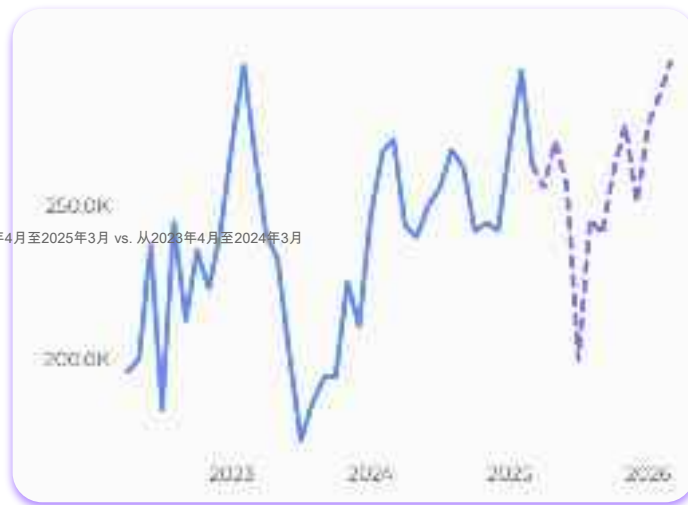
Pdrn安瓿 海葡萄安瓿 EGF安瓿 薔薇安瓿 Dimar 3毛孔安瓿 痘印安瓿
Madeca安瓿 绿番茄毛孔安瓿



面部精华安瓿是
上涨趋势。

配料，如 PDRN 和诸如 瑕疵 正在为消费者好奇心和持续动力提供燃料。

源 KR搜索—from 2024年4月至2025年3月 vs. 从2023年4月至2024年3月



面部精华安瓿

成分主导的精华安瓿猛增



成分导向的兴趣正推动着面部精华安瓿的兴起。“青番茄毛孔安瓿”等术语表明消费者对针对性、功效特定的配方关注度日益增长，其中番茄、海葡萄和EGF处于领先地位。

SEA
葡萄

24500
平均每月
搜索

表皮生长因子

9.8K
平均每月
搜索

番茄

8.9K
平均每月
搜索

面部精华安瓿

顶级品牌

NAVER



WELLAGE BEAUTY
平均月搜索量
26.2K



VARIHOPE
18.0K
月均
搜索



CELLADIX
8.3K
月均
搜索

来源：KR搜索 - 从2024年4月到2025年3月与2023年4月到2024年3月；图片：Wellage Beauty, Varihope, Celladix

BEAUTYSTREAMS 视角

痤疮与抗污染屏障护理



这个趋势有多大

这个空间有多有竞争力？

谁拥有市场份额？



“**再生霜**”(温和实验室®：蓝色积雪草皮肤修复霜)”



“**绿番茄**”(sungboon编辑器：绿番茄毛孔提拉安瓶精华+)”

再生霜 EGF再生霜 再生霜推荐 皮肤科再生霜 药店再生霜 皮肤再生霜

搜索反映了人们对皮肤再生的日益增长的兴趣，其中EGF等活性成分以及与皮肤科和制药相关的术语起到了主导作用。

这表明对专家支持型修复型护肤产品的需求正在增长。

NAVER

170.7K

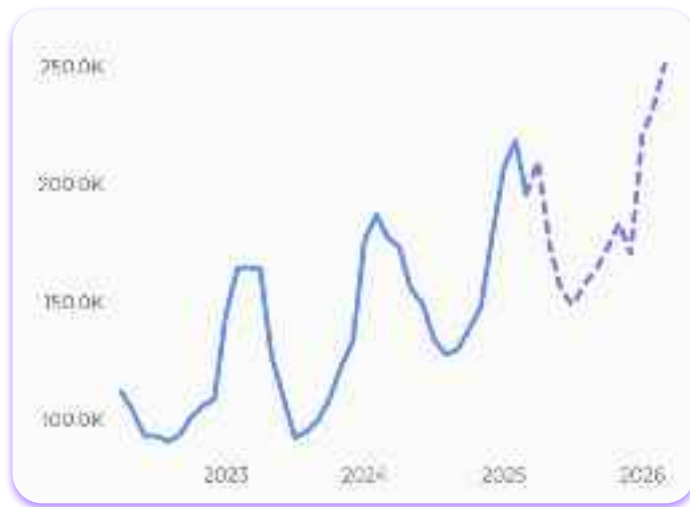
非常高
月度搜索量

平均值

+22.6%

持续增长

再生霜



再生霜

相关关注凸显护肤重点



最关心的问题，如痤疮、痤疮疤痕和皮肤屏障修复，经常与再生面霜一起搜索——突出了消费者关注重点 **恢复和皮肤健康** 益处。

痤疮

1600
平均每月
搜索

[痤疮]
SCAR

970.0
平均每月
搜索

皮肤
障碍

140.0
平均每月
搜索

再生霜

顶级品牌



艾维奈
1.3K
月均
搜索



MILD LAB
560.0
月均
搜索



BIODERMA
480.0
月均
搜索

焦点中的美容运动

BEAUTYSTREAMS 视角



推理学



温和呵护



前瞻预防主义

市场机会

关注
赋光，即时效果 与
长期皮肤益处相结
合。

搜索具有细胞长寿促进
作用的尖端成分 **Pdrn**是
“**皮肤智慧**”趋势的一种
体现 发展势头良好。

使用 **污染和外部侵
袭** 南韩国城市消费
者的一项主要关切
，**屏障护理持续**
很重要。

化妆趋势

增长带来的顶级化妆趋势

推动搜索量显著变化的五大趋势

趋势	体积	年增长率下降	同比
无胶睫毛	15.9K	13.4K	529.0%
粉底	37.2K	8.3K	28.7%
眉毛染料	17.3K	3.6K	26.1%
磁力睫毛夹	3.4K	1.6K	91.7%
唇部打底产品	1.3K	654.0	95.5%
液体腮红	15.1K	640.0	4.4%
高亮显示	32.4K	640.0	2.0%
液体高亮笔	1.1K	467.0	80.1%
迷你口红	1200	359.0	40.8%
粉色遮瑕膏	570.0	312.0	120.6%

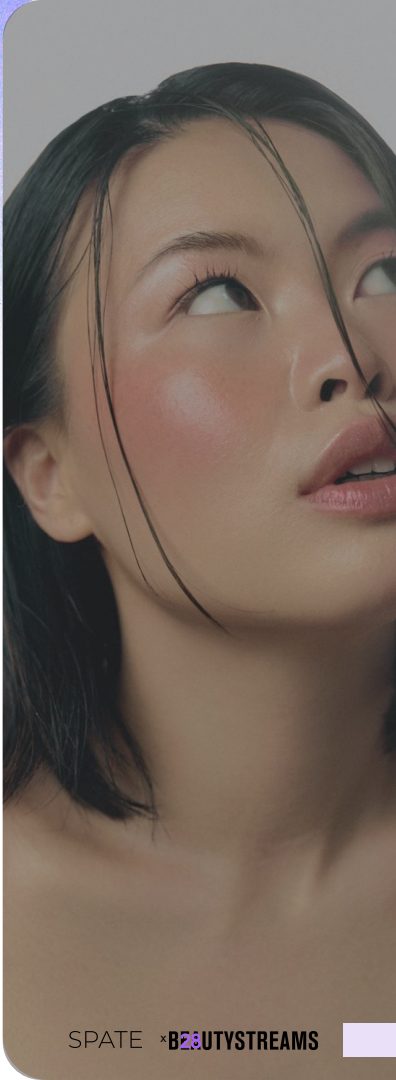


YoY增长率的前沿化妆趋势

驱动搜索量最高增长的顶级趋势

趋势	体积	年增长率提高	同比下降
液体底妆	850.0	777.0	1.1K%
无胶睫毛	15.9K	13.4K	529.0%
粉色遮瑕膏	570.0	312.0	120.6%
奶油高光笔	390.0	193.0	98.0%
唇部打底产品	1.3K	654.0	95.5%
磁力睫毛夹	3.4K	1.6K	91.7%
液体高亮笔	1.1K	467.0	80.1%
卷翘睫毛膏	500.0	181.0	56.9%
迷你口红	1200	359.0	40.8%
米色腮红	490.0	138.0	39.2%

来源：KR搜索 - 从2024年4月至2025年3月与2023年4月至2024年3月



BEAUTYSTREAMS 视角

快速发展的化妆趋势

液体&奶油质地融合彩妆和护肤 多功能格式适合脸颊、嘴唇&眼睛 睫毛毛增强



这个趋势有多大

这个空间有多有竞争力？

谁拥有市场份额？



“液体腮红”
多汁芒果水蜜桃腮红
由 A'Pieu 提供)



“液体底漆” (Hera补水光泽妆前乳)



“无胶睫毛”
(Toktok Hara 睫毛不用胶)
由Coringco提供)

BEAUTYSTREAMS 视角

全新“人造妆”妆容



玻璃态的，天然的
冲洗，健康
皮肤外观

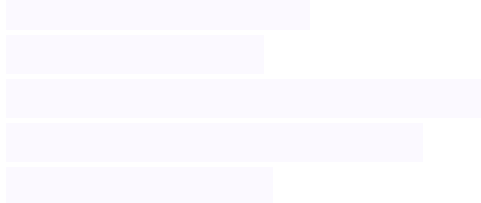
这个腮红有多大

这个腮红有多大

这个腮红有多大

来源：

高光笔 光泽笔 香奈儿高光笔 麦当劳
高光笔 高光笔推荐 拉夫·劳伦高光笔
仙女高光笔



强烈的品牌兴趣 闪烁之美，香奈儿美妆，和 MAC 化妆品 反映了意识，但像推荐高光笔这样的搜索表明消费者仍在探索——为品牌提供了一个机会 指南发现 和 建立忠诚。

32.4K

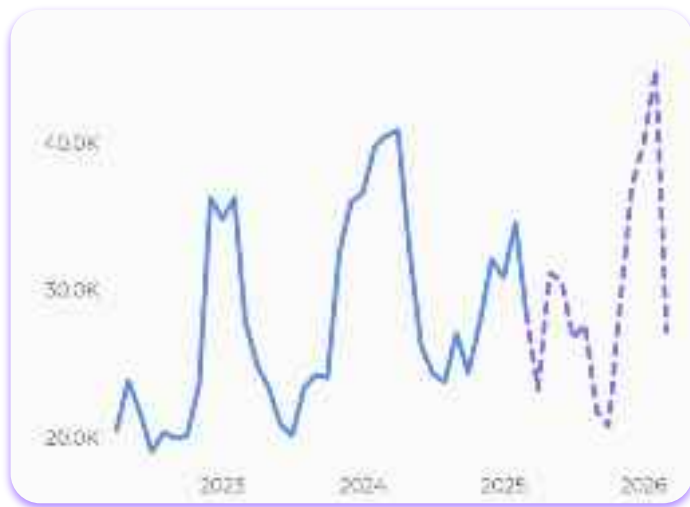
非常高 月均搜索量

NAVER

+2.0%

逐渐增长

高光笔



高亮器

色调、效果与不断变化的需求



尽管搜索量较小，但对粉色和蓝色等色调以及具有磨砂效果的腮红产品的兴趣表明，韩国消费者不仅寻求光泽感——而且也在寻找 **明显提亮的产品** 并增强面部特定区域。

粉红
颜色

270.0
平均每月
搜索

蓝色
颜色

80.0
平均每月
搜索

哑光
效果

55.0
平均每月
搜索

高亮器

顶级品牌



Glint Beauty

15.0K

月均

搜索



色轮

4.7K

月均

搜索



M.A.C 化妆品

4.2K

月均

搜索

NAVER



市场机会

当面向韩国市场时，
品牌应注意有多少
皮肤的外观是化妆效果的核心。

想一下 **纹理优先** 当
谈到化妆品时，如“奶
油”和“液体”等术语正
流行。

韩国
睫毛简约版 这是一个
有趣的趋势值得关注
，睫毛是焦点，但以
优雅、极简的效果来
打造自然、大眼睛的
妆容。

护肤与彩妆服务 趋势

按增长划分的顶级服务趋势

推动搜索量显著变化的五大趋势

趋势	体积	年增长率下降	同比
ultherapy	195.6K	48.6K	33.1%
热玛吉	120.1K	28.1K	30.5%
potenza	67.2K	17.6K	35.6%
线提升	69.7K	5.0K	7.7%
皮肤增强器	26.1K	4.9K	23.0%
肉毒素	641.0K	1900	0.3%
xeomin	22.5K	1.5K	6.9%
刮痧面部	5.7K	1.3K	29.3%
分数激光	10.9K	862.0	8.6%
鼻唇沟 填充剂	12.1K	584.0	5.1%

来源：KR搜索 - 从2024年4月至2025年3月与2023年4月至2024年3月

按年增长率划分的顶级服务趋势

驱动搜索量最高增长的顶级趋势

趋势	体积	年增长率提高	同比下降
生物焕肤	510.0	231.0	82.5%
PDO提拉	465.0	125.0	36.8%
potenza	67.2K	17.6K	35.6%
ultherapy	195.6K	48.6K	33.1%
面部轮廓塑形服务	675.0	164.0	32.0%
热玛吉	120.1K	28.1K	30.5%
刮痧面部	5.7K	1.3K	29.3%
皮肤增强器	26.1K	4.9K	23.0%
透明质酸注射	1.6K	153.0	10.7%
分数激光	10.9K	862.0	8.6%

来源：KR搜索 - 从2024年4月至2025年3月与2023年4月至2024年3月

BEAUTYSTREAMS 视角

透明且提升的皮肤通过预防性、非侵入性服务



这个趋势有多大

这个空间有多有竞争力？

谁拥有市场份额？



Ultherapy PRIME ®
由 Merz Aesthetics 提供



BioRePeelIC13 ®
byCMed® 整形



波坦察 ™
由 Cynosure® 提供

庞塔扎 庞塔扎激光 庞塔扎评测 庞塔扎潜在价格 庞塔扎效果 庞塔扎毛孔 庞塔扎激光评测

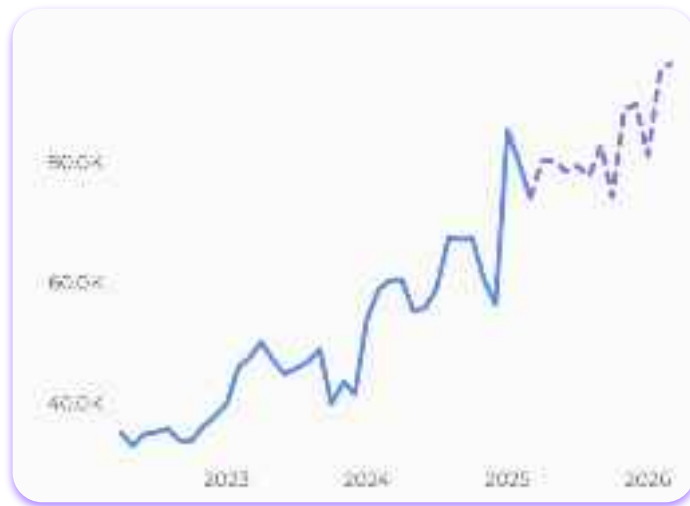
研究表明消费者正处于对该趋势的研究阶段 — 他们正在寻求关于价格、效果和

评论。

67.2K
非常高 月均搜索量
+35.6%
同比增长

NAVER

POTENZA



源 KR搜索—from 2024年4月至2025年3月 vs. 从2023年4月至2024年3月

POTENZA

潜能搜索指向治疗探索



消费者正在搜索Potenza，同时也会搜索价格、效果和毛孔等关键词，这表明他们对了解治疗的成本、结果和靶向益处有浓厚的兴趣。这暗示着用户正在比较选项并评估有效性。

价格

5.1K
平均每月
搜索

效果

4.5K
平均每月
搜索

孔

2.8K
平均每月
搜索

焦点中的美容运动

BEAUTYSTREAMS 视角



AEST-TECH



前瞻预防主义

市场机会

品牌和从业者应优先考虑有助于实现的服务
微创的健康、容光焕发的脸色。

即时结果

即时显效，无需休养。

考虑创建**精准定位、主题性产品** 那些模仿了这些热门治疗方案和服务中皮肤充盈和提升效果的。

摘要

精度塑造需求

从 **成分导向型护肤** to **无创治疗** 并且经过精细调整的化妆品，韩国消费者正在寻求更多 **精炼解决方案**。搜索价格、功效和毛孔护理，突显更有意向和更明智的购物心态，为品牌提供了通过领导的机会 **精准创新** 和 **战略定位**。

配料驱动探索

搜索行为显示出日益增长的好奇心 **有效成分** 喜欢 **PDRN**，**表皮生长因子**，和 **海葡萄**，特别是在血清安瓿和再生霜中。消费者正在寻求 **目标利益**，并且他们的搜索表明了对清晰、实用解决方案的渴望——为品牌创造了空间 **突出成分功效和教育**。

临床护肤 点击

消费者越来越对感兴趣 **皮肤科相关** 护肤和治疗，如药房再生霜和Potenza效应等词流行。这表明市场正转向那些承诺 **专长、信任和可见的转型**，尤其是来自 **与药店相关的或面向临床的品牌**。

