

在这里读懂中国消费

骑行热催生消费新商机



说数

孟飞

近年来，“骑行热”不断升温，不仅丰富了大众的休闲方式，也带旺了骑行产品消费。据中国自行车协会数据，2024年上半年，国内中高端运动自行车消费大幅度增长，自主品牌的中高档产品销售增长20%。全年竞赛型自行车进口量同比增长12.5%。骑行服、穿戴装备、自行车配件等产品的销售额也有较大幅度增长。

自去年8月份起，自行车市场需求逐渐趋于理性，中高端消费有所回落。加之国际知名品牌加速布局中国市场，也为国内自行车品牌企业带来一定压力。虽然“骑行热”趋于平稳，但在扩大骑行影响，培养出行习惯方面发挥了重要作用，吸引了众多骑行爱好者进入。如何抓住“骑行热”带来的消费新商机，需要企业精细化运营。

做好售后服务。对于骑行者来说，多多少少都离不开自行车品牌专卖店，原因很简单——方便。

无论是打气、补胎、调变速，品牌专卖店一般会有免费维修服务，有问题随时处理。骑行者也因此与店铺建立起密切联系。自行车企业可以通过良好、专业的售后服务，不断延伸消费链条，拓展骑行后消费市场。

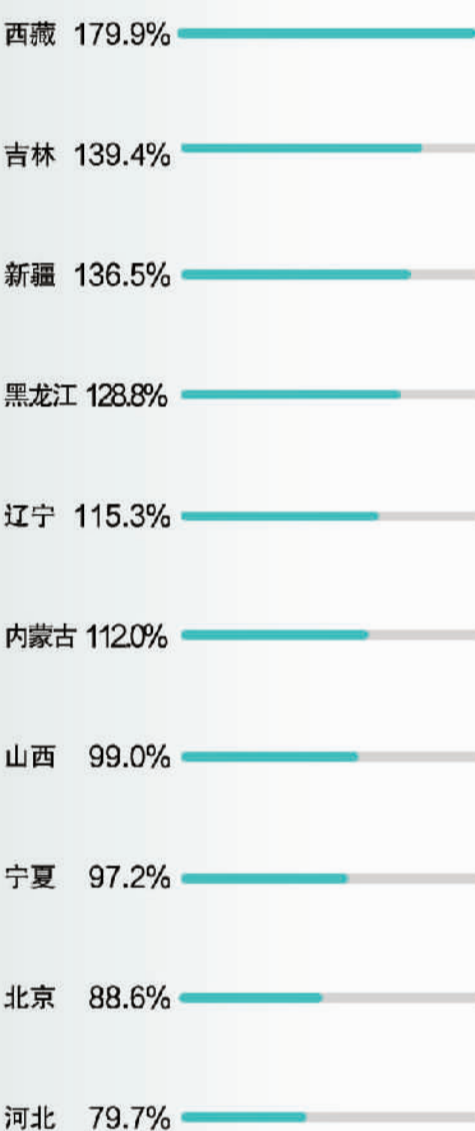
搭建骑行生态。目前，不少品牌自行车企业通过开设骑行小店、组织骑行活动等，打造成骑行爱好者聚集地。从线上的经验交流到线下的骑行活动，通过打造骑行生态，量身定制产品和服务和活动，提升用户体验，增强用户对品牌的忠诚度，激发老客户的二次消费和口碑传播。

骑行，不仅仅是消费者和品牌企业之间的事，和消费者所在地区的交通状况、骑行友好度也有很大相关性。因此，提振骑行消费，除了企业努力，也需要城市规划、交通、交管等部门通力合作，通过规划骑行线路、营造友好骑行环境、倡导绿色出行方式等，促进骑行消费持续火热。

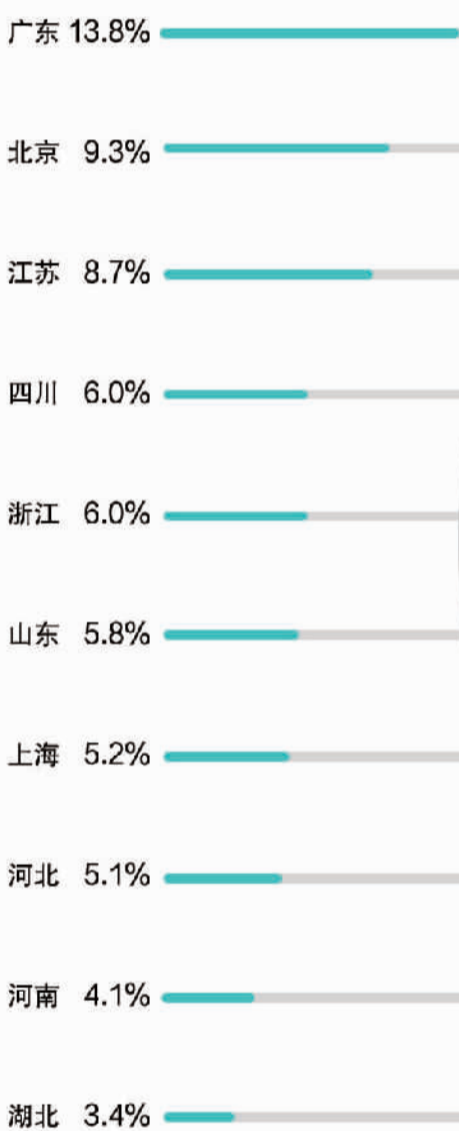


消费者特征

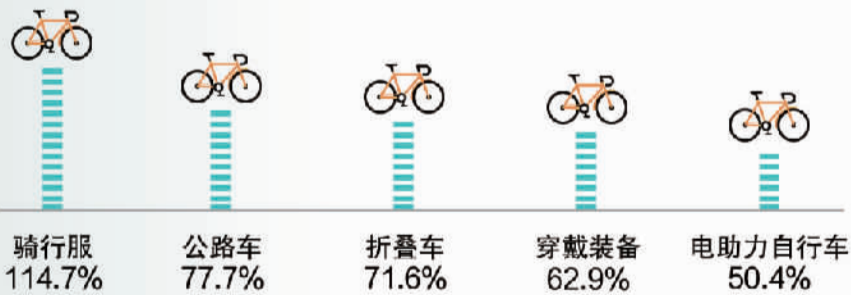
骑行产品销售额环比增长TOP10省份



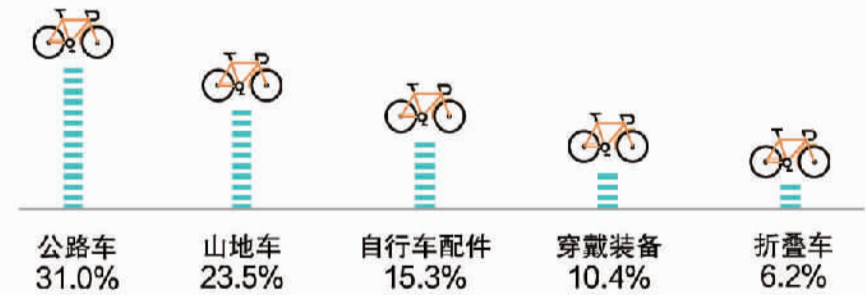
骑行产品销售额占比TOP10省份



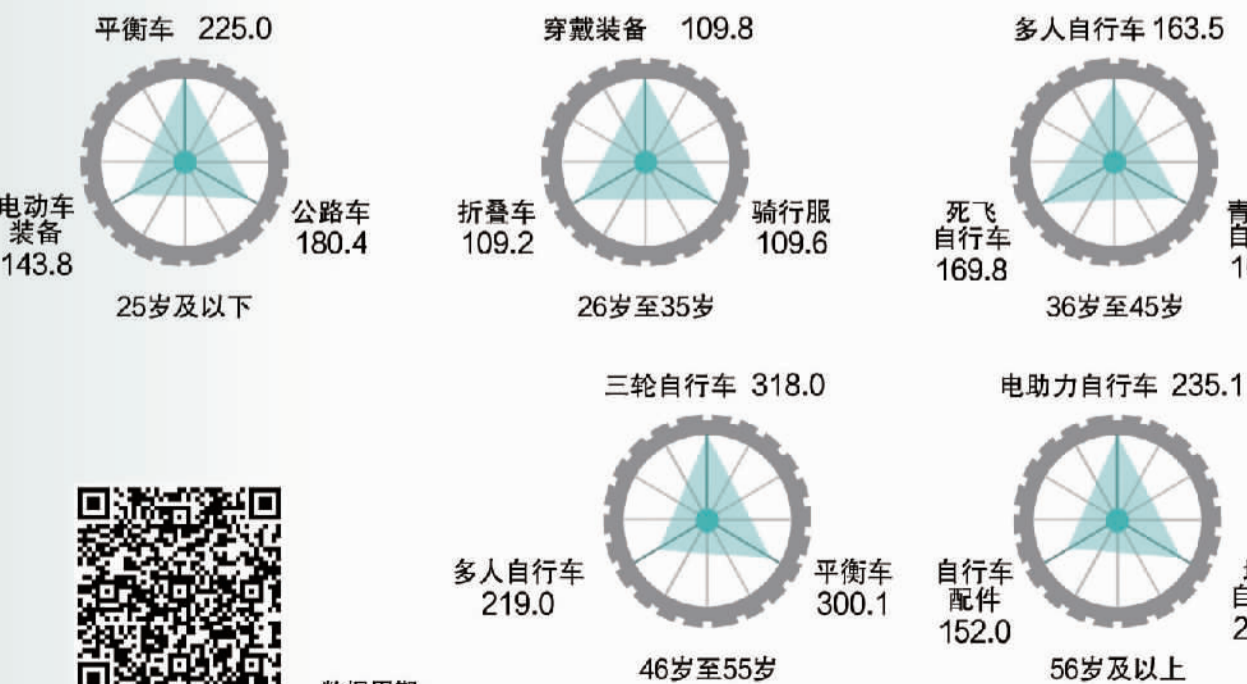
男性消费者骑行产品销售额环比增长TOP5



男性消费者骑行产品销售额占比TOP5



各年龄段消费者骑行产品偏好指数



以旧换新促消费

截至4月8日，全国电动自行车
售旧、换新各334.1万辆

从消费端看

2025年以来，累计有330万名消费者申请了电动自行车以旧换新补贴，累计申请补贴22.7亿元

从销售端看

共有6.4万家销售门店参加了电动自行车以旧换新，累计举办促销活动1997场，带动新车销售95.5亿元

从生产端看

今年1月份至3月份全国电动自行车生产约1100万辆，同比增长25%

女性消费者骑行产品销售额占比TOP5



女性消费者骑行产品销售额环比增长TOP5



数据周期：
2025年3月份