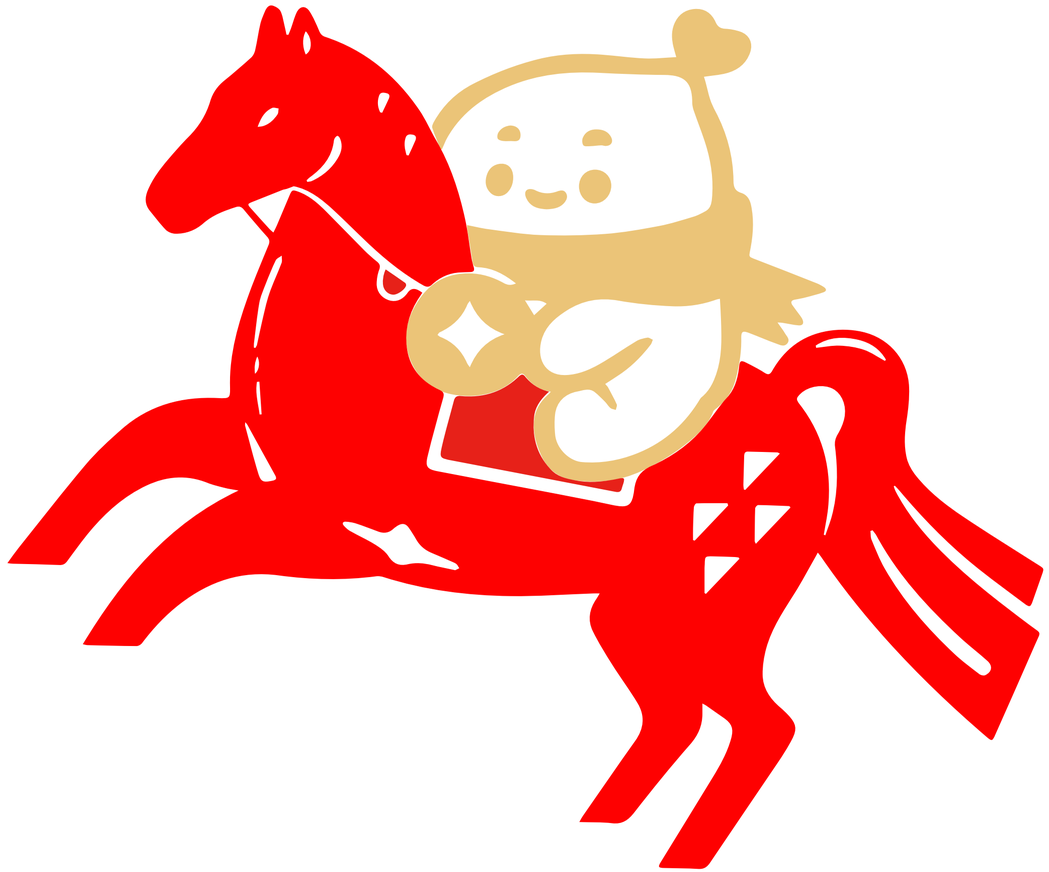
年货节家居饰品行业指南
趋势解读与商家实战策略

小红书电商“新春市集”专场



主讲人
桑普丨小红书家居饰品行业负责人

年货节家饰行业消费趋势洞察

SPRING FESTIVAL

小红书市集 新春市集 小红书 电商学习中心

2026年家饰年货消费三大趋势

氛围感年货

春节氛围装饰
红色主题家居
节庆限定设计





互动型装饰

可DIY装饰
亲子共创
年俗体验装饰





家饰礼品化

好寓意摆件
定制化装饰
成套系装饰





小红书家饰品类用户画像与需求分析

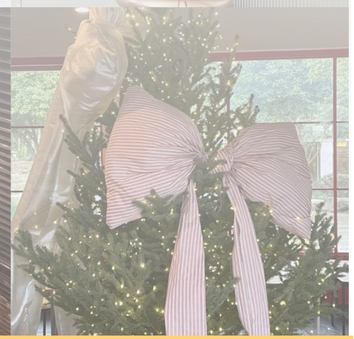
空间美化师

20- 30岁，一二线城市女性为主
租房也要美，小预算也要精致；擅长用装饰品掩盖房屋缺点；相信“软装是房子的灵魂”



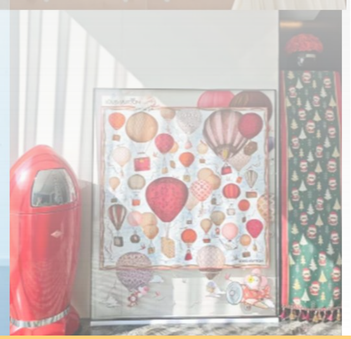

生活记录家

25- 35岁，以情侣、新婚夫妇、年轻父母为主。
极度重视家庭关系和情感联结，乐于记录和分享生活中的幸福瞬间，是亲子、情侣类内容的忠实消费者

高知收藏家

30- 45岁，拥有良好的教育背景和审美能力，收入较高。
家是他们的个人画廊，购买饰品不仅是装饰，更是个人品味的投资和收藏

选品与备货建议

马年元素系列套组，降低用户搭配难度，提升客单价


年宵花＋花瓶


马年红包



马年对联


新春挂画套组


马年摆件


马年包挂



马年主题 门挂＋窗贴＋墙贴



马年主题丨门挂、窗贴、墙贴、对联、红包，加入一些个性化设计，传统文化的潮流表达

花艺软装丨年宵花 + 艺术花瓶，年货节常青树，用户布置年味的仪式感标配

墙面装饰丨新春挂画套组、艺术挂毯

仪式感小件丨香薰烛台、艺术托盘、马年陶瓷摆件；适合作为伴手礼

商家备战年货节核心策略

SPRING FESTIVAL

内容与笔记策略 爆款笔记
= 痛点场景 + 解决方案 + 情感共鸣

最有效

改造对比类

标题公式：〝空墙改造｜500元打造春节艺术墙〞

内容要点：before一定要〝平淡〞，after一定要〝惊艳〞

搭配教学类

〝中国红怎么搭不土？3个公式抄作业〞

〝小户型装饰避坑指南〞

〝不同风格家的春节装饰方案〞

情感共鸣类

〝这个摆件，让我家有了年的味道〞

〝和妈妈一起贴窗花，是最好的装饰〞

重点：

引发情感共鸣，而不只是展示商品

发布节奏Tips

年货节前每周2- 3篇，积累势能

活动开启后每日1篇引爆热度

流量获取与转化

搜索优化：关键词布局（春节装饰、年货家居、春节、马年、装饰、布置、氛围）

热门话题：#马年小马已就位 环比+191.90%； #包圆马年的2026个心愿 #马年礼物 #马年红包



商家备战年货节核心策略

SPRING FESTIVAL

小红书市集 新春市集 小红书 电商学习中心

优质笔记封面参考

CTR↑17%

场景化呈现



拒绝网红风｜家里总要有一幅能镇得住场的画



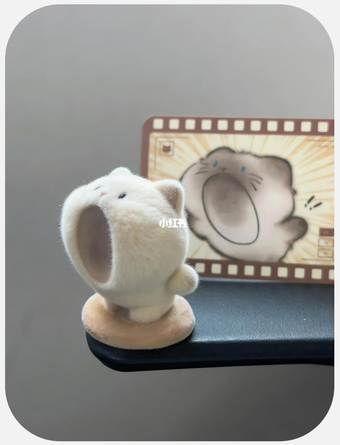
夸我！挖到一个不贵但是很显贵的男生礼物

CTR↑10%

精致产品图



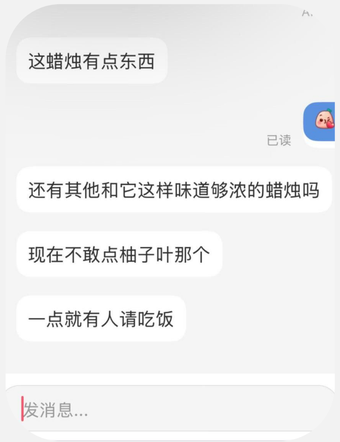
景德镇陶瓷花束,成品！69.9 邮寄



人，do you love 咪?

CTR↑15%

抽象热梗/高讨论话题



不得不说，我们广东的柚子叶是真的有点东西



五迷老师拥有会开花的球 wmls

商家备战年货节核心策略

SPRING FESTIVAL

小红书市集 新春市集 小红书 电商学习中心

高GPM商笔参考

GPM›600

精致产品展示



- 选品：装饰画
- 客单价：580 ~ 880
- 转化率>5%

GPM›400

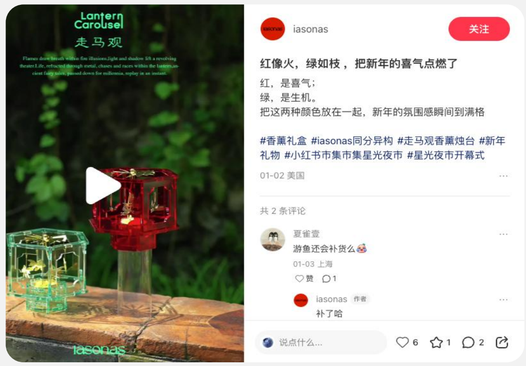
使用场景种草



- 选品：艺术摆件
- 客单价：369
- 转化率>5%

GPM›1000

热点借力与时点共情



- 选品：香薰烛台
- 客单价：50 ~ 150
- 转化率>10%

GPM›1500

限时限量的促销模式



- 选品：木制托盘
- 客单价：30 ~ 70
- 转化率>10%

直播与店铺运营

直播策划

- 预热期（1.15- 1.23）
  年货节预热，可上架新春早鸟福利
- 爆发期（1.23- 2.1）
  新春市集启动，直播间重点展示节庆氛围感装饰布置效果
- 冲刺期（2.1- 2.14）
  高频日播，强调发货时效，主打节前送达

直播间装修	年货节贴片，打造春节氛围感
优惠设计	阶梯满减、赠品策略（满xx送限定红包）、粉丝专享（关注领粉丝券）年货节贴片，打造春节氛围感
客服准备	常见问题预演、发货时间明确告知 举例：“2月1日前下单，保证春节前送达”
弯道超车tips	过年不打烊，流量高竞争小， 春节期间不停播商家可联系am得定向扶持

解码小红书店播3大关键指标

直播封面CTR

让更多用户走进直播间优秀的直播间封面，助力曝光提升

优质封面点击率4%

直播停留时长

让用户在直播间留下来提高停留5s人数占比，接得住流量、留得住人

行业观播均值60s+

直播间互动率

让用户在直播间互动起来优质互动提升信任，直接撬动下单

互动人数丨观看人数

优质直播封面参考

CTR>10%

人像+主推品合集展示



彩虹玫瑰上新
快进来捡漏吧~



新年让家更高级
的100个摆件

CTR>7%

产品细节展示



原木年轮新年福利专场~



小众家居摆件分享 ~

CTR>10%

当下热梗&大字吸睛



重生之我在小红书开画
廊！！！

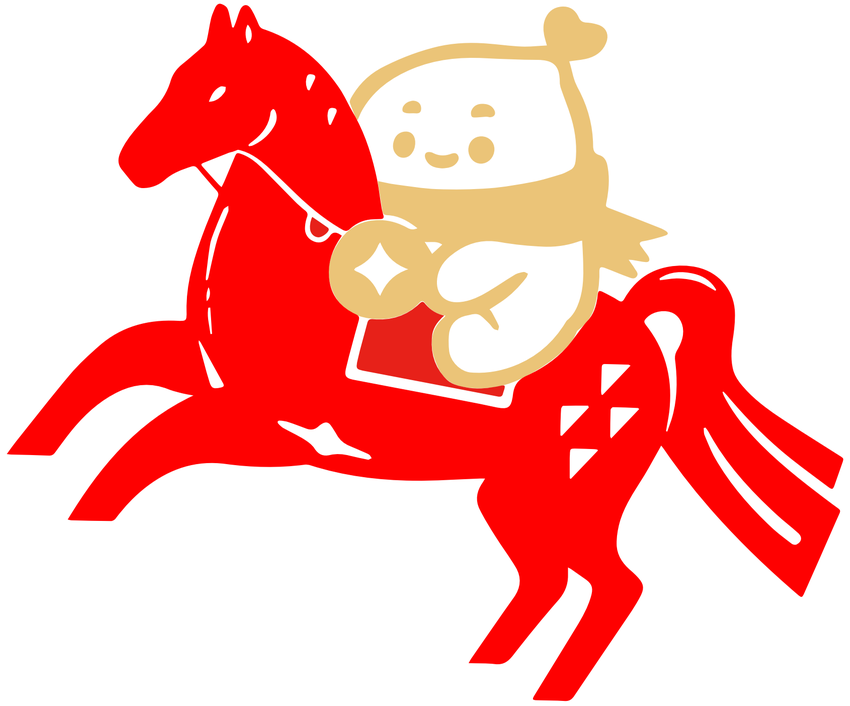


阿凡达3后遗症

预祝各位商家朋友

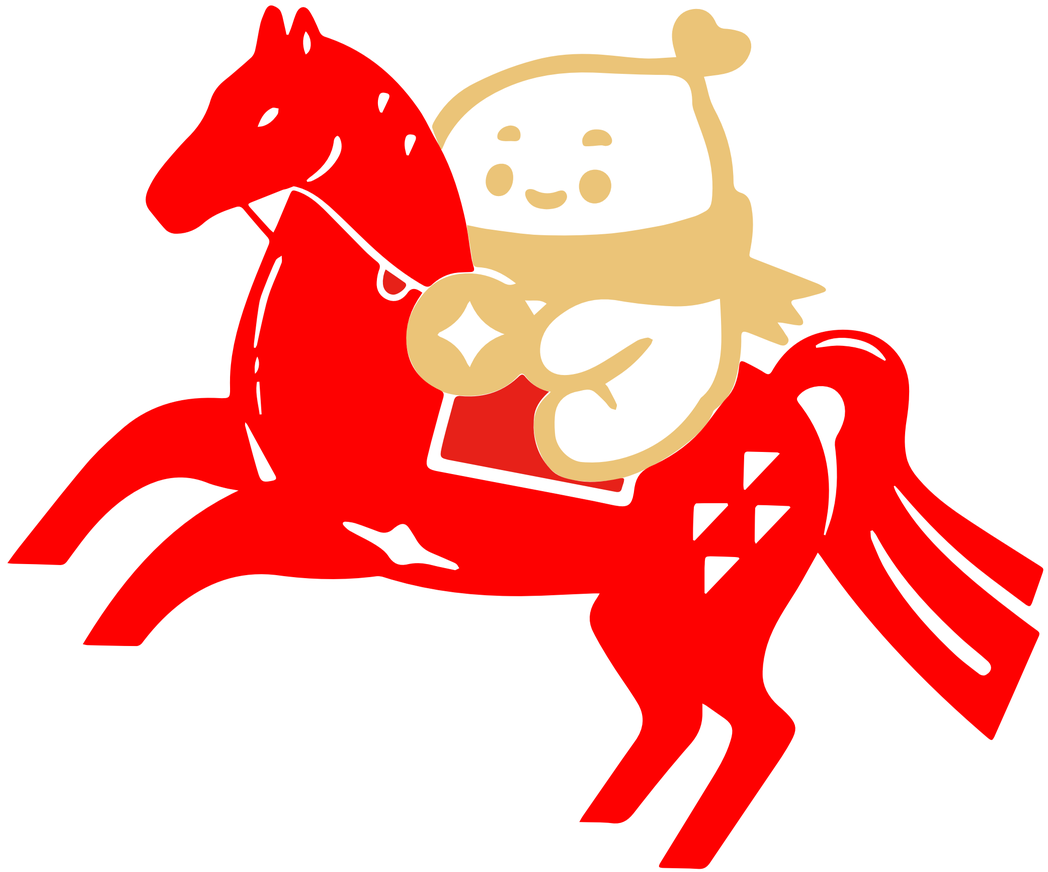
小红书市集 SPRING FESTIVAL

新春市集大卖



年货节家纺行业指南趋势解读 商家实战策略

SPRING FESTIVAL



主讲人
罗尔丨小红书家纺行业运营

年货节行业核心趋势洞察

SPRING FESTIVAL



年货节家纺内容洞察

居家‘微焕新’轻松营造新春仪式感
舒暖好织物开启假期‘悦己’宅家

趋势1：家是我的能量场

不仅是饰品作用，多彩、有趣、质感与艺术感极佳的沙发巾、地毯、抱枕、桌布等居家好织物…轻松营造 〝疗愈〞、〝充能〞的舒适居家小角落

趋势2：家居“微焕新”新春仪式感

小年除夕除旧迎新，马年喜庆元素、新年新春配色的好织物帮助家轻松〝换装〞，仪式感满满

趋势3：舒适温暖亲肤好织物开启悦己假期

人体工学U型枕、高支长绒亲肤床品、零压助眠枕…舒暖亲肤好织物，从舒适旅程到宅家好梦全程陪伴〝悦己〞假期

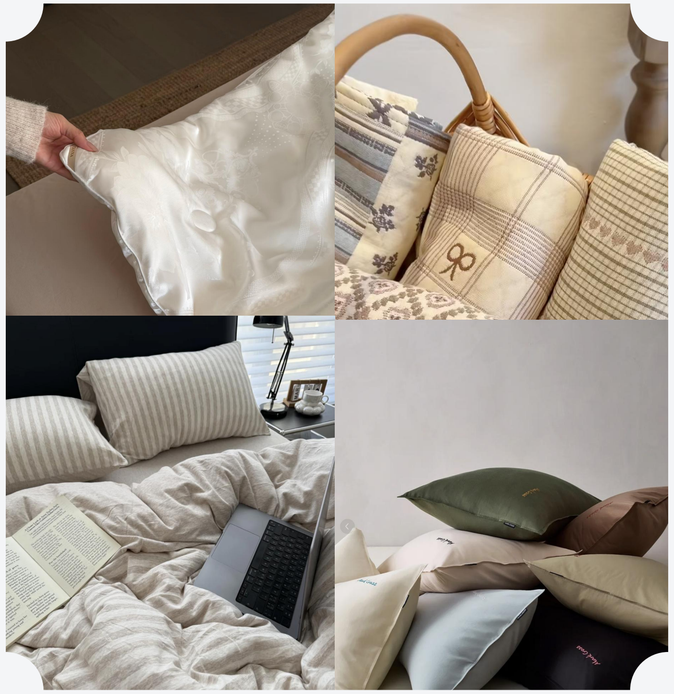
年货节家纺趋势机会好货

SPRING
FESTIVAL



新年生肖主题家纺

小马元素
新春配色



早春材质焕新

双层纱、天竺棉
春季子母被



舒暖柔肤悦己好物

深睡枕、U型枕
丝柔浴袍、软浮雕羊毛毯

家纺商家年货节备战策略

SPRING FESTIVAL

货品策略

兵马未动粮草先行

前置选品

家装阶段人群到居家添置
阶段人群需求切换

前置测品

T-14D前置笔记种草测品

前置推品

买手合作货盘前置T-1M推品锁坑

前置备货

充足库存、优先发货锁定用户需求

场域策略

笔直联动夯基础,群聊场域新增量

笔记

结合节点热门话题，场景化种草

直播间

结合笔记预告、善用预约组件，笔直内容场景一致性氛围营造

群聊

高客单品类消费决策助推器，低客单老客复购新场域

Tips 内容热点来源“家居薯”等官方薯、大促活动话题、低粉高曝笔记参考

营销策略

紧跟官方活动,巧用平台工具

官方活动

立减活动应保尽报　店播活动借势练兵
笔记话题蹭足官方　店播大场额外激励

平台工具

购物粉丝团　买手宝藏清单
买手橱窗/蓝链　千帆付费增量

预祝各位商家朋友

小红书市集 SPRING FESTIVAL

新春市集大卖

