



“悦己”消费让“疗愈经济”站上风口

这届年轻人正在撑起万亿情绪市场



青年群体是“悦己”的主力军

从年龄结构来看,在“疗愈经济”的消费群体中,21~30岁和31~40岁的人群占比显著。其中,21~30岁人群占比51.36%,31~40岁人群占比34.45%。相比之下,20岁以下人群仅占1.61%,41~50岁人群占10.26%,51~60岁人群占1.64%,61岁以上人群占0.69%。

在性别方面,青年女性对疗愈的需求显著高于男性。以21~30岁年龄段为例,第一届疗愈博览会中,男性有1257人,女性有4541人;第二届中,男性有1942人,女性有7945人。在31~40岁年龄段,第一届男性有1889人,女性有6852人;第二届男性有2011人,女性有

12729人。这些数据表明,随着时间的推移,青年女性对疗愈的需求增长更为明显,且在各个年龄段中,女性的参与度都高于男性。

研究数据显示,全球“疗愈经济”正以每年10%的速度增长,到2025年,“疗愈经济”的市场规模将达到7万亿美元。

社交媒体也在助力疗愈新风潮。在抖音平台上,疗愈话题有超29亿的播放量,声音疗愈话题播放量则超35.7亿,心灵疗愈、五音疗愈、催眠、自我疗愈、颂钵疗愈等话题播放量也超亿次。

“疗愈经济”相关企业注册量首次突破千家

企查查数据显示,截至1月23日,国内疗愈相关企业现存量达2657家,主要分布在新一线、二线城市,分别占比26.21%、20.05%。注册资本方面,超九成相关现存企业注册资本在100万元以内,占比达91.5%。注册量方面,近5年疗愈相关企业注册量呈逐年上涨趋势,2023年、2024年连续两年注册量增速超100%,2025年注册量首次突破千家,达1362家。

截至1月23日,国内疗愈相关企业现存量达2657家,主要分布在新一线、二线城市,分别占比26.21%、20.05%。分布在一线城市的相关企业占比达11.91%,在北上广深相关企业存量中占比达43%。注册资本方面,国内疗愈相关现存企业中,超九成相关企业注册资本在100万元以内,占比达91.5%。注册资本在100万元及以上的相关企业,占比不足10%,达8.5%。

注册量方面,近5年疗愈相关企业注册量呈逐年上涨趋势,2023年、2024年连续两年注册量增速超100%,2025年注册量首次突破千家,达1362家,同比

增长47.72%。

美团数据显示,2025年,疗愈关键词搜索量同比增长超112%。其中,“疗愈SPA”搜索量同比增长超108%，“芳香疗愈”搜索量同比增长超59%。从搜索人群来看,25~30岁人群搜索量占比最高,接近27%。在美团App上,相关芳香疗愈店铺的用户评价中,“放松”“好睡”“缓解疲惫”成为常见字眼。咨询机构弈赫咨询2025年2月发布的报告显示,全球芳香疗法市场规模在2025年达到约38.5亿美元,并预计以6.45%的年复合增长率持续增长,到2034年增至67.6亿美元。詹军豪认为,“情绪舒缓型”香氛消费市场持续增长,且Z世代正将焚香等传统疗愈方式时尚化,使其融入日常仪式。当香氛从“悦人”转向“悦己”,成为一种生活态度和社交货币时,它便具备了穿越周期的生命力,将从“网红消费”沉淀为一种可持续的“感官生活方式”。数据显示,我国疗愈经济已迈入10万亿级市场规模,且用户需求呈现出蓬勃增长态势。

领域尚存监管空白 需加强规范引导

庞大的疗愈需求在催生巨大市场时,也滋生了部分行业乱象。一些不法商人搞概念包装和情感营销,打着“疗愈”的幌子鼓吹玄学、售卖天价课程或所谓“万能疗愈产品”。业内人士反映,“疗愈经济”的入门门槛较低,从业人员水平参差不齐,消费者需谨慎甄别,避免踩坑。这一领域尚存在监管空白和灰色地带。沈君说,疗愈行业涉及文旅、卫健等多个领域,主管单位不明确,一些机构利用监管漏洞违规经营,影响市场秩序。

马舒欣表示,目前国内没有专门颁发颂钵疗愈师资质的机构,大量非权威机构违规发证,由“野鸡协会”

自行颁发的“国际”证书在市场上广泛流通。

“我了解到的相关证书多达37种,而不少非正规机构安排缴费学员看几节录播课就发给证书,可信度很差。”沈君说,相关部门应组织成立正规行业协会,制定行业标准,强化统一管理,促进行业健康发展。

“疗愈经济”的崛起,不仅反映了现代社会中人们对精神与心理需求的日益关注,也预示着未来经济发展的新方向。随着社会对心理健康关注度的持续提升,疗愈经济有望在多产业融合发展中进一步拓展市场边界,成为经济增长与社会福祉提升的新引擎。

综合《半月谈》、凤凰网财经、中新经纬

“花5000多元寻找情绪解药”

“进门时身心俱疲,出门时神清气爽,每周一次的情绪充电站。”近日,来自河北的高高(化名)分享她的“闻香”体验时说。“工作压力大,疏于运动,感觉比较疲惫。试过芳香疗愈后,感觉身心放松了不少,睡眠质量也有所提升,就坚持下来了。”高高说。2025年10月底,创业两年的“90后”高高在一家芳香疗愈工作室充值了5000多元,办理了20次的会员套餐,折算下来单次价格约260元。充值后,她每周都会前往体验,至今已经消费了10次。

马舒欣在宁夏银川市从事瑜伽教学已有10余年,3年前开始提供颂钵疗愈服务,工作重心从帮助客户减肥瘦身、改善体态,转向帮助客户疗愈身心。在她经营的“心灵空间”内,香薰缭绕,电子设备播放的鸟鸣声让人如同置身大自然。顾客或躺下聆听她敲响颂钵,逐渐放松;或围绕长桌与她品茶交谈,倾诉压力与困惑;或通过冥想让自己专注当下……

2023年,原本从事咨询工作的沈君看好疗愈经济的发展前景,尝试举办疗愈艺术节和疗愈峰会等活动,引来大批客户参与。此后,他成立公司,专注于疗愈领域研究与资源整合,还举办疗愈博览会吸引国内外服务提供商参展,展品包括芳香疗愈、音乐疗愈、舞蹈疗愈、戏剧疗愈等多种类型。沈君说:“疗愈消费市场不断扩大,可以说是爆发式增长。”

记者调研发现,目前线下疗愈店面数量持续攀升,服务覆盖温泉水疗、颂钵音疗、冥想引导、个人护理等多个方面。在线上购物平台,输入“疗愈”一词,出现大量产品,从精油到雨棍,从水晶手链到芳疗眼枕,不少产品月销量突破千件。