

# 富婆现象

FUPO XIANXIANG

富婆、富姐如何去花钱、去消费、去享受

陈冠任◆著

富婆——“有钱的女人”。在富婆富姐群体中，有 CEO 杰出女性，职业经理人、出入外企、私营和凤姿绰月的粉领、白领和金领丽人、私企女老板；有大腕、富豪、老总们的夫人、情人和“小秘”；有娱乐圈中的当红明星、歌坛偶像、体育明星、女作家、电视台主持人……等等，他们形成了都市富裕人群中一道亮丽的风景线，是一个极具特色的消费群落。谁抓住了富婆消费群，谁就抓住了钱袋……

群言出版社

# 富婆现象

——富婆、富姐如何去花钱、去消费、去享受

陈冠任 著



群言出版社

---

图书在版编目 (CIP) 数据

富婆现象: 富婆、富姐如何去花钱、去消费、去享受/  
陈冠任著. —北京: 群言出版社, 2004.5

ISBN 7-80080-375-9

I 富... II 陈... III 女性—消费者—研究  
IV.F713.55

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 032788 号

---

责任编辑: 华文

封面设计: 中子画艺术设计

出版发行: 群言出版社

(北京东城区东厂胡同北巷 1 号)

邮政编码: 100006

联系电话: 65265404 65263345

电子邮箱: [qunyancbs:dem@xinhuanet.com](mailto:qunyancbs:dem@xinhuanet.com)

印 刷: 北京秋豪印刷有限责任公司

经 销: 全国新华书店

版 次: 2004 年 5 月第 1 版

2004 年 5 月北京第 1 次印刷

开 本: 1168×850 1/24 17 印张 2 插页

字 数: 270 千字

印 数: 1~5000 册

书 号: ISBN 7-80080-375-9/F·15

定 价: 26.00 元



## 前 言

现代都市富婆，是都市消费的主力军。

富婆，顾名思义，就是钱的女人，她们是富姐，是女大腕。

她们虽然出身和经历不一样，地位也各不相同，然而，其收入却是比一般人要高得多。她们都穿着高档的优雅时装，使用着高档化妆品，开着高档的轿车，浓装淡抹地生活在繁华的都市之中。

富婆们追求着美，享受着美。她们是时尚一族。

富婆是商业时代、信息时代、经济全球化时代脱颖而出的一个新群体。她们一个最突出的特征就是拥有较大的财富，消费力巨大。除此之外，她们还有如下一些特点：

①大多受过良好的高等教育，具有丰富的知识面和较高的专业水平。

②多属于成功女性，善于沟通和交际，办事讲究策划和创意，拥有较高的社会地位。

③大多长得很漂亮，风姿绰约、气度不凡。

④消费物品是多层次的，但是一般都是特美价高，极讲品位和品质。

当今世界，富婆们的生活可谓有声有色，她们注重精神生活的提高，也在意物质生活的品质。她们从衣着打扮、家居生活、文化娱乐、经济的、文化的等等，都是“一流的”、“最好的”即使有时讲究简单、方便，也不失时尚和档次。富婆们的时尚消费具有强特的时代性。这体现在消费上她们具有很强的对于时尚的占有欲。对于时尚的、美丽的、好的物品，她们多容易不讲价钱地购置，据为己有。与其他社会群体相比较，富婆们更有花钱的激情和冲动，只要东西够时髦够味道，她们就会

一掷千金，由此她们成为拉动时尚消费的绝对主力。

富婆，作为一个群体，是一个极具特色的消费群落，她们最容易接受新的消费观念，还非常乐于将其传播给他人并希望影响他人的消费；她们在理智地评价商品的可购买性时，又常常做出连自己都预想不到的非理性消费；她们除了主导一般日常消费领域的消费之外，同时还在自身及孩子教育投资、购房、购车等大宗消费领域扮演了重要的角色；她们不仅热衷于自己的穿着打扮，就连丈夫、孩子、父母的各类消费也常常由她们代劳安排。她们每天出入于高级写字楼、商场、会所、酒吧、健身中心……她们经济独立、生活自由、敢于投资、无压力地消费和物质化地生存。她们是广告业、出版业、娱乐业和媒体业等的产品及服务的生产者和消费者。

在消费者中，富婆是以先驱的姿态存在的。而女性的审美观影响着社会消费潮流。

因此研究女性，尤其是新富婆，可以借着这面镜子，洞悉社会消费心理的变化和趋势，进而研究未来的新动向；在产品营销时注意女性的眼球，可以获得更大的市场。

富婆是都市消费中力量巨大的重要群体。对于商家来说，谁抓住了富婆这一消费群，谁就抓住了钱袋。

# 目 录

## 第一章 谁是富婆 ..... (1)



富婆，顾名思义，“有钱的女人”，又称“富姐”、“富婆”。

在富婆群体中，有在经济领域作出杰出贡献的 CEO、职业经理人，出入外企、国企与私企的风姿绰月的白领、粉领、金领丽人，私企女老板；有大腕、富豪、老总们的夫人们；有在娱乐圈绽放魅力的当红明星，歌坛偶像有提倡个性自由、大胆描写两性关系的美女作家，出版人；有体育界的体操、跳水、游泳、乒乓杰

出女将；有传播媒介的大腕，电视台主持人……等等，她们形成了都市富裕人中的一道亮丽的风景线。

- 1.富婆是“有钱的女人” ..... (2)
- 2.富婆的生活方式是高品位的 ..... (3)
  - (1)富婆的突出特征是拥有较大的财富 ..... (3)
  - (2)富婆过着高消费的生活 ..... (3)
  - (3)简单、方便又不失时尚和档次 ..... (4)
- 3.都市富婆消费状况调查 ..... (4)
  - (1)消费“无理”可讲 ..... (5)
  - (2)自我消费在哪些方面 ..... (5)
  - (3)还为谁消费 ..... (6)
  - (4)如何消费 ..... (6)
- 4.抓住富婆的钱袋，必须了解富婆在家庭消费中的地位 ..... (7)

谁是富婆

FuPoShowCo



## 第二章 富婆消费心理透视 ..... (10)



消费心理虽然也是消费者的一种思想状态，但它突出地反映了不同消费者自身的特点，如性别、年龄、性格、职业、文化水平、家庭状况等。人们的心理特性各不相同，但是，在消费心理上，富婆作为一个群体，其消费却表现出很大的共性。因此了解掌握富婆们的消费心理，可以帮助厂商有针对性地开展产品定位生产以及营销等活动。

- 1.富婆消费与女性消费心理不同 ..... (10)
  - (1)变身动向——希望尝试不同的生活方式 ..... (11)
  - (2)挑战动向——渴望新鲜、冒险 ..... (11)
  - (3)自立动向——强调自立和自我 ..... (11)
  - (4)即时动向——注重节时、方便 ..... (11)
  - (5)愉悦动向——注重快乐和享受 ..... (11)
- 2.富婆消费的心理倾向 ..... (12)
  - (1)喜欢“感觉”好的商品和服务 ..... (12)
  - (2)喜欢包装好的物品 ..... (13)
  - (3)喜欢计较小方面 ..... (13)
  - (4)喜欢贪小便宜 ..... (13)
  - (5)用品转向商业化倾向 ..... (13)
  - (6)如何利用富婆消费的新心理倾向 ..... (14)
- 3.富婆的求美心理特长 ..... (15)
  - (1)求美心理是一种重要的消费心理 ..... (15)

|                                 |      |
|---------------------------------|------|
| (2)女性对于美总是很敏感 .....             | (15) |
| (3)女性在美感上特别细腻 .....             | (15) |
| (4)女性的求美心理带有较强的模仿性 .....        | (16) |
| (5)不同的人对于美有不同的体验 .....          | (16) |
| (6)抓住富婆的求美心态 .....              | (16) |
| 4.爱逛商场消费 .....                  | (17) |
| (1)女性有一种商场情结 .....              | (17) |
| (2)逛商场是购物的先导 .....              | (18) |
| 5.注重商品的外观形象与情感特征 .....          | (19) |
| (1)注意外观 .....                   | (19) |
| (2)易受商品情感功能的影响 .....            | (19) |
| (3)其它外界因素也会发生作用 .....           | (20) |
| 6.非理性购物心理 .....                 | (20) |
| (1)在消费上,往往出现两个极端 .....          | (20) |
| (2)富婆们的非理性消费比一般女性强 .....        | (20) |
| (3)富婆非理性消费多受外界影响 .....          | (22) |
| (4)女性的心情和情绪在富婆的非理性消费中起很大的作用 ... | (23) |
| 7.购物求全、求细的心理 .....              | (24) |
| 8.自我意识和自尊心较强 .....              | (25) |
| (1)富婆购物自我意识强 .....              | (25) |
| (2)富婆的购物时自尊心强 .....             | (25) |
| (3)如何抓住富婆的这种心理进行营销 .....        | (26) |
| 9.富婆喜欢表现性感一面 .....              | (27) |

### 第三章 富婆消费的特点 ..... 30

有人把女性称为“消费的动物”富婆经济基础良好,大多数都是有钱人,消

谁是富婆

*Fu Pa How Co*







费对于她们来说，不仅仅是一种生存的需要，而且更是一种心身获得满足的一项愉悦性的活动。

一般来说，富婆消费随意性很大，目的性不强，并且多是赶时尚，追逐高品质生活和流行风。

1. 消费目标模糊 ..... (30)
  - (1) 富婆购物大多是随意性的 ..... (30)
  - (2) 富婆购物需求十分广泛 ..... (30)
  - (3) 富婆购物具有多层次 ..... (30)
  - (4) 富婆购物目的较模糊 ..... (30)
2. 追逐时尚 ..... (30)
  - (1) 时髦商品，是女人永远的选择 ..... (31)
  - (2) 富婆注重名牌 ..... (32)
  - (3) 商家应制造名牌 ..... (32)
3. 追逐偶像 ..... (33)
  - (1) 戴安娜旋风效应 ..... (33)
  - (2) 推介偶像要谨慎 ..... (34)
  - (3) 偶像要好 ..... (35)
4. 消费重购物环境 ..... (35)
  - (1) 良好的购物环境，对富婆消费有奇趣 ..... (35)
  - (2) 富婆的购物环境有哪些 ..... (35)
  - (3) 富婆购物受环境影响，但不随大流 ..... (36)
  - (4) 商店布置要讲究 ..... (36)
5. 购物细致，经验丰富 ..... (36)
  - (1) 精于算计 ..... (37)
  - (2) 对商品很了解 ..... (37)
  - (3) 对价格行情也十分熟悉 ..... (37)

## 第四章 抓住富婆消费的差异 ..... 39



不同年龄的富婆由于生活经历、经验的差异，使她们在消费上呈现出很大的差异。年轻富婆的感性消费占的比重较大，而年长富婆则以理性消费居多。

1. 消费呈现出很大的年龄差异 ..... 39
  - (1) 年轻富婆消费多感性 ..... 39
  - (2) 年长的富婆以理性消费多 ..... 39
  - (3) 对不同年龄的富婆应有不同的营销策略 ..... 39
2. 消费习惯和取向呈现职业、收入差异 ..... 40
  - (1) 场所便利型购物型 ..... 41
  - (2) 追求品牌档次型 ..... 41
  - (3) 新潮个性化消费型 ..... 41
  - (4) 追求享受，易受影响随意消费型 ..... 42
3. 城市富婆新潮消费趋向有差异 ..... 42
  - (1) 新潮消费的特征 ..... 42
  - (2) 富婆新潮消费的几种类型 ..... 43

## 第五章 新世纪女性消费热点 ..... 46

随着经济实力的增强，富婆们的消费水平、消费结构、消费心理也相应地发生了很大的变化，其生活水平普遍高于一般人，并且成为城市消费前沿的引导者和主力军。

一般女性的生活消费正从温饱型消费向发展型、享受型消费转变。而富婆们的生活消费方式早已完成这一转变，她们的消费多是享受型的，并且呈现出多元化、智能化和个性化的特点。

|                        |    |
|------------------------|----|
| 1. 化妆美容, 舍得投入 .....    | 46 |
| (1) 富婆比一般人更爱美 .....    | 46 |
| (2) 富婆比一般人更舍得投入 .....  | 46 |
| (3) 美容是富婆消费的新一热点 ..... | 47 |
| 2. 购买时装, 慷慨大方 .....    | 48 |
| 3. 旅游健美, 花钱值得 .....    | 49 |
| (1) 富婆的工作和生活很紧张 .....  | 49 |
| (2) 富婆们较多进行旅游和健美 ..... | 49 |
| (3) 休闲文化消费增多 .....     | 50 |
| 4. 餐桌上的消费大幅度提高 .....   | 50 |

## 第六章 减肥产业显商机 ..... 53



减肥成为女性自己创造的一种属于她们的新时尚，富婆们的减肥时尚更造就了一种巨大的市场需要。针对富婆们的这一时尚，抓住富婆消费群，创办减肥企业，进入减肥产业，是一个赚钱的好方法。

|                     |    |
|---------------------|----|
| 1. 苗条的身材是美的体现 ..... | 53 |
| 2. 理想的女性体态标准 .....  | 54 |
| (1) 梨型身材 .....      | 54 |
| (2) 瘦削型身材 .....     | 54 |
| (3) 魔鬼型身材 .....     | 55 |
| (4) 骨感型 .....       | 55 |

谁是富婆

FuPoHowCo

|                         |    |
|-------------------------|----|
| (5)肌肉型 .....            | 55 |
| (6)骨子里的性感型 .....        | 55 |
| (7)健康线条型 .....          | 55 |
| 3.肥胖是富婆的大敌 .....        | 56 |
| (1)肥胖威胁健康 .....         | 56 |
| (2)肥胖影响美观 .....         | 56 |
| 4.减肥行业有哪些 .....         | 57 |
| (1)商家可以从事的减肥产业有哪些 ..... | 58 |
| (2)从事减肥产业要注意些什么 .....   | 58 |
| 5.碧芝糖为什么受富婆欢迎 .....     | 59 |
| 6.减肥产业应小心地观测风向 .....    | 59 |

## 第七章 保健品最风光 ..... 62

爱美之心人皆有之，对美的追求是人的一种天赋。作为一名备受众人推崇的富婆，她们让别人注重的不只是事业的一方面，而更注重自己作为女人最夺目的一面——即美丽。

女人需要呵护，如今市场上众多的保健品为富婆们提供了良好的机会，让她们得到更细心的照顾。

|                        |    |
|------------------------|----|
| 1.保健品是全球性的朝阳产业 .....   | 62 |
| 2.女人需要悉心呵护 .....       | 62 |
| 3.女性保健产品众多 .....       | 63 |
| (1)专项功能保健品 .....       | 63 |
| (2)生物工程类的保健品 .....     | 63 |
| (3)天然保健品 .....         | 63 |
| 4.“太太口服液”以“美”为诉求 ..... | 64 |

## 第八章 内衣“调”出玲珑身材 ..... 68

对女人来说, 内衣是宠爱自己的秘密武器。

相对来说, 女性服装市场多年来没什么惊人的突破, 而女式内衣市场却是疲软的服装业的一支强心剂。风格各异、做工精美、给女性以体贴与关怀之感的内衣令广大女性爱不释手。女式内衣的发明是女性穿着和审美观上的一场重大革命。

|                              |    |
|------------------------------|----|
| 1. 内衣是女人宠爱自己的秘密武器 .....      | 68 |
| 2. 内衣的美 .....                | 69 |
| (1) 内衣包括哪些 .....             | 69 |
| (2) 内衣的美在哪里 .....            | 69 |
| (3) 内衣发展的新理念 .....           | 70 |
| 3. 销售调整型内衣应多进行指导 .....       | 70 |
| (1) 选择合适自己的 .....            | 70 |
| (2) 要注重其弹性 .....             | 71 |
| (3) 要选择适合自己肤质的内衣 .....       | 71 |
| (4) 要试穿 .....                | 71 |
| 4. 情趣内衣, 也有大的市场 .....        | 72 |
| 5. 内衣生产要抓住女性的喜好 .....        | 72 |
| 6. 内衣的设计要把握哪几点 .....         | 73 |
| (1) 内衣要重一体性 .....            | 74 |
| (2) 弹性内衣将更加流行 .....          | 74 |
| (3) 要制造更多选择的机会 .....         | 74 |
| (4) 要重视面料的选择 .....           | 74 |
| 7. 欧瑞的魅力 .....               | 74 |
| (1) 欧瑞美体内衣是富婆们最钟爱的内衣之一 ..... | 74 |

谁是富婆

*Who's the Rich Woman*

|                       |    |
|-----------------------|----|
| (2)欧瑞美体内衣具有多种功能 ..... | 75 |
| (3)欧瑞的魅力在哪里 .....     | 75 |

## 第九章 让人爱不释手的化妆品 ..... 78

爱美之心人皆有之。女性为了留住与时俱逝的容颜，为了让青春永驻，大量使用各种化妆品。国家对化妆品消费税的征收仅次于烟酒，事实上，化妆品使用之广泛及利润的丰厚也是仅次于烟酒。

人们爱美，富婆们希望自己美，她们喜欢打扮自己，甚至达到了“贪靓”的程度。

|                            |    |
|----------------------------|----|
| 1.美容化妆品的利润仅次于烟酒 .....      | 78 |
| 2.美容护肤产品层出不穷 .....         | 79 |
| (1)防衰老化妆品备受青睐 .....        | 79 |
| (2)防晒化妆品更加走俏 .....         | 80 |
| (3)保湿型化妆品成为追求 .....        | 80 |
| (4)瘦脸类化妆品悄然兴起 .....        | 81 |
| (5)防污染化妆品异军突起 .....        | 81 |
| (6)运动化妆品也有市场 .....         | 82 |
| (7)情迷多用途化妆品 .....          | 82 |
| (8)美体化妆品可以省略太多的劳累 .....    | 82 |
| 3.如何抓住富婆们美容护肤的消费点 .....    | 83 |
| (1)紧紧抓住富婆们对美容护肤的最关键点 ..... | 83 |
| (2)美容护肤品要随季节变换 .....       | 83 |
| (3)专业美容护肤机构商机无限 .....      | 84 |
| (4)应运而生生产简易护肤套装 .....      | 84 |
| (5)重视彩妆品的质感和光效 .....       | 84 |
| 4.强生护肤品为什么在富婆中销量大增 .....   | 85 |

谁是富婆

Fu Po Show Co



|                          |    |
|--------------------------|----|
| 5.香水是富婆们重要的化妆品 .....     | 86 |
| (1)香水不亚于一件华贵的时装 .....    | 86 |
| (2)香水有哪几种 .....          | 87 |
| (3)富婆们多选择自己喜欢气味的香水 ..... | 88 |

## 第十章 珠宝首饰业 ..... 91

珠宝首饰业是一个以女性为主要消费对象的产业。富婆与珠宝首饰有着难舍难分的缘分,珠宝首饰是富婆身份最直接的外观,富婆们常常拥有许多自己喜爱的珠宝首饰。

|                                 |    |
|---------------------------------|----|
| 1.珠宝首饰是富婆们最喜爱之物 .....           | 91 |
| (1)珠宝首饰有装饰的功能 .....             | 91 |
| (2)珠宝首饰具有纪念意义 .....             | 91 |
| (3)珠宝首饰是富裕和身份的象征 .....          | 92 |
| (4)具有贮存和保价的功能 .....             | 92 |
| 2.黄金饰品 .....                    | 92 |
| 3.铂金饰品最“受宠” .....               | 93 |
| (1)铂金饰品在我国市场空间巨大 .....          | 93 |
| (2)铂金镶钻饰品是最受富婆们青睐的首饰 .....      | 94 |
| 4.钻石饰品:富婆消费新时尚 .....            | 94 |
| (1)钻石是美丽和爱情的象征 .....            | 94 |
| (2)钻石饰品没有过时 .....               | 95 |
| (3)最新钻饰的流行色:简洁、自然、复古的三大潮流 ..... | 95 |
| 5.永远的翡翠和其它时装首饰 .....            | 97 |
| (1)翡翠可以驱邪护身,是吉祥富贵的象征 .....      | 97 |
| (2)翡翠有什么品性 .....                | 97 |



|                            |     |
|----------------------------|-----|
| (3)翡翠有哪些种类 .....           | 98  |
| (4)时装首饰是新潮前卫的装饰品 .....     | 98  |
| 6.珠宝首饰是表达感情的语言 .....       | 100 |
| (1)珠宝首饰可以表情达意 .....        | 100 |
| (2)不同的宝石,其象征的含义不一样 .....   | 100 |
| 7.富婆们如何选择珠宝首饰 .....        | 101 |
| (1)优雅型首饰 .....             | 101 |
| (2)古典型首饰 .....             | 102 |
| (3)自然型首饰 .....             | 102 |
| (4)戏剧型首饰 .....             | 102 |
| (5)前卫型首饰 .....             | 102 |
| (6)浪漫型首饰 .....             | 102 |
| 8.富婆佩戴珠宝首饰有讲究 .....        | 103 |
| (1)像时装一样,饰品也有它自己的季节性 ..... | 103 |
| (2)富婆不会将饰品戴在自己的短处 .....    | 103 |
| (3)富婆佩戴珠宝首饰注重协调 .....      | 103 |
| 9.珠宝首饰行业的展望 .....          | 104 |
| (1)精巧、自然 .....             | 104 |
| (2)多富有民族风情 .....           | 104 |
| (3)使用多材料 .....             | 104 |
| (4)黄金饰物要出新创意 .....         | 104 |

## 第十一章 艺术摄影业仍有潜力 ..... 106

岁月终究要流逝而去,人终究是要变老的。尽管生活在幸福的每一天,但却不能使青春永驻、美好的时光不走,因此,富婆们多注重留下自己生命的印记,用照相机留下自己的倩影,记录生活中的精彩瞬间。

谁是富婆

FuPoShouCe



|                      |     |
|----------------------|-----|
| 1.女人喜欢留下生命中的记忆 ..... | 106 |
| 2.艺术摄影具有独特的魅力 .....  | 106 |
| 3.艺术摄影也要注重真实 .....   | 107 |

## 第十二章 美发业 ..... 110

头发是人的第二张脸，女性新颖别致、千姿百态的发型，可以让人感受到她们的美丽。富婆们都很注重自己的头发护养和梳理。她们希望自己的头发乌黑发亮，发型能美化她们的体型，张扬她们的个性，体现她们的品味。

|                            |     |
|----------------------------|-----|
| 1.头发是人的第二张脸 .....          | 110 |
| 2.发型设计 .....               | 110 |
| (1)不同的发型反映不同人的气质 .....     | 110 |
| (2)年轻富婆的发型要讲究性感 .....      | 111 |
| (3)发型要有时代感 .....           | 111 |
| (4)富婆们的发型设计要抓住其流行主趋势 ..... | 112 |
| (5)烫发 .....                | 112 |
| (6)发型设计要紧跟服装潮流的变化 .....    | 113 |
| 3.染发 .....                 | 113 |
| (1)染发是一个艺术创造过程 .....       | 113 |
| (2)染发正成为富婆的新爱 .....        | 114 |
| (3)染发和发型是联系在一起的 .....      | 114 |
| (4)如何染好发 .....             | 114 |
| 4.焗油 .....                 | 115 |
| 5.上门美容美发服务 .....           | 116 |

