



亚马逊选品建议

课程路径图及内容



1.23

日本站选品指南

解析日本站的市场概况、消费时尚以及日本站点热卖产品

目录

23. 日本站选品指南	4
23.1 日本细分市场简介	4
23.1.1 日本站消费电子产品、家居生活用品、消费品品类概况	4
23.1.2 日本站时尚品类概况	5
23.1.3 营销日历	9
23.2 日本站品类选品指南	10
23.2.1 消费类电子产品	10
23.2.2 美容、健康、个人护理	18
23.2.3 家具及家居	21
23.2.4 玩具、爱好、DIY	29
23.2.5 时尚品类	36
23.3 日本站运营贴士	66
23.3.1 日本站合规指导	66
23.3.2 热卖排行	66
23.3.3 商品详情页	67
23.3.4 日本站时尚品类优惠促销活动	68

23.1 日本细分市场简介

23.1.1 日本站消费电子产品、家居生活用品、消费品品类概况¹

1) 电子商务市场的收入预估 (2022)

- 消费类电子产品：343.49 亿美元；
- 家具和家居：179.06 亿美元；
- 美容与个人护理：419.81 亿美元；
- 玩具、爱好、DIY：214.99 亿美元。

2) 年增长率预估 (2022-2026 年复合年增长率)

- 消费类电子产品：-0.69%；
- 家具和家居：+1.25%；
- 美容与个人护理：+5.40%；
- 玩具、爱好、DIY：+3.63%。

3) 2022年人均消费预估 (Average Revenue Per User-ARPU)

- 消费类电子产品：人均消费为 273.5 美元；
- 家具和家居：人均消费为 142.58 美元；
- 美容与个人护理：人均消费为 334.28 美元；
- 玩具、爱好、DIY：人均消费为 171.19 美元。

4) 线上渠道在整体销售额中的占比预估

- 消费类电子产品：到 2023 年，线上渠道销售将占 35%；
- 家具和家居：到 2023 年，线上渠道销售将占 15%；
- 美容与个人护理：到 2023 年，线上渠道销售将占 13%。

5) 线上用户渗透率预估

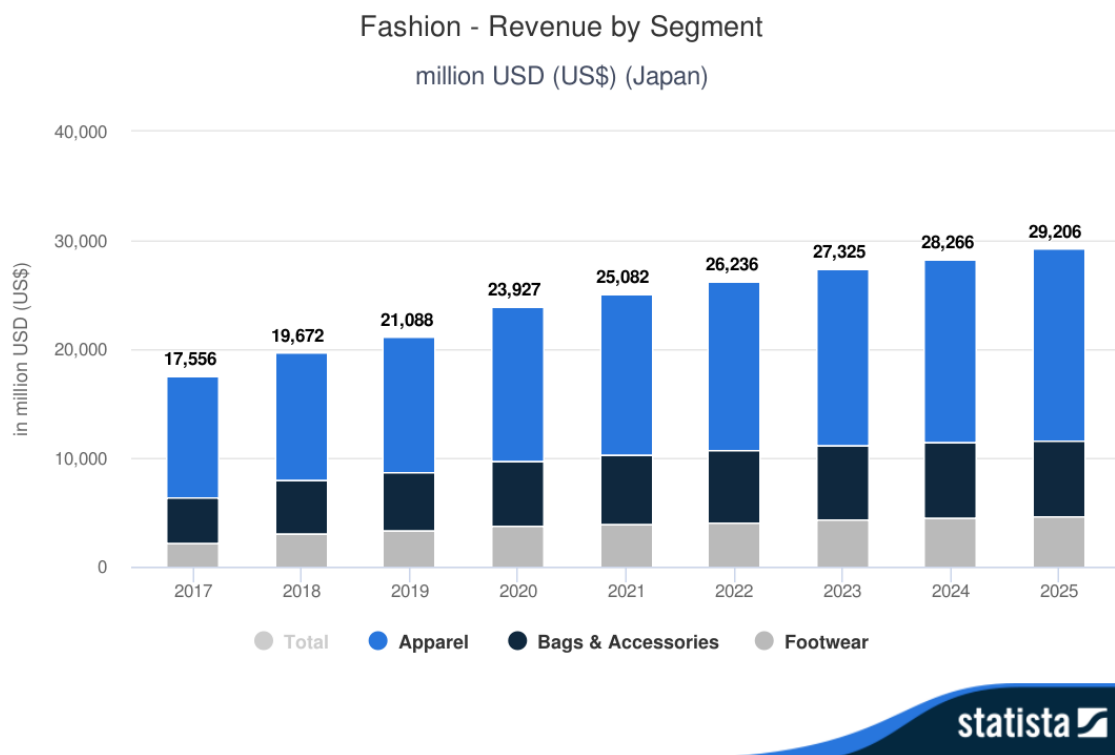
- 消费类电子产品：到 2025 年，用户渗透率将达到 45.6% (2021 年为 35.9%) ；
- 美容与个人护理：到 2025 年，用户渗透率将达到 47.2% (2021 年为 37.8%) ；
- 家具和家居：到 2025 年，用户数量将达到 6,020 万 (2021 年用户渗透率为 35.1%) ；
- 玩具、爱好、DIY：到 2025 年，用户数量将达到 3,160 万 (2021 年用户渗透率为 19.3%) 。

1. [Statista](#)

23.1.2 日本站时尚品类概况

日本时尚品类体量大，线上零售机遇多

2022 年，整体销售额约 **543.91 亿美元**。² 其中，服饰品类 329.74 亿美元，箱包及配件达 141.82 亿美元，鞋靴类 72.36 亿美元。³ 2022 年，日本时尚品类线上销售占比为 **51.7%** 预计到 2025 年将达到 **59.6%**。⁴ 而且作为互联网人数居世界第 6 的日本，互联网人口比率高达 94%，其在线购物的购买力亦不容小觑，亚马逊日本站 2019 年增长率就高达 15.7%。



日本时尚品类消费力强，用户渗透率高

服饰鞋靴人均年消费 2021 年达 **282.4** 美金。预计 2025 年将达到 406.5 美金。⁵

Market	Region	Currency	CONSUMER SPEND										
Fashion	Japan	USD (US\$)	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Consumer Spend (per Capita) in USD (US\$)			20,449.1	21,059.6	21,711.7	22,380.9	22,855.0	23,345.9	23,513.5	23,691.1	23,877.8	24,072.7	24,275.0
Consumer Spend, Alcohol & Tobacco (per Capita) in USD (US\$)			304.3	306.6	309.6	312.8	313.2	313.9	315.0	316.4	318.0	319.8	321.0
Consumer Spend, Clothing & Footwear (per Capita) in USD (US\$)			282.4	313.1	344.8	377.2	406.5	436.2	436.4	437.1	438.1	439.5	440.0
Consumer Spend, Communication (per Capita) in USD (US\$)			1,178.2	1,204.8	1,232.7	1,260.5	1,276.4	1,292.4	1,307.1	1,321.9	1,336.8	1,351.7	1,366.0
Consumer Spend, Education (per Capita) in USD (US\$)			741.8	747.6	754.8	762.5	763.7	765.6	768.0	771.0	774.5	778.5	782.0
Consumer Spend, Food & Beverages (per Capita) in USD (US\$)			5,407.7	5,486.0	5,572.7	5,661.3	5,698.8	5,739.5	5,778.3	5,819.8	5,863.7	5,909.8	5,957.0
Consumer Spend, Health (per Capita) in USD (US\$)			908.0	895.5	882.4	867.7	843.5	818.6	828.1	837.6	847.2	856.8	866.0

2025 年，预计服饰品类用户渗透率将达到 73.8%，鞋靴 61.1%，箱包配件 35.9%。



5. Statista



日本高端消费人群多，更偏爱用手机在线购物

日本有 66% 为中高端消费人群，70% 的消费者年龄区间在 25-54 岁。预计 2025 年，日本时尚品类人均年消费手机移动端为 174.3 美金，移动电脑端为 53 美金，台式电脑端为 10.3 美金。⁶

	POPULATION	CONSUMER SPEND	TELECOMMUNICATION	HOUSEHOLDS	ICT CONSUMER MARKET										EXCHANGE RATES
		2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	CAGR
Desktop PC Consumer Market Sales Value (per Capita) in USD (US\$)		13.3	12.7	12.0	11.4	10.9	10.6	10.4	9.9	10.0	10.1	10.2	10.2	10.3	-2.3%
Desktop PC Consumer Market Sales Volume (per Capita)		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Laptops Consumer Market Sales Value (per Capita) in USD (US\$)		66.1	64.7	62.7	60.3	58.0	56.1	54.9	52.1	52.8	53.3	53.7	54.0	54.0	-1.7%
Laptops Consumer Market Sales Volume (per Capita)		0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	
Mobile Phone Consumer Market Sales Value (per Capita) in USD (US\$)		35.5	143.1	150.2	156.1	160.8	164.2	166.8	161.9	166.4	169.4	171.7	173.2	174.3	2.4%
Mobile Phone Consumer Market Sales Volume (per Capita)		0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	

日本站时尚文化

日本时尚关键词：简约设计、亲肤环保、细节控、套装控

日本整体服装背景 & 特点总结

日本上班族格外重视职场礼仪，对职业套装要求都很高，要求通勤服饰材质好、符合身形、细节到位；

日常服饰同样很有讲究，保持基本的干净整洁是对他人的尊重，这也意味着，他们更喜欢简约又不失简单的基础款，追求做工精细；同时日本人比较好面子、注重仪态，即便在家里也是成套的家居服；

日本人对于亲肤类纺织品服装品质要求高，舒适度为首要购买动机，例如，对于男女款的睡衣、居家服，摇粒绒、羊绒居家外套、低饱和度的颜色更受青睐。

正装文化、背景及喜好介绍

日本人极其严谨，大小事务都非常注重细节，正式场合会穿正装出席；同时，“不要给别人添麻烦”的文化意识也使得干净得体的西装成为日本人的首选；此外，日本注重“和”文化，该文化既有跟他人和睦相处，也有在各种场合礼仪上尽量保持一致性的含义。

- 款式：男性西服包括外套、长裤、衬衫、领带；女性西服更多样化，基本包括外套、裙子或裤子、衬衫；
- 颜色：一般西装颜色为海蓝色、浅灰色、黑色、深灰色，通常无图案、细条纹或格纹；
- 面料：毛料、羊毛、羊绒、涤纶、绸缎等。

休闲装简约化趋势的背景及喜好介绍

现阶段日本人更追求简单、朴素、休闲以及环保的消费观念。

- 颜色：整体比较淡雅，多用纯色表现，饱和度低，比如黑、白、蓝、灰、驼色之间搭配；即便有印花图案，也只是小图案，或是高级感的条纹、格纹；
- 面料：羊绒、真丝、纯棉等；
- 风格：欧美风比较奔放随性、简单，同时讲究色彩的搭配，比较中性又比较帅气；日系简约风则更注重穿着时的舒适感，重视简约设计。

23.1.3 营销日历

- 亚马逊通过提供额外的计划（如多种促销形式）来促进购物活动，并通过相关的电子邮件和针对该计划的其他营销活动方式来增强其宣传力度；
- 我们要确保您了解这些亚马逊购物活动，以便您的产品处于亚马逊客户发现的首要位置。

全年营销日历

	亚马逊日本站热销旺季		日本节假日及活动
Jan.	新年福袋 New Year Lucky Bag	情人节 Valentine's Day	节分 Setsubun
			新年 / 成人日 New year/ Coming of Age Day
Feb.		白色情人节 White day	女儿节 Doll Festival
			日本建国纪念日 National Foundation Day
Mar.	开学季 / 招聘季 Back to the School/New hire		樱花季 Cherry Blossom
			春分日 Spring Equinox Day
Apr.	母亲节 / 儿童节 Mother's Day/ Children's Day		
May.			黄金周 Golden Week
June.	父亲节 Father's Day		雨季 Rainy Season
			奖金季 Bonus Season
July.			暑假 Summer Vacation
			海之日 Marine Day
Aug.			山之日 / 元宵节 Mountain Day/ Lantern Festival
Sept.			秋分日 Autumnal Equinox Day
		万圣节 Halloween	赏枫季 Sightseeing season
Oct.			运动日 Sports Day
Nov.	黑五 Black Friday Deals		文化日 / 劳动节 Culture Day/Labor Day
		圣诞节 Christmas	奖金季 Bonus Season
Dec.	网一 Cyber Monday Deals		天长节 The Emperor's Birthday
	年终大促 End of the Year Sale		

23.2 日本站选品指南

23.2.1 消费类电子产品

摄影类选品指南



分析总结 1

- 1) 影棚摄影灯和运动相机显示出较大客户需求。
- 2) 影棚摄影灯和背景布的竞争度相对较低，同时增长很快。
- 3) 影棚摄影灯的热门价格区间在 \$20-\$50，背景布的热门价格区间在 \$10-50。
- 4) 三脚架承重 7 公斤及以上的是消费者首选。
- 5) 铝制三脚架和轻型三脚架（重量小于 1 公斤）较受欢迎。
- 6) 固定云台的三脚架是热门产品。

分析总结 2

竞争度分析

- 卖家竞争度：低、中；
- Top 10 产品销售集中度：低、中。

消费者关注点

- 三脚架承重；
- 三脚架材质；
- 三脚架自重；
- 三脚架云台类型。

电脑外设选品指南



分析总结 1

- 1) 电脑麦克风、显示器、键盘和摄像头显示出较大客户需求。
- 2) 电脑显示器竞争度相对较低，摄像头和麦克风的生长相对较快。
- 3) 电脑麦克风、音箱、耳机的热门价格区间都是在 \$10-\$50。
- 4) 日本消费者很喜欢微型的键盘。
- 5) 最热门的显示器分辨率是 1920x1080。
- 6) 最受消费者欢迎的显示器尺寸是 16' 及以下的，另外 23'-26' 也较受欢迎。
- 7) 入耳式耳机相对较受欢迎。

分析总结 2

竞争度分析

- 卖家竞争度：中；
- Top 10 产品销售集中度：中。

消费者关注点

- 键盘大小、特质；
- 显示器分辨率；
- 显示器尺寸；
- 耳机风格。

电子产品选品指南



分析总结 1

- 1) 电容式麦克风、视频采集卡、智能手表及周边显示出较大客户需求。
- 2) 电视支架竞争度相对较低，电容式麦克风、视频采集卡的增长相对较快。
- 3) 电容式麦克风的热门价格区间有 \$20-\$50 以及 \$100-\$500。
- 4) 日本消费者较看重的耳机功能是无绳、可折叠以及能否很好兼容手机。
- 5) 消费者希望可穿戴设备提供电话和报警等安全功能。
- 6) 消费者还喜欢提供步数测量和健康追踪的可穿戴设备。

分析总结 2

竞争度分析

- 卖家竞争度：中；
- Top 10 产品销售集中度：低、中。

消费者关注点

- 耳机功能；
- 可穿戴设备安全多功能；
- 可穿戴设备健康健身功能。

笔电及周边选品指南



分析总结 1

- 1) 笔记本电脑、电脑支架和电脑桌显示出较大客户需求。
- 2) 笔记本电脑的竞争度相对较低，电脑桌和电脑支架的增长相对较快。
- 3) 大部分笔电周边的热门价格区间都在 \$10-\$50。
- 4) 带 2GHz-2.5GHz CPU 的笔电较受欢迎。
- 5) 250GB-500GB 硬盘大小的笔电最热门。
- 6) 最热卖的笔电内存大小为 8GB 和 4GB。
- 7) 笔电热门 CPU 核心数是双核。
- 8) 笔电屏幕的热门分辨率是 1,366x768。

分析总结 2

竞争度分析

- 卖家竞争度：低、中；
- Top 10 产品销售集中度：中。

消费者关注点

- 笔电 CPU 运算速度；
- 硬盘容量；
- 内存大小；
- CPU 内核数。
- 显示器分辨率

手机及周边选品指南



分析总结 1

- 1) 手机屏幕保护膜、翻盖和钱包型保护套显示出较大客户需求。
- 2) 普通手机壳套的竞争度相对较低，并且增长较快。
- 3) 大部分手机周边的热门价格区间都在 \$10-\$50。
- 4) 消费者看重的手机特性有：无线、多手机兼容性、防水性和降噪。
- 5) 手机周边支持的最热门终端是 iPhone 和 GALAXY。
- 6) 最受欢迎的屏幕保护材料是钢化玻璃。

分析总结 2

竞争度分析

- 卖家竞争度：低、中；
- Top 10 产品销售集中度：低、中。

消费者关注点

- 手机耳机特性；
- 支持的终端；
- 屏幕保护材料。

电脑周边选品指南



分析总结 1

- 1) 打印机墨盒、USB 集线器显示出较大客户需求。
- 2) 显示器支架的竞争度相对较低，蓝牙适配器和外置声卡的增长较快。
- 3) 打印机墨盒的热门价格区间是 \$10-\$20，显示器支架的热门价格区间是 \$20-\$50。
- 4) 热门的打印机墨盒喷墨颜色是：多颜色组合、黑色、红色。

分析总结 2

竞争度分析

- 卖家竞争度：中；
- Top 10 产品销售集中度：中。

消费者关注点

- 打印机墨盒喷墨颜色。

季节性电器选品指南



分析总结 1

- 1) 加湿器和空气净化器显示出较大客户需求。
- 2) 空气净化器的竞争度相对较低，空气循环扇的增长较快。
- 3) 加湿器和台式电风扇的热门价格区间是 \$10-\$50。
- 4) 空气净化器和电热毯的热门价格区间是 \$20-\$50。
- 5) 热门的季节性电器颜色是：白色、粉色、黑色。

分析总结 2

竞争度分析

- 卖家竞争度：中；
- Top 10 产品销售集中度：中。

消费者关注点

- 电器颜色。

平板及周边选品指南



分析总结 1

- 1) 平板电脑和电脑绘图板显示出较大客户需求。
- 2) 平板电脑的竞争度相对较低，平板电脑触控笔的增长较快。
- 3) 平板电脑的热门价格区间是 \$100-\$500。
- 4) 电脑绘图板的热门价格区间在 \$20-\$50、\$50-\$100、\$100-\$500 中均匀分布。
- 5) 1.6GHz 及以下的 CPU 较受欢迎。
- 6) 最热卖的笔电内存大小为 4GB 和 16GB。
- 7) 最受欢迎的平板分辨率是 1,280x768。

分析总结 2

竞争度分析

- 卖家竞争度：低、中；
- Top 10 产品销售集中度：低、中。

消费者关注点

- 平板电脑 CPU 速度；
- 平板电脑内存大小；
- 平板显示分辨率。

23.2.2 美容、健康、个人护理

美容仪器选品指南



分析总结 1

- 1) 脱毛仪、美容仪和电吹风显示出较大客户需求。
- 2) 脱毛仪有着较低竞争度，除毛器增长迅速。
- 3) 美容仪、电吹风和电动理发器的热门价格区间均在 \$20-\$50，而脱毛仪的热门价格区间在 \$50-\$500。
- 4) 在美容器具中，日本客户比较喜欢白色、粉色和黑色。

分析总结 2

竞争度分析

- 卖家竞争度：中、高；
- Top 10 产品销售集中度：中。

消费者关注点

- 美容器具的颜色。

美容护肤选品指南



分析总结 1

- 1) 精华、日霜和面膜显示出较大客户需求。
- 2) 精华和日霜有着较低竞争度，日用面部护理啫喱增长迅速。
- 3) 精华、日用面部护理啫喱、日霜和面膜的热门价格区间均在 \$20-\$50。
- 4) 在面部护肤对应皮肤类型中，比较受日本客户欢迎的是干型、敏感型和正常型。

分析总结 2

竞争度分析

- 卖家竞争度：中、高；
- Top 10 产品销售集中度：低、中。

消费者关注点

- 面部护肤对应的皮肤类型。

健身选品指南



分析总结 1

- 1) 哑铃、健身车和瑜伽垫显示出较大客户需求。
- 2) 哑铃、健身车、引体向上器、腰腹板、健身凳和健身器材垫有着较低竞争度，健身车增长迅速。
- 3) 哑铃、瑜伽垫、引体向上器和健身器材垫的热门价格区间均在 \$20-\$50，腰腹板、健身凳的热门价格区间在 \$50-\$100，而健身车的热门价格区间在 \$100-\$500。
- 4) 在健身器材中，日本客户比较喜欢黑色、粉色和蓝色。
- 5) 客户对哑铃重量偏好 10kg 和 20kg。
- 6) 瑜伽垫厚度超过 7mm 或者 5-6mm 比较受欢迎。

分析总结 2

竞争度分析

- 卖家竞争度：低、中；
- Top 10 产品销售集中度：中。

消费者关注点

- 健身器材的颜色；
- 哑铃的重量；
- 瑜伽垫厚度。

23.2.3 家具及家居

床上用品选品指南



分析总结 1

- 1) 床上用品被套套装、薄垫和床笠显示出较大客户需求。
- 2) 日式床品套件有着较低竞争度，床枕枕套增长迅速。
- 3) 床上用品被套套装、被套、床笠和薄垫的热门价格区间均在 \$20-\$50，而日式床品套件的热门价格区间在 \$50-\$100。
- 4) 在床品中，日本客户比较喜欢粉色、灰色和海军色。

分析总结 2

竞争度分析

- 卖家竞争度：低、中；
- Top 10 产品销售集中度：低、中。

消费者关注点

- 床品的颜色。

清洁用品选品指南



分析总结 1

- 1) 杆式吸尘器、手持吸尘器、扫地机器人显示出较大客户需求。
- 2) 杆式吸尘器和扫地机器人有着较低竞争度，真空封口机增长迅速。
- 3) 手持吸尘器的热门价格区间在 \$10-\$50，而杆式吸尘器和扫地机器人的热门价格区间在 \$100-\$500。
- 4) 在清洁用品中，日本客户比较喜欢蓝色、黑色、绿色和白色。

分析总结 2

竞争度分析

- 卖家竞争度：中；
- Top 10 产品销售集中度：中。

消费者关注点

- 清洁用品的颜色。

家具家居选品指南



分析总结 1

- 1) PC 电竞椅、收纳盒收纳箱和垃圾桶显示出较大客户需求。
- 2) 电视柜、五斗柜和书柜有着较低竞争度，PC 电竞椅增长迅速。
- 3) PC 电竞椅的热门价格区间在 \$100-\$500，而立式搁架，收纳盒收纳箱和垃圾桶的热门价格区间在 \$20-\$50。
- 4) 在家具家居产品中，日本客户比较喜欢棕色、白色和黑色；材质上比较喜欢木制、塑料和金属。

分析总结 2

竞争度分析

- 卖家竞争度：低、中；
- Top 10 产品销售集中度：低、中。

消费者关注点

- 家具家居的颜色；
- 家具家居的材质。

家用电器选品指南



分析总结 1

- 1) 投影仪和电热水壶显示出较大客户需求。
- 2) 投影仪的竞争相对较低，手持搅拌机和除臭剂的增长相对较快。
- 3) 电热水壶的热门价格区间在 \$20-\$50，投影仪的热门价格区间在 \$100-\$500。
- 4) 比较受日本消费者喜欢的电器颜色有白色、粉色和黑色。

分析总结 2

竞争度分析

- 卖家竞争度：高；
- Top 10 产品销售集中度：中、高。

消费者关注点

- 电器颜色。

家居家装选品指南



分析总结 1

- 1) 懒人沙发、挂钟、雕像、家居摆设显示出较大客户需求。
- 2) 懒人沙发有着较低竞争度且增长迅速。
- 3) 懒人沙发的热门价格区间在 \$50-\$100，而挂钟的热门价格区间在 \$20-\$50。
- 4) 在懒人沙发中，日本客户比较喜欢棕色、蓝色、红色。

分析总结 2

竞争度分析

- 卖家竞争度：中、高；
- Top 10 产品销售集中度：低、中。

消费者关注点

- 懒人沙发的颜色。

厨房用具选品指南



分析总结 1

- 1) 围裙、密封罐、煎锅平底锅显示出较大客户需求。
- 2) 碗盘架有着较低竞争度，烤炉、华夫饼烤模增长迅速。
- 3) 围裙的热门价格区间在 \$20-\$50，而烤炉、华夫饼烤箱的热门价格区间在 \$500-\$1,000。
- 4) 在厨房用具中，日本客户比较喜欢黑色、粉色；材质上比较喜欢塑料、玻璃。

分析总结 2

竞争度分析

- 卖家竞争度：高；
- Top 10 产品销售集中度：低、中。

消费者关注点

- 厨房用具的颜色；
- 厨房用具的材质。

灯具选品指南



分析总结 1

- 1) 吸顶灯、办公台灯和荧光灯显示出较大客户需求。
- 2) 荧光灯有着较低竞争度，吸顶灯和室外灯增长迅速。
- 3) 吸顶灯、办公台灯和荧光灯的热门价格区间在 \$20-\$50，而圣诞灯饰收纳箱和室外灯带的热门价格区间在 \$10-\$20。
- 4) 在灯具产品中，日本客户比较喜欢白色和黑色。
- 5) 对于荧光灯的亮度，日本客户更喜欢 40-60 型和 20-40 型。

分析总结 2

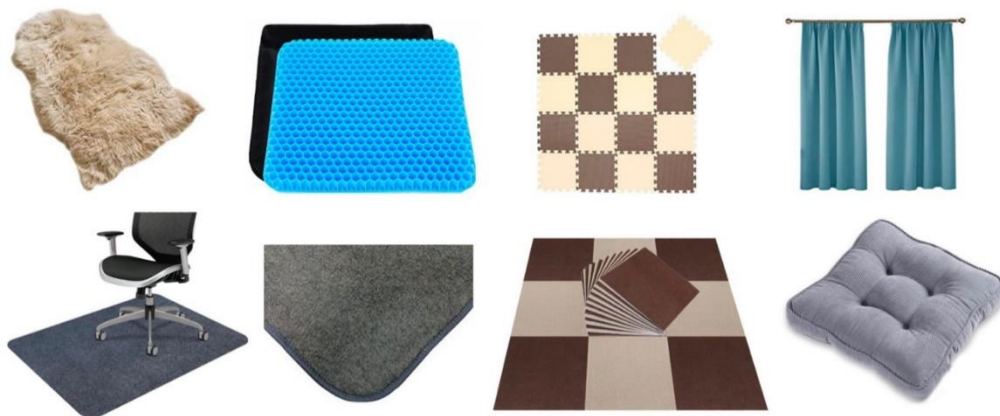
竞争度分析

- 卖家竞争度：中；
- Top 10 产品销售集中度：低、中。

消费者关注点

- 灯具的颜色；
- 灯具的亮度。

地毯和垫子选品指南



分析总结 1

- 1) 地毯、窗帘片、椅垫、办公家居垫显示出较大客户需求。
- 2) 拼图垫有着较低竞争度，办公家具、椅子垫增长迅速。
- 3) 椅垫的热门价格区间在 \$20-\$50，而地毯、地垫的热门价格区间在 \$50-\$100。
- 4) 在地毯和垫子中，日本客户比较喜欢白色、米色、棕色；材质上比较喜欢涤纶。
- 5) 日本客户对于地毯尺寸偏好少于两张榻榻米的；地毯形状偏好长方形。

分析总结 2

竞争度分析

- 卖家竞争度：低、中；
- Top 10 产品销售集中度：中。

消费者关注点

- 地毯和垫子的颜色；
- 地毯的材质；
- 地毯和垫子的尺寸；
- 地毯的形状。

23.2.4 玩具、爱好、DIY

汽车及车载周边选品指南



分析总结 1

- 1) 汽车 LED 灯泡替换件、摩托车头盔耳机和汽车电池应急电源显示出较大客户需求。
- 2) 汽车电池应急电源和摩托车头盔耳机有着较低竞争度，汽车电池应急电源增长迅速。
- 3) 汽车 LED 灯泡替换件的热门价格区间均在 \$20-\$50，而汽车电池应急电源的热门价格区间在 \$50-\$100。

分析总结 2

竞争度分析

- 卖家竞争度：低、中；
- Top 10 产品销售集中度：低、中。

野营选品指南



分析总结 1

- 1) 户外帐篷、户外帐篷外帐、户外烤架和户外桌子显示出较大客户需求。
- 2) 户外磨刀器有着较低竞争度，户外炉具维修工具、户外帐篷帐杆和户外炉头增长迅速。
- 3) 户外烤架、户外桌子、户外磨刀器和户外帐篷帐杆的热门价格区间均在 \$20-\$50，而户外帐篷和户外帐篷外帐的热门价格区间在 \$100-\$500。
- 4) 在野营产品中，日本客户比较喜欢绿色、蓝色和橙色。
- 5) 日本客户对于帐篷容量比较喜欢 2 人、3 人与 4 人款。

分析总结 2

竞争度分析

- 卖家竞争度：中；
- Top 10 产品销售集中度：中。

消费者关注点

- 野营产品的颜色；
- 帐篷睡眠容量。

DIY 和工具选品指南



分析总结 1

- 1) 叮咚门铃、可充电电源、墙纸壁纸、无线工具电池组显示出较大客户需求。
- 2) 可充电电源有着较低竞争度，家用压力表增长迅速。
- 3) 可充电电源的热门价格区间在 \$100-\$500，而叮咚门铃的热门价格区间在 \$20-\$50。
- 4) 在管道胶带中，日本客户比较喜欢透明色、黑色、白色；对于管道宽度，偏向 31-50 毫米。
- 5) 在墙纸、壁纸中，日本客户比较喜欢白色、灰色、棕色。

分析总结 2

竞争度分析

- 卖家竞争度：中；
- Top 10 产品销售集中度：低、中。

消费者关注点

- 管道胶带的颜色；
- 管道胶带的宽度；
- 墙纸、壁纸的颜色。

园艺用品选品指南



分析总结 1

- 1) 花盆和庭院车显示出较大客户需求。
- 2) 庭院车有着较低竞争度，花盆增长迅速。
- 3) 庭院车的热门价格区间均在 \$50-\$100，而花盆的热门价格区间在 \$10-\$20。

分析总结 2

竞争度分析

- 卖家竞争度：中、高；
- Top 10 产品销售集中度：低、中。

办公用品选品指南



分析总结 1

- 1) 办公室屏风、办公椅和办公电脑桌显示出较大客户需求。
- 2) 办公室屏风、办公椅和办公电脑桌有着较低竞争度，办公室屏风和办公电脑桌增长迅速。
- 3) 办公室屏风的热门价格区间在 \$50-\$100，而办公椅和办公电脑桌的热门价格区间在 \$100-\$500。
- 4) 在办公用品的颜色中，日本客户比较喜欢黑色和红色。
- 5) 对于水彩笔的颜色，日本客户偏向黑色。

分析总结 2

竞争度分析

- 卖家竞争度：中；
- Top 10 产品销售集中度：低、中。

消费者关注点

- 办公用品的颜色；
- 水彩笔的颜色。

户外选品指南



分析总结 1

- 1) 保温杯和运动帽兜显示出较大客户需求。
- 2) 自行车配件托架有着较低竞争度，运动帽兜增长迅速。
- 3) 运动帽兜、自行车配件托架和自行车车头灯的热门价格区间均在 \$10-\$20，而保温杯的热门价格区间在 \$20-\$50。
- 4) 在保温杯的颜色中，日本客户比较喜欢黑色、粉色和蓝色。

分析总结 2

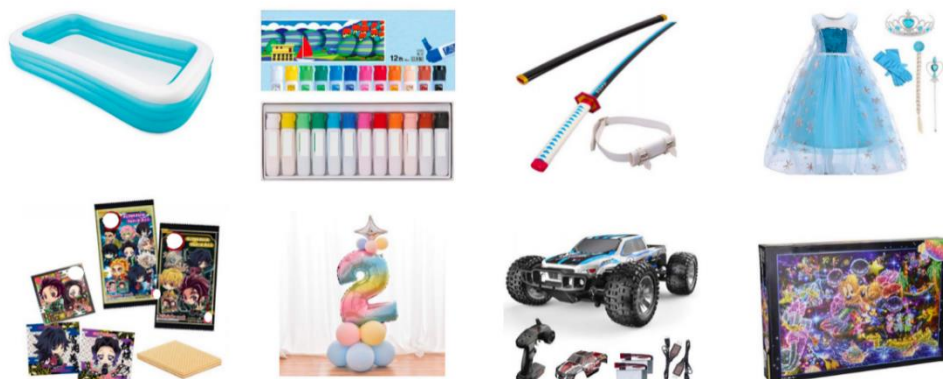
竞争度分析

- 卖家竞争度：中、高；
- Top 10 产品销售集中度：低、中。

消费者关注点

- 隔热瓶的颜色。

玩具选品指南



注意：

动漫与 IP 周边产品需要取得相关授权才可在日本市场销售，请至卖家后台查询此类产品相关销售许可政策。

分析总结 1

- 1) 动漫周边、角色扮演配件、道具和扮装戏服显示出较大客户需求。
- 2) 扮装戏服有着较低竞争度，婴儿泳池增长迅速。
- 3) 婴儿泳池、动漫周边、角色扮演配件、道具和扮装戏服的热门价格区间在 \$20-\$50，而派对气球的热门价格区间均在 \$10-\$20。
- 4) 儿童类目产品适用年龄在 3 岁的最受欢迎。
- 5) 在派对气球中，日本客户比较喜欢金色和粉色。
- 6) 对于拼图数量，日本客户喜欢 1,000 块。
- 7) 对于儿童玩具，日本客户偏好男女通用的玩具。
- 8) 对于儿童角色扮演服装，公主服装最受欢迎。

分析总结 2

竞争度分析

- 卖家竞争度：高；
- Top 10 产品销售集中度：低。

消费者关注点

- 颜色；
- 目标年龄；
- 玩具部；
- 儿童服装主题；
- 拼图的数量。

23.2.5 时尚品类

日本站时尚品类涵盖服饰（男装、女装、童装）、鞋靴、箱包、珠宝首饰、手表。



男装

商务外套和上衣是下半年机会品类，外套、制服秋冬季销量陡坡式上升。

亚马逊日本站男装品类趋势	
成长空间大	睡衣、下装、外套等
竞争度较低	外套
2021 机会品类	商务外套、上衣
2021 秋冬热卖趋势	男士 T 恤、时尚帽衫和卫衣、平角短裤、夹克和外套、长裤、男装单马甲、背心和汗衫、腰带、高筒袜、休闲衬衫

男士休闲上衣：连帽衫（部分有加绒）	
关键词	パーカー、プルオーバー、肉厚
尺码	M、L、XL
颜色	黑、灰、白
材质	粘胶人造丝、羊毛
价格区间	20-100 美金

男士休闲上衣：休闲衬衫	
关键词	オックスフォードシャツ
尺码	M、L、XL
颜色	灰、蓝、白、黑
材质	麻、棉、涤纶
价格区间	20-50 美金

男士休闲上衣：卫衣（部分有加绒）	
关键词	スウェット、トレーナー、肉厚
尺码	M、L、XL
颜色	黑、灰、白等
材质	粘胶人造丝、羊毛
价格区间	50-100 美金

男士休闲上衣：绞花、畦编毛衣	
关键词	ケーブル、畔編み、ローゲージ
尺码	M、L、XL
颜色	灰、黑、藏蓝等
材质	涤纶、棉
价格区间	20-100 美金

男士休闲上衣：T 恤	
关键词	無地、ビッグシルエット
尺码	M、L、XL
颜色	灰、蓝、白、黑、藏蓝
材质	棉、涤纶
价格区间	20-50 美金

男士休闲上衣：细针针织衫、毛衣、背心	
关键词	ハイゲージ、チルデンニット
尺码	M、L、XL
颜色	灰、黑、藏蓝等
材质	涤纶、棉
价格区间	20-50 美金

男士裤装：牛仔裤	
关键词	ストレッチ、スキニー、バギー
尺码	M、L、XL
颜色	蓝、黑、藏蓝
材质	棉、涤纶
价格区间	20-50 美金

男士裤装：运动裤	
关键词	スウェットパンツ、裏起毛、ウォームアップ、暖
颜色	浅灰、黑、藏蓝
材质	棉、涤纶、部分有加绒
价格区间	20-100 美金

男士裤装：卡其裤（合身为王）	
关键词	チノパンツ
颜色	黑、卡其、军绿、橄榄绿、蓝、藏蓝、白
材质	棉、涤纶、聚氨酯混纺
价格区间	20-100 美金

男士裤装：休闲西装裤（部分为九分裤）	
关键词	アンクルカット
颜色	黑、藏蓝、灰
材质	棉、尼龙、涤纶混纺、人造丝、羊毛
价格区间	20-100 美金

男士裤装：连体裤（部分为户外工作服）	
关键词	つなぎ、オーバーオール
颜色	黑、藏蓝、灰、米色、牛仔蓝、军绿
材质	棉、涤纶混纺
价格区间	1,500-8,000 日元

男士裤装：宽腿裤	
关键词	ベイカーパンツ
颜色	黑、卡其、军绿、藏蓝
材质	棉、聚氨酯混纺
价格区间	20-100 美金

男士外套：皮衣	
关键词	ダブルライダース、シングルライダース、レザージャケット
颜色	黑、咖啡、军绿
材质	合成皮、真皮
价格区间	2,000-9,000 日元

男士外套：军装风外套	
关键词	裏ボアモッズコート
颜色	军绿、卡其、黑
材质	棉、涤纶混纺、部分内里加摇粒绒
价格区间	2,500-10,000 日元

男士外套：风衣	
关键词	トレンチコート
颜色	卡其、军绿、藏蓝、黑
材质	棉、涤纶（部分有防水加工）
价格区间	2,000-9,000 日元

男士外套：大衣	
关键词	チェスターコート
颜色	藏蓝、黑
材质	棉、羊毛、麻
价格区间	50-500 美金

男士外套：休闲西装	
关键词	テーラードジャケット
颜色	黑、藏蓝、灰、驼色
材质	棉、涤纶
价格区间	1,500-8,000 日元

男士外套：羽绒服	
关键词	シームレスダウンコート
颜色	藏蓝、黑
材质	尼龙、棉、涤纶
价格区间	4,000-20,000 日元

男士通勤服装：衬衫（多为五件或三件套、普通款和苗条款可选、注意尺码齐全、尺寸精准）	
关键词	ストレッチ、速乾、形態安定、ノーアイロン
颜色	白、浅蓝、浅灰、藏蓝、细淡条纹
材质	棉、涤纶
价格区间	1,500-5,000 日元

男士通勤服装：西装裤（修身款为主、注意尺码全、尺寸精准）	
关键词	洗える、スリム、ノータック、ノーアイロン
尺码	XS、M、L
颜色	灰、蓝、藏蓝、黑
材质	棉、羊毛、涤纶
价格区间	2,500-8,000 日元

男士通勤服装：西装（修身款为主、注意尺码全、尺寸准）	
关键词	メンズスーツ、上下セット、スリーピース
尺码	M、L、XL
颜色	灰、蓝、白、藏蓝、黑
材质	棉、涤纶、羊毛
价格区间	4,000-10,000 日元

男士通勤服装：风衣、大衣	
关键词	ビジネスコート
颜色	风衣卡其、大衣黑、藏蓝、深灰
材质	风衣多为棉涤纶混纺（部分有夹棉内衬）、大衣多为毛呢、少量羊绒
价格区间	50-100 美金

男士通勤服装：西装外套（注意尺码齐全、尺寸精准）	
关键词	テーラードジャケット、ブレザー
尺码	M、L
颜色	灰、藏蓝、黑
材质	棉、羊毛、涤纶
价格区间	1,500-8,000 日元

男士通勤服装：作业服（部分为空调服）	
关键词	作業服、空調服、暖房ベスト
颜色	灰、蓝、白、黑、藏蓝
材质	棉、涤纶
价格区间	50-500 美金



女装

商务外套不仅是疫情后机会品类，亦是秋冬季销量快速上升品类；连衣裙销量将反弹，内衣和外套成秋冬季宠儿。

亚马逊日本站女装品类趋势	
成长空间大	袜子、内衣、时尚配件等
竞争度较低	内衣
2021 机会品类	商务外套、连衣裙、上衣、下装、和服、外套
2021 秋冬热卖趋势	女袜短袜、文胸、女装休闲连衣裙、女士眼镜及配件、普通内裤、女袜高筒袜、女袜连裤袜、女装外套、打底裤、女士睡衣、家居服套装

女士连衣裙：及膝连衣裙	
关键词	ポンチワンピース
颜色	米色、深绿、藏蓝、黑、灰、深红
材质	罗马布
价格区间	20-50 美金

女士连衣裙：针织罗纹连衣裙	
关键词	リブ
颜色	米色、白、驼色、黑、灰、浅咖啡、烟粉
材质	棉、晴纶、羊毛、防静电/起球
价格区间	3,000-10,000 日元

女士连衣裙：背带裙（背带可脱卸）	
关键词	サスペンダー
颜色	米色、黑、卡其、浅灰、军绿
材质	卡其布、牛仔、涤纶
价格区间	20-50 美金

女士连衣裙：宽松吊带连衣裙	
关键词	キャミワンピース
颜色	黑、军绿、米色、灰、浅咖啡、蓝
材质	涤纶、光泽感人造丝、晴纶
价格区间	20-50 美金

女士连衣裙：打皱连衣裙	
关键词	ギャザー
颜色	米色、黑、深红、咖啡、碎花
材质	雪纺、棉、棉麻、人造丝
价格区间	20-50 美金

女士连衣裙：侧开叉连衣裙	
关键词	スリット
颜色	黑、白、米色、灰、浅咖啡、藏蓝
材质	棉、晴纶、羊毛、防静电/起球
价格区间	20-50 美金

女士上装：宽松T恤衫（条纹居多）	
关键词	ボーダーカットソー、縞、天竺
尺码	M、L、XL
颜色	黑、白、灰
材质	棉、涤纶
价格区间	20-50 美金

女士上装：畦编毛衣、针织衫	
关键词	畔編み、あぜ編み、ローゲージ
尺码	M、L、XL
颜色	黑、白、灰
材质	尼龙、棉、涤纶
价格区间	3,500-10,000 日元

女士上装：灯笼袖衬衣	
关键词	パフスリーブ
尺码	M、L、XL
颜色	黑、白、蓝、粉
材质	棉、涤纶、麻
价格区间	20-50 美金

女士上装：长毛、起毛毛衣	
关键词	シャギーニット、モヘア
尺码	M、L、XL
颜色	黑、白、蓝、粉
材质	涤纶、兔毛、马海毛
价格区间	3,000-10,000 日元

女士上装：微露肩露背上衣	
关键词	肩あき、デコルテあき、背中あき
尺码	M、L、XL
颜色	黑、白、蓝、粉
材质	棉、涤纶、麻
价格区间	20-50 美金

女士上装：薄款罗纹针织衫、打底衫	
关键词	リブトップス
颜色	黑、白、米色、灰、咖啡、酒红、藏蓝、墨绿
材质	涤纶尼龙混纺、晴纶
价格区间	20-50 美金

女士下装：罗纹针织开衩裙	
关键词	バックスリット、サイドスリット
颜色	米色、灰、黑、驼色、咖啡、藏蓝、酒红
材质	晴纶、羊毛混纺、防静电/起球
价格区间	20-50 美金

女士下装：百褶裙	
关键词	プリーツ、pleated
颜色	金属色、银灰、黑、藏蓝、灰、驼色、米色
材质	涤纶、丝绒、环保皮
价格区间	20-50 美金

女士下装：格子裤、格子裙	
关键词	plaid、チェック、タータン
颜色	藏蓝白、藏蓝红、米白、灰黑、灰白、黑白、绿黑
材质	毛呢、涤纶
价格区间	2,000-10,000 日元

女士下装：紧身牛仔裤（部分有加绒）	
关键词	スキニー、ストレッチ、美脚、裏起毛
尺码	M、L、XL
颜色	蓝、藏蓝、黑
材质	棉、涤纶
价格区间	1,500-6,000 日元

女士下装：蕾丝中裙	
关键词	レースタイトスカート、ケミカルレース
颜色	黑、白、米色、烟粉、粉蓝、紫、绿
材质	尼龙、尼龙人造丝混纺
价格区间	20-50 美金

女士下装：宽腿裤、阔腿裤	
关键词	ベイカーパンツ、ワイド、バギー
尺码	M、L、5L
颜色	灰、白、米色、藏蓝、黑
材质	尼龙、粘胶人造丝、棉、涤纶
价格区间	1,500-6,000 日元

女式秋季外套：长款毛衣开衫	
关键词	コーディガン、ニットカーディガン
颜色	米色、驼色、浅灰、藏蓝、黑
材质	人造丝、尼龙、涤纶混纺
价格区间	2,000-6,000 日元

女式秋季外套：皮衣	
关键词	ダブルライダース、シングルライダース
颜色	黑、米色、驼色、咖啡
材质	合成皮、少量真皮
价格区间	3,000-20,000 日元

女式秋季外套：风衣 (oversize 为主)	
关键词	トレンチコート、撥水
颜色	卡其、橄榄绿、咖啡、黑、烟粉
材质	棉、涤纶（部分有防水加工、部分有后背百褶、袖口系带等设计）
价格区间	3,000-18,000 日元

女式秋季外套：休闲西装 (oversize 为主)	
关键词	テーラードジャケット
颜色	藏蓝、黑、驼色、米色、墨绿
材质	涤纶、人造丝、羊毛混纺（双排扣金扣较为流行）
价格区间	2,000-12,000 日元

女式秋季外套：军装风夹克 (oversize 为主)	
关键词	ミリタリーシャツジャケット サファリシャツジャケット
颜色	军绿、米色、卡其、咖啡
材质	棉麻、人造丝、涤纶混纺
价格区间	3,000-5,000 日元

女式秋季外套：牛仔衣	
关键词	Gジャン、デニムジャケット
颜色	深蓝、水洗蓝
材质	棉、聚氨酯混纺
价格区间	2,500-8,000 日元

女式冬季外套：羽绒服（修身为主、长款突出腰线）	
关键词	シームレスダウン
尺码	M、L、Free
颜色	灰、米色、藏蓝、黑
材质	尼龙、涤纶
价格区间	4,000-20,000 日元

女式冬季外套：军装风厚外套	
关键词	裏ボアモッズコート
颜色	军绿、卡其、黑
材质	内里摇粒绒、外部棉、涤纶尼龙混纺
价格区间	4,000-15,000 日元

女式冬季外套：摇粒绒外套	
关键词	ボアブルゾン、リバーシブル
颜色	白、米色、灰、烟粉
材质	涤纶（部分可双面穿着、另一面为仿麂皮或卫衣或光面防水面料）
价格区间	3,000-8,000 日元

女式冬季外套：有领毛呢大衣 (oversize 为主)	
关键词	チェスターコート
尺码	M、L、Free
颜色	灰、米色、藏蓝、黑
材质	尼龙、涤纶
价格区间	4,000-20,000 日元

女式冬季外套：环保毛皮一体外套	
关键词	ムートンコート
颜色	米色、驼色、灰、咖啡、黑
材质	涤纶（部分可双面穿着、另一面为长毛绒或摇粒绒）
价格区间	5,000-10,000 日元

女式冬季外套：无领毛呢大衣 (oversize 为主)	
关键词	ノーカラーコート
尺码	M、L、Free
颜色	灰、米色、藏蓝、黑
材质	尼龙、涤纶
价格区间	4,000-20,000 日元

内衣睡衣：无钢圈内衣	
关键词	ノンワイヤー、ナイトブラ
颜色	灰、白、蓝、粉、黑、米色
材质	尼龙、棉、涤纶
价格区间	25-50 美金

内衣睡衣：睡衣、居家服	
关键词	シャギー、フリース、綿100%、サテン
尺码	M、L
颜色	粉、蓝、灰
材质	棉、涤纶、粘胶人造丝、色丁、珊瑚绒
价格区间	25-50 美金

内衣睡衣：聚拢调整型内衣	
关键词	脇高、補正、整える
颜色	灰、白、粉、米色、黑
材质	尼龙、棉、涤纶
价格区间	25-50 美金

内衣睡衣：浴袍	
关键词	綿パイルバスローブ、フード付き
尺码	M、L、XL
颜色	灰、紫、蓝、白、粉、米色、黑
材质	棉、涤纶
价格区间	4,000-8,000 日元

内衣睡衣：吊带衫（部分有胸垫）	
关键词	パッド入り、カップ付き
颜色	白、米色、粉、黑
材质	棉、尼龙、粘胶人造丝、涤纶
价格区间	1,200-5,000 日元

内衣睡衣：袜子、船袜（多为3-5双套组）	
关键词	滑り止め付き浅履きフットカバー
尺码	M、L、Free
颜色	灰、白、黑
材质	涤纶、棉、尼龙
价格区间	10-20 美金

女士秋季流行款：微透视上衣	
关键词	シアー
颜色	米色、黑、白、马卡龙色
材质	涤纶、欧根纱
价格区间	2,000-8,000 日元

女士秋季流行款：粗花呢半裙 (长裙为主)	
关键词	ツイード
颜色	黑、墨绿、紫红、黑白格、藏蓝、人字纹
材质	粗花呢
价格区间	2,500-10,000 日元

女士秋季流行款：光泽感面料	
关键词	ツヤ、光沢
颜色	米色、驼色、藏蓝、咖啡、烟粉
材质	色丁
价格区间	3,000-8,000 日元

女士秋季流行款：环保皮半裙 (长裙为主)	
关键词	エコレザー
颜色	黑、墨绿、咖啡、驼色、米色
材质	合成皮
价格区间	3,000-9,000 日元

女士秋季流行款：丝绒上衣	
关键词	ベロア
颜色	藏蓝、粉、黑、酒红、咖啡
材质	丝绒
价格区间	1,500-4,000 日元

女士秋季流行款：宽松针织背心	
关键词	ニットベスト
颜色	黑、白、灰、米色、驼色、藏蓝
材质	棉、晴纶
价格区间	2,000-8,000 日元



童装

秋冬季是童装销售旺季，女童服饰是下一季机会品类。

亚马逊日本站童装品类趋势	
成长空间大	儿童服饰等
竞争度较低	女童、儿童服饰
2021 机会品类	女童、童装
2021 秋冬热卖趋势	男童内裤、婴儿连体衣、女童短袜、男童 T 恤、女童内裤、男童袜、男童时尚帽衫和卫衣、男童睡衣、家居服套装、特殊场合女童裙装、女童吊带、背心、胸衣

童装：男童上衣	
关键词	無地、ロゴ、ボーダー
颜色	灰、白、黒、藏蓝
材质	棉、麻
价格区间	10-20 美金

童装：男童下装	
关键词	伸縮性、ストレッチ、カーゴパンツ
颜色	灰、蓝、白、黒
材质	棉、麻
价格区间	10-50 美金

童装：女童上衣	
关键词	フリル、パフスリーブ
颜色	灰、蓝、白、粉、黒、黄
材质	棉、麻
价格区间	10-50 美金

童装：女童连衣裙	
关键词	フリル、チュールワンピース フォーマル、花柄
颜色	灰、紫、蓝、白、粉、黄、黒
材质	棉、麻、粘胶人造丝
价格区间	20-50 美金

童装：男童内衣	
关键词	綿 100% 抗菌防臭、名前タグ
颜色	蓝、白、黒
材质	棉、麻、粘胶人造丝
价格区间	10-20 美金

童装：女童内衣	
关键词	ハーフトップ、ジュニアブラ、 キャミソール、カップ付きタ ンクトップ
颜色	白、黒、粉、蓝
材质	棉、麻
价格区间	10-20 美金



运动服装

户外需求让运动服装迎来机会，男子足球、游泳、钓鱼、男子高尔夫球配套服饰需求大。

亚马逊日本站运动服装品类趋势	
成长空间大	高尔夫
竞争度较低	男子高尔夫球、钓鱼、男子足球及其他
2021 机会品类	男子足球及其他、游泳、运动服装及鞋、钓鱼、男子跑步、男子自行车
2021 秋冬热卖趋势	男袜休闲、运动袜、男士棒球帽、男士健身 T 恤、男士运动上衣、女士保暖内衣上衣、运动护目镜、足部支撑、男士径赛服、高尔夫手套、男士骑行手套



鞋靴

所有鞋类都迎来一波销量反弹，特别是基本款和户外运动款。

亚马逊日本站鞋靴品类趋势	
成长空间大	女士基本款、童鞋
竞争度较低	运动及户外、男士基本款
2021 机会品类	男士基本款、女士基本款、运动及户外、童鞋
2021 秋冬热卖趋势	男士休闲运动鞋、女士休闲运动鞋、鞋垫、男士公路跑步鞋、男童休闲运动鞋、女童休闲运动鞋、男士工作鞋、安全鞋、女士居家鞋、室内拖鞋、男士正装鞋、男士居家鞋、室内拖鞋

男士鞋靴：运动鞋	
关键词	スニーカー
颜色	黑、白
材质	橡胶、帆布
价格区间	50-500 美金

男士鞋靴：短靴	
关键词	ブーツ
颜色	黑、咖啡
材质	合成皮、牛皮、橡胶
价格区间	50-500 美金

男士鞋靴：商务鞋	
关键词	ビジネスシューズ
颜色	黑、咖啡
材质	牛皮、合成皮
价格区间	50-500 美金

男士鞋靴：休闲鞋	
关键词	カジュアルシューズ
颜色	黑、咖啡
材质	合成皮、牛皮、麂皮
价格区间	20-500 美金

男士鞋靴：一脚蹬	
关键词	スリッポン
颜色	米色、白、牛仔、黑
材质	帆布、棉、涤纶、牛仔布
价格区间	20-100 美金

男士鞋靴：豆豆鞋	
关键词	ドライビングシューズ
颜色	黑、咖啡
材质	合成皮、牛皮、麂皮
价格区间	20-100 美金

女士鞋靴：运动鞋（部分为老爹鞋）	
关键词	ダッドスニーカー
颜色	黑、白、米色、藏蓝、灰、脏粉、拼色
材质	合成革、合成底
价格区间	20-50 美金

女士鞋靴：单鞋（芭蕾舞鞋、奶奶鞋、单色跟鞋、高跟鞋以5厘米以下为主）	
关键词	バレエ、甲深、プレーンパンプス
颜色	红、米色、黑、银、墨绿、深紫
材质	漆皮、麂皮、合成皮、丝绒
价格区间	25-100 美金

女士鞋靴：雨鞋（切尔西靴为主）	
关键词	サイドゴアレインブーツ
颜色	黑、藏蓝、咖啡、米色
材质	橡胶
价格区间	2,500-6,500 日元

女士鞋靴：短靴（切尔西靴、方头、系带）	
关键词	サイドゴア、スクエアトゥ、レースアップ
颜色	黑、白、咖啡、米色
材质	真皮、麂皮、合成皮、丝绒
价格区间	20-500 美金

女士鞋靴：乐福鞋、一脚蹬	
关键词	ローファー、スリッポン
颜色	黑、白、米色、咖啡、灰
材质	合成皮、真皮、布面
价格区间	1,500-10,000 日元

女士鞋靴：长靴（及膝或过膝）	
关键词	筒形ロングブーツ、ニーハイブーツ
颜色	黑、咖啡、深灰、米色、驼色
材质	真皮、麂皮、合成皮
价格区间	20-500 美金



箱包

旅行配件和体育包需求上涨明显，钱包成冬季销量激增的首位。

亚马逊日本站箱包品类趋势	
成长空间大	女子背包、男士商务包
竞争度较低	男士商务包、男士公文包、女子背包
2021 机会品类	旅行配件、男士腰包、体育个性包、皮箱、男士斜挎包、旅行包
2021 秋冬热卖趋势	男士办公背包、环保购物袋、男士钱包、女士托特包、女士钱包、女士办公背包、女士单肩包、男士单肩包、托特包、大手提包、男士胸包、斜挎包、托运箱

男士包袋：环保袋	
关键词	エコバッグ、マルシェバッグ
颜色	黑底、白底、少量印花等细节
材质	棉、涤纶
价格区间	500-2,000 日元

男士包袋：双肩背包	
关键词	バックパック、リュック
颜色	黑、灰、咖啡
材质	真皮、合成革、尼龙帆布（材质轻盈为佳）
价格区间	3,000-10,000 日元

男士包袋：托特包	
关键词	トートバッグ
颜色	黑、灰
材质	棉、涤纶、真皮、合成革
价格区间	2,000-8,000 日元

男士包袋：通勤包	
关键词	ビジネスバッグ
颜色	黑、深灰、咖啡
材质	真皮、合成革、尼龙帆布（有专门用于笔记本电脑的缓冲隔层为佳）
价格区间	2,000-8,000 日元

男士包袋：斜挎包	
关键词	ボディバッグ
颜色	黑、灰、咖啡、藏蓝
材质	尼龙帆布
价格区间	2,000-6,000 日元

男士包袋：拉杆箱（须有密码锁、部分有测自重功能）	
关键词	キャリーケース
颜色	黑、银、深蓝、红
材质	PC 聚碳酸酯、ABS+PC、铝合金
价格区间	3,500-15,000 日元

女士包袋：环保袋（最好配折叠收纳袋）	
关键词	エコバッグ、マルシェバッグ
颜色	白底黑底印花、少量糖果色
材质	棉、涤纶
价格区间	500-2,000 日元

女士包袋：双肩背包	
关键词	バックパック、リュック
颜色	黑、藏蓝、米色、红、脏粉
材质	帆布（材质轻盈为佳）
价格区间	3,000-20,000 日元

女士包袋：托特包	
关键词	トートバッグ
颜色	黑、白、米色、咖啡、灰
材质	涤纶、真皮、合成革（材质轻盈为佳）
价格区间	2,000-20,000 日元

女士包袋：迷你包	
关键词	ミニショルダー
颜色	黑、白、咖啡、米色、红、脏粉
材质	真皮、合成革（仿鳄鱼纹、蛇纹较流行）
价格区间	2,000-8,000 日元

女士包袋：摇粒绒包	
关键词	ボアトートバッグ
颜色	白、米色、灰、黑、咖啡、橄榄绿
材质	摇粒绒（部分反面为帆布、可两面使用）
价格区间	1,500-10,000 日元

女士包袋：迷你钱包	
关键词	ミニウォレット
颜色	米色、黑、咖啡、藏蓝、粉
材质	真皮、合成革（仿鳄鱼纹较流行）
价格区间	1,500-12,000 日元



首饰

旅行配件和体育包需求上涨明显，钱包成冬季销量激增的首位。

亚马逊日本站首饰品类趋势	
成长空间大	储存及清洁、耳环、戒指、项链及吊坠
竞争度较低	耳环、戒指、项链及吊坠
2021 机会品类	手镯及脚链、男士精品品牌、袖口及领带针、戒指
2021 秋冬热卖趋势	人体穿孔饰品、女士项链、女士穿孔式耳饰、女士戒指、女士手链、手镯、女士发夹、男士项链、首饰清洁护理用品、男士戒指、女士胸针、领针、丝巾扣

耳环	
关键词	くねくね、ねじりピアス
颜色	金、银
材质	水晶、珍珠、水钻、猫眼
价格区间	5-50 美金

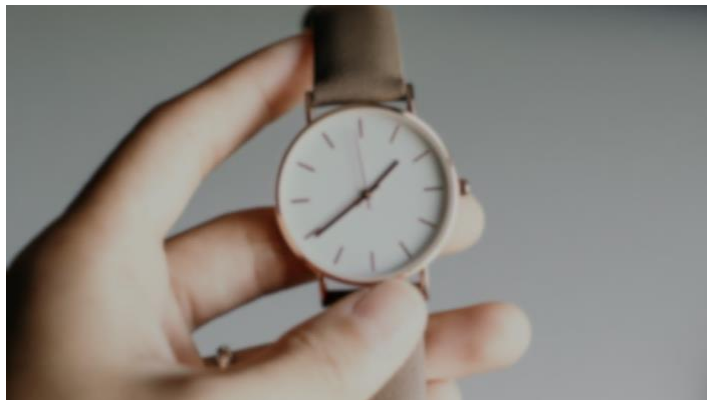
项链（细链多于粗链）	
关键词	パヴェ、コイン、一粒ダイヤ
颜色	金、银
材质	水晶、珍珠、水钻、钻石
价格区间	5-500 美金

耳夹	
关键词	イヤークフ、カフピアス
颜色	金、银
材质	水晶、珍珠、钻石
价格区间	25-65 美金

手镯	
关键词	バングル
颜色	金、银、米色系、大地色系、琥珀、大理石花纹
材质	合金、亚克力
价格区间	40-100 美金

亚克力耳环	
关键词	クリア、マーブル
颜色	米色系、玛瑙、琥珀、大理石花纹、莫兰迪色
材质	亚克力
价格区间	12-70 美金

戒指（部分为2、3个组成的套组）	
关键词	セットリング
尺码	11、10、22
材质	水钻、钻石
价格区间	2.5-5 美金



手表

本土手表更受欢迎，手表配件需求增大。

亚马逊日本站手表品类趋势	
成长空间大	手表配件
竞争度较低	手表配件
2021 机会品类	本土手表、平行进口（水货）、手表配件、授权进口（行货）
2021 秋冬热卖趋势	男士腕表、女士腕表、腕表表带、钟表修理工具和工具箱、手表收纳盒、摇表器、男童腕表、钟表配件、表扣及发条杆、女童腕表

多功能电子表 (气温、气压、距离、步数、运动时间、秒表、高度、方位、消费卡路里、闹钟)	
关键词	クロノグラフ、ハイスペック
颜色	黑、白
价格区间	50-500 美金

男女对表	
关键词	ペアウォッチ
颜色	黑、银、白、浅金、咖啡
材质	布面、真皮、合成革、不锈钢表带
价格区间	25-100 美金

潜水表 (20 大气压以上)	
关键词	ダイビング、ダイバーズウォッチ
颜色	黑、银
材质	不锈钢
价格区间	25-65 美金

女士时装表	
关键词	デザインウォッチ
颜色	银、浅金、黑、白、咖啡、粉、玫瑰金、米色
材质	不锈钢、真皮、合成革
价格区间	40-100 美金

男士时装表	
关键词	デザインウォッチ
颜色	黑、银、咖啡
材质	布面、真皮、合成革、不锈钢表带
价格区间	12-70 美金

女士电子表	
关键词	デジタルウォッチ
颜色	黑、白、银、透明、蓝、咖啡
材质	塑料、合成革、不锈钢表带
价格区间	25-50 美金

时尚品类季节性趋势及热卖

季节性趋势

Q1 冬季 12月 -2月

- 长青品类：冬季户外用品、围巾；
- 目前最高需求：钱包、配饰、手表等。

Q2 冬季 3月 -5月

- 招聘季、开学典礼和毕业典礼：对正装有需求；
- 母亲节到来亦会让消费者产生对某些品类的需求。

Q3 夏季 6月 -8月

- 夏季休闲用品需求上升：游泳衣、凉鞋、夏季和服；
- 父亲节到来亦会让消费者产生对某些品类的需求。

Q4 秋季 9月 -11月

- 夏季用品在初秋依旧火爆；
- 职业装需求量在九月中旬的招聘季开始上涨。

1月 -2月

冬季服装 / 成人礼 / 福袋, 3-10 摄氏度

计划: 6月 -7月

入仓: 11月 -12月

热门关键词: 靴子、外套、夹克、手套、针织物、围巾、卡片包、羽绒服、手表



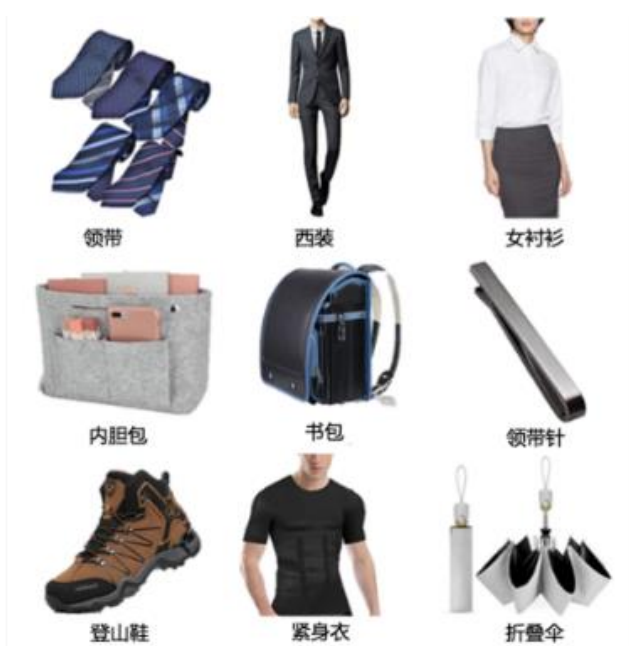
3月-4月

返校 / 新招聘, 6-19 摄氏度

计划: 8月-9月

入仓: 1月-2月

热门关键词: 领带、西装、女衬衫、手提袋、拖鞋、书包、眼镜、登山鞋、领带针、折叠伞、紧身衣



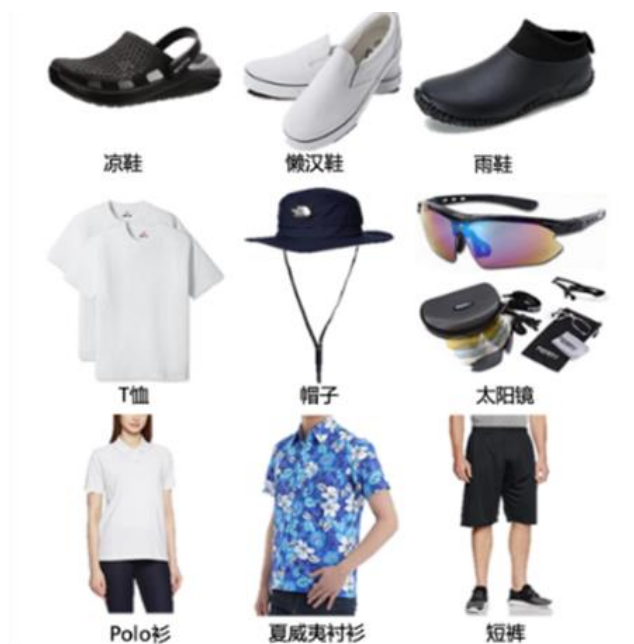
5月

室外 / 雨季准备 / 母亲节, 16-24 摄氏度

计划: 10月

入仓: 3月

热门关键词: 凉鞋、T恤、帽子、太阳镜、Polo衫、懒汉鞋、短裤、夏威夷衬衫、雨鞋



6月

雨季 / 父亲节 / 奖金季, 20-26 摄氏度

计划: 11月

入仓: 4月

热门关键词: 衬衣、凉鞋、泳装、T 恤、雨衣、帽子、Polo 衫、浴衣和服、船鞋、背心、雨鞋



7月-9月

Prime Day/ 夏季产品, 24-32 摄氏度

计划: 12月-1月

入仓: 5月-6月

热门关键词: 凉鞋、泳装、衬衣、裤子、T 恤、帽子、内衣、雨衣、船鞋、Polo 衫、手镯、太阳镜、连衣裙、防晒服



10月 -11月

黑五 / 秋、冬季，10-22 摄氏度

计划：2月 -3月

入仓：8月 -9月

热门关键词：夹克、连帽衫、睡衣、雨衣、运动衫、羊毛衫、运动鞋、靴子、大衣、背心、鞋子、针织衫、围巾、手套



夹克



连帽衫



睡衣



运动衫



羊毛衫



套衫



大衣



针织衫



围巾

12月

网一 / 年终 / 奖金季，5-12 摄氏度

计划：5月

入仓：10月

热门关键词：钱包、靴子、外套、夹克、项链、连帽衫、连衣裙、耳钉、围巾



钱包



靴子



耳钉



项链



毛衣



围巾



连衣裙



连帽衫



夹克



23.3 日本站运营贴士

23.3.1 日本站合规指导

- 日本税务和法规注意事项：
<https://sellercentral.amazon.co.jp/gp/help/G201468420>
- 召回和商品安全：
https://sellercentral.amazon.co.jp/gp/help/help.html?itemID=XMGGPL6LC4CVXHT&language=ja_JP&ref=efph_XMGGPL6LC4CVXHT_bred_FZN82QCU38PRR57

日本站合规、头程物流、海外仓信息分享：

<https://sellercentral-japan.amazon.com/gc/ags/spn-cn2jp>

23.3.2 热卖排行

- ASIN/ 产品推荐：
<https://sellercentral.amazon.co.jp/gp/help/help.html?itemID=201963580>
- 亚马逊销售排行榜：
<https://www.amazon.co.jp/-/en/gp/bestsellers/>

23.3.3 商品详情页

主图通用图片标准:

- 1) 纯白底色 (RGB: 255-255-255);
- 2) 高度或宽度至少 1,600 像素, 且商品占图片 85% 区域;
- 3) 只展示商品本身的正面照片;
- 4) 商品完整展示, 不能被剪裁;
- 5) 无配件、无插图、无商品包装。

时尚品类的主图标准:

- 1) 图片最长边位于 1,001-10,000 像素区间 (以便使用缩放功能);
- 2) 鞋靴主图片应采用单只鞋靴, 呈 45 度角朝向左侧;
- 3) 女装和男装主图片应采用模特照, 所有儿童和婴儿服装图片均应采用平放拍摄照 (不借助模特);
- 4) 多个商品捆绑销售时, 需要列出所有商品, 不要在图上用数字表示;
- 5) 模特必须采取站姿;
- 6) 更多图片示范点击: [亚马逊卖家平台网站](#)。

主图标准图



23.3.4 日本站时尚品类优惠促销活动

三类促销活动

- 日本站时尚品类独有的周末促销活动 SL Fashion Weekend (SL FW), 每月 1-2 次;
- 日本站时尚品类独有的月促活动 SL Monthly Deal Event (SL MDE), 每月 1 次;
- 日本站独有的全品类月促活动 Monthly Deal Event (MDE), 每月 1 次。

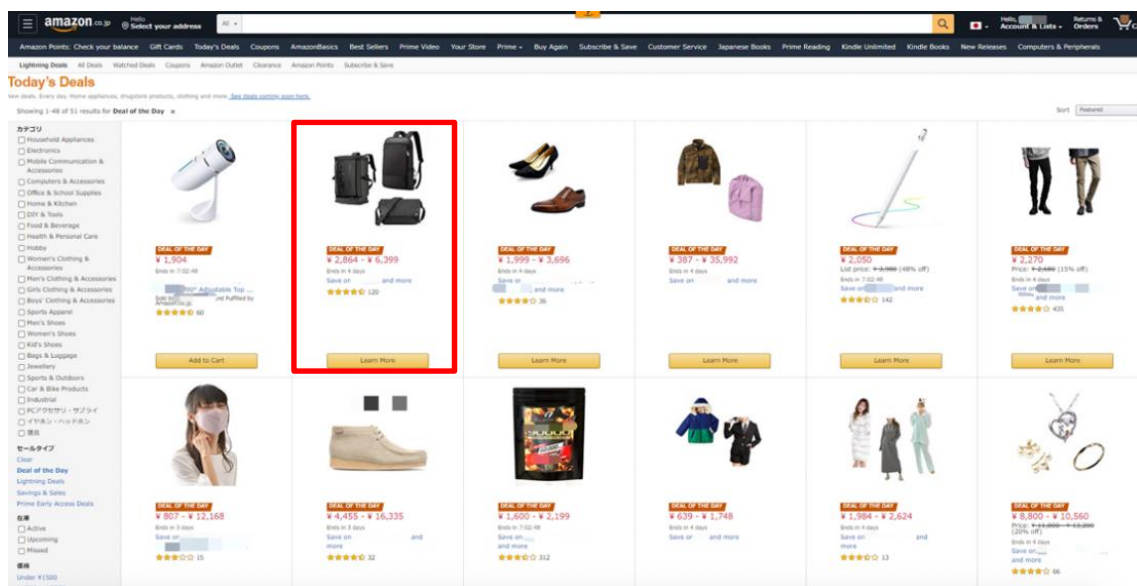
首页大流量入口承接

(流量入口以日本站页面实时更新为准)

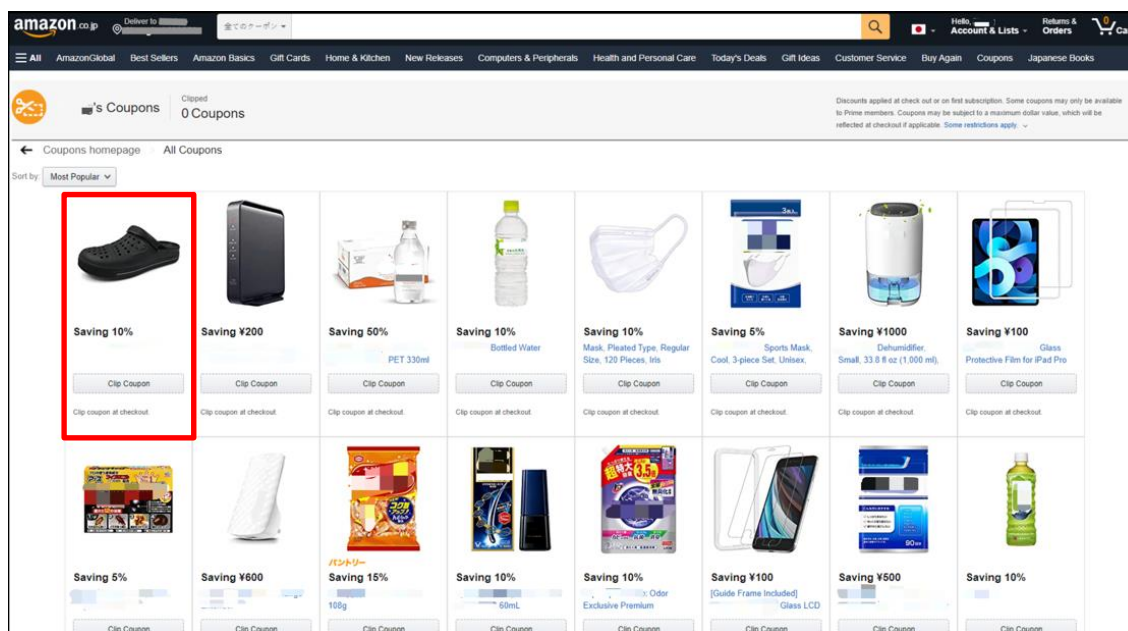
日本站首页入口的展示位置如下:



日本站时尚品类周末促销活动 - 镇店之宝 (DOTD) 的展示位置如下:



优惠券 (Coupon) 的展示位置如下：



四种促销类型，爆款新品都能打

日本站时尚品类卖家可以提报的促销活动类型，主要是镇店之宝 Deal of the Day (DOTD)、7 天促销 Best Deals (BD)、秒杀 Lightning Deals (LD) 和优惠券 (Coupon)。此外，日本还有很浓厚的积分文化。建议各类型、阶段的卖家都积极参与。特别要强调的是：

就算不是主攻时尚品类的卖家，只要有时尚品类的 ASIN 在售卖，都可以参加时尚周末促销活动、时尚月促活动。

新老卖家的玩法也有不同：

- 如果你是新注册亚马逊日本站半年内的卖家，推荐选项：LD/BD > Coupon > Point > DOTD；
- 如果你在日本站已销售半年以上，且月销售额大于 2,000 美金（这里是经验性数值，卖家可以结合自身实际情况决定），推荐选项：DOTD > BD > LD > Coupon > Point。

4种促销类型对比：

促销类型	Deal of the Day (镇店之宝)	Lightning Deals (秒杀)	Best Deals (7天促销)	Coupon (优惠券)
活动时长	周五 - 周一 (87小时)	12小时	7天	1-90天
最低折扣	20%	15%	15%	5%
产品销售额要求	卖家月销售额 2,000 美金以上, 申报的 ASIN 有至少 4 周的成交历史	申报的 ASIN 有至少 4 周的成交历史	申报的 ASIN 有至少 4 周的成交历史	无需 ASIN 拥有销售历史
产品评论星级要求	4.0 及以上, 或无评论	3.0 及以上, 或无评论	3.0 及以上, 或无评论	3.0 及以上, 或无评论
手续费	免费	4,000 日元 / 父 ASIN	8,000 日元 / 父 ASIN	60 日元 / 领取的优惠券
活动流量入口 (以实际页面为准)	优 +	次优	次优	优
	Today's Deal 页面最顶部位置	Today's Deal 页面 DOTD 排位下方, 有进度条	同 Lightning Deals 位置入口无特别标注	Today's Deal 页面 + 专属 Coupon 流量页面
申报 Tips	首先选出可以参加 DOTD 的 ASIN, 每次积极申报	可在卖家平台 - 广告 - 秒杀, 查看是否有推荐的 LD 或 BD。系统每周会刷新推荐页面, 如果有推荐, 建议积极申报		如果没有推荐 LD 或 BD 也不能参加 DOTD 的 ASIN, 则推荐设置优惠券, 可以设置时间长度 90 天, 结束后再次设置, 帮助清仓、上新、培养爆款等

4 种促销活动的提报方式：

促销类型	Deal of the Day (镇店之宝)	Lightning Deals (秒杀)	Best Deals (7天促销)	Coupon (优惠券)
卖家申报方式	邀请制, 卖家填写申报表回复给客户经理	Seller Central		Seller Central
卖家平台设置指导 操作指导	按照邀请邮件指示	流量销量蹭蹭涨! 一篇搞清亚马逊秒杀、七天促销、镇店之宝!		亚马逊优惠券详解! 门槛低且提升转化的入门级促销神器!
申报的截止日期	按照邀请邮件的截止日期	按照卖家平台推荐的时间段		活动开始 (每周五早上 7 点) 前 6 小时

叠加日常促销活动，更刺激销售

日本的积分文化渗透到各个行业，银行、商场、航空、便利店等都有对应甚至互通的积分系统，76.4%⁷ 的日本消费者都会使用积分购买商品或兑换电子货币。为了更好地迎合本土市场，亚马逊日本站还有一个促销工具——亚马逊卖家积分 (Amazon Points)。

有数据显示，亚马逊卖家在提供商品附赠积分后，成交率增加了约 1.1 倍⁸。通过创建亚马逊积分，日本消费者可以通过攒积分获得优惠，而店铺可以在提高浏览量的同时稳定吸引忠实客户，是个绝佳的双赢促销策略。优势总结：

- 曝光机会大增：通过积分活动特辑以及季节限定活动与联合特辑店铺邮件订阅，能够大大增加曝光机会；
- 提高商品浏览量：有助于吸引消费者浏览商品详情页 (Listing)；
- 有效促进购买：难以降价的商品可以通过附赠积分提供吸引消费者；
- 累积忠实客户：日本消费者更倾向于购买能够积分的商品。

更多精彩内容阅读：[抓住日本站消费者的心，先抓住他们的积分欲！提升转化加大曝光神器！](#)

7. <http://www.mobile-research.jp/>

8. Amazon Research

日本站时尚品类专属促销活动常见问题

01 时尚品类周末促销、时尚品类月促、全品类月促有什么区别？ 在库存有限的情况下更建议报哪种活动？

日本站时尚品类独有的周末促销活动 SL FW（每月 1-2 次）限制只有日本站点第三方卖家的时尚品类 ASIN 可以参加（但不限制卖家主营品类），覆盖范围最细。

日本站时尚品类独有的月促活动 SL MDE（每月 1 次）限制日本站点第三方卖家和自营卖家的时尚品类 ASIN 都可以参加（但不限制卖家主营品类），覆盖范围次之。

日本站独有的全品类月促活动 MDE（每月 1 次）日本站点第三方卖家和自营卖家的全品类产品都可以参加，覆盖范围最广。

在库存有限情况下，建议有时尚品类 ASIN 的卖家朋友，优先参加时尚品类周末促销活动，流量和销量相比时尚品类月促、全品类月促活动更高。不过也建议多提报、多尝试，找到更适合自己的活动和工具组合。

02 我应该如何使用各种促销工具？ 同一个 ASIN 可以提报多个促销工具类型吗？

日本站点的 DOTD 采用客户经理邀请制邮件申报，其他的促销类型如 BD/LD/Coupon/Points 都可以在卖家平台自主提报。

在同时间段内，同一个子 ASIN 只能参加 DOTD、BD 或 LD 的一种，但是可以叠加优惠券 Coupon、Prime 会员专享折扣和日本站积分项目 Points。不过值得注意的是，如果叠加促销工具，子 ASIN 的折扣率也会相应叠加，所以建议卖家针对同一个子 ASIN 在一个时间段内采用一种促销工具。

例如：卖家 A 的产品原价 100 日元，通过客户经理邀请制邮件申报了 SL FW DOTD（8折），又在卖家后台设置了同时段的 Coupon（9折），那么这件产品的促销价为：

$100 - [100 * (1 - 0.8) + 100 * (1 - 0.9)] = 70$ 日元。

03 日本站时尚品类促销活动每个月的提报时间是固定的吗？ 如何提报 DOTD？

日本站时尚品类相关的促销活动每月约 3-4 场，请大家持续关注官方渠道及客户经理通知。如果申报 DOTD，通常需在 N 月的月中提报 N+1 月的 DOTD 申报表格。请密切关注客户经理的邀请邮件，查看提报要求、表格填写说明、操作步骤，并提报至固定邮箱。

04 申请报名 DOTD 要满足哪些要求？

申报 DOTD 要满足下列基本要求 (例外：PD/BFCM 期间的 DOTD 请关注 PD/BFCM 指定的要求)：

- 1) 价格应是过去 4 周最低价基础上 20%，且为今年最低价；
- 2) 评论 (Review) 至少在 4 星以上，或无评论；
- 3) 申报的 ASIN 有至少 4 周的成交历史；
- 4) 主图合规且没有设置参考价格（申报的时候就需要合规，否则就直接删除）；
- 5) 一个父 ASIN 下尽量保证 75% 以上子 ASIN 参加；
- 6) 子 ASIN 是 FBA ASIN 且有购物车；
- 7) DOTD 与 BD/LD 互斥：如果卖家决定要申报 DOTD，则会默认取消相冲突的 LD 和 BD。

05 DOTD 申报过程中有哪些常见错误可以避免？

以下常见错误，请务必注意尽量避免：

- 1) 没有使用 DOTD 邀请制邮件中的申报表格，导致客户经理无法自动汇总表格；
- 2) 卖家的注册邮箱填写错误，比如正确的注册邮箱 abcdefg@163.com，在填写表格时因为使用填充柄会变成 abcdefg@163.com，abcdefg@164.com，abcdefg@165.com 等；
- 3) 两个店铺在申报表里申报同一个子 ASIN，这是不正确的，一个子 ASIN 只属于一个店铺；
- 4) 同一个子 ASIN 填写了 2 遍，而且对应不同的父 ASIN，这是不正确的，一个子 ASIN 只能属于一个父 ASIN 下；
- 5) 同一个子 ASIN 填写了 2 遍，而且对应不同的 SKU，这是不正确的，一个子 ASIN 只能对应一个 SKU；
- 6) 申报表中的活动场次信息应该使用下拉菜单选择，否则会导致填写内容和下拉菜单的不一致；
- 7) 同一个 ASIN 希望申报同一个月内多个场次的活动排期而填了多次，这是不正确的。如一个子 ASIN 想填报 5 月份的 SL MDE#3，SL FW#8 和 MDE#5 三个活动场次，直接下拉活动场次列的下拉菜单选择 3 个活动场次即可。

06 为什么我的产品有的时候可以报上 DOTD，有的时候又报不上？

收到卖家朋友们的申报表格后，亚马逊日本站有审核团队看：

- 1) 每一个申报主题下过去 30 天销售额汇总的数额是否超过 2 千万日币；
- 2) 在超过 2 千万日币的主题下挑选过去 30 天销售额排序中 TOP 20 的卖家。

07 为什么在跑 DOTD 的过程中会出现活动突然暂停或者 Listing 下架的情况？

一般在活动开始前一天，客户经理会把当周 DOTD 入选结果通知给卖家，如果有任何问题，卖家可以及时反馈给客户经理。在 DOTD 活动时间的运行过程中请卖家朋友保持关注 DOTD 状态，如果卖家端更改了 SKU/Price，或者库存不足，那么会导致 DOTD 运行终止，其余情况请联系客户经理了解更多活动终止原因。

08 提报时尚品类活动需要考虑哪些因素？

请卖家们充分考虑优惠活动的周期及季节性，以及相应 ASIN 的季节性，以获得更好的效果。

卖家还可以登陆以下网站获取更多资讯：

- 1) 日本站时尚品类：<https://sellercentral-japan.amazon.com/gc/ags/kimono>
- 2) 日本站非时尚品类：[https://sellercentral.amazon.co.jp/gc/ags/nonsl-kimono?](https://sellercentral.amazon.co.jp/gc/ags/nonsl-kimono?ref=advertising)

恭喜您完成本课程的学习

接下来有更多学习内容等着您

课程路径图

1.21 美国站选品指南

1.22 欧洲站选品指南

1.23 日本站选品指南



动动手指，一键点亮页面右下角的“✔”
让我们为您带来更多实用的学习资料！



请扫二维码填写课程反馈
让我们持续优化您的体验

延伸学习课程



选品趋势及指南

- 亚马逊选品建议
- 亚马逊选品工具

除了本章的亚马逊选品建议，选品趋势及指南系列中还有更多内容等着您，别忘了持续学习更多...



Level 1: 新手加速上路升级班

快速有效引爆流量

您可以在亚马逊官方讲堂了解并掌握更多新手加速上路的要点，快来获取优质学习体验吧！



扫码了解更多