



Shopee

各站点选品分享



Shopee台湾
+
部分英文站点 (MY PH SG)
品类分享



东南亚与台湾总人口数6亿
市场大 购物需求旺盛

Shopee

1

TW+英语站点基础介绍（差异性）

- 基础特征
- 消费人群特性和用户习惯

2

TW+英语站点的运营策略（共性）

- 店铺规划，上新（策略），活动，粉丝运营等来分析站点之间的关系和区别

3

TW+英语站点品类介绍（上新激励政策）



台湾+英语站点基础介绍（差异性）



台湾、马来、菲律宾、新加坡站点的差异性

● 消费者人口结构与消费群体差异

	马来 MY	菲律宾 PH	新加坡 SG	台湾 TW
市场体量	3100万	1.03亿	560万	2350万
城市人口比例	77%	46.8%	99.4%	78%
年龄中位数	28.6	24.4	40.2	40.3
语言	英语	英语	英语	繁体中文
人均GDP（2017年）	9,660 USD	3,022 USD	53,880 USD	24,226 USD
支付方式	在线支付	货到付款/在线支付	在线支付	货到付款/在线支付



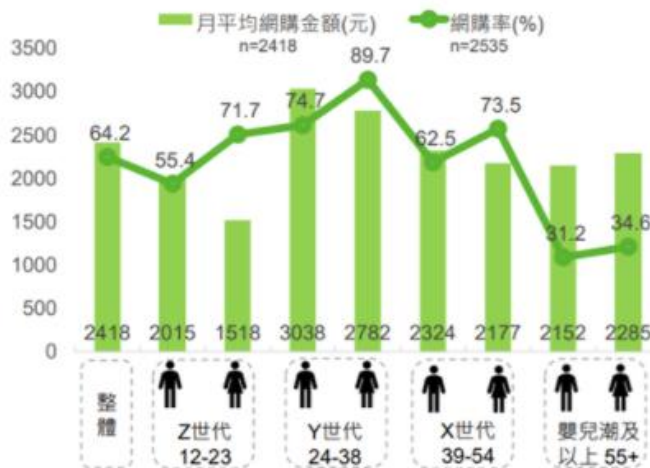
台湾、马来、菲律宾、新加坡站点的差异性

● 消费习惯差异性 – 台湾

日韩风格 高客单 物流快 商超取货

从**性别与年龄**上看，Y世代消费力最强；
女性购物频率高，男性消费金额高

族群网购力表现



台湾消费者在人人一机、天天上网的趋势下，发展出懂得精明消费、享受生活的“**精享族**”

更爱搜：

76%会每天利用网络搜寻咨询
包括主动上YouTube看影片

更会买：

70%愿意花更高金额来提升生活品质、做事效率

更会分享：

网络参与和分享动力更高
75%购物前会透过数位管道做功课
66%在数位平台时间多于实体店面

平台针对不取货买家有相应惩罚措施，当前COD的拒付率极低，有效地保障了卖家的权益。





台湾、马来、菲律宾、新加坡站点的差异性

● 消费习惯差异性 – 马来

伊斯兰教 电商渗透率高

01.人口结构年轻化

40岁以下人口占比为70%

(中国为57%)，且中产阶级人口在迅速增长

05.民族语言多样，宗教色彩浓厚

民族文化丰富多样，宗教色彩浓厚，消费者信仰及文化存在差异，电商卖家需遵守相关的宗教文化及禁忌



04.电商消费碎片化

互联网的渗透跳过了PC阶段，直接进入移动设备阶段。因此东南亚网民对手机等移动设备更为依赖，电商消费场景更趋碎片化

02.GDP持续增长

GDP达到 2.9万亿 美元，预计未来十年将保持年增长率 5.3%；人均GDP: 9900USD

03.线下零售不发达

线下零售业不太发达，偏远地区消费者缺乏购物渠道，为电商行业发展带来机会



台湾、马来、菲律宾、新加坡站点的差异性

● 消费习惯差异性 – 菲律宾

天主教83% 热衷促销 高效物流 货到付款

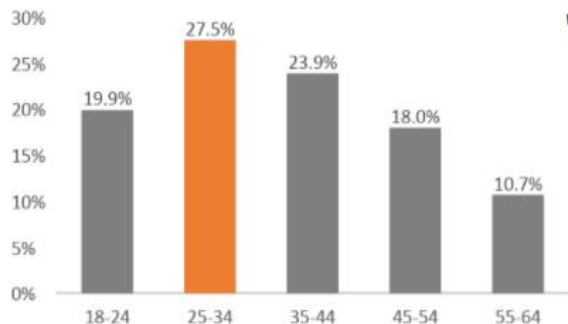
文化禁忌：红色、鹤、龟、13

从性别上看，男性网上购物者略多于女性



52% > 48%

从年龄上看，主要网上购物者年龄为25-34



58%

便利

47%

价格

46%

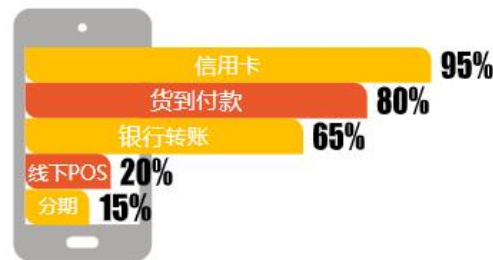
优惠

✓ 此外，菲律宾人渴望购买本地找不到的商品，这也是促使菲律宾电商消费者在线购物的主要原因之一。



电子商务支付方式

货到付款是电商交易最主要的方式，80%的电商卖家提供货到付款服务。



开通各支付渠道的卖家比例

90%+ 订单来自货到付款。





台湾、马来、菲律宾、新加坡站点的差异性

● 消费习惯差异性 – 新加坡

新加坡的华人人口比例占总人口比例百分之七十以上（74%）；

预计到2025年市场规模210亿美元约等于马来和菲律宾市场。

超高 消费能力

- ❖ 月收入高达4500 SGD
- ❖ 客单价高达91 USD

熟悉 网上购物

- ❖ 86%消费者偏好使用信用卡或电子货币付款
- ❖ 80%消费者表示购物决策受社交媒体影响
- ❖ 26%消费者每周至少网上购物一次

低价 进口关税

- ❖ 400 SGD 以内免关税

宽松 进口政策

- ❖ Prohibited Goods: Tabaco, arsenal, Endangered wildlife by products, telecommunication equipment
- ❖ Controlled Goods: Fresh food

有限 本地供应

- ❖ 跨境电商占比高达60%
- ❖ 中国跨境消费位居第一



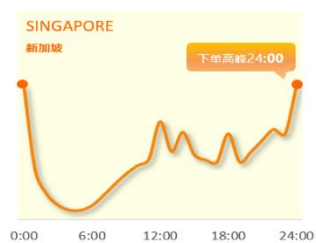
台湾、马来、菲律宾、新加坡站点的差异性

● 下单高峰期

晚间活跃型

代表站点：新加坡、台湾

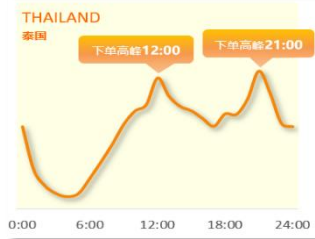
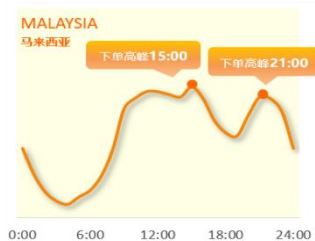
活跃时间段：22~24点



午间、晚间双重活跃型

代表站点：马来西亚、菲律宾

活跃时间段：11~15点, 20~22点



趁站点活跃时间上新可以提升大大产品曝光率，从而提高产品日单量

注：图中时间均为当地时间



台湾+英语站点的运营策略（共性）

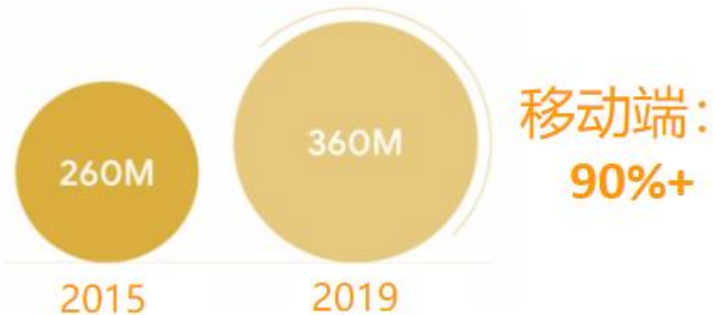


台湾、马来、菲律宾、新加坡站点的共性

● 电商渗透率，移动端使用习惯

互联网用户增长快，移动端活跃度高，互联网经济占GDP比值有望进一步攀升

东南亚地区互联网用户数量



东南亚地区互联网经济(GMV, \$B)



- 互联网用户数增长快：4年时间内增加了一亿网络人口。
- **Mobile first**：超过 90% 的互联网用户首选通过移动端设备连接网络。
- **移动端活跃度高**：印度尼西亚、马来西亚、菲律宾和泰国位列“全球移动端网络最活跃国家”榜单的 Top10。
- **手机黏性高**：东南亚地区的移动端用户平均每天花费在手机上的时间达到了 4 小时。

东南亚地区互联网经济占GDP比重



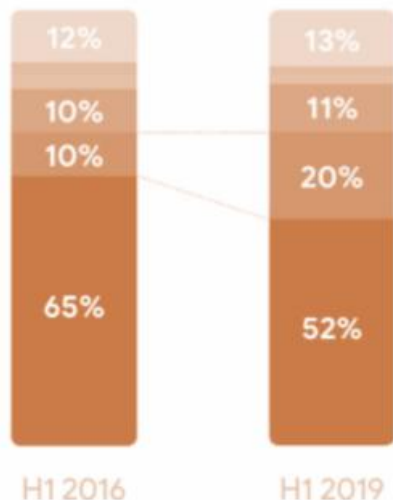


台湾、马来、菲律宾、新加坡站点的共性

● 电商共性 - 电商直播

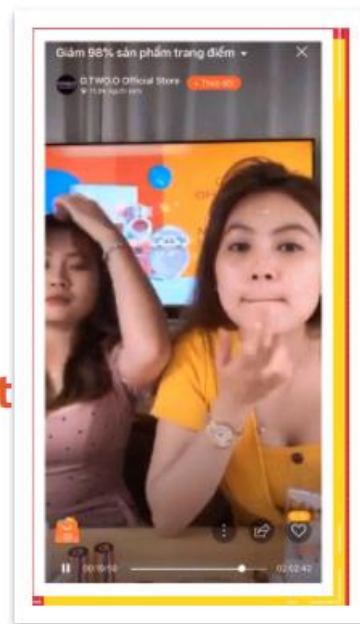
借助KOL高人气及影响力，通过电商直播拉动粉丝增长，打造店铺私域流量池

东南亚用户App使用时间占比



- 其它
- 效率
- 工具
- 游戏
- 视频
- 社交通讯

+10pct





台湾、马来、菲律宾、新加坡站点的共性

● 电商共性 - 电商小游戏

抢占用户使用时长，多类丰富小游戏提升购物体验娱乐性与互动性，有效增强用户粘性



东南亚用户每日花费在移动端时间为**4小时**，**90%**的用户首选移动端联网

用户黏性

留存率

满意度



台湾、马来、菲律宾、新加坡站点的共性

● 电商共性 - 电商狂欢节

移动端成为电商平台部署重点，购物节的设立有效提升平台访问人次，引爆购物热情

18年东南亚地区Android端购物类APP周访问量 (B)



斋月节



9.9购物节



双十一



双十二



台湾+英语站点选品指南



台湾、马来、菲律宾、新加坡站点品类介绍

● Shopee开店战略



进入Shopee首站建议

- 产品日韩风格，比较适合一些内贸卖家
- 相较于其他东南亚市场，台湾市场电商相对成熟
- 与大陆在文化方面相类似，语言相通
- 物流时效快



初步拓展站点建议



深入拓展站点建议



- 英文站点，比较适合跨境卖家
- 本地卖家和产品比较稀缺，竞争相对较小，跨境商铺和产品会获得更多曝光机会
- 小语种客服，对于传统跨境卖家没有语言障碍





台湾、马来、菲律宾、新加坡站点品类介绍

3C & HA、FA、TKB、WA、H & L为最强势畅销品类





台湾、马来、菲律宾、新加坡站点品类介绍

轻小件为主，3C配饰、服化家装及母婴玩具为优势品类

站点	物流方案		时效	起重量 (kg)	起重量价格	<=1KG		>1KG		超过1KG部分，每0.25KG附加费	币种
						续重量 (kg)	续重量价格	续重量 (kg)	续重量价格		
新加坡	SLS Standard Express		5-8天	0.05	1.6	0.01	0.11	0.01	0.08	/	SGD
	SLS Standard Economy		8-15天	0.05	0.6	0.01	0.11	0.01	0.08	/	
	LWE		5-10天	0.1	23					/	HKD
马来西亚	SLS	Zone A	5-15天	0.01	3.65	0.01	0.15	0.01	0.15	/	MYR
		Zone B		0.01	4.15	0.01	0.15	0.01	0.15	1.5	
		Zone C		0.01	4.15	0.01	0.15	0.01	0.15	1.5	
	LWE	西马	5-15天	0.1	14.5					/	HKD
		东马		0.1	21					/	
				0.01	11200	0.01	1200	0.01	1200	/	
印尼	SLS	Zone A	5-15天	0.01	21200	0.01	1200	0.01	1200	/	IDR
		Zone B		0.01	41200	0.01	1200	0.01	1200	/	
		Zone C		0.01	41200	0.01	1200	0.01	1200	/	
	LWE	Zone A	5-15天	0.1	11.5					/	HKD
		Zone B		0.1	20					/	
		Zone C		0.1	36					/	
泰国	SLS Standard Express	Zone A	5-15天	0.01	32	0.01	2	0.01	2	/	THB
		Zone B		0.01	32	0.01	2	0.01	2	/	
		Zone C		0.01	232	0.01	2	0.01	2	/	
	LWE	曼谷地区	5-12天	0.1	20.8					/	HKD
		非曼谷地区		0.1	25.8					/	
				0.5	85	0.5	30	0.5	30	/	
台湾	SLS	普货 (宅配)	4-8天	0.5	75	0.5	30	0.5	30	/	NTD
		普货 (店配)		0.5	105	0.5	40	0.5	40	/	
		特货 (店配)		0.5	95	0.5	40	0.5	40	/	
	顺丰	宅配	4-8天	1	57	1	26	1	26	/	HKD
		Zone A		0.05	73	0.01	4.5	0.01	4.5	/	
		Zone B		0.05	83	0.01	4.5	0.01	4.5	/	
菲律宾	SLS	Zone C	5-15天	0.05	123	0.01	4.5	0.01	4.5	/	PHP
		Zone A1		0.01	15900	0.01	900	0.01	900	/	
		Zone A2		0.01	22900	0.01	900	0.01	900	/	
	SLS	Zone B1	8-12天	0.01	30900	0.01	900	0.01	900	/	VND
		Zone B2		0.01	35900	0.01	900	0.01	900	/	
				0.01	5	0.01	1	0.01	1	/	
巴西	SLS		15-35天	0.01	5	0.01	1	0.01	1	/	BRL

250g商品所需运费
(人民币)



新加坡

越南

台湾

SLS标准: 19.7

ZoneA1: 11.4

普货宅配: 19.8

SLS经济: 14.5

ZoneA2: 13.6

普货店配: 17.5

马来西亚

ZoneB1: 16.0

特货宅配: 24.5

ZoneA: 12.2

ZoneB2: 17.5

特货店配: 22.1

ZoneB: 13.1

泰国

菲律宾

ZoneC: 13.1

SLS标准

ZoneA: 22.6

印度尼西亚

ZoneA: 18.4

ZoneB: 24.0

ZoneA: 20.1

ZoneB: 18.4

ZoneC: 29.5

ZoneB: 25.2

ZoneC: 64.4

ZoneC: 35.3



台湾、马来、菲律宾、新加坡站点品类介绍

各站点普遍热卖的品类：3C电子、女装、母婴用品、家居用品、美妆保健等
潜力品类：包、鞋、男装、配饰、运动用品、汽摩配等



TW

1. 女装
2. 3C电子
3. 家居用品
4. 时尚饰品
5. 箱包制品



MY

1. 3C电子
2. 女装
3. 母婴用品
4. 家居用品
5. 美妆保健



PH

1. 3C电子
2. 家居用品
3. 女装
4. 母婴用品
5. 美妆保健



SG

1. 3C电子
2. 女装
3. 家居用品
4. 母婴用品
5. 美妆保健



台湾、马来、菲律宾、新加坡站点品类介绍

● 台湾站点选品 - 概览

女性订单占比top4

女性衣着

女性包包与精品

女鞋

美妆护肤

男性订单占比top4

汽机车零件百货

男性衣着

3C产品

男鞋

还值得关注的品类有：

居家生活

母婴幼童用品

手机平板与周边



- Shopee台湾市场近8成消费者为女性，且风格偏好日韩风；
- 台湾男性市场潜力大，男性订单增长势头强。



台湾、马来、菲律宾、新加坡站点品类介绍

台湾市场调查:
最爱用折扣券
的族群 - TKB

Rank	Jan-21	voucher %	Rank	Feb-21	voucher %	Rank	Mar-21	voucher %
1	Mother & Baby	46%	1	Mother & Baby	36%	1	Mother & Baby	40%
2	Pets	40%	2	Pets	34%	2	Women's Apparel	36%
3	Women's Apparel	39%	3	Women's Apparel	33%	3	Pets	36%
4	Game Kingdom	37%	4	Hardware & 3C	31%	4	Hardware & 3C	32%
5	Men's Apparel	34%	5	Health & Beauty	30%	5	Home Electronic	31%
6	總計(所有品類平均)	34%	6	Game Kingdom	29%	6	Health & Beauty	31%
7	Home & Living	34%	7	Home & Living	29%	7	總計(所有品類平均)	30%
8	Women Accessories	32%	8	總計(所有品類平均)	28%	8	Game Kingdom	30%
9	Men Shoes	32%	9	Home Electronic	27%	9	Home & Living	30%
10	Home Electronic	32%	10	Men Shoes	26%	10	Women Bags	29%
11	Hardware & 3C	31%	11	Women Accessories	26%	11	Women Accessories	27%
12	Sports & Outdoors	30%	12	Men's Bags& Accessori	25%	12	Men's Apparel	27%
13	Health & Beauty	30%	13	Men's Apparel	25%	13	Men's Bags& Accessori	26%
14	Men's Bags& Accessori	29%	14	Women Bags	25%	14	Sports & Outdoors	26%
15	Shoes	29%	15	Life & Entertainment	25%	15	Motors	26%
16	Women Bags	28%	16	Motors	24%	16	Mobile & Gadgets	25%
17	Life & Entertainment	27%	17	Everything Else	24%	17	Life & Entertainment	25%
18	Books	27%	18	Sports & Outdoors	24%	18	Shoes	24%
19	Mobile & Gadgets	27%	19	Mobile & Gadgets	24%	19	Books	24%
20	Motors	26%	20	Books	22%	20	Everything Else	22%
21	Everything Else	25%	21	Shoes	22%	21	Men Shoes	21%
22	Tickets & Services	11%	22	Helpbuy	11%	22	Helpbuy	6%
23	Helpbuy	2%	23	Tickets & Services	4%	23	Tickets & Services	3%



台湾、马来、菲律宾、新加坡站点品类介绍

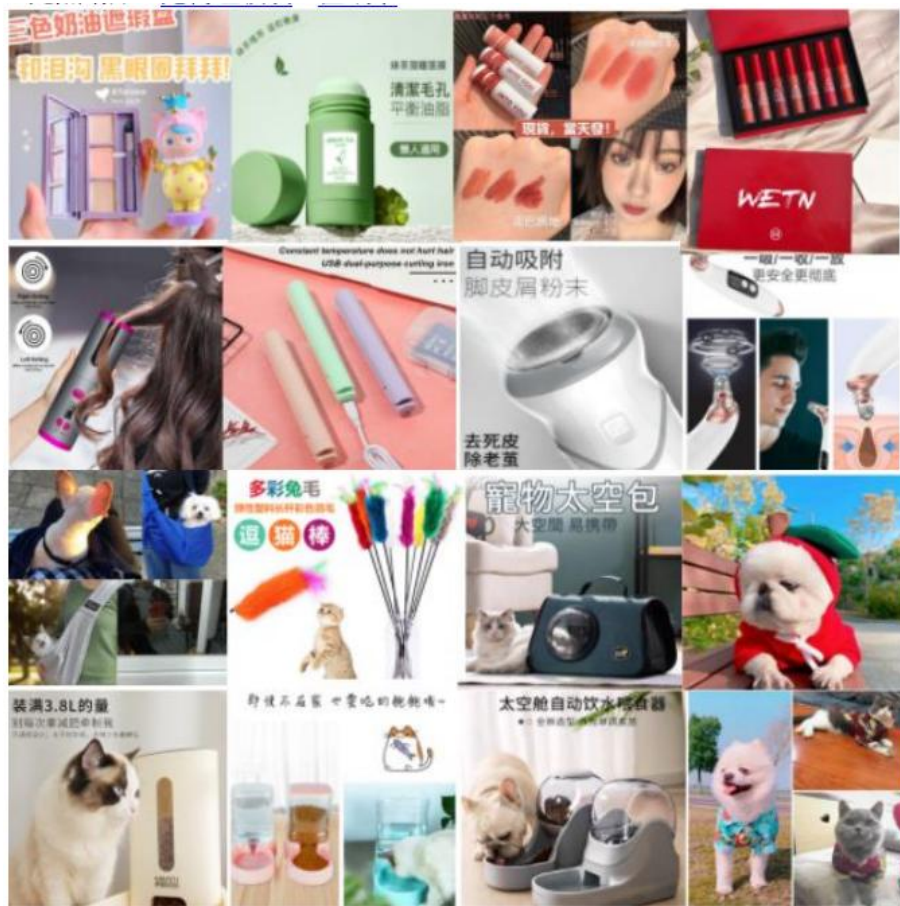
参考商品

H&B

- 台湾气温骤升，季节交替之际 "美白"、"控油" 跃升关键词：面膜、24K 金精华液、晚安冻膜(1, 2)
- Nails: 美甲贴片（开设 Bundle deal 吸引批客&提高 ABS）
- Hot SKU：一次性洗脸巾(1, 2)、USB 无线捲髮器、离子夹、电动磨脚机、空气唇釉、尔木萄三色遮瑕盘、INTO YOU 唇颊泥
- 9 元开架彩妆类：气垫 BB、粉饼、眼线笔、唇釉、护唇膏

Pets

- 春游趋势盛，主人乐于妆点宠物：外出胸背带、牵绳及衣服 主人出游宠物独守空闺需要的自动喂食器、小玩具(1, 2)
- 9 元热销品: 宠物垃圾袋、湿纸巾





台湾、马来、菲律宾、新加坡站点品类介绍

随着气温回暖、疫情逐渐趋缓，越来越多人会出门进行户外活动或是郊游、野餐、踏青，相关的用品会开始热销，也会开通后台报名的活动资源，卖家可以留意台湾活动报名的通知。

相关热销品：

- 野餐用具、野餐垫、保鲜盒、便当袋
- 超声波驱蚊器
- 大容量水壶
- 折叠桌椅

台湾气温回暖较早，卖家可以开始准备上新春夏季或是换季商品，

主要以装饰、寝具类目为主：

- 纱窗、纱窗修补贴
- 防蚊门帘、魔鬼粘防蚊纱窗
- 春夏季床包、凉被、凉蓆
- 遮光窗帘





台湾、马来、菲律宾、新加坡站点品类介绍

其他选品建议:



滑板

699 台幣以下 (SO)



螺旋伸縮椅凳

旋轉升降 | 強力承重 | 安全鎖固 | 方便攜帶

螺旋伸縮椅凳

249 台幣以下 (SO)



冰絲睡衣

99-129 台幣 (WA)



寬褲 闊腿褲

99-129 台幣 (WA)



餅乾鞋

399 台幣以下 (WS)



嬰兒頭型定型枕

65-221 台幣 (TKB)



機車手機支架

59-159 台幣 (MG/Motors)



Apple Watch 回環錶帶

9-59 台幣 (MG/3C)



台湾、马来、菲律宾、新加坡站点品类介绍

1、睡衣

2、猫砂盆

3、壁贴

4、短靴

5、电动牙刷

6、拍立得相纸





台湾、马来、菲律宾、新加坡站点品类介绍

● 马来站点选品 - 概览



服装配饰

Fashion & Accessories



3C 电子

Electronics & Mobile Accessories



母婴用品

Toys, Kids & Babies



家居装饰

Home & Living



美妆保健

Health, Beauty & Cosmetics



台湾、马来、菲律宾、新加坡站点品类介绍

Keyword	热门搜索 关键词
blouse	衬衫
mask	口罩
kasut perempuan	女鞋
dress	连衣裙
face mask	口罩
iphone	苹果手机
handbag	手提包
hoodie	连帽衫
dress muslimah	穆斯林装
smart watch	智能手表
laptop	笔记本电脑
earphone	耳机
bag	袋
baju kurung	马来装
vape	电子烟
sofa	沙发
nike shoe	耐克鞋
headphone	耳机
netflix	Netflix
powerbank	充电宝





台湾、马来、菲律宾、新加坡站点品类介绍

热卖商品分享:
跨境闪购热卖产品

Toys, Kids & Babies				
	童装	童装	童装	童装
	RM14.50	RM7.20	RM13.98	RM3.88
Health & Beauty				
	眼线笔	眼线笔	腮红	散粉
	RM15.88	RM29.00	RM19.11	RM29.60
Women Bags				
	手提包	手提包	斜挎包	斜挎包
	RM21.90	RM26.80	RM12.09	RM11.50
Home & Living				
	LED 灯	收纳架	壁纸	拖把
	RM16.80	RM21.88	RM0.37	RM13.90
Mobile & Gadgets				
	手机壳	手机壳	美光灯	耳机
	RM6.60	RM0.99	RM15.99	RM23.99
Home Appliances				
	滤水器	加湿器	加湿器	加湿器
	RM32.00	RM2.99	RM26.99	RM8.62

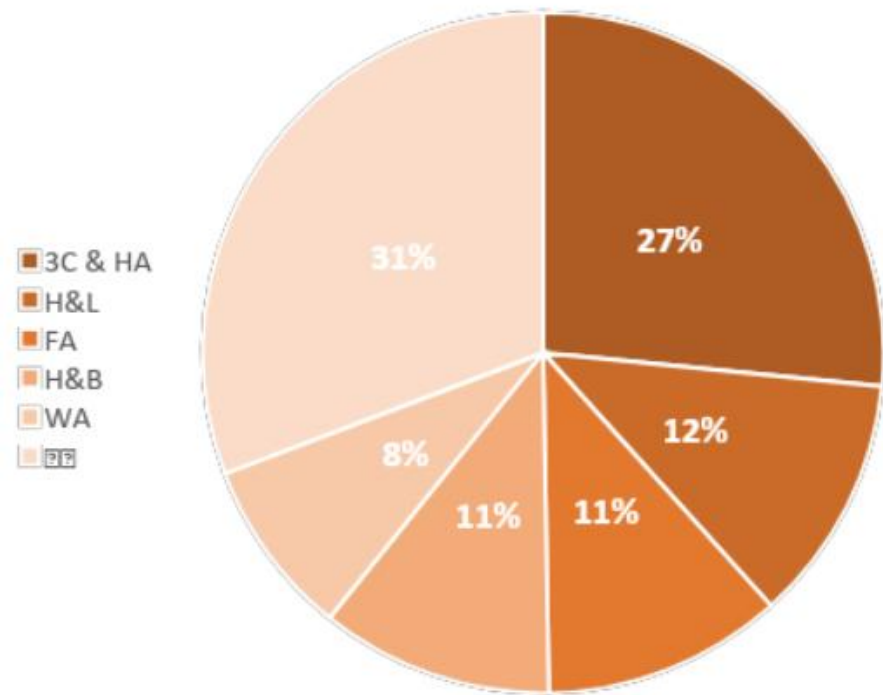
热卖商品分享:
本地闪购热卖产品

Toys, Kids & Babies				
	清洗液	尿布	奶瓶器	奶瓶头
	RM10.00	RM83.90	RM4.41	RM1.98
Health & Beauty				
	护发素	护肤品	牙膏	吹风机
	RM22.90	RM65.00	RM7.10	RM15.00
Women Bags				
	背包	手提包	斜挎包	斜挎包
	RM8.95	RM7.12	RM37.30	RM31.50
Home & Living				
	床单	抹地桶	纸盒	床单
	RM8.50	RM2.70	RM0.26	RM12.50
Mobile & Gadgets				
	充电宝	耳机	耳机	音响
	RM24.78	RM19.88	RM7.48	RM18.88
Home Appliances				
	空气炸锅	吸尘器	缝纫机	搅拌器
	RM169.99	RM87.90	RM29.00	RM14.90



台湾、马来、菲律宾、新加坡站点品类介绍

● 菲律宾站点选品 - 概览



3C & HA: 手机配饰、便携式音频设备、充电器

H & L: 装饰品、储物收纳、厨房用具、灯具

FA: 珠宝、发饰、眼镜、手表

H & B: 化妆工具、个人护理、眼妆、唇妆

WA: 内衣/睡衣、上衣、裙装



台湾、马来、菲律宾、新加坡站点品类介绍

关键词	中文
sandals	凉鞋
face mask	面罩
shoes	鞋子
bra	胸罩
ever bilena	ever bilena
bag	包包
face shield	防护面罩
tops	衬衫
swimsuit	泳装
dress	裙子
sling bag	斜肩包
pants	裤子
<u>croptop</u>	段衬衫
tala by kyla	tala by kyla
mask	面罩
sandals for women	女性凉鞋
dito sim card	dito sim card
terno	套装
sunflower oil	太阳花油
wallpaper	壁纸

Swimsuit 泳装 目标价: ₱120 ₱499



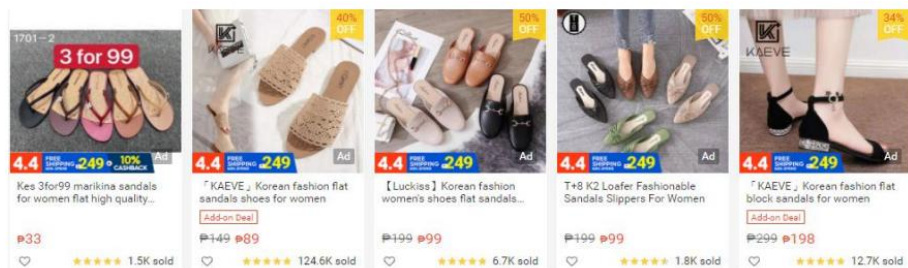
Wallpaper 墙纸 ▪ 目标价: ₱8 - ₱109





台湾、马来、菲律宾、新加坡站点品类介绍

Sandals for women 女性凉鞋 ▪ 目标价: ₱33 - ₱198



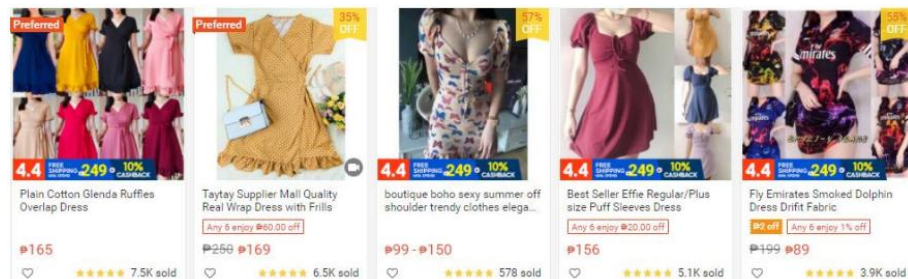
Bag 包包 ▪ 目标价: ₱58 - ₱99



Tops 衬衫 ▪ 目标价: ₱15 - ₱129



Dress 裙子 ▪ 目标价: ₱89 - ₱169





台湾、马来、菲律宾、新加坡站点品类介绍

Lifestyle

Electronics

Health & Beauty

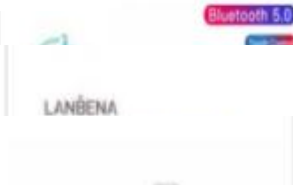
TKB + MART

Fashion



接发 Hair Extension

P14



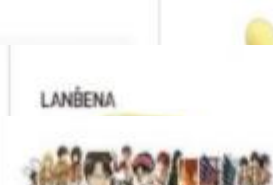
防辐射眼镜 Anti Radiation Glasses

P64



星座项链 Horoscope Necklace

P20



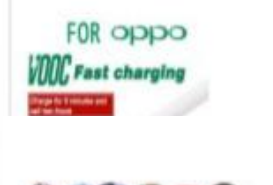
运动文胸 Sports Bra

P35



LED手表 LED Watch

P36



可洗卫生巾 Reusable Menstrual Pad

P65



台湾、马来、菲律宾、新加坡站点品类介绍

热卖P9 产品

Top Peso 9 Products

SANIYE®



4.4 FREE SHIPPING ~~249~~ 20% CASHBACK

眼膜 (Eye Mask)



4.4 FREE SHIPPING ~~249~~ 20% CASHBACK

口罩内垫支架 (Inner Mask Bracket)



4.4 FREE SHIPPING ~~249~~ 20% CASHBACK

美妆蛋 (Makeup Sponge)



4.4 FREE SHIPPING ~~249~~

胸贴 (Nip Patch)



4.4 FREE SHIPPING ~~0~~

防紫外线袖套 (UV Arm Sleeve)



4.4 FREE SHIPPING ~~249~~

棉内裤 (Cotton Panty)



4.4 FREE SHIPPING ~~249~~

宠物项圈 (Pet Collar)

RUJOFI



4.4 FREE SHIPPING ~~249~~ 20% CASHBACK

除毛贴 (Cold Wax Hair Remover)



台湾、马来、菲律宾、新加坡站点品类介绍

冷门P9 产品

Bottom Peso 9 Products



小米防爆膜
(Xiaomi Tempered Glass)



圆珠笔 (Pen)



微型装饰 (Miniature Decor)



手机贴纸 (Phone Sticker)



发带 (Hair Tie)



吸管刷 (Straw Brush)



飞盘 (Flying Disk)

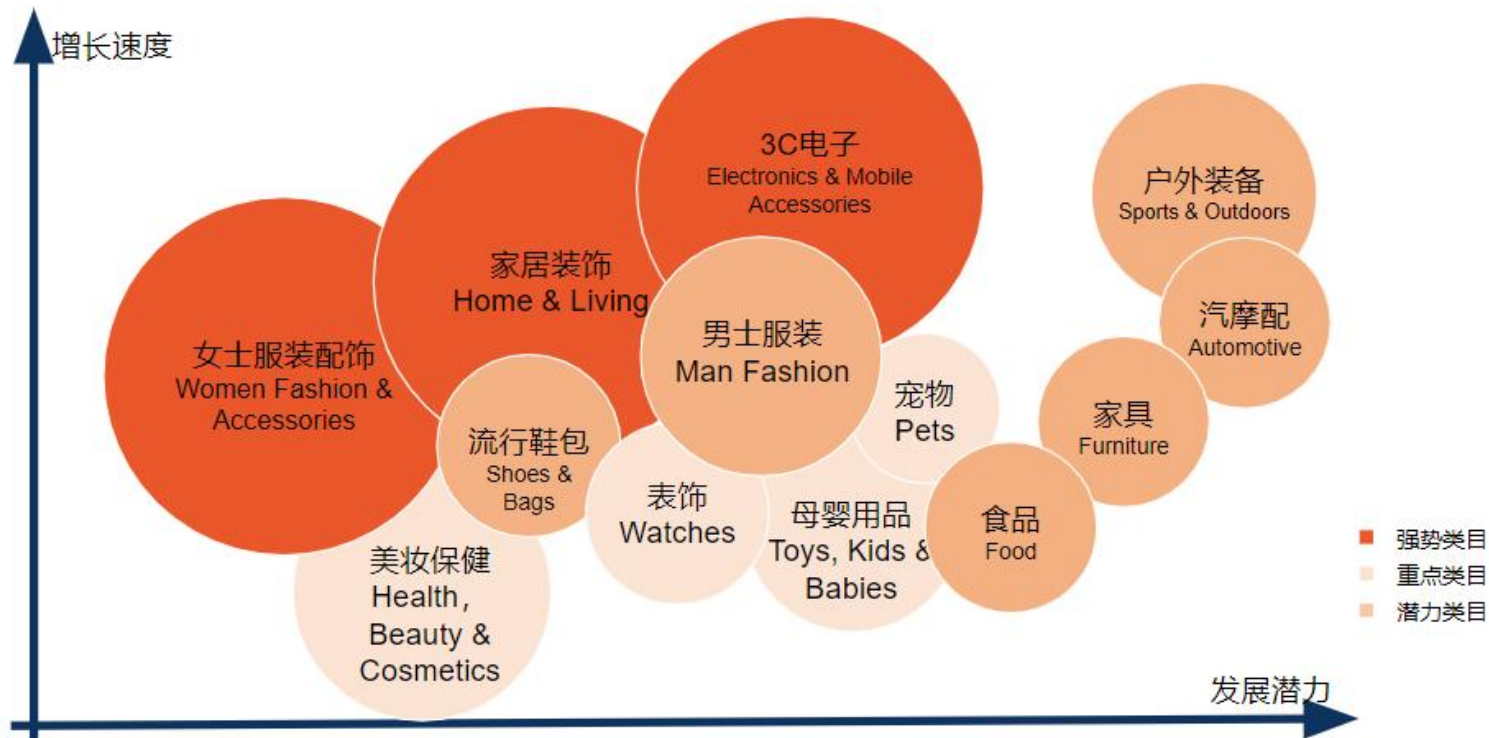


泡泡包装袋
(Bubble Packaging Bag)



台湾、马来、菲律宾、新加坡站点品类介绍

● 新加坡站点选品 - 概览





台湾、马来、菲律宾、新加坡站点品类介绍

keyword	category	翻译
keyboard	Computers & Peripherals	键盘
kids mask	Health & Wellness	儿童口罩
iphone case	Mobile & Gadgets	Iphone手机壳
bag	Women's Bags	包包
pants	Women's Apparel	裤子
mask chain	Jewellery & Accessories	口罩链
storage box	Home & Living	储存箱
dress	Women's Apparel	裙子
yoga mat	Sports & Outdoors	瑜伽垫
oversized tee	Women's Apparel	大码上衣
carpet	Home & Living	地毯
airpods case	Mobile & Gadgets	airpod 壳子
bicycle	Sports & Outdoors	自行车
mask	Health & Wellness	口罩
xiaomi	Mobile & Gadgets	小米
fan	Home Appliances	电风扇
xiaomi	Mobile & Gadgets	小米



台湾、马来、菲律宾、新加坡站点品类介绍

上周秒杀热卖分享(跨境 \$0.99)



4.4 FREE SHIPPING 10% CASHBACK
10% coins cashback



4.4 FREE SHIPPING 10% CASHBACK
5% off



4.4 FREE SHIPPING 10% CASHBACK
50.1 off



4.4 FREE SHIPPING 10% CASHBACK
5% off



4.4 FREE SHIPPING 10% CASHBACK
5% off



4.4 FREE SHIPPING 10% CASHBACK
5% off



4.4 FREE SHIPPING 10% CASHBACK
5% off



4.4 FREE SHIPPING 10% CASHBACK
Any 3 enjoy 5% off



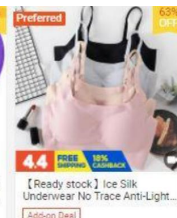
4.4 FREE SHIPPING 10% CASHBACK
5% off



4.4 FREE SHIPPING 10% CASHBACK
5% off



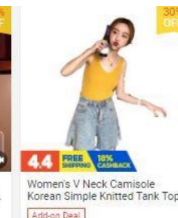
4.4 FREE SHIPPING 10% CASHBACK
10% coins cashback



4.4 FREE SHIPPING 10% CASHBACK
Add-on Deal



4.4 FREE SHIPPING 10% CASHBACK
Add-on Deal



4.4 FREE SHIPPING 10% CASHBACK
Add-on Deal



4.4 FREE SHIPPING 10% CASHBACK
Any 3 enjoy 5% off



4.4 FREE SHIPPING 10% CASHBACK
10% off



4.4 FREE SHIPPING 10% CASHBACK
5% off



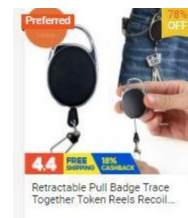
4.4 FREE SHIPPING 10% CASHBACK
10% off



4.4 FREE SHIPPING 10% CASHBACK
5% off



4.4 FREE SHIPPING 10% CASHBACK
5% off



4.4 FREE SHIPPING 10% CASHBACK
5% off



4.4 FREE SHIPPING 10% CASHBACK
10% coins cashback Add-on Deal



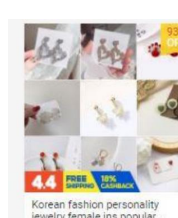
4.4 FREE SHIPPING 10% CASHBACK
5% off



4.4 FREE SHIPPING 10% CASHBACK
Any 3 enjoy 2% off



4.4 FREE SHIPPING 10% CASHBACK
Any 3 enjoy 12% off



4.4 FREE SHIPPING 10% CASHBACK
Add-on Deal



4.4 FREE SHIPPING 10% CASHBACK
5% off



4.4 FREE SHIPPING 10% CASHBACK
Add-on Deal



4.4 FREE SHIPPING 10% CASHBACK
Any 3 enjoy 2% off



4.4 FREE SHIPPING 10% CASHBACK
Add-on Deal



台湾、马来、菲律宾、新加坡站点品类介绍

上周秒杀热卖分享(跨境,非 0.99)

3Pcs Super Absorbent Microfiber kitchen dishCloth... Add-on Deal	Pure color men and women sports socks non-slip... Any 2 enjoy 2% off	HOMEPLUS Kitchen Double-Sided Cleaning Cloth Multi... Add-on Deal	Magnetic Twist Tie Cable Wire Winder Organizer Cable Tie... Any 4 enjoy 10% off	Double-Sided Thickening Multicolor Thick Absorbent... Add-on Deal	KAXOE 3A Fast Charger Cable With Colorful Smart Breathing... Add-on Deal	KAXOE 2.4A Classic Weaving USB Cable for iPhone Type-C... Add-on Deal	3 Pieces Webcam Cover 0.7MM Thin - Web Camera Cover fits... Add-on Deal	Mixed Cartoon Toy Stickers for Snow Princess Frozen Peppa... Add-on Deal	Kids Education Toys Fun Spinning Gyro with LED Light... Any 4 enjoy 3% off
Cute Animal Pull Back Car Tiger Inertia Car Toys For Children... Add-on Deal	SUPO Depot - Fabric Storage Box Foldable Organizer Basket... Any 3 enjoy 2% off	Cute Animal dumping squeezing ball pinching toy... 10% coins cashback	[Spot] Lego Mini Building Blocks Jurassic Building Blocks World... 10% coins cashback	Men's women socks Korean fashion male socks breathable... Add-on Deal	Socks Fashion Leisure Socks Non-slip Unisex Cotton Men... Add-on Deal	Red Wine Bottle Vacuum Stopper Portable Mini Wine... Any 2 enjoy 1% off	Lazy Toothpaste Squeezer Add-on Deal	Thermos Tumbler Cleaning Brush 5% off	Cartoon Bottle Opener Cute Silicone Multifunction Creative... Add-on Deal
100% cotton socks Men's and women's sports socks Pure... Add-on Deal	Fashion men's socks casual work tube socks men's busine... Add-on Deal	[KOREA V3 MASK] Individual packed 50PCS 10% coins cashback	PET Flat Sticker Flower Series Rose Cherry Lavender... Add-on Deal	doubling 【Ready Stock】 1pcs womens girls sol... 10% coins cashback	Earpiece Macaron Color 3.5mm HiFi Headset Over Ear Earpho... Add-on Deal	in-ear 3.5 mm in-ear stereo with microphone and remote volum... 10% coins cashback	100Pcs Air Fryer Bamboo Steamer Papers Disposable... Add-on Deal	New Soft Ceramic Protective Film for iPhone 12 11 Pro Max... Add-on Deal	LY Home Door Stopper Stickers Thickened Handle Bumper Ant... Add-on Deal



上新指南 – 平台激励政策

- **激励对象:** 针对本文件中所列示的2020年重点类目，达成相应上新等要求的卖家，即可享受激励计划的资源
- **激励资源:** 各个站点不同，可分为以下几类，详情请参照分站点类目激励计划

CCB免佣



包邮活动免佣



CFS资源位

限时⚡特賣

Paid Ads充值返现



大促资源位



店铺装饰



店铺直播



Feed

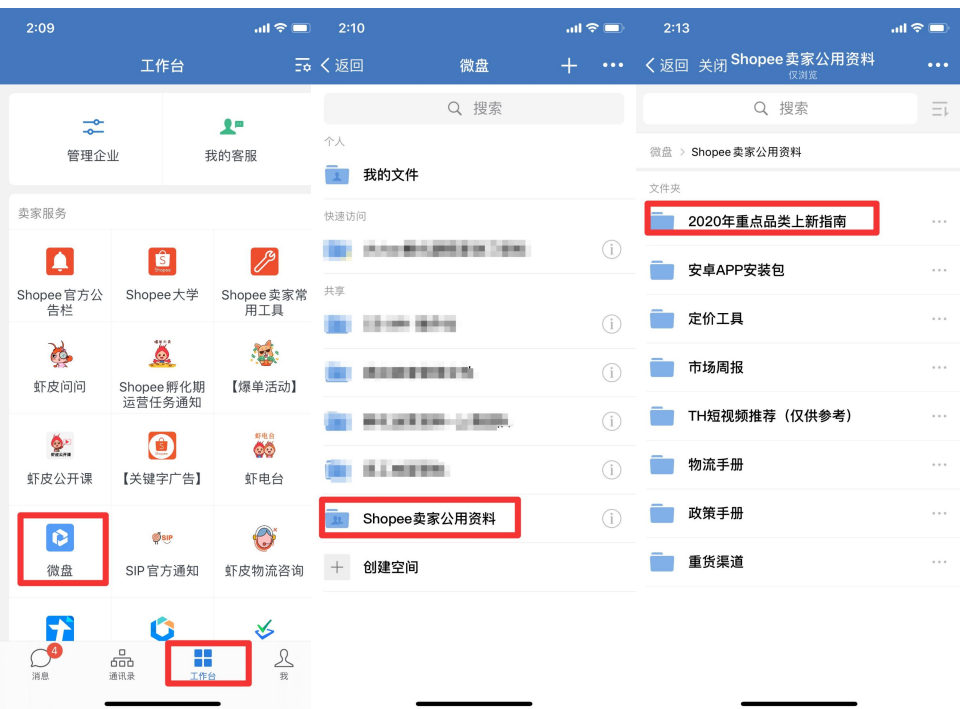




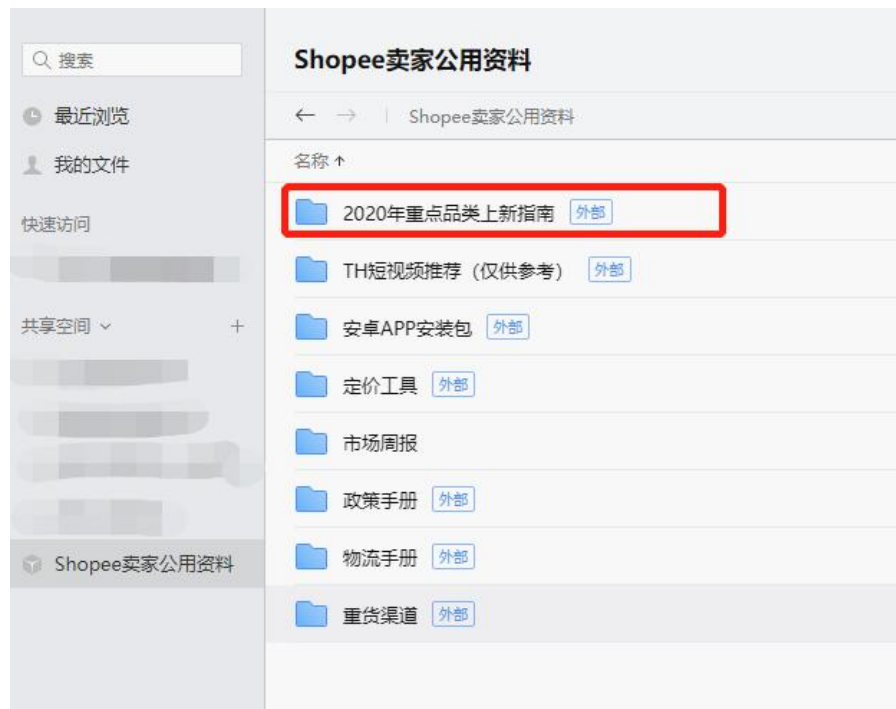
上新指南 - 平台激励政策

如何查看激励政策本策？

路径：企业微信 ==》 工作台 ==》 微盘 ==》 Shopee买啊记公用资料 ==》 2020年重点品类上新指南



手机界面



电脑界面



上新指南 – 平台激励政策

你的类目还有机会吗？

快去问你的经理！

已公布站点及重点类目：

- **泰国：**时尚品类，综合生活用品
- **马来西亚：**汽摩用品，家具，家用电器，居家生活（重物渠道店铺），时尚鞋包（重货渠道店铺），音频配件
- **菲律宾：**电子产品，女式配饰，时尚品类
- **新加坡：**家具，床上用品（重物渠道店铺），浴室（重物渠道店铺），家居用品（重物渠道店铺），家居收纳（重物渠道店铺）
- **巴西：**女装，男装，箱包，鞋子，美妆，家居用品，母婴用品，玩具与爱好类用品
- **越南：**3C电子产品，时尚品类，儿童时尚&玩具，家居用品，美妆个护
- **印度尼西亚：**3C电子产品，时尚配饰，手表，时尚美妆，家居用品，母婴用品，汽摩用品



Shopee (部分) 小语种站点 品类分享



东南亚与台湾总人口数6亿
市场大 购物需求旺盛

Shopee

1

小语种站点基础介绍

2

小语种站点的运营策略

3

小语种站点选品建议



小语种站点基础介绍

站点	巴西	泰国	越南
市场体量	2.14亿	6886万	9270万
互联网用户	75%	82%	54%
年龄结构	25岁 (37.2%)	30岁以下	29岁
民族/宗教	罗马天主教 (64.6%)	佛教 (95%)	多宗教/多民族 (越南族 87%)
语言	葡萄牙语/英语	泰语/英语	越南语/英语
支付方式	在线支付	在线支付/货到付款	在线支付/货到付款



PART 1

TH站点的基本概况



泰国是东南亚第二大经济体，人均收入东南亚第三；国民经济稳定增长

地理：位于东南亚中心位置，北部山区，中部平原；大部分地区属热带气候，分雨季、凉季、热季三季。

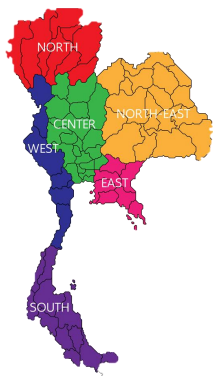
首都：曼谷

语言：泰语（官方语言），英语普及率较低

人口：约6,900万人，同比增长0.2%；男性占比48.7%

宗教：95%信仰佛教，5%伊斯兰教

年龄结构：60岁以上人口占总人口的15%，老年人口较多



泰国地区发展不平衡，50%的人口居住在曼谷、暖五里府、清迈等主要城市，其余人口则分散在农村地区

国民经济：2019GDP **5,435亿美元**，增长3.8%

人均收入：**7974美元**，次于新加坡、马来西亚

对外贸易：泰国是全球对外贸易主要国家之一，中国是泰国进口第一大国。2018年，泰国自中国进口额118亿美元，占泰国进口总额的19.3%



东南亚第二经济体



人均国民收入东南亚第三



近年来，泰国经济
维持稳定增长

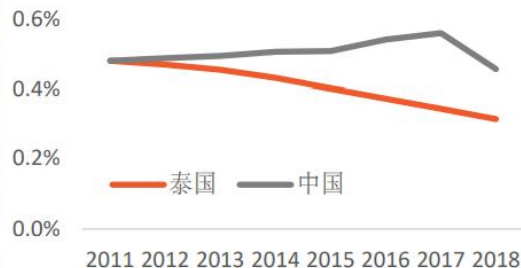
泰国人口增长率维持低位，人口老龄化初显；中产阶级日益崛起，消费市场潜力大

日益平缓的人口增长



2019年，泰国人口同比增长0.2%，增长率逐年走低

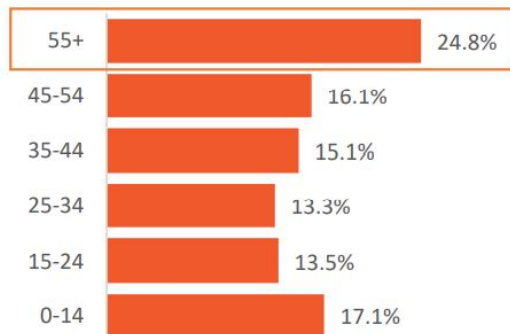
泰国与中国人口增长率对比



老年人比重大



近**25%**的人口在55岁以上；
平均年龄 38.1



中产阶级崛起



中产阶级约占总人口的**35%**（中等家庭收入在700美元以上），并持续保持增长



家庭人均年收入增长

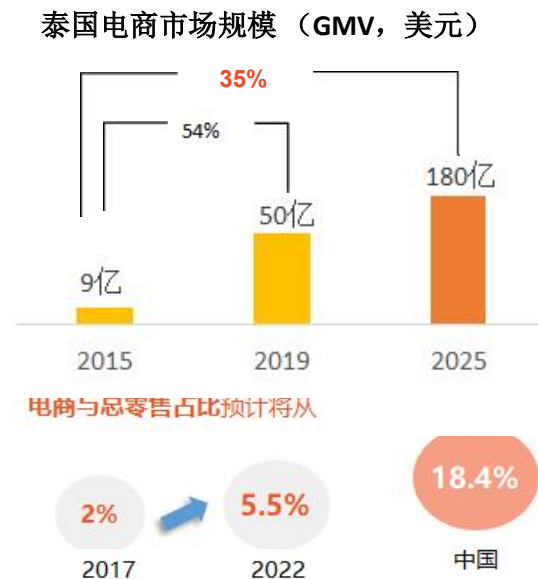
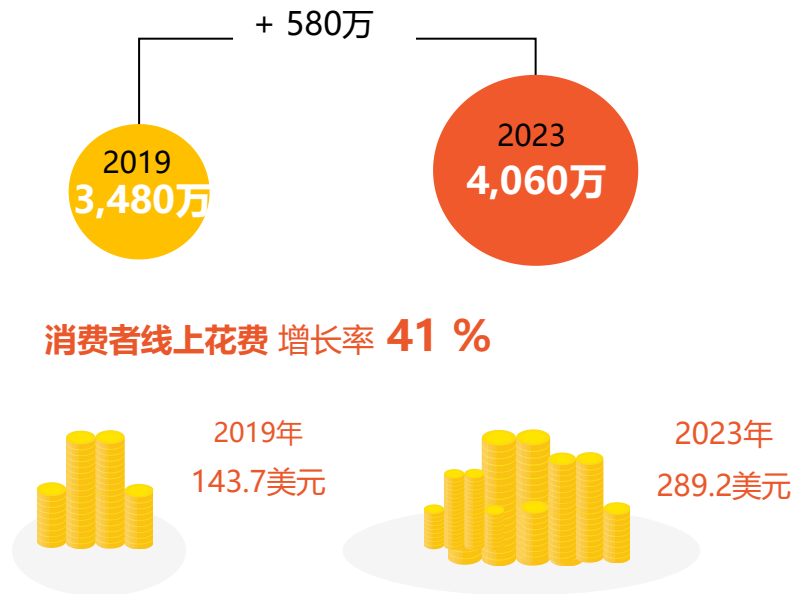


泰国电商用户数量及线上花费持续增加，推动电商市场规模持续扩大，年复合增长达35%

电商用户渗透率直至2023年将达 **57.8 %**

用户数预计可持续增加到4060万

2019年泰国电商市场规模**50亿美元**，预计2025年市场规模可达**180亿**，年均复合增长率 **35%**



税收方面，对进口商品征收关税与增值税；计划2020年起对电商平台征收增值税

主要征收两种税：

1) 关税

- 泰国进口关税在0-80%之间，平均值为20.9%，电子产品、电脑等无需支付关税。

2) 增值税

- 泰国增值税的税率起征点为7%，税收门槛为1500泰铢。



****价格在1500泰铢(约45美元)以下的商品进口到泰国，不需要向海关提交正式的进口报关单，也不需要支付进口税或增值税。**

****烟草，酒精饮品会被收取额外的消费税。**

支付方面，货到付款仍是主要的电商交易方式，数字支付逐渐显现



政府鼓励数字支付发展

- 泰国财政部和商业银行共同在全国范围内安装了总计55万个电子数据采集 (EDC) 终端，以支持数字支付；
- 2017年启动PromptPay服务，允许注册用户使用手机号或公民身份证转账，该计划已拥有1400万用户。



47% 的人使用电子钱包，最受欢迎的数字支付平台是 **PayPal**、**TrueMoney**、**Airpay**。

数字支付平台



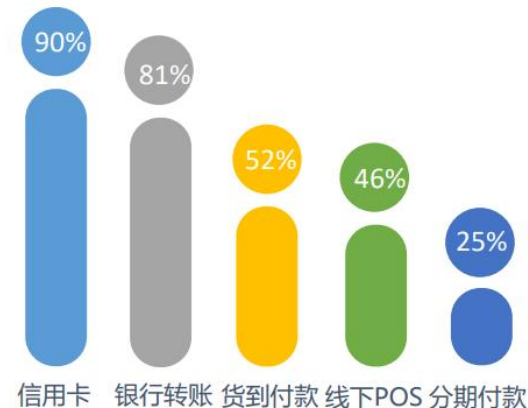
电子钱包



货到付款是电商交易最主要的方式



52%的电商卖家提供货到付款服务



互联网渗透率高，移动端网购为首选；用户画像为中青年女性；消费时间集中在中午和晚间



泰国拥有5700万网民，占总人口的 **82%**

移动用户渗透率高达**79%**

71%的智能手机用户平均每月在线购物两次

从**消费习惯**上看，52%的网购者通过智能手机购物

智能手机



52%

平板电脑



35%

其他方式



13%



APP是最常用的在线购物方式，占有交易的**65%**。

从**性别**上看，女性网上购物者略多于男性



从**年龄**上看，主要网上购物者年龄为25-44岁



越南网购用户手机App活跃时间段

- 活跃时间：12点与21点
- 类型：午间和晚间双重活跃型



消费品类Top为电子、时尚及家具；跨境消费占比超半数，国际品牌与商品需求旺盛

从消费品类上看，电子、时尚、家居产品为主流类别



电子产品
10.4亿美元



时尚美妆
9.1亿美元



家居用品
6.6亿美元

食品个护、玩具、电子产品为增长最快的类别



食品个护
+30%



玩具
+25%



电子产品
+24%



泰国消费者青睐国际品牌

- 根据Y&R 2018年的调查，相比本土品牌，泰国消费者更愿意为知名国际品牌花钱
- 跨境消费占电商总消费金额的一半以上，表明泰国消费者对国际品牌与商品的需求旺盛

泰国互联网用户社交媒体黏性大，Facebook与Instagram或为卖家广告营销提供契机



泰国网民平均每天花**9**小时上网，其中**3**个小时活跃于各种社交媒体，**脸书**最受欢迎；其次是**油管**，**Line**



3H 11M
使用社交媒体



3H 44M
看视频



1H 30M
听音乐

92%的网购者在购买商品前会使用Facebook研究新产品

51%的网购者通过社交媒体进行购物

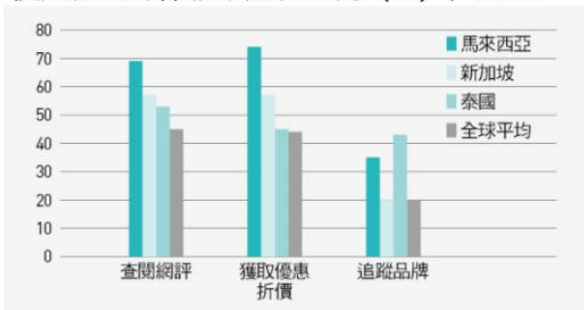
许多电商卖家设置了脸书和Ins页面，发布产品图像与详情信息



广告受众人群（月活跃用户）



使用社交媒体辅助购物比例（%），PWC



5大热门品类

母婴
品类

家居
用品

女装

3C
电子

美容
产品

CALENDAR

营销日历



泼水节

泼水节 (泰语称สงกรานต์), 是泰语民族和东南亚地区最盛大的传统节日。泼水节的时间在傣历六月的月圆日前后, 节日活动持续3天或4天。泰国把泼水节定于每年公历**4月13日至4月16日间**。

节日背景与习俗

- 泼水节是泰国一年中最盛大的节日, 全国**放假4天**。
- 泼水节首日, 男女老幼均着**新衣**, 带着食物供品前往寺庙供奉。
- 节日期间, 大家用纯净的清水相互泼洒, 祈求洗去过去一年的不顺, 新的一年重新出发。
- 泼水节期间, **雨具、泼水工具、节日服饰** 为热卖品类。水枪是当地人泼水节互动常使用的玩具。具有防水功能的拖鞋, 凉鞋会十分畅销。





PART 2

VN站点的基本概况

越南人口数东南亚地区排名第三，结构年轻，经济增长潜力大，中国是其最大进口市场

地理：位于东南亚的中南半岛东端的社会主义国家，北邻中国，西接柬埔寨和老挝，最大城市是胡志明市

首都：河内市

语言：越南语

人口：截至2019年11月13日，越南总人口达9,670万人，在东南亚地区排名第3位

年龄结构：平均年龄为29岁，70%的人口在35岁以下

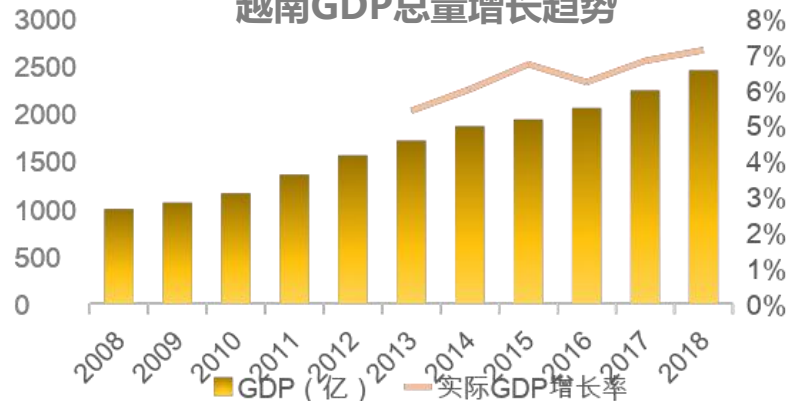


国民经济：2018年GDP 2,449.5亿美元，同比增长7.1%

人均收入：截至2019年9月平均月薪——6,658.3K越南盾/月 (2,006.95 人民币，2018年中国人均可支配收入为2,352.33元/月)

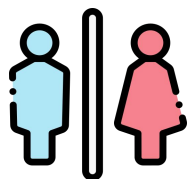
对外贸易：截至2019年8月底，中国依然是越南的最大进口市场，越南从中国进口额492亿美元，同比增长18.2%

越南GDP总量增长趋势



越南人口众多，结构年轻化；城市发展带来网购需求；线下零售商店缺位为电商发展提供红利

年轻人口基数大



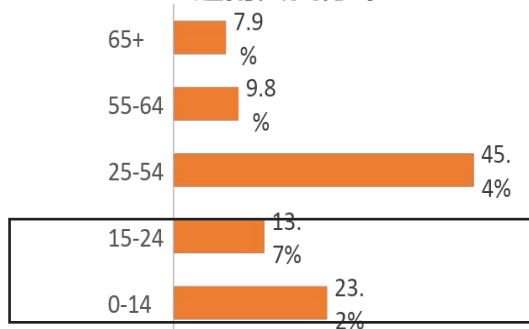
997:1000

性别分布均衡

平均年龄29岁

超过**80%**的人口
在**55岁**以下

越南人口分布



城市人口分布

河内和胡志明市占电子商务交易量70%

谁在网购平台投入的时间最多？



胡志明 | 胡志明消费者在网购上投入的时间更多

城市	人口(万)
1. 胡志明市	347
2. 河内市	143
3. 岘港市	75
4. 海防市	60
5. 边和市	41

线下零售商店缺位



越南北部与中部零售商店密度稀疏

线下零售商店缺位为
电商发展提供红利

	北部	中部	南部
人口占比	36%	37%	27%
土地面积	35%	45%	20%
零售商店	29%	24%	47%
商店密度 (/km2)	3.8	2.4	10.8
人口/商店数	75.4	96.5	35.1

税收方面，单个SKU免税额100万越南盾；进口货物需缴(特殊)优惠税及标准税

越南进口税收政策：

1) 海关免税额

- 单个SKU价值超过100万越南盾会被海关额外征税。

2) 进口关税

- 消费品，特别是奢侈品，需要缴纳较高比例进口关税，而生产所需的机器、设备、材料和用品，特别是那些国内没有生产的物品，享有较低的进口税率，甚至零税率。
- 进口货物的税率包括优惠税率、特殊优惠税率和标准税率，具体取决于货物的来源地。
- 向海关办申报清关时需要进口/出口关税申报单。对于进口货物，必须在提取货物前支付进口关税。



支付方面，移动支付快速崛起；电商用户更倾向货到付款，新型移动支付工具带来机遇

越南支付方式概览

信用卡普及率低：作为新兴经济体，越南信用卡普及率较低，2018年渗透率为4.1%。

移动支付快速崛起：据越南国家银行披露，移动支付的使用率已超过ATM，建立数字化支付生态系统成为未来发展的重要目标之一。PwC统计使用移动支付的渗透率已达61%。

新型移动支付工具带来机遇：截至11月，已有30家机构获得授权开展移动支付和电子钱包业务，此外，二维码、NFC手机支付都有广阔的发展前景。



拥有银行账户 63.7% 个人银行账户数 8,390万



拥有电子货币账户 3.5% 拥有信用卡 4.1%



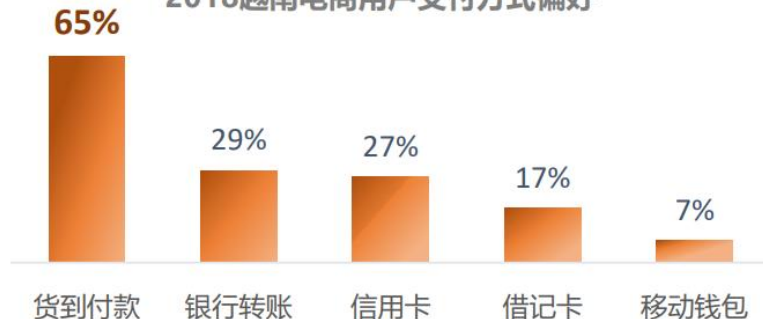
Mobile Payment Services in Vietnam



电商用户支付方式使用偏好

- 据德勤2018年的调查，65%的用户在电商购物时更倾向于货到付款的支付方式，支付安全仍是影响用户支付方式选择的首要因素。
- 二维码支付：随着二维码支付的快捷性与便利性被越来越多的人认可，部分电商平台计划推出相应功能。

2018越南电商用户支付方式偏好



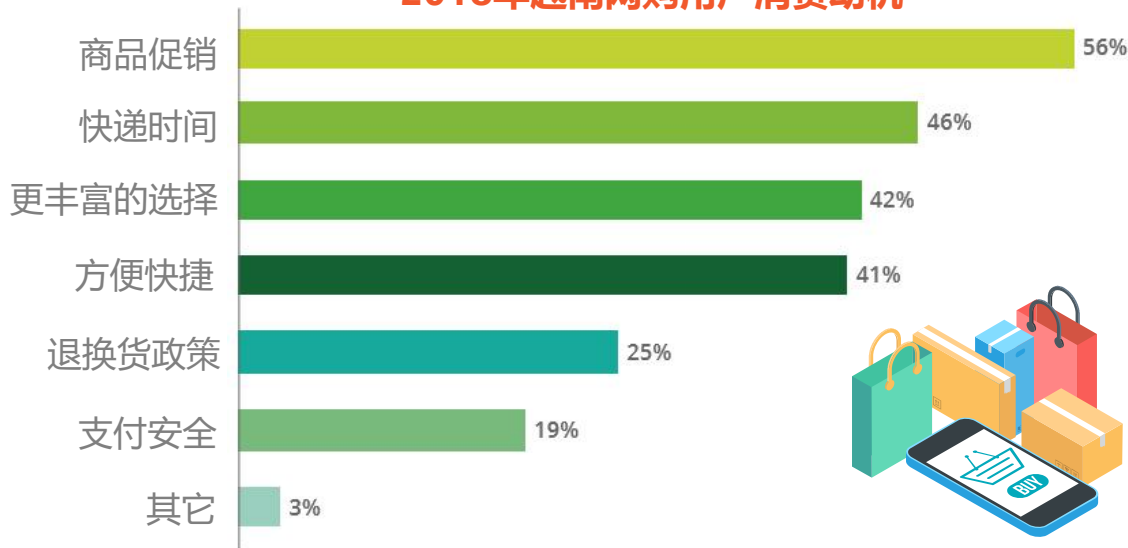
越南消费者网络购物设备选取偏好手机App，促销活动、便捷快递服务为首要消费动机

- ✓ 从**设备偏好**分析，低廉的网费和有竞争力的网速为越南用户网购提供了便利。移动设备的普及使得72%的用户选择优先使用**手机App**进行网购。
- ✓ 从**消费动机**上看，越南消费者对价格敏感，**促销活动**十分有吸引力，此外，便利的快递服务、更丰富的商品选择和灵活的退换货政策也吸引消费者选择网购。

2018年越南网购用户设备选取偏好



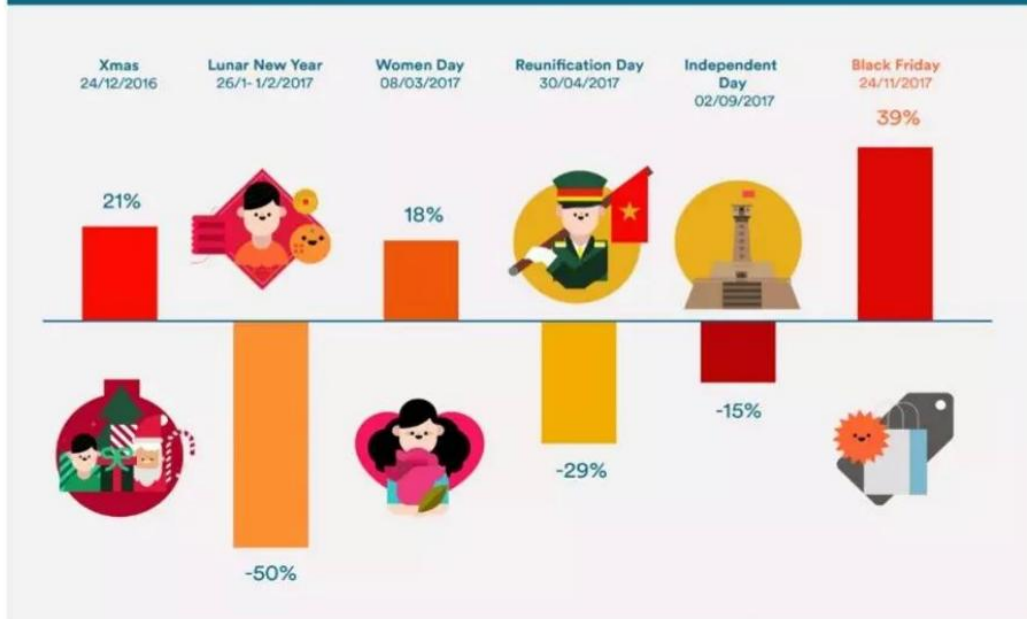
2018年越南网购用户消费动机



除黑五外，越南电商网站大型节假日访问量减少；网购用户午间晚间双时段活跃



黑色星期五是越南网购用户最活跃的节日

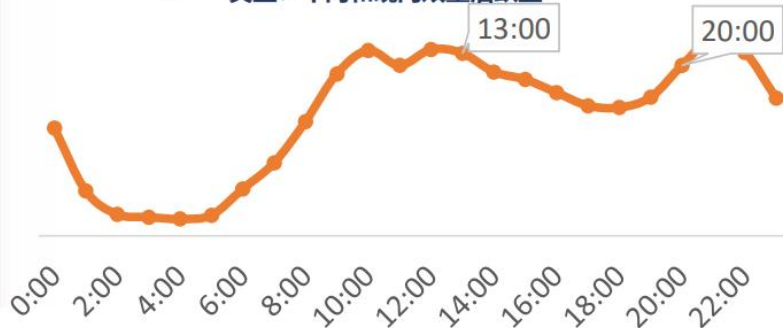


越南电商流量时间分布

- ✓ 大型节假日如春节、国际劳动节、越南国庆等时段越南电商网站的访问量比平时明显减少，原因是越南人喜欢在这些节日期间出门旅行。
- ✓ 黑色星期五期间，越南各个电商网站的访问量增长了40%，是东南亚区域增长幅度最高的国家

越南网购用户手机App活跃时间段

- 活跃时间：13点与21点
- 类型：午间和晚间双重活跃型



用户社交媒体粘性高，油管、脸书网民渗透率均超95%，社交媒体有利广告分发及促销宣传



越南网民平均每天花**2.5**小时使用社交媒体，人均拥有**10.8**社交平台账户，在网民中**油管**及**脸书**最受欢迎，渗透率均在**95%之上**

社交媒体使用状态



每天浏览时间
2h 32m

网民中各社交平台渗透率

油管



96%

脸书



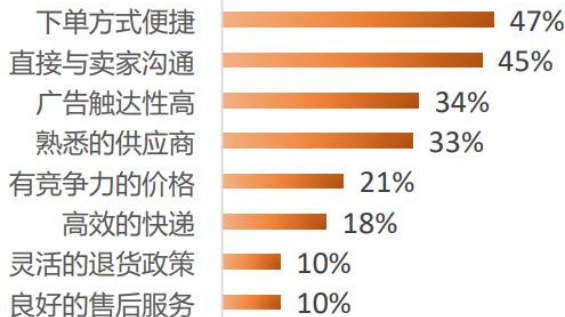
95%

47%的消费者认为通过社交媒体进行网购可以更便捷地下单；

45%的消费者会通过社交媒体直接和卖家沟通

社交媒体在成为中小型企业起步发展首选的平台之一外，也有利于广告分发和促销宣传

借助社交媒体进行网购的原因



5大热门品类

母婴
品类

越南市场主推热
销大品类

越南市场主推
热销大品类

时尚
品类

美妆
保健

当地销量最大，
跨境增长最快的
热销大品类

年轻人口、家庭多，
市场需求非常大的
热销大品类

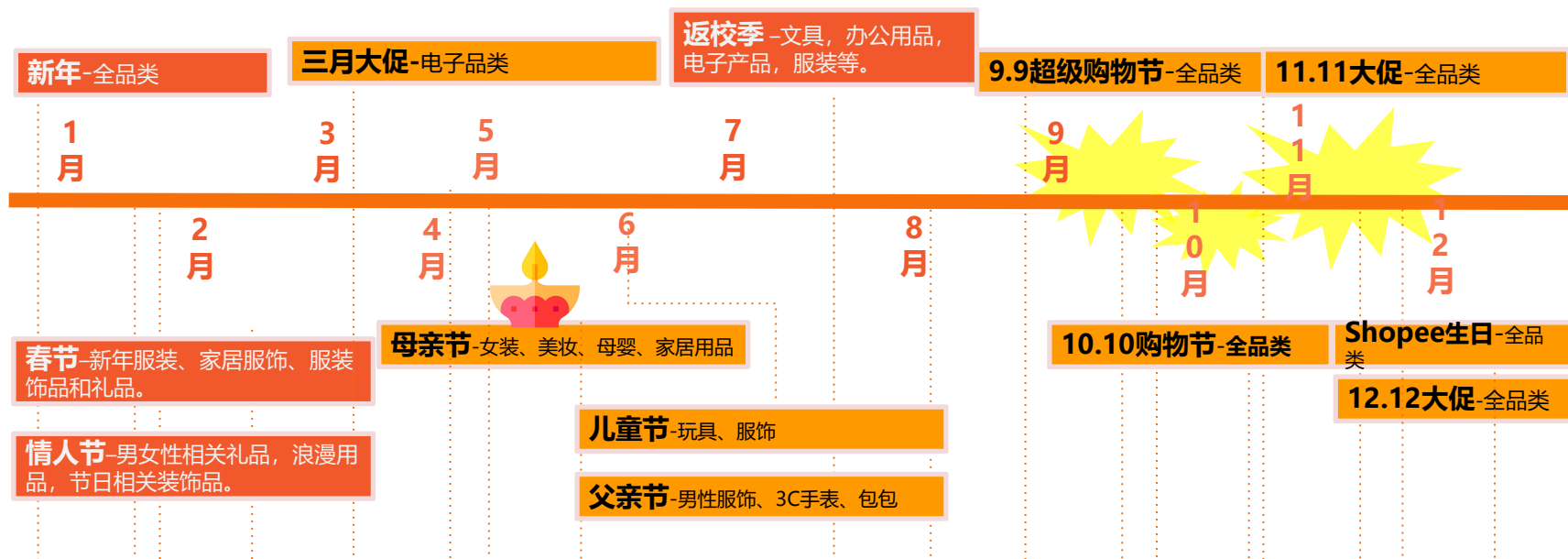
家居
用品

3C
产品

跨境卖家表现
最好的热销大
品类

CALENDAR

营销日历





PART 3

BR站点的基本概况

巴西电商现状：巴西电商用户数量及花费持续增加，推动电商市场规模持续扩大

地理：巴西北部亚马逊平原，南部为世界上第二大的巴西高原，以热带草原气候为主。南端多丘陵、平原，多为亚热带湿润气候，大部分人口居住于此。

首都：巴西利亚

语言：官方语言为葡萄牙语，巴西是全球最大、同时也是美洲唯一的葡语国家

人口：约2.14亿人口，同比增长0.6%，拉美第一人口大国
男性49.2%，女性50.8%

宗教：罗马天主教占比64.6%

年龄结构：25岁以下人口占比37.2%



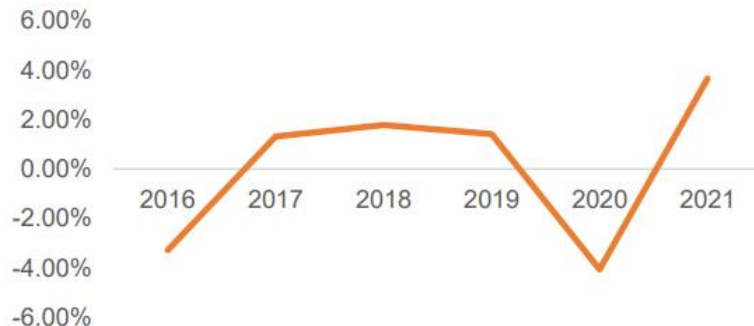
国民经济：2020年 GDP 14,341亿美元

人均GDP：6,783美元，整体收入水平较高

对外贸易：中国是巴西最大的进口合作伙伴，占比超过15%



2021年预期GDP增速大幅回弹

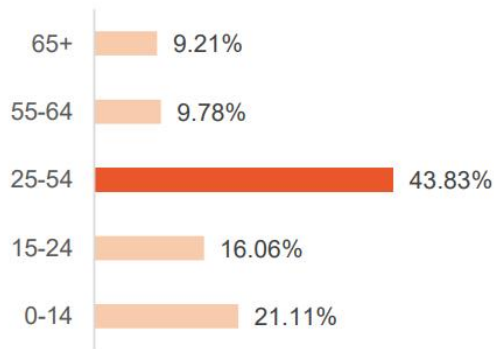


巴西的熟龄人群较大，国家多元开放，具备强网购潜力

熟龄人群为主力军



44% 的人口
在25-54岁之间；
年龄中位数 33.2



多元的文化



64.6%人口为
罗马天主教徒

- 巴西的宗教融合主义汇集了非洲裔巴西宗教传统、基督教和土著宗教的元素，形成了一个多元的宗教概念
- 巴西的文化习惯受到非洲、葡萄牙、西班牙、意大利和日本等土著人民的文化影响

网购消费意愿攀升



2020年，巴西电
商市场的增幅达
35%

- 疫情期间，56%巴西消费者首次尝试网购，其中94%愿意保持这一习惯

征税方面，50美元以下免税，关税14%，增值税16%

主要征收两种税：

1) 关税

- 巴西关税在0-35%之间，平均数为**22.77%**；
- 货值**50美元以下**免征税费
- 货值在**50美元和3000美元之间的**，须缴纳CIF**60%**的税费。

2) 销售税

- 货值在**50-3000美金之间的**，在CIF价和进口关税总和的基础上征收税率约**18%**的税费
- 里约热内卢19%，圣保罗、米纳斯吉拉斯、巴拉那18%，其他17%



物流方面，Shopee巴西主要使用自有渠道，物流服务质量和时效行业领先

- ✓ 对于中国大陆地区卖家,Shopee在巴西的跨境物流主要使用 Shopee 自有渠道 SLS。

巴西 SLS 卖家费率与参考时效 (BRL)								
目的地	物流渠道	费率						时效
		首重 (KG)	首重 价格	<=100g		>100g		
				续重单位 (KG)	每续重单 位价格	续重单位 (KG)	每续重单 位价格	
A 区	SLS	0.03	19	0.01	1.4	0.01	0.9	40-75 天
B 区			23					
C 区			23					

*注:

- 1.以上费用仅包含运输及清关服务费，具体征收的关税以海关最新政策为准；
- 2.已开通 SIP（Shopee International Platform，虾皮国际平台）服务的卖家，支付运费规则以 SIP 规则为准。

巴西电商消费人群及习惯概览 (1/3)：巴西用户已形成网上购物习惯，以熟龄人群是主力军



巴西拥有**1.6亿**网民，约占总人口的**76%**，
其中**96.3%**是移动手机用户
并有约**76%**的人尝试过线上购物

从**性别**上看，更多的男性参与网上购物

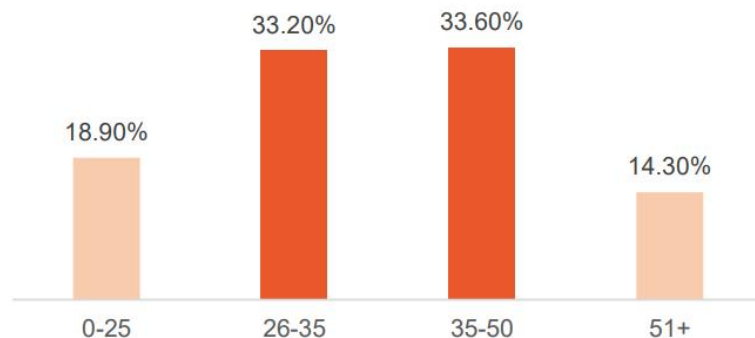


58%的男性



42%的女性

从**年龄**上看，网购人群主要集中在26-50岁之间



巴西网民网络使用时间较长
日均网络使用时长：**10h8m**
日均互联网媒体使用时长：**3h42m**

巴西电商消费人群及习惯概览 (2/3)：促销活动受捧，电子、时尚、玩具品类位列Top3

对于巴西人而言，**跨境购物是生活的常态**。据调查，巴西人最喜欢购买来自中国的跨境商品，**每10位巴西消费者中就有7位**在线购买过来自中国的商品

中国是巴西最受欢迎的跨境网购市场



从**消费品类**上看，电子、时尚、家居用品为主流类别



电子产品
56.6亿美元



时尚美妆
45.1亿美元



玩具
40.9亿美元

食品个护、电子、玩具为增长最快的类别



食品个护
+27.1%



时尚美妆
+24.0%



玩具
+23.9%

巴西电商消费人群及习惯概览 (3/3)：社交媒体是重要的投放渠道之一，主要面向年轻用户

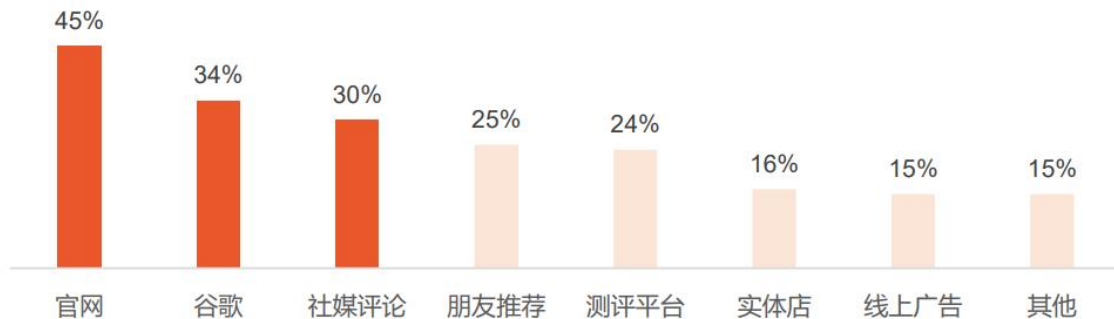


巴西有**1.5亿**社交媒体用户，同比增加了**7.1%**

油管最受欢迎，其次是**WhatsApp**，**脸书**



巴西人对商品的了解主要通过**官网**、**搜索**和**社交媒体**



广告受众人群 (月活跃用户)

油管



1.27亿

女 53% 男 47%

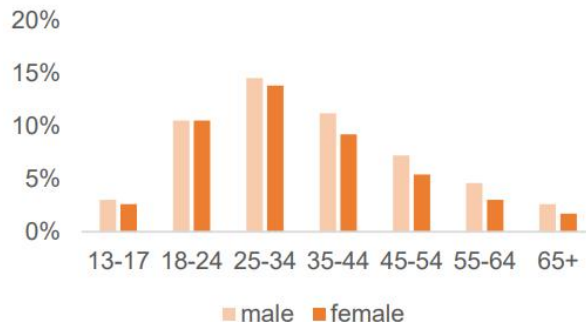
脸书



1.3亿

女 53% 男 47%

社媒用户：年轻人为主



营销日历

巴西狂欢节

巴西狂欢节是巴西最盛大的节日，在每年大斋首日前一个星期五下午至大斋首日的中午之间举行，人群会跟随节奏在城市的街道上跳舞、唱歌。2019年仅里约热内卢的狂欢节就吸引了超过**600万人**参与狂欢。



巴西情人节

巴西的情人节在6月12日，这一天也是巴西的“月老”——天主教神父圣 安东尼奥的纪念日，在节日的前后几天都有公众庆祝活动，因而是所有巴西民众的节日。节日里小朋友们都穿上特色服装，情侣们结伴跳舞庆祝。



1月

新年
返校季大促

2月

狂欢季大促 ★

3月

女神节
国际消费者权益日

4月

复活节

5月

母亲节

6月

巴西情人节 ★

7月

冬季促销

8月

父亲节

9月

9.9 超级购物节 - All ★

10月

10.10 品牌购物节 ★
儿童节
万圣节

11月

11.11 超级大促 ★
黑色星期五 ★

12月

12.12 Shopee生日大促 ★
圣诞节

热销品类



手机配件



美容美妆



珠宝手表



时尚配饰



家居生活

潜力品类



男装



女装



消费电子



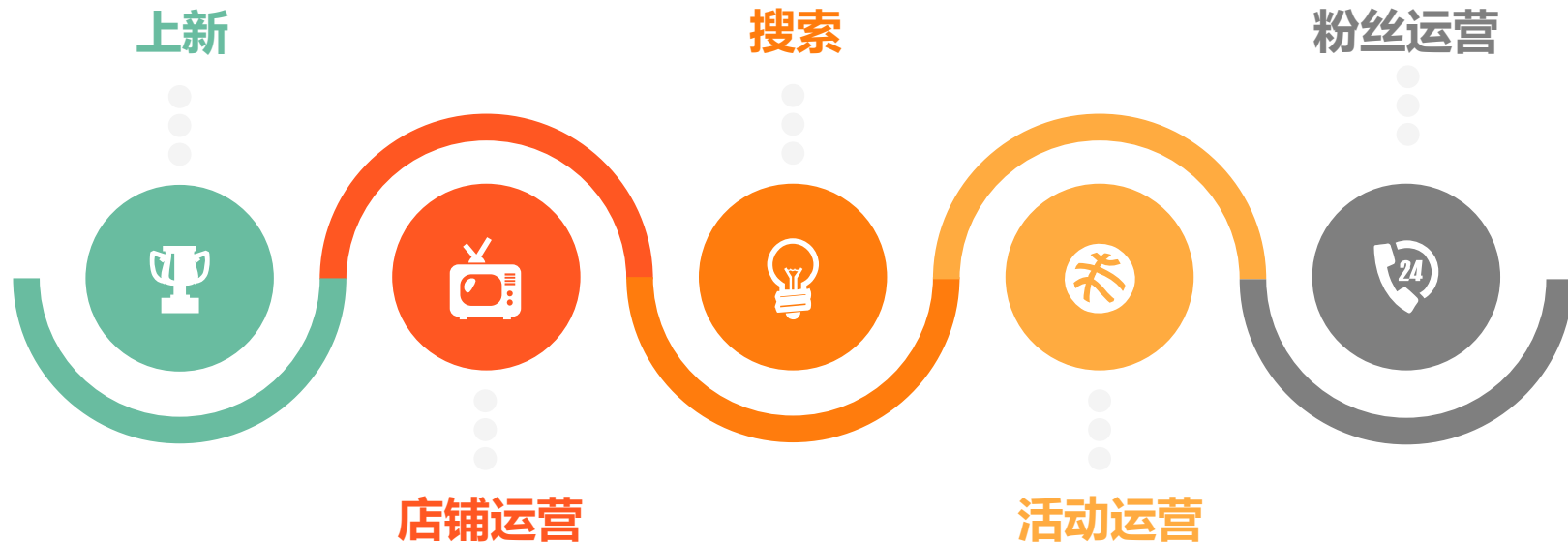
运动户外



母婴玩具



小语种站点的运营策略





通过大数据分析上新商品得出

- 合适的上新时间帮助产品最快获得好的流量曝光
- 把握泰国、越南站点上新后黄金24 小时流量扶持期
- 上新后第一周为产品引流的关键

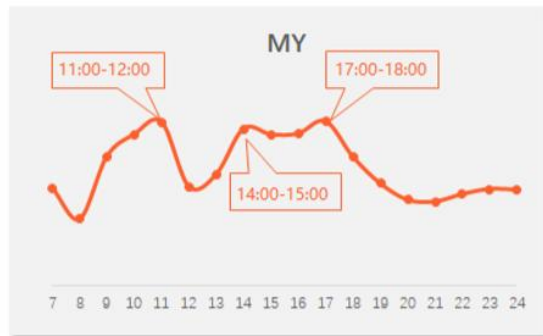




数据发现

马来、越南和泰国站点呈现早上单峰，午后双峰且高活跃时间较长的状态

三峰型



注：1. 横轴表示一天的时间点，为当地时间 2. 纵轴越高表示在该时间点上上新能更快获得好的曝光

TH上新Tips总结

- 所有品类推荐上新时间集中在中午；除了WA品类以外，其它品类均推荐在下午上新
- 此外，傍晚也适宜上新的品类有H&L、WA、HB、Bags，晚上也适宜上新的品类有HB、Bags、Games, Books&Hobbies

TH	上午 7~11点	中午 11~14点	下午 14~19点	傍晚 19~22点	晚上 22~24点
3C & HA	★	★★★★★	★★★★★	★	★
H&L	★★	★★★★★	★★★★★	★★★	★
FA	★★★	★★★★★	★★★★★	★	★
Outdoor	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★★	★
WA	★★★★★	★★★★★	★★	★★★	★
H&B	★	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★
Bags	★	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★
TKB	★	★★★★★	★★★★★	★	★
Auto & Moto	★	★★★★★	★★★★★	★	★
MA	★	★★★★★	★★★★★	★	★★
Shoes	★	★★★★★	★★★★★	★	★
Games, Books & Hobbies	★★★	★★★★★	★★★★★	★	★★★★★

注：

1. 星星数量越多表示新品上新后相对能获得更快更好的流量曝光
2. 上述时间为当地时间，中国比泰国快一个小时，例如泰国7点时，中国8点

Ps :泰国上架使用英文上架，平台会翻译标题为当地语言

VN上新Tips总结

- 所有品类推荐上新时间集中中午和下午；除了Games, Books&Hobbies品类以外也推荐在上午上新
- 另外，H&L、WA、TKB、Outdoor、Bags、Shoes品类在适宜在晚上进行上新

VN	上午 7~12点	中午 12~15点	下午 15~19点	傍晚 19~22点	晚上 22~24点
3C & HA	★★★★	★★★★★	★★★★★	★	★
FA	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★	★
H&B	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★	★★
Auto & Moto	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★	★
MA	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★	★★
H&L	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★	★★★★
WA	★★★★	★★★★★	★★★★★	★	★★★★
TKB	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★	★★★★★
Outdoor	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★	★★★★★
Bags	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★	★★★★★
Shoes	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★	★★★★★
Games, Books & Hobbies	★★	★★★	★★★★★	★	★

注：

- 星星数量越多表示新品上新后相对能获得更快更好的流量曝光
- 上述时间为当地时间，中国比越南快一个小时，例如越南7点时，中国8点

Ps :越南上架使用英文上架，平台会翻译标题为当地语言，否则视为违反上架规则！

积极报名活动争取曝光机会

- **报名渠道：**各站点后台的【营销中心】-【Shopee活动】会定期推出活动报名通知，积极报名参与
- **报名技巧：**仔细阅读活动的选品要求和价格要求，精准选品增加被选上的几率尽量；
选取店内受欢迎的产品参加活动，尽量提供有竞争力的价格，拉动流量；

Shopee活动

新活动

GADGET ZONE
商品活动

8.19 Gadget Zone Sale

#SHOPEEFINDS
商品活动

8.25-9.7 #ShopeeFinds- Lifestyle

报名Shopee官方活动

 商品活动
官方促销

 优惠券活动
通过Shopee官方活动增加优惠券的曝光

GADGET ZONE

限时秒杀 8.19 Gadget Zone Sale
活动时间: 2021/08/19 00:00:00 至 2021/08/25 23:59:00
提名: 1个现有子活动, 最早的提名将结束于3天 12小时。

查看详情

#SHOPEEFINDS

限时秒杀 8.25-9.7 #ShopeeFinds- Lifestyle
活动时间: 2021/08/25 00:00:00 至 2021/09/07 23:59:00
提名: 3个现有子活动, 最早的提名将结束于3天 12小时。

查看详情

GROCERIES & PET CARE FAIR

限时秒杀 9.7 Groceries & Pet Care Fair
活动时间: 2021/09/07 00:00:00 至 2021/09/07 23:59:00
提名: 3个现有子活动, 最早的提名将结束于22天 12小时。

查看详情

TOYS, KIDS & BABIES

限时秒杀 8.15 TKB Category Banner Deals
活动时间: 2021/08/15 00:00:00 至 2021/08/15 23:59:00
提名: 1个现有子活动, 最早的提名将结束于12小时 9分。

查看详情



我的折扣活動

增加轉換率



我的折扣活动——商品的打折



我的折扣券

增加轉換率



我的折扣券——店铺券/商品券的建立



新功能

關注禮

增加粉絲數量



关注礼——粉丝关注券建立



套装优惠

通过套装折扣售卖更多种商品



套装优惠——捆绑销售/多件多折



運費折扣

增加轉換率



运费折扣——运费优惠券设置（免运/运费减免）



新功能

加购优惠

销售具有加购折扣的特定商品



加购优惠——买家加购可得专属加购价格

积极吸粉提升商品曝光

站内引流:

- 买家互动圈粉:

重视每一次聊天机会，即使当下不购买也请买家follow店铺

- 粉丝优惠:

卖家可鼓励买家为其产品点赞或者follow店铺，并在下次购买时给予折扣或礼品作为奖励

- 设置关注礼

买家第一次关注卖家店铺可收到相应的优惠券奖励

- 积极发布feed帖子

积极发布店铺热销品/新品动态，可以是潮流/搞笑分享，吸引买家关注，同时通过优惠券促进成交转化；

站外引流:

通过Facebook等外部网站引流到店铺

主动吸粉，与粉丝互动，店铺有上新时粉丝会被推送新品消息





小语种站点选品建议



消费客群

- 主要消费群体为**18-34岁**的偏年轻人群



消费偏好

整体偏好欧美风

穿搭风格偏向多元化和大胆，追求性感——色彩明亮，紧身性感及简约舒适款均较受青睐

易受KOL宣传影响

当前流行趋势、KOL的宣传和时尚元素更能影响她们购买决策，款式偏年轻

季节需求与中国季节相反

巴西冬季为6月起，连衣裙、卫衣畅销；夏季为11月起，比基尼、T恤等产品热卖；内衣及睡衣为四季长青款，全年热销

正式场合的着装需求大

参加派对、毕业季和婚礼等场合的礼服长裙需求量较大

重点热销类目为连衣裙、T恤、内衣&比基尼和裤装。

TOP1 连衣裙



TOP2 T恤



重点热销类目

TOP3 内衣 比基尼



TOP4 裤装





消费客群

- 主要消费客群为**25-40岁的成熟男性**
- 拥有较强消费实力，男装客单价仅次于鞋靴类目，排名第二



消费偏好

整体偏好欧美风

倾向休闲舒适的穿衣风格。巴西人体型较为高大，服装尺码与亚洲有很大区别，清晰具体的尺码表非常重要

季节需求与中国季节相反

巴西冬季为6月起，外套、卫衣畅销；夏季为11月起，T恤、短裤等产品热卖；运动装、内裤全年热销

热衷购买运动球衣

巴西人热爱足球，球衣需求量较大，但需注意品牌侵权问题

重点热销类目为T恤、裤装、运动装和内裤。

TOP1 T恤



TOP2 裤装



重点热销类目

TOP3 运动装



TOP4 内裤





消费客群

- 主要消费群体为**15-34岁**的偏年轻人群，男女性消费者比例**基本持平**
- 65%都是**安卓用户**，IOS用户比例相对比较少



消费偏好

追求产品性价比

受欧美影响，用户整体比较偏向品牌产品，但对价格又比较敏感，尤其喜欢购买大品牌并且低于市场价的产品

热衷购买轻小件产品

热卖产品整体以轻小件为主，小型电子产品及手机配件受欢迎。男性偏向耳机、智能穿戴、游戏类产品；女性则偏向壳膜、自拍配件等

热卖手机品牌配件需求大

小米、三星、摩托罗拉、Apple为线上热卖手机品牌，相关配件需求较大；华为、oppo、vivo巴西市场占有率比较低

TOP1 手机壳



TOP2 智能穿戴



重点热销类目

TOP3 便携影音



TOP4 充电类配件





消费客群

- 主要消费群体为**18-34岁**的偏年轻人群
- 整体偏好欧美风格，喜欢大胆、夸张、多元化的妆容



消费偏好

偏爱浓妆，妆面较厚重，注重突出面部轮廓

- 底妆偏爱深色系，区别于亚洲女性喜欢美白，巴西女性追求小麦肤色
- 对眼妆的追求高，喜欢烟熏妆、大浓妆，假睫毛和眼线必不可少

季节需求与中国季节相反

- 巴西冬季为6月起，保湿护肤品及配套工具（如精华、洁面仪）畅销
- 夏季为12月起，防晒霜等产品热卖

节日妆容偏好夸张风格

- 在巴西狂欢节、万圣节、圣诞节等特殊节日中，或派对场合中，巴西人喜欢极其夸张的妆容

TOP1 彩妆



TOP2 美甲



重点热销类目

TOP3 美发护理



TOP4 护肤品





消费客群

- 主要消费群体为**18-34岁**的偏年轻人群，**女性群体**为主



消费偏好

偏好欧美街头风与日韩风

巴西时尚配饰整体偏欧美街头风。同时也受韩流影响较大，日韩风饰品也较热卖，偏好高性价比的多色系多件套装

一年四季均有墨镜佩戴需求

墨镜为配饰类Top热卖子类目，风格偏好复古猫眼风及经典欧美风等时尚款，同时骑行运动款及感光变色功能款也较受青睐

热衷购买风格夸张的节庆配饰

每逢巴西特殊节日如圣诞节/万圣节/狂欢节，节日气氛单品如圣诞帽等热销。此外，派对场合也对亮晶款发饰及夸张帽子等配饰需求大

TOP1 眼镜



TOP2 发饰



重点热
销类目

TOP3 帽子



TOP4 皮带





消费客群

- 主要消费群体为**女性**，**低价小商品**、**新奇轻小件**受欢迎



消费偏好

厨房用品——匹配欧式西餐

- 平常主要吃欧式西餐，食物中肉类比重较大，故烤肉工具较畅销
- 对烘焙用品需求也较大，一些常见厨房用品也很畅销

家居饰品——偏好地中海风格

- 巴西人较注重室内装修和布置，室内装饰风格接近于地中海风格
- 巴西派对节日用品也有很大市场

照明设施——装饰性产品及轻小件热销

- 照明设备畅销品，首先是装饰灯带，智能蓝牙灯泡
- 其次是USB灯管，小台灯等轻小件

收纳整理——各类收纳产品均受欢迎

收纳整理类物品无明显的风格倾向，旨在把家庭物品收纳规整

重点热销类目为厨房用品、家居装饰、照明设备和收纳整理。

TOP1 厨房用品



TOP2 家居装饰



重点热销类目

TOP3 照明设备



TOP4 收纳整理



母婴品类重点子类目解析

男童时尚



男童衣服

简单样式的T恤、衬衫和裤子套装，卡通图案的衬衫

建议售价：
50-100泰铢



男童鞋子

运动鞋，卡通风格，拖鞋

建议售价：
100-200泰铢



男童泳装

紧身衣，卡通风格

建议售价：
100-200泰铢



男童帽子

卡通印花

建议售价：
50-100泰铢

女童时尚



女童衣服

简单T恤，卡通印花

建议售价：
50-200泰铢



女童裙子

时尚，蕾丝，公主裙

建议售价：
50-200泰铢



女童包包

卡通印花，学生书包

建议售价：
50-150泰铢



女童配饰

发饰，发带，发夹

建议售价：
50-100泰铢

家居用品重点子类目解析



厨房及餐厅

厨房工具、食品饮料储存容器、
厨房收纳、餐具

不锈钢材质的产品和可重复使用的物品出单率较高。



家居装饰

墙壁装饰、窗帘、时钟

自粘性产品和可拆卸壁纸贴纸受到泰国买家的喜爱，低于5美元的产品竞争力较高。



卧室

床单、床品配件、床上用品套装、毯子、床垫保护套

建议卖家将产品价格定在0-3美元，具有**防水、防尘**功能的产品出单率较高。

女装品类重点子类目解析

连衣裙



花朵雪纺连衣裙
฿220~ USD6.9~



花朵V领连衣裙
฿200~ USD6.3~



波西米亚长裙
฿260~ USD8.2~

衬衫



大花朵雪纺衬衫
฿270~ USD8.5~



夏威夷风度假衬衫
฿180~ USD5.7~



刺绣雪纺衬衫
฿160~ USD5.1~

- ✓ 在图案方面，碎花、树叶等**夏威夷元素**全年走俏。
- ✓ 在材质方面，透气、飘逸的**雪纺材质**是首选，能给消费者凉爽舒适的感觉。
- ✓ 吸汗的**棉质**服装十分抢手。

3C品类重点子类目解析



耳机

参考价格：14-120泰铢
蓝牙耳机受欢迎



手机壳

客单价偏低，90泰铢以内的
产品卖的最好。可爱风格、设计
独特的产品更受欢迎。



移动电源

日单量极佳，国货可通过陆运
送抵泰国消费者手中，跨境卖家
可上架更多SKU并重点关注

美容产品重点子类目解析



唇妆

参考价格：10-45泰铢

跨境销售增长率和新产品出单率均名列前茅。



眼妆

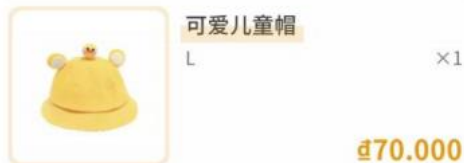
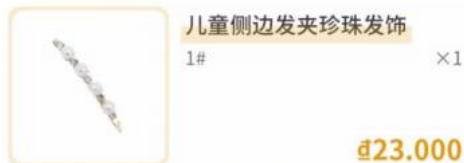
参考价格：10-90泰铢

泰国流行较为浓郁的眼妆，眼线、眼影热卖。

母婴品类重点子类目解析

儿童时尚商品换新快，重量轻，跨境商品优势大。跨境卖家可重点开发柔软、透气、温和材质商品，把控价格即能轻松爆单。

儿童配饰



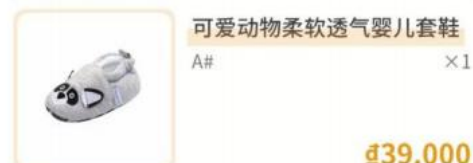
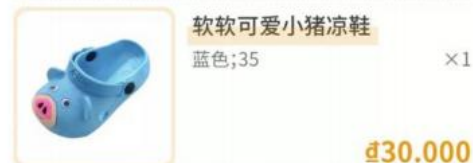
发夹、帽子

女童服饰



裙子、T恤

童鞋



凉鞋、套鞋

时尚品类重点子类目解析

越南市场时尚品类风格偏韩风，小清新、可爱风格销量也很好。秋冬时，卖家可以考虑多多上新时髦秋冬装。

T恤 t-shirt 实例SKU			
₫51.000-₫195.00 0			
	针织/衬衫/雪纺		
	元素: V领、polo、条纹 款式: 针织、翻领、短款等 建议: 夏天短袖短裤按吊带衫可多做一些上新, 此外防晒外套、衬衫也可上架		
₫23.000-₫145.00 0			
	裤子/短裤 Trousers 实例SKU		
	牛仔裤		
	元素: 牛仔 款式: 阔腿裤、直筒裤、铅笔裤、微喇裤、短裤 建议: 可多上新新款夏季轻薄牛仔裤, 运动短裤; 长款修身/宽松, 鲨鱼裤, 可参考前台热销品		
₫23.000-₫145.00 0			
	长裤		
	元素: 高腰、直筒、韩版、纯色、格子、条纹、冰丝 款式: 喇叭裤、长裤、短裤、沙滩裤、棉麻、灯绒裤		
₫23.000-₫145.00 0			
	短裤		
	元素: 高腰、收腹、提臀、塑身、休闲、宽松 款式: 瑜伽裤、健身裤、瘦身裤、鲨鱼裤、慢跑裤、短裙、热裤等		

3C品类重点子类目解析

- 买家很多直接搜索自身手机型号购物，所以卖家可以多使用关键词广告。
- 越南市场苹果系统占有率在40%左右，卖家选品时可苹果、安卓双入手。

耳机

白色蓝牙耳机
升级款

×1

₫300.000

单只无线轻便耳机
仅右耳

×1

₫30.000

头戴式游戏耳机
蓝色

×1

₫83.000

蓝牙耳机、游戏耳机

数据线/充电头

快充数据线
金色

×1

₫20.000



USB转Type C配器

×1

₫100.000

快充数据线、转接头

智能手表

方块智能手表
土豪金

×1

₫120.000

运动智能表
沉稳黑

×1

₫180.000

智能手环
蓝光显示

×1

₫110.000

智能手表、智能手环

越南当地的本土购物网站

1. tiki.vn (首页有 International Collection, 买家可选择国际品牌或国家)
2. lazada.vn
3. sendo.vn
4. adayroi.com
5. thegioididong.com (ELHA 电子产品类)
6. ftshop.com.vn (ELHA 电子产品类)
7. yes24.vn
8. vatgia.com
9. zalora.vn (Fashion 时尚品类)
10. depxin.net (HB 美妆品类)

知名社交应用

目前, 越南没有像小红书类似购物网站/应用, 用户评论主要来自 Facebook, Youtube, Instagram,

Tiktok, Zalo(类似国内微信)等社交媒体。知名的 instagram 账号有:

1. Fashion 时尚品类: mieu.vn, theblues1994, chizhouse
2. Health & Beauty 美妆品类: hufuholic, rosiebeautie, lyncosmeticvn
3. ELHA 电子产品类: mintcase, paperman_saigon,
4. Lifestyle 品质生活: caydauto, chu.bedding, _b.corner_

新闻网站

1. facebook
2. Youtube 主要频道
 - o Fashion 时尚品类: Phuong Ha, Chau Bui
 - o Health & Beauty 美妆品类: changmakeup, Trinh Phạm, Quach Anh Makeup Artist
 - o ELHA 电子产品类: Vật Vờ Studio, AnhEmTV, Tony Phùng Studio
 - o Lifestyle 品质生活: Thơ Nguyễn, ToyStation, AnAn ToysReview TV (toys)
3. <https://news.zing.vn/>
4. <https://kenh14.vn/>
5. www.saostar.vn
6. www.yeah1.com
7. <https://vnexpress.net/>
8. <https://www.24h.com.vn/>
9. <http://dantri.com.vn/>
10. <https://www.24h.com.vn/>

Q 搜索应用

+

Shopee官方公告栏

卖家工具

发货时间计算器

卖家服务

Shopee官方公告栏

Shopee大学

孵化期消息小助手

虾皮公开课

虾电台

SIP官方通知

爆单助手

腾讯文档

腾讯乐享

【Shopee重货渠道】官方发布

虾百万-百万美金卖家训练营

新手直播小讲堂

Shopee 公告栏

运营

印尼站点商品售卖政策更新

亲爱的卖家，印尼站点商品售卖政策更新

星期一 17:47

Shopee 2021

市场周报

Shopee Mar Week4 市场周报

本周Shopee商户管理团队分享给您各站点的市场周报。



谢谢！