



「杆式吸尘器美国市场」月度简报

数据驱动的跨境电商品牌化转型市场指南

DATA DRIVES DECISIONS!

© 2025 【蔚云出海(广州)企业咨询有限公司】 版权所有。
未经书面许可，不得复制、转载、摘编或用于任何商业用途。违者将依法追究法律责任。

报告说明

报告标题：亚马逊市场趋势与品牌竞争分析简报

分析日期：Friday, September 26, 2025

撰写方：蔚云出海(广州)企业咨询有限公司

数据来源：本报告所有原始数据来自 亚马逊官方平台（Amazon.com）美国站

分析类目：杆式吸尘器

分析商品数：248个活跃ASIN

覆盖周期：2024年8月 - 2025年8月

特别说明：1) 简报中大部分分析维度统计2025年8月份数据，
2) 部分分析维度呈现近一年，即2024年9月 - 2024年8月。

核心目的

市场基本面诊断

追踪销售额/销量/价位的动态关系，判断市场处于**扩张期、消费升级或降级周期**。

- 通过搜索量VS购买率、新品渗透率，验证市场**创新活力与转化效率**。

竞争格局破译

- 识别头部品牌垄断强度、新品牌颠覆机会，定位**高潜力价格带与差异化赛道**。
- 解析中国卖家的**供应链优势与增长动能**。

精细化运营指南

- 按价格带拆解季节性规律、爆款特征，制定**分阶定价**。

特别说明：

- 误差来源说明**：亚马逊数据受算法估算偏差（如销量/搜索量为模型推算值）及类目定义变动影响，与实际值可能存在差异
- 报告中的**分析结论、图表及解读**版权归蔚云出海(广州)企业咨询有限公司所有
- 本报告基于亚马逊平台公开数据生成，旨在提供市场动态的参考性洞察，不构成直接运营决策建议。使用者需结合自身业务数据及实时市场验证结论，并关注亚马逊政策更新对数据的影响。



目录

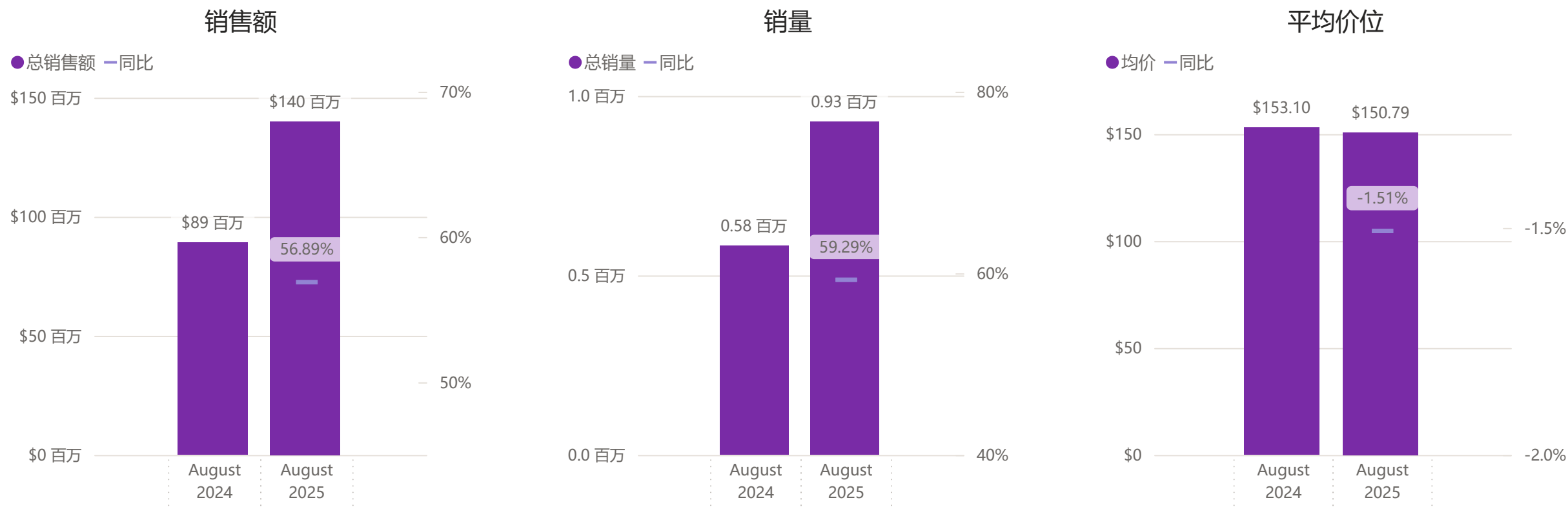
- 1、亚马逊平台行业概况
 - 市场整体发展态势
 - 消费者搜索趋势
 - 卖家地域分布
- 2、亚马逊平台竞争格局
 - 品牌格局变化
 - 品牌销售排行
 - 新品牌概况
- 3、亚马逊平台价位段分析
 - 价位段分布
- 4、亚马逊平台商品榜
 - 商品销售榜单
 - 新品销售榜单
- 5、核心结论
- 6、关于我们：蔚云出海机构介绍

亚马逊平台行业概况

市场整体发展态势

2025年8月行业销售额为\$139,967,223，同比增长56.9%。

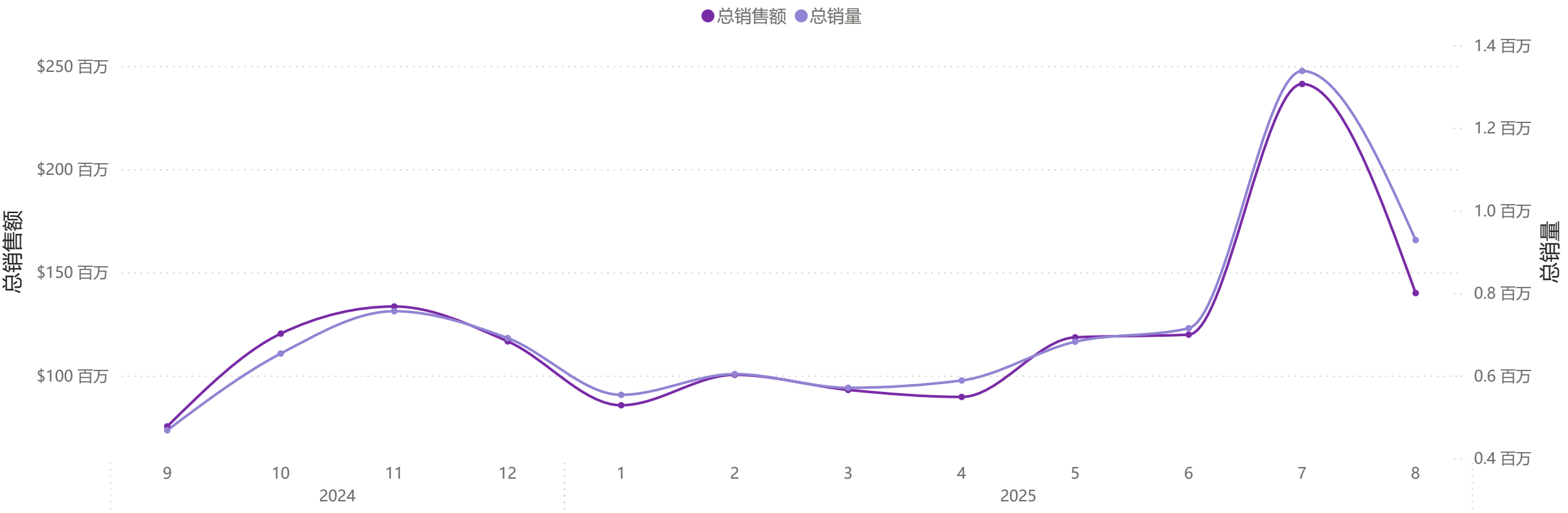
近两年8月份整体变化



统计周期: 2024年8月份和2025年8月份

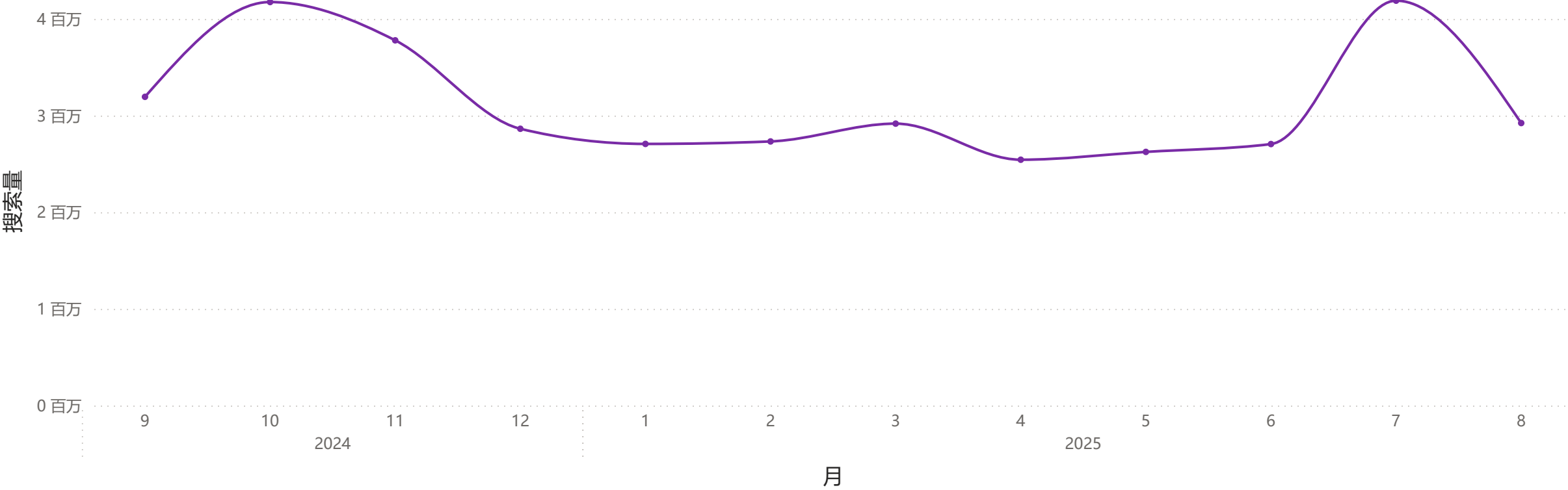
近一年行业销售额最大峰值在2025年07月，销售额达\$241,280,912。

近一年趋势-销售额VS销量



整体上看，2025年的搜索高峰聚焦在7月份。

近一年消费者搜索趋势

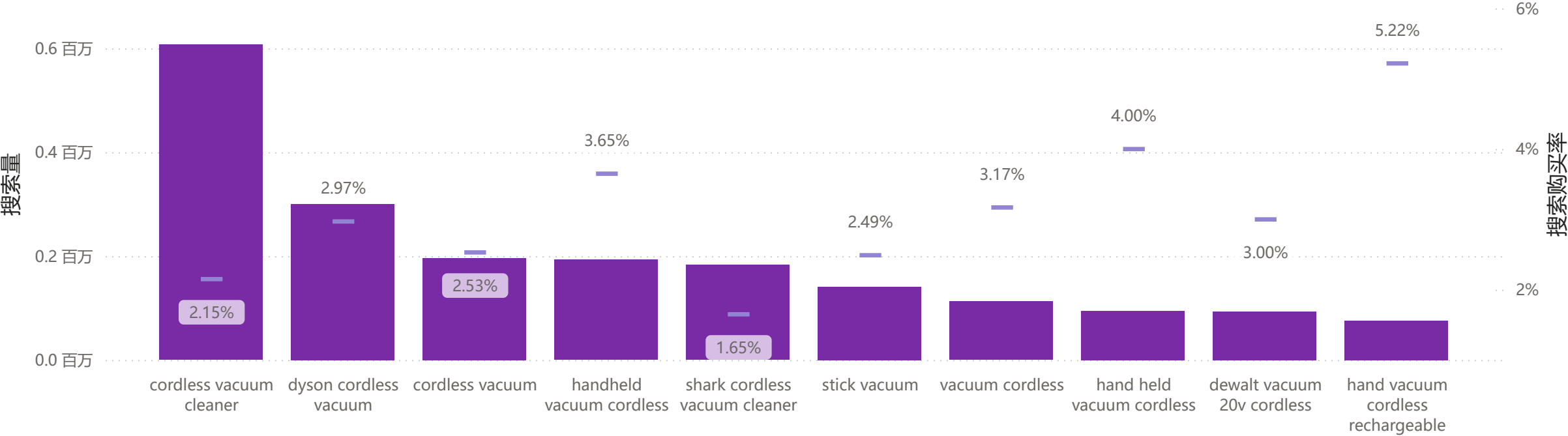


注：汇总行业TOP 50 相关词汇搜索量

cordless vacuum cleaner关键词的搜索量最大，2025年8月搜索量达约607,229；
hand vacuum cordless rechargeable关键词的搜索购买率最高，达5.22%。

行业TOP10搜索词

● 总搜索量 — 搜索购买率

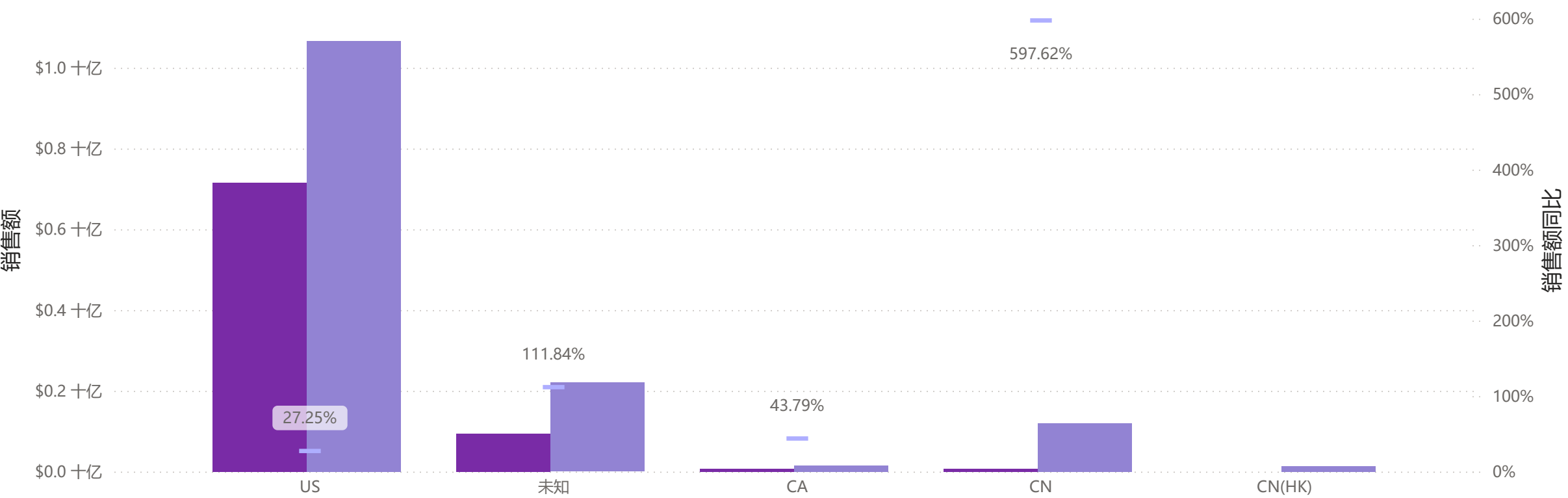


统计周期：2025年8月

2025年8月份从卖家所属的国家上看，US卖家的销售额最大，同比增长27.3%；其次为未知，同比增长111.8%。

在售商品_卖家所属地_销售额同比

● 2024 ● 2025 — 销售额同比



统计周期：2024年8月份和2025年8月份

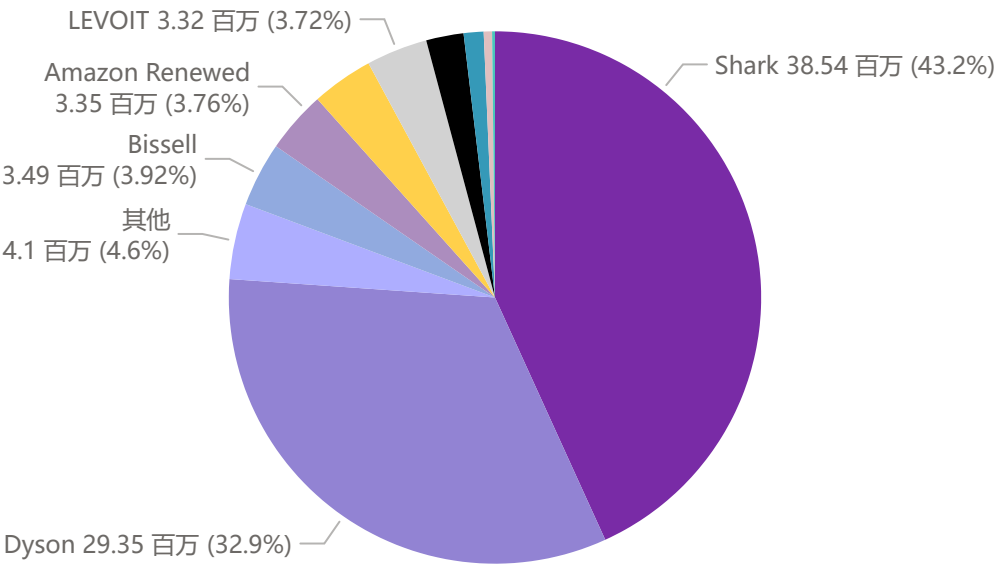
亚马逊平台竞争格局

品牌格局变化

2024年8月，TOP1品牌为Shark，占43.20%，前三品牌占比84.76%；
2025年8月，TOP1品牌为Shark，占39.59%，前三品牌占比77.19%。

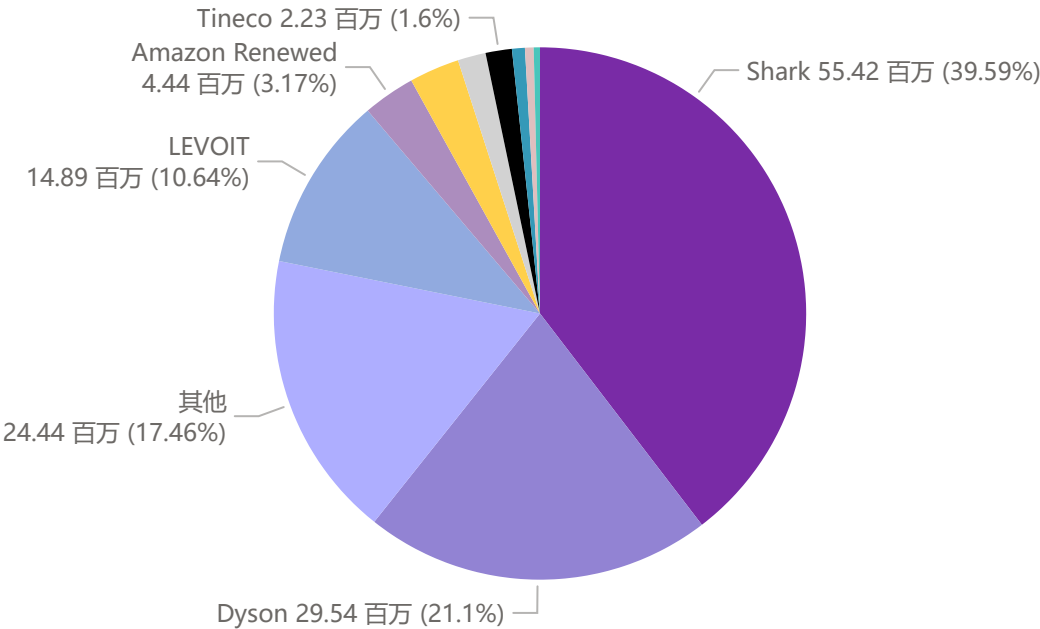
品牌格局（销售额）

2024年8月



品牌格局（销售额）

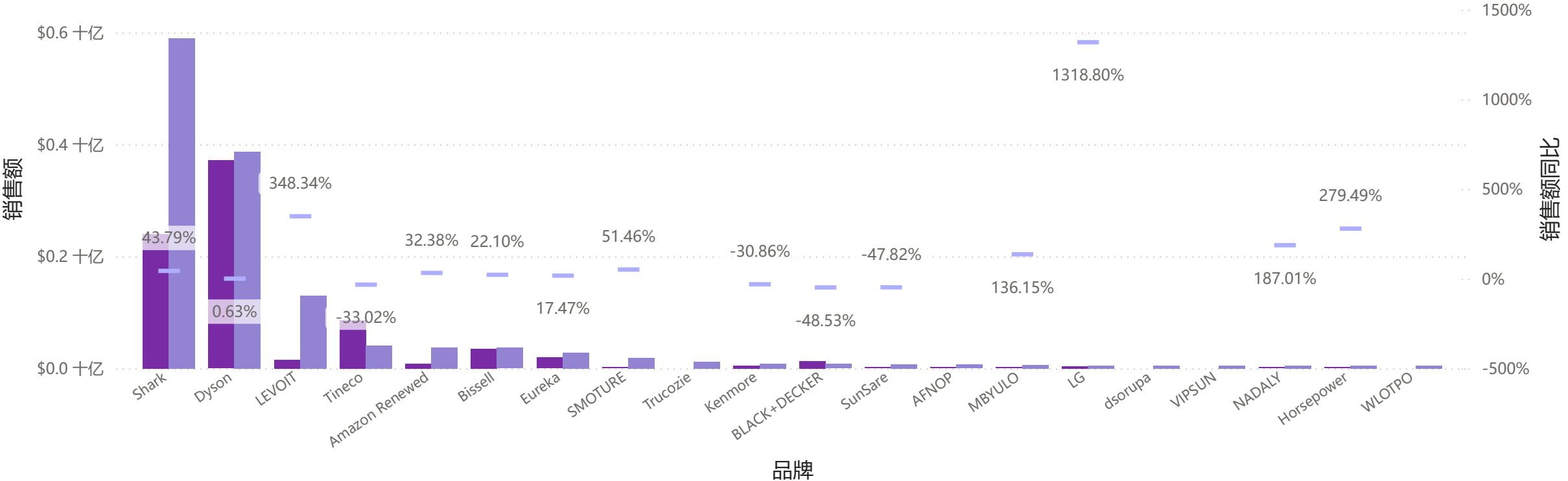
2025年8月



2025年8月销售额TOP1 Shark，同比增长43.8%；TOP2 Dyson，同比增长0.6%；TOP3 LEVOIT，同比增长348.3%；

销售额TOP20品牌

● 2024 ● 2025 — 销售额同比

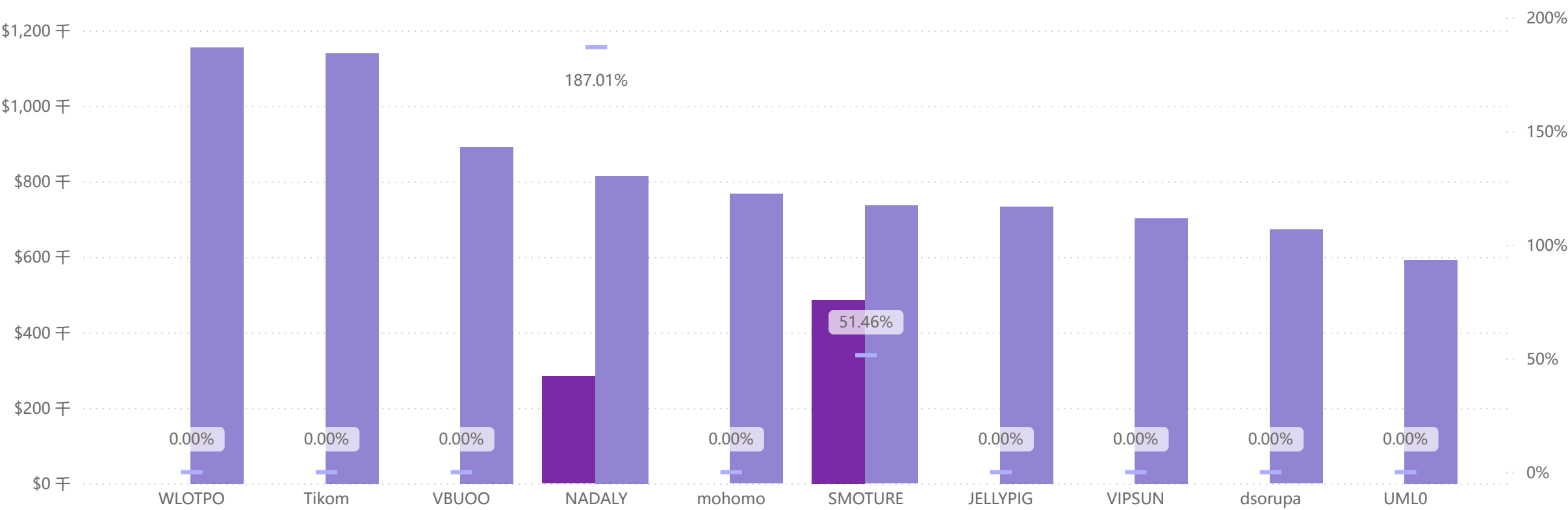


统计周期：2024年8月份和2025年8月份

2025年8月,卖家来自中国的品牌中, 前三分别为: WLOTPO, Tikom, 和VBUOO。

卖家所属地在中国 (CN) TOP 10 品牌 (销售额)

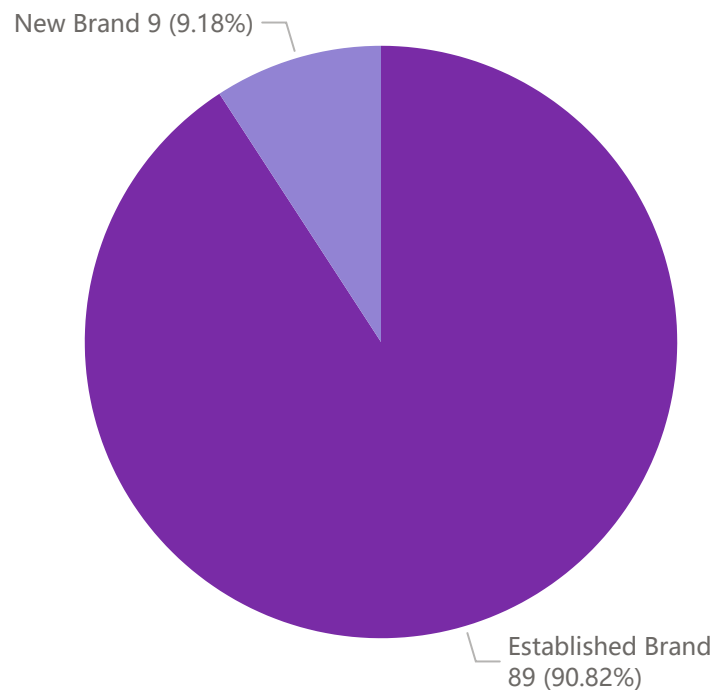
● 2024 ● 2025 — 同比



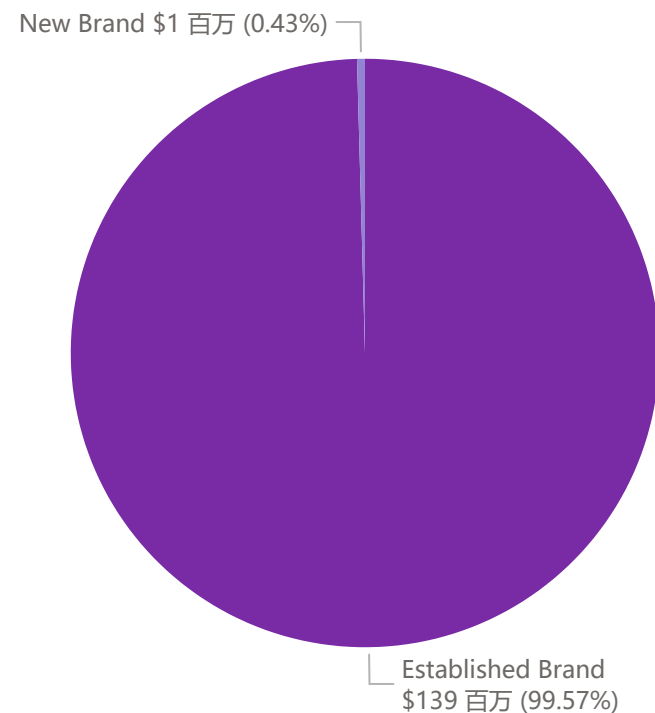
统计周期: 2025年8月份

2025年8月新品牌9个，占品牌总数量9.18%，贡献0.43%销售额。

新品牌数量VS旧品牌数量



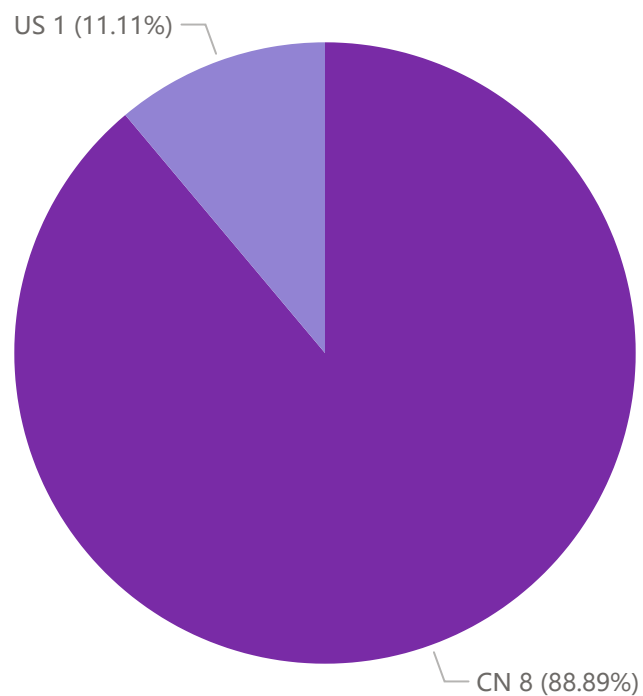
新品牌VS旧品牌销售额



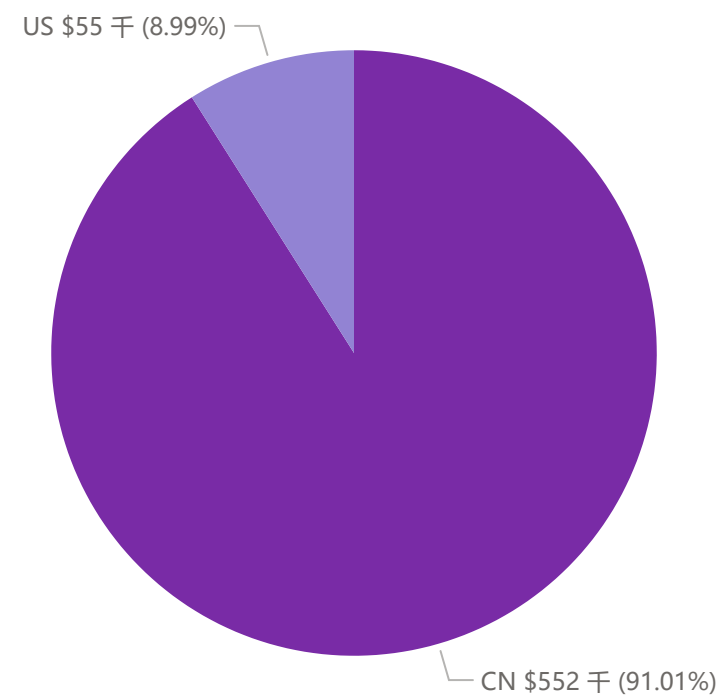
统计周期：2025年8月份；新品牌指在本月有销售且过去一年没有销售的品牌；

2025年8月的新品牌中,有88.89%来自CN, 2025年8月份在新品牌的销售额中占比91.01%。

新品牌地域分布（品牌数量）



新品牌地域分布（销售额）



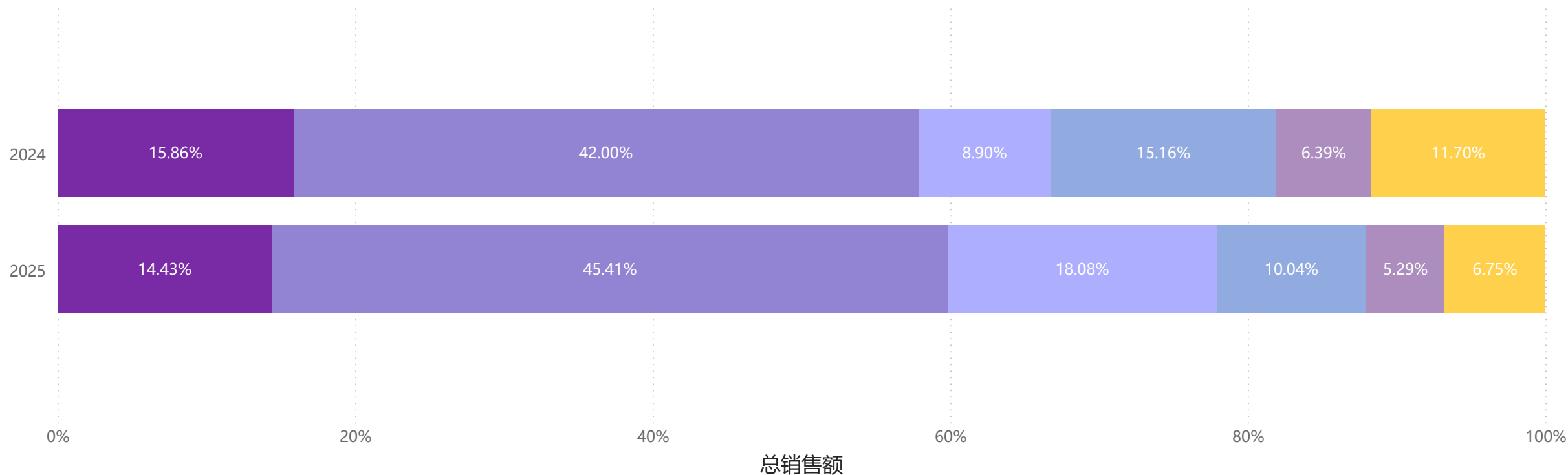
亚马逊平台价位段概况

市场价位格局

从销售额上看，2025年8月份(100,200]价位段占比最大，达45.41%。
份额减少最多的是(300,400]价位段，减少了-5.12个百分点。

价位段份额变化（总销售额）

区间 ● (0,100] ● (100,200] ● (200,300] ● (300,400] ● (400,500] ● 500以上



统计周期：2024年8月份和2025年8月份

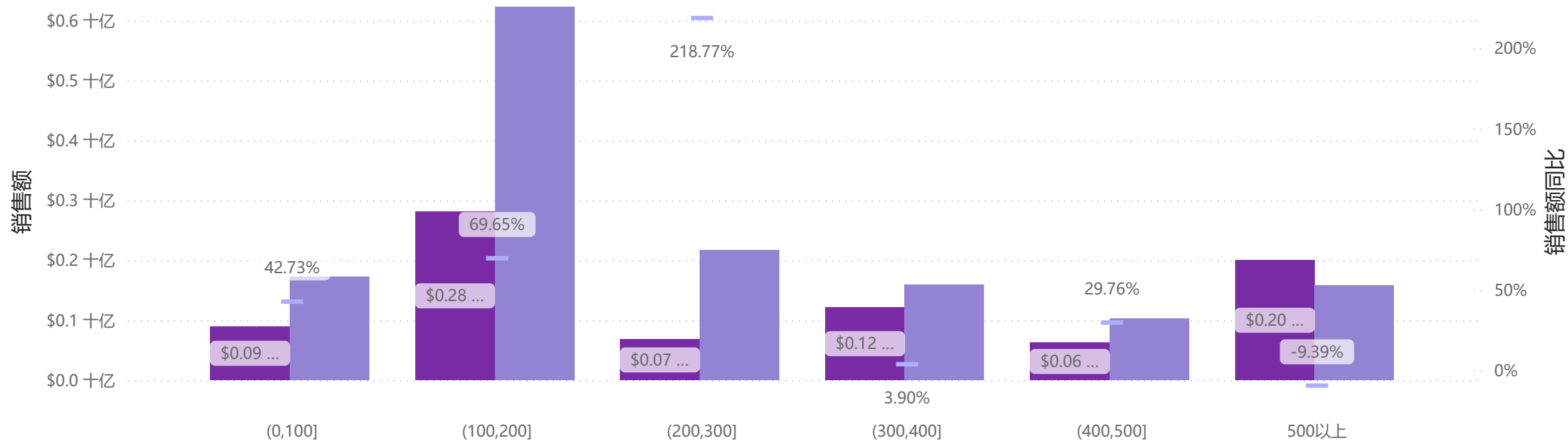
亚马逊平台价位段概况

市场价位趋势

2025年8月份(200,300]价位段销售额同比增幅最大，增长218.8%

价位段同比-销售额

● 2024 ● 2025 — 销售额同比



统计周期: 2024年8月份和2025年8月份

亚马逊平台价位段概况

TOP10商品

TOP3商品分别来自品牌：LEVOIT, Dyson

TOP 10 商品 (销售额)

ASIN	商品标题	品牌	上架时间	价格	总销售额
B0DQKQ3F2C	LEVOIT Cordless Vacuum Cleaner with HEPA Filter, Stick Vac with Tangle-Resistant Design, Up to 60 Mins, Powerful Suction, Lightweight, Mini Motorized Brush, for Carpet, Hard Floor, Pet Hair, LVAC-300	LEVOIT	2/28/2025	269.97	\$6,138,013
B0DRSDRLDS	LEVOIT LVAC-200 Cordless Vacuum Cleaner, Black & White+ Replacement Battery, 2200mAh, Up to 50 Minutes Runtime	LEVOIT	11/13/2024	229.94	\$5,198,861
B0CGC36C69	Dyson Cyclone V10 Animal Lightweight Cordless Stick Vacuum Cleaner (Renewed) (Purple)	Dyson	11/18/2023	349.00	\$3,739,798
B0F9LRYJ1Q	Dyson V11 Origin Cordless Vacuum, Nickel/Blue (Renewed)	Dyson	5/25/2025	389.99	\$3,653,429
B0CB6B2JWG	LEVOIT Cordless Vacuum Cleaner, Stick Vac with Tangle-Resistant Design, Up to 50 Minutes, Powerful Suction, Rechargeable, Lightweight, and Versatile for Carpet, Hard Floor, Pet Hair, LVAC-200	LEVOIT	11/6/2023	159.95	\$3,549,596
B0DD9RR672	SHARK WD160 HydroVac MessMaster XL 3-in-1 Vacuum, Mop & Self-Cleaning System for Multi-Surface Cleaning, Perfect Hardwood, Tile, Marble, Area Rug (RENEWED)	Shark	8/14/2024	139.99	\$3,281,926
B0CZPLDLPV	Shark WZ531H Cordless Pro Stick Vacuum with Powerfins Brushroll, HEPA Filtration, Self-Cleaning Brushroll, LED Headlights, 40-Min Runtime, Crevice Tool & Dusting Brush Included, Grey/Blue (Renewed)	Amazon Renewed	8/2/2024	179.95	\$3,218,406
B0CT9552BL	Dyson V8 Plus Cordless Vacuum, Silver/Nickel	Dyson	3/9/2024	484.95	\$3,104,650
B0CG2JHXFV	Shark IZ562H Pro Cordless Vacuum with Clean Sense IQ and Odor Neutralizer (Renewed)	Shark	4/5/2024	149.99	\$3,063,546
B0FLB4NY6V	Shark Pet Cordless Vacuum Cleaner LED Headlights Removable Handheld Vacuum for Pet Hair Crevice Tool & Pet Multi-Tool Included 40min Runtime For Carpet & Hard Floors Grey IX141	Shark	6/25/2019	182.79	\$3,055,409

亚马逊平台价位段概况

TOP10新品

2025年8月TOP3新品分别来自品牌： ElecKeys, Vacfore, Airpher

TOP 10 新品 (销售额)

ASIN	商品标题	品牌	上架时间	价格	总销售额
B0FKS4FFYK	ElecKeys Cordless Vacuum Cleaner, Upgraded 580W 48KPA 65Mins Vacuum Cleaners for Home, Stick Vacuum with Self-Standing and Touch Screen, Anti-Tangled Handheld Vacuum for Pet Hair, Floors, Carpets, K10	ElecKeys	8/2/2025	189.99	\$195,800
B0FL2DRS3W	Cordless Stick Vacuum Cleaner, 55Min Cordless Vacuum Cleaners for Home, Powerful Suction Rechargeable Vacuum with Green LED Headlight, Lightweight Stick Vac for Carpet, Hardwood Floors & Pet Hair	Vacfore	8/4/2025	129.99	\$170,091
B0FLXB58RL	Cordless Vacuum Cleaner,600W 65KPA Dual Motor Vacuum for Home with AI Auto Suction,70Min Runtime,Stick Vacuums with Self-Standing Design,LED Headlights for Carpet,Hardwood Floors,Pet Hair,Tile	Airpher	7/4/2025	199.99	\$64,197
B0FM3Z64P4	Cordless Vacuum Cleaner, 580W 48KPA 70 Mins Vacuum Cleaners for Home, Self-Standing Cordless Vacuum with Charging Dock Station, LED Display, Upgraded Anti-Tangle Stick Vacuum for Pet Hair/Carpet/Floor	MUTGOF	8/10/2025	169.99	\$58,603
B0FLWVSFTD	Cordless Vacuum Cleaner Rechargeable with 2600mAh Detachable Battery, Powerful Vacuums with 2 Adjustable Modes, Lightweight Portable Stick Vacuum for Home (Rose Purple)	Comvtu	2/12/2025	399.97	\$54,593
B0FGCXN82D	Cordless Vacuum Cleaner, 6 in 1 Powerful Stick Vacuum for Home, 2200mAh Battery Vacuum Rechargeable, Lightweight Vacuum Cleaners for Hardwood Floors Pet Hair (Cobalt)	Powaert	7/17/2025	139.99	\$26,226
B0FNCKL8P6	Cordless Vacuum Cleaner, 48KPa 580W 65Mins Vacuum Cleaner for Home, Anti-Tangle Self-standing Stick Vacuum with Scented Tablet, Upgraded Dust Cup Scraping, Vacuum Cordless for Pet Hair/Carpet/Floors	Avalsor	8/9/2025	139.99	\$11,520
B0FMJJF4X7	Corded Stick Vacuum Cleaner - Lightweight, Powerful Suction with 450W Motor, 3-in-1 16.4Ft Cord Vacuum Cleaners for Home, Hard Floor, Carpet, Pet Hair Gray	fenhua	8/22/2025	33.99	\$10,507
B0FFY8T6V4	Corded Stick Vacuum Cleaner - Lightweight, Powerful Suction with 450W Motor, 3-in-1 16.4Ft Cord Vacuum Cleaners for Home, Hard Floor, Carpet, Pet Hair Black	fenhua	8/11/2025	32.99	\$9,794
B0FGDCZR45	Vacuum Cleaner Comes with a Filter(1pcs)	fenhua	8/13/2025	39.99	\$2,839

统计周期：2025年8月份；新品指在本月有销售且过去一年没有销售的ASIN；

核心结论

一、市场整体表现

显著增长

- **2025年8月销售额**达\$139,967,223（同比增长56.9%），**销量**达93万单（同比增长59.29%），均价小幅上升至\$150.79。
- **近一年峰值**：2025年7月销售额最高（\$241,280,912），反映市场季节性规律（年末购物季拉动需求）。

搜索趋势

- 消费者搜索高峰集中在2025年7月，核心关键词**"cordless vacuum cleaner"**搜索量最大（8月达607,229次）**，"hand vacuum cordless rechargeable"**转化率最高（5.22%）。

二、竞争格局变化

头部品牌份额松动

- Shark仍为TOP1品牌（占比39.59%），但份额从43.20%下滑；Dyson份额降至21.1%。
- **前三品牌集中度下降**：从84.76%降至77.19%，新品牌渗透空间扩大。

中国牌强势崛起

- **TOP中国品牌**：WLOTPO、Tikom、VBUOO占据中国卖家销售额前三。
- **新品牌主导**：2025年8月新品牌中**88.89%来自中国**，在200-300美元价格带表现突出（后文详述）。

新品牌渗透率低但潜力大

- 8月新品牌仅贡献0.43%销售额，但占品牌总数9.18%，预示未来竞争加剧。

三、价格带战略机会

主流价格带迁移

- **(100,200)美元**为最大份额区间（45.41%），同比增长69.65%。
- **(200,300)美元**增速最快（**同比增长218.8%**），成新兴品牌主战场。

高价段收缩

- (300,400)美元份额同比降幅最大（-5.12个百分点），反映消费偏好向中端转移。

四、商品与新品特征

热销商品特征

- **TOP3商品**：LEVOIT（\$269.97）、LEVOIT（\$229.94）、Dyson Renewed（\$349），印证中端价格带（\$200-\$300）主导力。
- **共性卖点**：无线设计、防缠绕吸头、长续航、轻量化（如LEVOIT LVAC-300强调60分钟续航）。

新品突破口

- **TOP3新品品牌**：ElecKeys（\$189.99）、Vacfore（\$129.99）、Airpher（\$199.99），均聚焦**性价比与功能升级**（如自站立设计、LED显示屏）。
- **中国新品定价策略**：集中在\$130-\$200区间，强化供应链与价格优势。

五、中国卖家增长动能

- **地域表现**：中国卖家所属品牌销售额同比增速迅猛（部分品牌增速超1000%），在200-300美元区间占比达18.08%，成为挑战Shark、Dyson的关键力量。
- **增长逻辑**：依托**供应链成本控制+差异化功能创新**（如防缠绕技术、长续航电池）切入中端市场。

⚠️ **风险提示**：数据受亚马逊算法估算偏差影响，结论需结合实时政策验证。

About Us
关于我们

市场情报

产品开发

品牌营销



中国出海企业商业咨询机构

蔚云出海是一家专注中国企业海外增长的战略咨询机构，提供市场情报、产品开发及品牌本地化服务，以“扎根式全球化”理念助力品牌在海外市场长期可持续增长。

联系我们 | 定制「海外市场及消费者研究报告」



「蔚云出海市场研究」
咨询顾问小V

亚马逊站点行业研究 「报告定制」

亚马逊平台行业概况

近一年行业销售额为\$15,183,266，同比增长449.14%，销售额增长主要由销量驱动。



Reddit消費者輿情「報告定制」

消费者场景及画像篇

二、「潜在消费者」的比较

安全性 (最高优先级) 高优先级: 性价比 (QUALITY) 在有限的设计限制 (时间和成本) 中, 品牌和产品性能是首要考虑。 "There do not get any other brand than Lixin Road. The cheaper ones have ignored and killed cats.... When it comes to safety, price isn't important."	清洁与维护保养性 高优先级: 清洁 (部分品牌关注), 维护容易 (某些品牌考虑), 容易拆卸清洗 (30%品牌内品牌考虑)。 "The deep-cleaning are really what temps me from pulling the trigger. It's either do a small task daily."
---	---

价格与性价比	气制动能力
国际评测: Lister Robot 7000+ 设备可靠, 运营维护简单, 性价比佳 (DPA/TET, Catlin 等300-400 颗星), 性价比高于同类产品制造商。 *If the Lister Robot didn't cost the same as a motor's cost for me I'd absolutely get it.²	国际评测 (DPA/TET) 国际领先水平研发型, 制造和维护方便, 4小时运营维护迅速。 "It's like using water and oil... different in idea. Mine is on-pre-order as I'll need it on site."

空间适应性	品牌可靠性
Like the Robot's modular design (乐高LEGO), our "modular" approach to design: it's easy to design, it's easy to use. It's more like building with Legos than building with bricks. (设计更简单, 使用更容易。更像是用乐高积木搭建, 而不是用砖块搭建。)	With the Like Robot's excellent service (服务/服务等要素), we're confident that Like Robot will be a successful company in the future. (我们相信, 凭借 Like Robot 的优质服务, 未来 Like Robot 一定会是一家成功的企业。)
"It is exciting for our office as it's unfortunately out of the ratings."	"Like Robot has excellent customer service and replacement parts, but the USB stopped connecting to the PC in the first month."

消费典型决策逻辑

- 预算无上限：壹佰元型号（如Meyowest \$800），但初始安全风险后转向中端（PETNIT）
- 安全至上型：仅信任Aster Robot，愿分期付款购买采购前测。
- 功能受质疑：因55%气站需付费选择开价10%（Vibecare），按单不连续保持。

"I'm between Petkit PuraMax(400) and LitterRobot4(800). The LR4 reviews mention odor seal issues, but off-brands scare me after the AMZTOY deaths."

A close-up photograph of a woman with dark hair looking upwards and to the right, with a butterfly perched on her face.

海外消费者「定量调研」

[illegible]

说明: 相关系数通过计算各需求下功能提及占比算出, 数值越接近 1, 表示两者之间的相似度越高, 1=完全相似

海外重点竞对研究 「报告定制」

亚马逊平台价位段概况

	(0,100]	(100,200]	(200,300]	(300,400]	(400,500]	500以上					
YOLKEN	World2mer	KNOX	Yasoon	YOLKEN	IBM OUTDOORS						
\$93,737	\$74,887	\$264,908	\$1,143,610	\$482,215	\$472,520						
100.00%	(0.00%)	(0.00%)	254.47%	(0.00%)	451.20%						
0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%						
Unimbar	YOLKEN	YOLKEN	corani	Shangye	YOLKEN						
\$1,775.4	\$4,395	\$54,496	\$54,496	\$1,147,050	\$1,147,050						
225.11%	(0.00%)	162.80%	93.28%	(0.00%)	173.47%						
0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%						
Meridia	DANCHEL OUTDOOR	WENZPZ28	SENLETO	Globerne	GENERIC						
\$34,452	\$2,194	\$287,300	\$355,666	\$182,914	\$332,826						
-22.78%	(0.00%)	-10.96%	(0.00%)	(0.00%)	(0.00%)						
0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%						
97.96%	1.62	73.93%	1.11	47.83%	1.22	61.80%	2.02	90.59%	2.29	90.59%	4.14
CRATING	CRATING	CRATING	CRATING	CRATING	CRATING	CRATING	CRATING	CRATING	CRATING	CRATING	CRATING
4	--	9	8	21	17	25	22	8	6	16	10

重点产品市场研究
「报告定制」

亚马逊平台竞争格局

近一年, 卖家来自中国的新品牌中, 前三分别为: GENERIC, SENLEETO, 和 KNUO.



亚马逊消费者评论「报告定制」

Must have (必须满足的核心需求)	Should have (重要但非核心需求)
轻量化设计 - 重量: 400g, 支持单手操作 (无握把) - 功耗: 待机功耗低, 续航时间长, USB-C 供电产品无发热和耗电快。	环境适应性 - 兼容性: 兼容主流设备 (iPhone 等), 支持主流操作系统。 - 耐用: 2000h 的使用寿命, 支持恶劣环境使用并能耐受。
基础性能指标 - 主频: 最低支持 1.2GHz 主频, 最高支持 1.8GHz 主频 (低功耗) - CPU 架构: 支持 ARM 或者兼容 ARM 架构, 64bit 架构产品必须支持 64bit。	工业智能化 - 工业智能化: 支持工业智能化, 具备智能化功能。 - 兼容性: 兼容主流设备 (iPhone 等), 支持主流操作系统。
快速充电系统 - 充电效率: 支持快充, 充电时间短。 - 兼容性: 支持主流快充协议, 支持快充充电。	软件兼容性 - 兼容性: 支持主流设备 (iPhone 等), 支持主流操作系统。 - 兼容性: 兼容主流设备 (iPhone 等), 支持主流操作系统。
Could have (锦上添花型需求)	Won't have (无满足的需求)
超轻薄设计 - 重量: 重量低 (200g 以内), 厚度薄 (10mm 以内)。 - 功耗: 功耗低 (待机功耗低)。	超薄设计与专业光学 - 重量: 重量低 (200g 以内), 厚度薄 (10mm 以内)。 - 功耗: 功耗低 (待机功耗低)。
低功耗 - 重量: 重量低 (200g 以内), 厚度薄 (10mm 以内)。 - 功耗: 功耗低 (待机功耗低)。	重量与结构设计 - 重量: 重量低 (200g 以内), 厚度薄 (10mm 以内)。 - 功耗: 功耗低 (待机功耗低)。
兼容性 - 重量: 重量低 (200g 以内), 厚度薄 (10mm 以内)。 - 功耗: 功耗低 (待机功耗低)。	兼容性 - 重量: 重量低 (200g 以内), 厚度薄 (10mm 以内)。 - 功耗: 功耗低 (待机功耗低)。

知己知彼，方能百战不殆

内外三源数据融合，赋能企业把握海外市场

【海外市场研究+蔚云出海互联网AI数据库+企业自身数据】

知名海外市场研究
机构合作伙伴



主流海外
电商&社媒数据



部分市场情报案例

- 《2023-2028全球玻尿酸/透明质酸市场分析》
- 《2022-2024亚马逊咖啡机主流站点市场分析》
- 《2017-2024北美露营市场分析》
- 《2022中国智能投影仪社媒及电商销售监测》
- 《2024亚马逊咖啡机消费者评论分析》
- 《2024北美市场视黄醇及VC眼霜消费者分析》

1-宏观视角

宏观分析关注外部环境对市场的整体影响，核心是识别风险和机遇。主要工具为PESTEL模型

——用于全局预判

2-中观视角

中观分析聚焦行业本身的特征和竞争格局，行业规模+产业链结构+产品生命周期+市场集中度，五力模型。

——动态调整竞争策略

3-微观视角

微观分析聚焦企业自身与市场参与者的互动，常用3C模型（客户、竞争对手、企业自身）

——强调“知己知彼”

远行非掠夺
而是以种子的姿态落地
用时间浇灌信任
让每一寸生长都回应土地的呼吸
让繁荣成为共写的诗篇！

Replace the ship's edge with the form of a Seed.
Rooted deeply in foreign land,
Let growth be a silent whisper,
and fruit a promise of symbiosis.



真正的全球化
从理解一把泥土的温度开始



商业的终极形态
是让所有参与者成为更好的自己



蔚云出海



助力中国企业扎根海外