

2025

澳大利亚电商消费洞察及 亚马逊澳洲站选品洞察



引言

2025年，全球消费需求持续转向线上，中国出口跨境电商持续增长，海外电商机遇广阔。对于中国出海品牌和卖家来说，持续挖掘新增量，在全球市场解锁新蓝海，是大势所趋。亚马逊看到，近年来越来越多的中国企业正在加速布局全球业务。诸如澳洲、中东、拉丁美洲、印度等快速崛起的新兴国家/地区，凭借其高速增长的经济实力、互联网渗透率与旺盛的消费需求，为中国卖家带来了新的机遇。

在众多新兴国家 / 地区中，澳洲的电商表现保持持续稳定增长且为中国卖家提供了广阔的发展机遇。澳大利亚人均 GDP 全球第 9，这意味着消费者拥有强大的购买力。同时，第三方数据显示，澳大利亚电商销售额占整体零售的比重还只有 10%¹，随着亚马逊在澳大利亚不断投入，未来的增长空间还十分广阔。同时得益于中国和澳洲产业互补性较强，经贸往来较为紧密。在 2022 至 2023 财年，中国名列澳大利亚第一大进口贸易伙伴，澳大利亚自中国进口额在该财年里增长了 9.4%，达到 1133.75 亿澳元。

自 2011 年以来，亚马逊在澳洲各类投入超过了 150 亿澳元，不断完善涵盖仓储配送等关键领域的零售基础设施，能够帮助卖家取得持续业绩增长。目前，许多中国卖家已经在澳洲取得成功，无论是他们创新的产品，还是优秀的品牌体验，都给澳洲消费者留下了深刻的印象。

亚马逊全球开店澳洲站团队结合多年深耕澳洲电商行业的经验及选品洞察，梳理出此份澳洲选品趋势及洞察报告，为中国跨境电商出口企业布局澳洲提供相关意见参考。此报告内容涵盖了澳洲电商发展宏观数据、消费者洞察、热卖品类、重大营销节点等澳洲电商环境及选品趋势洞察介绍。此报告旨在为中国的跨境电商卖家提供澳大利亚生意布局、品牌发展等方面的支持及建议。

数据来源:1. statista数据，2022年。<https://www.statista.com/statistics/1385299/australia-e-commerce-penetration-rate/>
免责声明: 数据来源来自第三方公开披露信息，不完全囊括渠道、行业细分及市场替代解决方案。不代表亚马逊同意或支持其观点。



目录

01

澳大利亚营商环境介绍

整合澳大利亚宏观数据信息，快速掌握澳大利亚线上消费趋势

- ◆ 澳大利亚概览及消费者画像
- ◆ 澳大利亚2025年度消费趋势
- ◆ 澳大利亚消费者如何看待亚马逊
- ◆ 亚马逊澳洲站季节性特征及营销日历
- ◆ 亚马逊澳洲站最新福利

02

亚马逊澳洲站选品洞察

结合第三方数据及亚马逊选品趋势，提供季度选品建议

- ◆ 澳洲服饰品类趋势(Apparel)
- ◆ 澳洲宠物品类趋势(Pet products)
- ◆ 澳洲鞋靴品类趋势(Shoes)
- ◆ 澳洲手表品类趋势(Watches)
- ◆ 澳洲玩具品类趋势(Toys)
- ◆ 澳洲珠宝品类趋势(Jewelry)
- ◆ 澳洲箱包品类趋势(Luggage)
- ◆ 澳洲家具品类趋势(Furniture)
- ◆ 澳洲办公用品品类趋势(Office Products)
- ◆ 澳洲健康个护品类趋势(Health & Personal Care)
- ◆ 澳洲运动用品品类趋势(Sports)
- ◆ 澳洲电子产品品类趋势(Electronics)
- ◆ 澳洲美容个护品类趋势(Beauty)
- ◆ 澳洲个人护理品类趋势(Personal Care Appliances)
- ◆ 澳洲电脑品类趋势(PC)
- ◆ 澳洲草坪与园艺品类趋势(Lawn & Garden)

03

亚马逊澳洲站热卖类目百强榜

提供细分品类选品,选品参考

01 澳大利亚营商环境介绍 »

整合澳大利亚宏观数据信息，快速掌握澳大利亚线上消费趋势

澳大利亚概览及消费者画像

作为全球前10大电商市场,澳大利亚的潜力不容小觑。根据第三方数据显示,澳大利亚的人均收入从2019年的5.3万美元增至2024年的6.8万美元¹,互联网普及率高达94.9%。其中,网购用户占澳洲总人口的77%²。电商销售额也增长稳定,根据Statista Market Insight数据显示,澳洲电商行业收入将在未来五年内超过578亿美元,复合年增长率(CAGR2023-2029)达8.27%³。消费习惯方面,澳大利亚与欧美文化高度一致,选品相似度高。

宏观基础信息



人口:2,540万人
平均家庭:2.7人



男性:
占49%,年龄中位数37岁
女性:
占51%,年龄中位数39岁



GDP:2.2万亿美元
世界排名No.12



人口年龄结构相对健康
10-24岁(18.2%)
25-39岁(21.5%)
40-54岁(19.3%)



平均家庭可支配收入
\$11.2万美元,32个发达国家
家中排名No.2



5G网络覆盖率:89.2%
智能手机持有率:94.8%
平板电脑持有率:76.8%



年度消费者价格指数通胀率(CPI-23Q3): 5.4%
连续第三个季度降低预计未来5年将持续降低至2.6%²(2028)

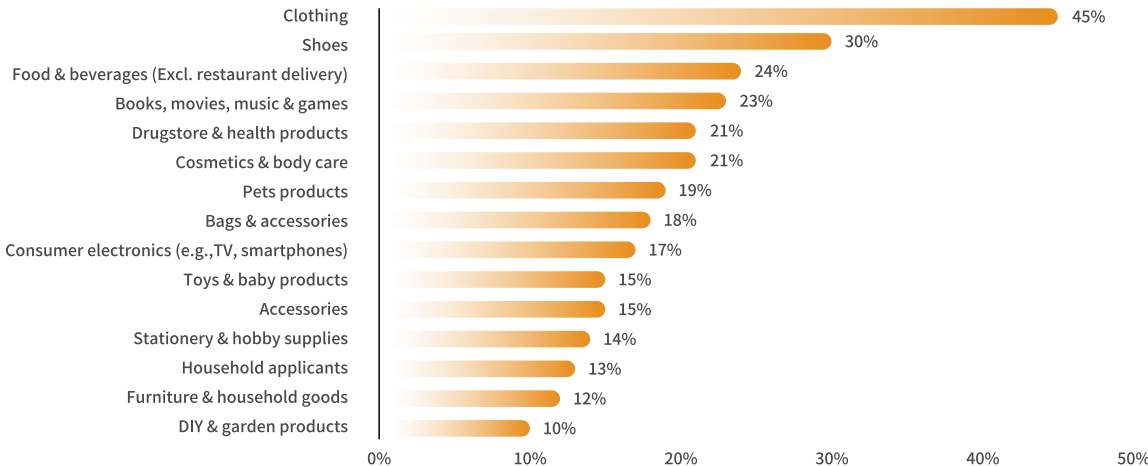


平均拥有房子的大小:
5个房间或以上(60%以上家庭符合)

澳洲电商消费者画像

- ◆ 澳洲电商消费者男女占比相近,女性消费者稍多一些;主力群体年龄在25-34岁之间,高收入人群
- ◆ 澳洲电商消费者主要购物灵感来源:搜索引擎、社群媒体、购物官网
- ◆ 移动端消费占比逐年增加,桌面端占比仍高于移动端
- ◆ 社群平台用户占澳洲总人口80%,80%澳洲人民关心环境可持续,这些都可能影响消费者消费行为
- ◆ 免运费和免费退换是消费者网购体验中最关心的环节;促销活动预计未来会更加受消费者关注
- ◆ 澳洲电商消费者最受欢迎的前5类目:服饰(45%);鞋子(30%);食品饮料(24%);书籍/影像制品(23%);美妆个护(21%)

澳洲消费者偏好网购品类



数据来源:1.<https://link.wtturl.cn/?target=https%3A%2F%2Fabs.gov.au%2F&scene=im&aid=497858&lang=zh>
2.<https://datareportal.com/reports/digital-2024-australia>
3.<https://www.statista.com/outlook/emo/ecommerce/australia>
免责声明: 数据来源来自第三方公开披露信息, 不完全囊括渠道、行业细分及市场替代解决方案。不代表亚马逊同意或支持其观点。

澳大利亚2025年度消费趋势

结合2025年第三方调研机构对于澳洲市场的消费趋势观察及结合亚马逊自有分析,摘选五大趋势如下¹:

01

省时增效 Convenience

面对快节奏生活和对个人时间的渴求,澳大利亚人持续寻求简化日常事务的解决方案。调研显示,高达63%的千禧世代(Z世代为56%,X世代44%)长期处于事务处理压力中。这种现状促使他们格外青睐能提供高效、精准及个性化解决方案的产品服务。企业应聚焦用户体验优化、流程精简和定制化服务,以此提升消费者满意度与品牌忠诚度。举例而言,超过五分之一的Z世代和千禧一代表示没有时间做饭,而婴儿潮一代中这一比例仅为3%。随着年轻消费者寻求减少烹饪时间,辅助工具准备以及外卖行业蓬勃发展。

02

智联生活 Digital Connection

随着5G技术在澳大利亚的成熟应用,消费者的科技使用率显著提升:68%的民众每周至少使用一次网上银行服务,70%每周进行视频流媒体消费。社交媒体已成为全民常态化的沟通渠道,为品牌创造了连接用户的新途径。此外,随着人工智能应用提供个性化体验,消费者纷纷投资智能设备和家电,使这些产品在从家居自动化到个人健康监测等各类用途中更具吸引力和实用性。我们的调查显示,19%的澳大利亚人计划在未来一年增加新技术支出——较去年调查的14%有所上升。

03

乐活双栖 Experience More

澳大利亚人崇尚户外生活方式,高达76%的民众重视"真实世界"体验。他们既享受独处时光,也珍视共享经历——超半数受访者(51%)将伴侣共处与个人时间同时列为生活重点。值得注意的是,重视线上虚拟体验的人群比例已从2023年的27%升至36%。近三分之一千禧世代(32%,全球同代比例为24%)目前参与元宇宙平台互动。除旅游之外,餐饮、户外活动、音乐演出和游戏娱乐场所也正受益于体验经济的发展浪潮。这为营销者创造了提供增值服务和个性化元素的良机,从而提升消费者的整体体验。近半数(49%)澳大利亚千禧世代每月至少进行一次短途旅行,34%每月至少参加一次音乐会或剧院活动,而全球同年龄段人群的这两项比例分别为37%和23%。

04

消费实用主义 Value for Money

在经济形势不确定和生活成本持续上涨的环境下,消费者正更加审慎地规划开支。澳大利亚通胀率居高不下,致使77%的受访者对日常用品价格上涨表示担忧。不到半数(49%)的民众预计未来财务状况会有所改善,仅有20%(尽管千禧一代中这一比例较高,达到32%)计划增加总体消费支出。共享经济持续蓬勃发展,既满足了人们节约开支的需求,又顺应了绿色生活方式的潮流。高达59%的婴儿潮一代(全球同年龄段比例为45%)表示更倾向于修理而非更换损坏物品;而共享行为在年轻群体中已成常态:55%的千禧一代(婴儿潮一代仅7%)会共享/交换物品,53%的千禧一代(婴儿潮一代仅2%)每年至少会租赁一次物品。

05

可持续生活 (Sustainable living)

澳大利亚消费者的道德与环保意识日益增强,正积极追求更可持续的生活方式。这一趋势源于对气候变化影响的担忧,以及为创造更绿色未来贡献力量的美好愿景。我们的调查显示:56%的澳大利亚人对气候变化感到忧虑,63%的民众希望通过日常行动对环境产生积极影响——较2023年59%的比例有所提升。

数据来源:1.Euromonitor Megatrends in Australia Jul 2024.

免责声明: 数据来源于来自第三方公开披露信息, 不完全囊括渠道、行业细分及市场替代解决方案。不代表亚马逊同意或支持其观点。

澳大利亚消费者如何看待亚马逊

第三方调研机构Pattern¹,围绕亚马逊澳洲站(Amazon.com.au)对1000名澳洲消费者进行线上购物习惯及对亚马逊看法的调研,从中我们发现:

Why Amazon为什么选择亚马逊?

✓ 价格竞争力

66%消费者因“更低价格”选择亚马逊(同比+6%),62%设置“价格追踪提醒”,黑五/网一参与率达40%(同比+20%)。

✓ Prime 会员生态

45%用户为Prime会员,享受免费次日达(覆盖98%城市区域)、专属折扣及影视会员,用户年均消费是非会员的2倍。

✓ 产品种类丰富

64%认可“产品种类最丰富”(SKU超2000万),覆盖家居厨房(60%考虑购买)、电子计算机(57%)等高频品类。

✓ 高收入用户主导

80%家庭收入≥20万澳元的消费者使用亚马逊,35-44岁人群占比73%(其他平台平均59%),本科及以上学历用户占比61%。

✓ 物流速度与覆盖

Prime会员次日达覆盖98%城市区域,非都市地区配送时效缩短至48小时内,78%用户因快速配送选择亚马逊。

✓ 搜索习惯转移

59%消费者将亚马逊作为搜索起点(同比+59%),仅14%依赖谷歌,47%浏览平台寻找灵感(如“今日推荐”模块)。

What to buy on Amazon亚马逊上买什么

家居厨房、电子数码、书籍和维生素等



60%澳洲消费者倾向在亚马逊购买家居和厨房用品,57%选择电子数码产品,55%购买书籍与电子书,此外43%购买维生素补剂,这些品类凭借超多选品(SKU超2000万)、Prime次日达及质量信任(透明计划)实现高增长。

品牌信任与发现



58%认可产品质量,49%信任品牌旗舰店,60%用户购买新产品,57%尝试新品牌,39%跳转至官网进一步了解

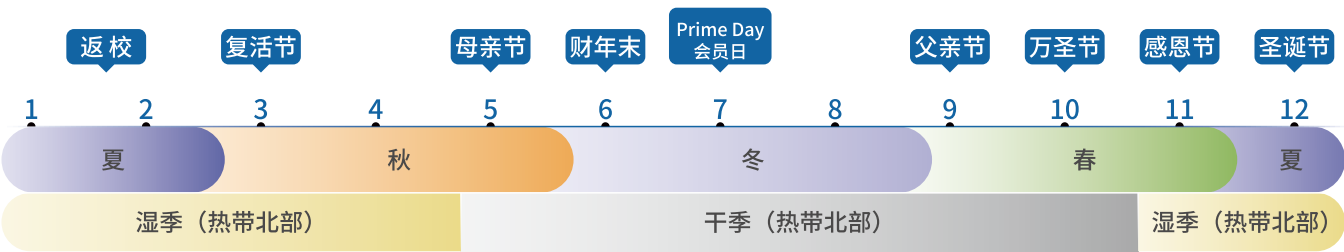
数据来源: 1. Megatrends in Australia

免责声明: 数据来源于第三方公开披露信息, 不完全囊括渠道、行业细分及市场替代解决方案。不代表亚马逊同意或支持其观点。

亚马逊澳洲站季节性特征及营销日历

澳洲四季分明，冬季从每年5月、6月份开始，为干燥气候；年底转夏之后进入湿润气候。澳洲主要承袭了欧美节庆文化，如：复活节、父亲节、万圣节、圣诞节及Boxing Day等节日，均有送礼需求。

澳洲全年气候及节庆促销日历示意图



各季节热销品类

季节与节庆	月份	热卖节点范例	中文	Trending
冬季	6月-8月	4975928051-Throws	毯子	
		5131143051-slippers	拖鞋	
		5149084051-Electric Heating Pads	电热垫	
		5016662051-Dehumidifiers	除湿机	
		5131136051-Boots	靴子	
夏季	12月-2月	5016933051-Personal Fans	个人便携风扇	
		Indoor-Outdoor String Lights	室内外灯带	
		5707694051-Automatic Pool Cleaners	自动泳池清洁器	
		5016710051-Kitchen Thermometers	厨房温度计	
		5016935051-Tower Fans	塔扇	
主要节日		8415441051-Dedicated Deck Card Games	专用卡牌游戏	
		4915857051-Gift Bags	礼品袋	
		5030820051-Karaoke Machines	卡拉OK机	
		10345546051-Costume Outfits	服装套装	
		4989992051-Candle Lights	蜡烛灯	

2025大促日历示意图

澳洲站					
1月	返校季	2月	情人节 大学入校季	3月	微笑日促销（秋促）
4月		5月	母亲节	6月	财年末促销
7月	Prime会员日*	8月	父亲节	9月	
10月	春促	11月	黑色星期五 网购星期一	12月	圣诞节 BoxingDay&节日礼

*备注：会员日时间待定，请等候具体通知

经理说

澳洲站年中6月财年末大促、7月Prime会员日以及年末11月黑五网一为全年销售高峰。大促活动截止入仓时间较早，请提前规划大促活动预计需要货量，尽早进行准备！

亚马逊澳洲站最新福利

助力品牌卖家业务增长

新卖家入门大礼包

三大任务及福利



福利1

为品牌卖家提供5%的交易额返还,高达7万5千澳元
(任务要求:品牌主6个月内在澳洲站完成品牌注册)

福利2

最高300澳元入库或配送费优惠
(任务要求:90天内运送库存至亚马逊运营中心)

福利3

75澳元亚马逊商品推广广告折扣券
(任务要求:90天内使用亚马逊商品推广广告活动)

入场资格

- ◆ 2024年1月1日或之后发布第一个可供购买的ASIN的专业卖家
- ◆ 任务时长基于第一个可供购买的ASIN的发布时间起为期一年

新卖家



现有卖家选品大礼包

即日起将持续到2025年10月28日,单个新父ASIN前100件(标准件)或前50件(大件)最高可获得10%销售额的返现奖励。该计划关注2024年10月10日至2025年6月30日期间首次入库的新父ASIN,卖家有120天的时间实现销售,并获得相应奖励。

现有卖家



亚马逊澳洲站最新福利



02 亚马逊澳洲站选品洞察》

结合第三方数据及亚马逊选品趋势，提供季度选品建议

澳洲站服饰品类趋势 (Apparel)

预计2025年澳大利亚服装市场收入将达到222亿美元¹,年复合增长率(CAGR 2024 - 2028)约2.2%。主要受到以下几点因素驱动增长:

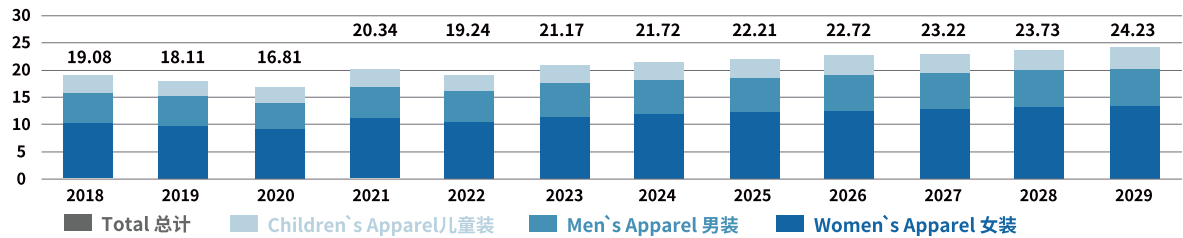
- ◆ 线上购物渗透率提升:2025年线上服装销售额占比预计达32%,高于2023年的27%。
- ◆ 可持续时尚需求:68%的澳大利亚消费者表示愿意为环保服装支付溢价。
- ◆ 运动休闲风延续:运动服装增速高于传统服装,年增长率约5.2%。

2024年消费数据显示,未来五年很有可能会面临绿色供应链转型,品牌将加大对再生材料(如回收聚酯纤维)和碳中和生产流程的投资;同时个性化与数字化的风靡会普及AI虚拟试衣技术、定制化订阅服务(如“每月穿搭盒子”)。

Apparel-Revenue

Australia (in billion USD (US\$))

Sources: Statista Market Insights



澳洲站服饰消费洞察 (Apparel)

亚马逊澳洲站服饰行业强势类目简述

对比澳洲全站点,中国卖家不仅在背包、短裤和袜子类目上展现明显优势,并在打底裤和运动衫类目中具有竞争力。无论在面料上比如使用高弹力的性能织物,或者在性价比上中国卖家均可胜出。同时,澳洲消费者在这一类目中偏爱购买知名休闲品牌以及运动品牌,因此打造品牌对于卖家来说尤为重要。

中国卖家高销量类目推荐

细分类目	类目英文名称	价格区间(美元)	最受欢迎颜色/尺寸
 背包	Back Packs	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/灰色/深灰色 大号/40升
 短裤 男士内裤	Shorts	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G >\$500 I	黑/深蓝/卡其色 大号/中号/超大号
 袜子	Socks	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑/深蓝/多色 大号/中号
 运动 针织套头衫	Jerseys	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H	红色/黑色/黄色 7-8岁/9-10岁/ 5-6岁
 打底裤 瑜伽裤	Leggings	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H	黑色/深蓝色/墨色 中号/小号/大号

中国卖家高增长类目展望

细分类目	类目英文名称	价格区间(美元)	最受欢迎颜色/尺寸
 T恤	T-Shirts	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H	黑色/白色/深蓝色 大号/中号/超大号
 裤子	Pants	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	深蓝色/卡其色 大号/中号/超大号
 睡衣	Pyjama Sets	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G	黑/粉/白 中号/大号/小号
 腰带	Belts	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑/棕/多色 中号/大号
 连衣裙	Casual	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H	黑/蓝/绿 大号/中号/X大号

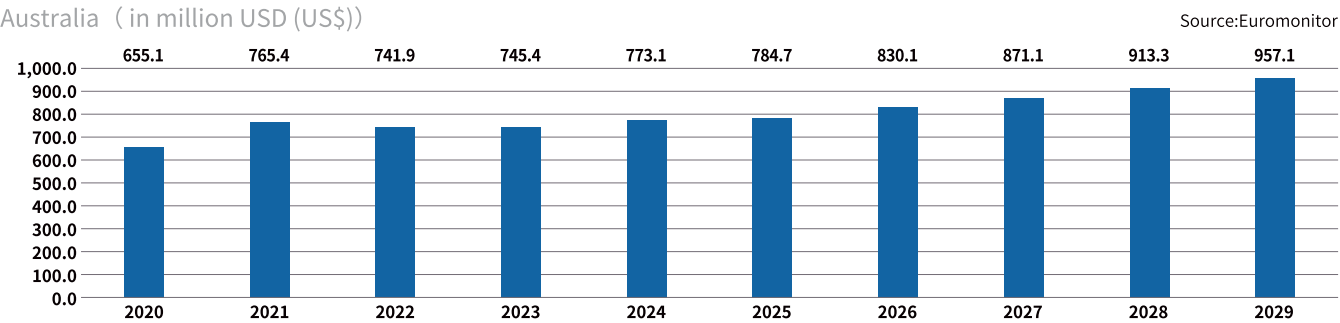
数据来源: 1. <https://www.statista.com/outlook/cmo/apparel/australia>
免责声明: 数据来源于第三方公开披露信息, 不完全囊括渠道、行业细分及市场替代解决方案。不代表亚马逊同意或支持其观点。

澳洲站宠物品类趋势 (Pet products)

2024年,宠物产品零售价值销售额增长4%,达到773百万美元, 预计零售额在2029年将达到957百万美元。其中,主要增长品类如下:

- 宠物用品2024年达到389万美国元, 2029年预计达到494百万美元。
- 宠物医疗保健2024年表现最好的品类, 零售价值达到283百万美元。2029年预计达到311百万美元。

Pet products-Revenue



2024年消费数据显示,尽管生活成本较高,消费者仍优先考虑宠物的需求,但因财务限制,宠物主人减少了对兽医诊所和美容服务的访问,转而购买跳蚤和驱虫治疗等可在家中使用的宠物产品;非必需品(如宠物玩具和其他非必需品)的需求减少,但宠物医疗保健的需求预计将在2024年继续增长;消费者倾向于推迟宠物产品的非必要支出,等待节日期间和促销季购买,例如在财年末和圣诞节期间,消费者更愿意为宠物购买礼物。

澳洲站宠物消费洞察 (Pet Products)

亚马逊澳洲站宠物行业强势类目简述

对比澳洲全站点,中国卖家不仅在宠物床、猫爬架和自动喂食器类目上展现明显优势,并在自动饮水器和互动玩具类目中具有竞争力。同时,猫砂盆,球类玩具和猫抓板的需求显著增加,中国卖家在价格上的优势使其独占鳌头。消费者在购买宠物用品时倾向于选择实用性强的宠物日常用品和注重智能化及便携性的创新产品。

中国卖家高销量类目推荐

细分类目	类目英文名称	价格区间(美元)	最受欢迎颜色/尺寸
 床	Beds	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	灰色/黑色/白色 双人/超大号/中号
 猫爬架	Play Towers & Trees	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	灰色/绿色/烟灰色 184cm/143cm/135cm
 自动喂食器	Automatic Feeders	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H	白色/黑色/灰色 2升/8升/4升
 自动饮水器	Fountains	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	白色/银色/黑色 一个尺寸/3.2升/2.4升
 互动玩具	Interactive Toys	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	蓝/白/绿 23*23*3cm/ 18.8-18.8 inches/Medium

中国卖家高增长类目展望

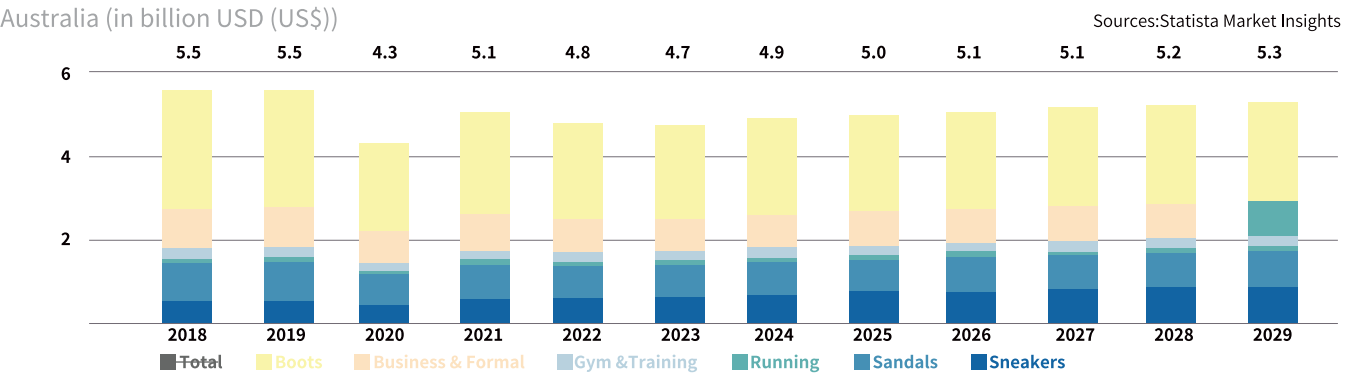
细分类目	类目英文名称	价格区间(美元)	最受欢迎颜色/尺寸
 猫砂盆	Litter Boxes	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	灰色/白色/蓝色 X-宽松/XXL/小号
 球类玩具	Balls	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黄/绿/蓝 中码/大码
 猫抓板	Scratching Pads	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H	棕色/透明/灰色 大号/中号/23.6*15.7英寸
 爪爪护理	Claw Care	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H	黑/蓝/绿 大号/小号
 狗项圈	Basic Collars	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H	黑/蓝/粉红 中码/小/大

澳洲站鞋靴品类趋势(Shoes)

依据第三方数据,澳洲鞋靴市场销售额(含线下)2025年将达到49亿美元, 预计2024-2029年间年均复合增长率为1.66%,消费趋势主要集中在以下几个领域:

- ◆靴子(Boots)是最大的细分市场, 2024年市场规模为23亿美元。
- ◆随着澳洲消费者环保意识逐年提升,可持续鞋靴包类产品的市场占比预计在2026年将达到8.9%。
- ◆78%的澳洲消费者对于日渐增长的生活成本表示出担忧,消费者在购买鞋靴包服等单品及配件时,呈现出喜欢追求性价比,更倾向搜索“大牌平替”的同类品牌产品。

Shoes-Revenue



澳洲站鞋靴包消费趋势(Shoes)

亚马逊澳洲站鞋靴行业强势类目简述

对比澳洲全站点销售数据, 中国卖家在鞋、靴、包类目的优势体现在为澳洲消费者提供功能性强、设计经典、通勤百搭的热销单品, 高销量细分类目包括墨镜、托特包、和拖鞋。高增长细分类目包括训练鞋、流浪包&单肩包、和鞋带,澳洲消费者在这一类目中偏爱购买休闲百搭的品牌设计以及功能性突出的单品。

中国卖家高销量类目推荐

细分类目	类目英文名称	价格区间(美元)	最受欢迎颜色/尺寸
 墨镜	Sunglasses	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/哑光黑/灰色 大号/中号/63MM
 托特包	Totes	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H	黑色/米色/棕色 大号/中号
 拖鞋	Slippers	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H	黑/粉红/灰 8美码/9-10美码/ 9美码
 邮差包 单肩包	Messenger & Shoulder Bags	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H	黑/棕/灰 单码/16英寸/15.6英寸
 虚拟影像眼镜	Video Glasses	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑/哑光蓝/灰 160.0*35.0*10毫米/ 一码/128克

中国卖家高增长类目展望

细分类目	类目英文名称	价格区间(美元)	最受欢迎颜色/尺寸
 训练鞋	Trainers	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	白色/黑色/海军蓝 10US/9US/8US
 流浪包 单肩包	Hobo & Shoulder Bags	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑/棕/咖啡色 中/大
 鞋带	Shoe Laces	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑/白/棕 超大号/45英寸
 斜挎包	Cross-Body Handbags	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑/棕/白 小/中
 旅行手袋	Travel Totes	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H	黑/蓝/粉红 一个尺码/大号/ 超大号

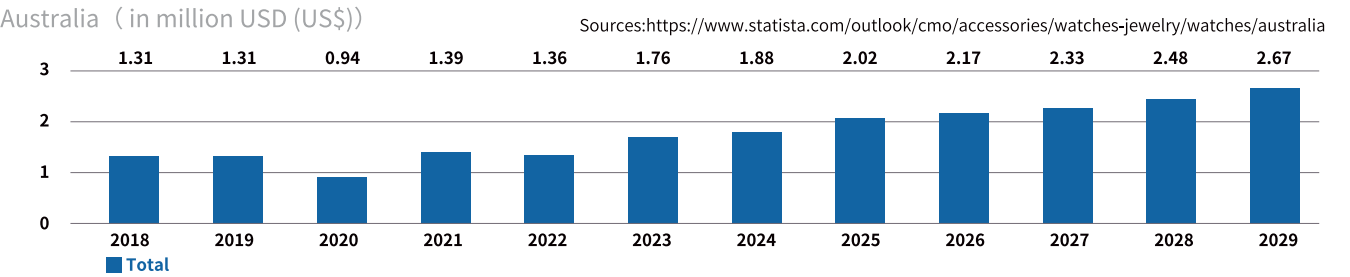
澳洲站手表品类趋势(Watches)

2025年,澳大利亚手表市场预计将产生 20.2亿美元 的收入,年复合增长率(CAGR 2025-2029)预计为7.20%。手表电子商务领域的收入预计在2025年达到 1.7588亿美元,年复合增长率(CAGR 2025-2029)预计为 7.75%。¹

主要受到以下几个领域的驱动:

- ◆ 奢侈品手表占据主导地位,预计到2025年将占销售额的 76%。这一激增的高端腕表需求反映出消费者对展示地位与风格的渴望,其中瑞士品牌在奢侈品细分市场中尤为受欢迎。
- ◆ 在智能手表及健康追踪器市场,苹果(Apple)以46%的市场份额领先,其次是 Fitbit(24%) 和三星(Samsung,23%)。
- ◆ 手表电商市场用户规模预计到2029年将达 1017万用户,用户渗透率将从2025年的 29.6% 提升至2029年的37.1%。

Watches-Revenue



澳洲站手表消费洞察(Watches)

亚马逊澳洲站手表行业强势类目简述

对比澳洲全站点销售数据,中国卖家在手表类目的优势主要体现在为澳洲消费者提供功能性强、设计经典的数字手表产品,主打运动、通勤等日常实用场景。高销量细分类目包括腕表、手表收纳盒和智能手表表带。高增长细分类目包括手表,表带和挂钟等常见配件。

中国卖家高销量类目推荐

细分类目	类目英文名称	价格区间(美元)	最受欢迎颜色尺寸
 腕表	Wrist Watches	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/银色/金色 无码/男式标准
 手表盒	Watch Boxes	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑/棕/咖啡色 6-插槽/12-插槽/3-插槽
 智能手表 替换表带	Smartwatch Replacement Bands	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H	黑色/银色/玫瑰金色 38MM/40MM/41MM/ 42MM(Series10)
 维修工具和 套件	Repair Tools & Kits	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H	蓝色/黑色/银色 436包/192件/155件
 怀表和手镯表	Pocket & Fob Watches	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑/银/多件 44.6*4.6厘米/ 7.2*3厘米

中国卖家高增长类目展望

细分类目	类目英文名称	价格区间(美元)	最受欢迎颜色/尺寸
 手表	Watches	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G	蓝色/粉色/黑色 小号/儿童/22*3.5厘米
 表带	Watchbands	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H	黑/银/玫瑰金 20毫米/22毫米/小号
 智能手表	Smartwatches	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑/白+黑/别针 47毫米/40毫米/一个尺寸
 挂钟	Wall Clocks	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑/白/多色 小/12英寸/17*20英寸
 教练和 裁判装备	Coach & Referee Gear	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H	黑/蓝/灰 一个尺寸/8.5厘米/1件

数据来源: 1. Statista Market Insights: watches-Australia
免责声明: 数据来源于来自第三方公开披露信息, 不完全囊括渠道、行业细分及市场替代解决方案。不代表亚马逊同意或支持其观点。

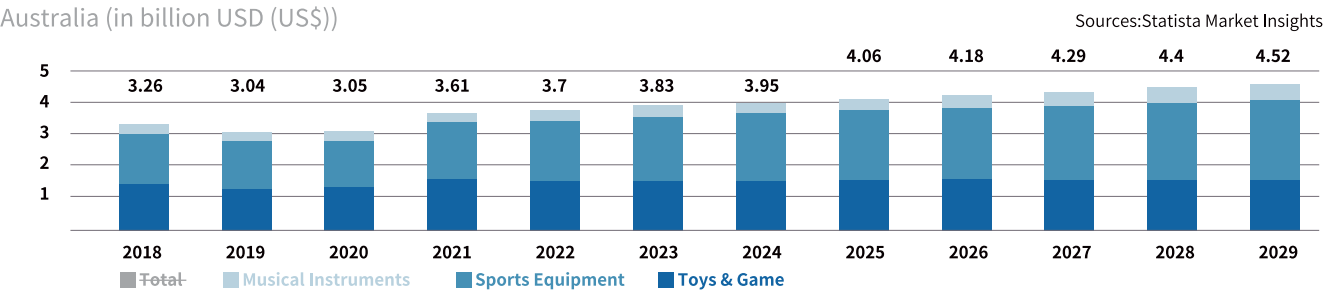
澳洲玩具品类趋势(Toys)

2025年澳大利亚玩具及休闲用品市场规模将达到40.6亿美元,人均消费支出高达150.55美元,展现了该市场的强劲购买力。澳大利亚凭借其较高的人均消费水平和独特的市场特征,持续吸引全球品牌关注。这一市场的发展前景令人瞩目,预计在2025-2029年间将保持2.72%的年复合增长率稳步上升¹。值得注意的是:

- ◆ 环保可持续玩具正迅速崛起成为市场新宠,体现了澳大利亚社会对环境保护意识的增强。
- ◆ 体育休闲类玩具的强势表现也凸显了澳大利亚人对积极健康生活方式的追求。

这些趋势的交织融合,正在为澳大利亚玩具及休闲用品市场开创新的发展机遇。

Toys-Revenue



亚马逊澳洲站玩具消费洞察(Toys)

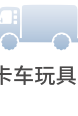
亚马逊澳洲站玩具类热门类目简述

受当地家长重视早教及STEM教育的影响,具有教育属性的分类和堆叠玩具、积木套装以及磁性积木等产品长期占据销售品类榜首,这些品类在中国卖家中表现尤为突出。近期数据显示节庆服装服饰、汽车玩具、卡车玩具、掌上游戏和厨房玩具套装等品类呈现快速增长态势。

中国卖家高销量类目推荐

细分类目	类目英文名称	价格区间(美元)	最受欢迎颜色/尺寸
 分类和堆叠玩具	Sorting & Stacking Toys	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H	彩色/粉色/蓝色 小号/均码/中号
 气球	Balloons	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H	粉色/白色/金色 小号/均码/中号
 积木套装	Building Sets	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	彩色/黑色 特定模型/小号/均码/中号
 儿童和幼儿节庆装扮服装	Kid & Toddler Costumes	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	彩色/粉色/红色 一个尺寸/中号/4-5T
 磁性积木	Magnetic Building	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H	彩色/多色/彩虹色 3英寸大小/1英寸磁块/ 小号

中国卖家高增长类目展望

细分类目	类目英文名称	价格区间(美元)	最受欢迎颜色/尺寸
 特定场合穿的装束	Costume Outfits	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	红色/黑色/绿色 大号/均码/中号
 汽车玩具	Cars	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	蓝色/彩色/红色 1:18/1:12/1:14
 卡车玩具	Trucks	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	全地形/黑色/黄色 1:15/1:12/1:14
 掌上游戏	Handheld Games	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	紫色/黑色/彩色 均码/128克/小号
 厨房玩具套装	Kitchen Playsets	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	彩色/绿色/粉色 小号/均码/中号

数据来源: 1. <https://www.statista.com/outlook/cmo/toys-hobby/australia>
免责声明: 数据来源来自第三方公开披露信息, 不完全囊括渠道、行业细分及市场替代解决方案。不代表亚马逊同意或支持其观点。

澳洲珠宝品类趋势(Jewelry)

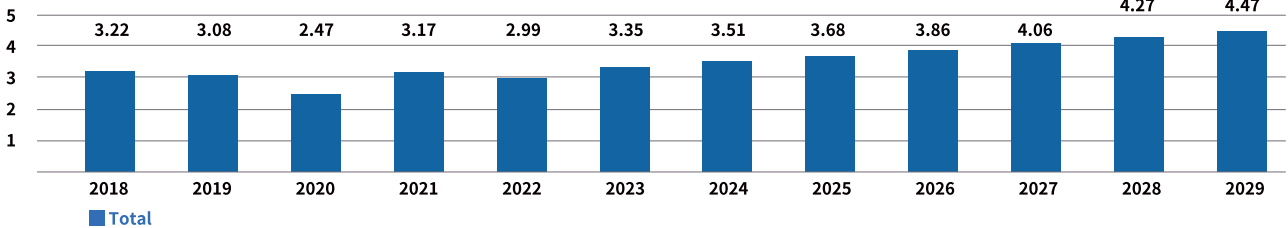
2025年澳大利亚珠宝市场规模将达到36.8亿美元,人均消费支出高达136.65美元,预计在2025-2029年间将保持4.96%的年复合增长率,展现出显著的发展潜力¹。特别值得关注的是:

- ◆ 澳大利亚珠宝市场正呈现出"大众化"趋势,非奢侈品珠宝占据77%的市场份额。这一现象折射出消费者对珠宝的认知从传统的身份象征,逐渐转向日常配饰和个性表达的载体。到2025年,珠宝消费群体预计将覆盖约1,050万澳大利亚人口,占总人口的40%,体现出珠宝消费的普及化特征。²
- ◆ 在消费场景的多元化推动下,澳大利亚珠宝市场呈现出新的活力:从传统的婚恋场景延伸至个人日常佩戴,从实体店专柜延伸至线上购物平台,从奢侈品牌垄断转向多元化竞争格局。特别是澳大利亚特有的蛋白石珠宝需求持续攀升,不仅受到本土消费者青睐,更成为国际游客的钟爱之选,彰显了澳大利亚珠宝市场独特的文化魅力。³

Jewelry-Revenue

Australia (in billion USD (US\$))

Sources: Statista Market Insights



亚马逊澳洲站珠宝消费洞察(Jewelry)

亚马逊澳洲站珠宝强势类目简述

智能手表替换表带居于销量榜首,映射出科技配件与时尚饰品的完美融合;耳环、手链、项链等传统饰品组成的"黄金三件套"持续走俏,展现出消费者对基础配饰的刚需;而鞋饰吊饰这一小众品类的突出表现,则反映了澳洲消费者对个性化装扮的独特追求。更值得关注的是快速崛起的新兴品类:珠宝清洁与保养产品的增长反映出消费者对饰品维护意识的提升;戒指与耳钉的走俏体现了轻奢时尚的消费升级;香蕉铃与胸针等小众品类的异军突起,则展现了市场细分的无限可能。

中国卖家高销量类目推荐

细分类目	类目英文名称	价格区间(美元)	最受欢迎颜色/尺寸
 智能手表替换表带	Smartwatch Replacement Bands	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H	黑色/银色/玫瑰金 多尺寸/ONE SIZE/20MM
 耳环	Earrings	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	银色/金色/白色镀铬 ONE SIZE/SMALL/MM
 手链	Bracelets	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	银色/黑色/金色 ONE SIZE/190MM/20CM
 项链	Necklaces	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	银色/金色/黑色 ONE SIZE/SMALL/MEDIUM
 鞋饰吊饰	Shoe Decoration Charms	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$200-\$500) H	随机/粉色/黑色 5 PACK/NORMAL/SMALL

中国卖家高增长类目展望

细分类目	类目英文名称	价格区间(美元)	最受欢迎颜色/尺寸
 清洁与保养	Cleaning & Care	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H	白色/银色/蓝色 236 ML/350ML/650ML
 戒指	Rings	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	粉色/随机/混合 SMALL/24PCS/ONE SIZE
 耳钉	Studs	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$200-\$500) H	银色/金色/钛 SMALL/0/4MM
 香蕉铃	Banabells	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G	金色/银色/钛 10MM/ONE SIZE/12MM
 胸针和别针	Brooches & Pins	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G	银色/黑色/蓝色 ONE SIZE/SMALL/MEDIUM/SMALL

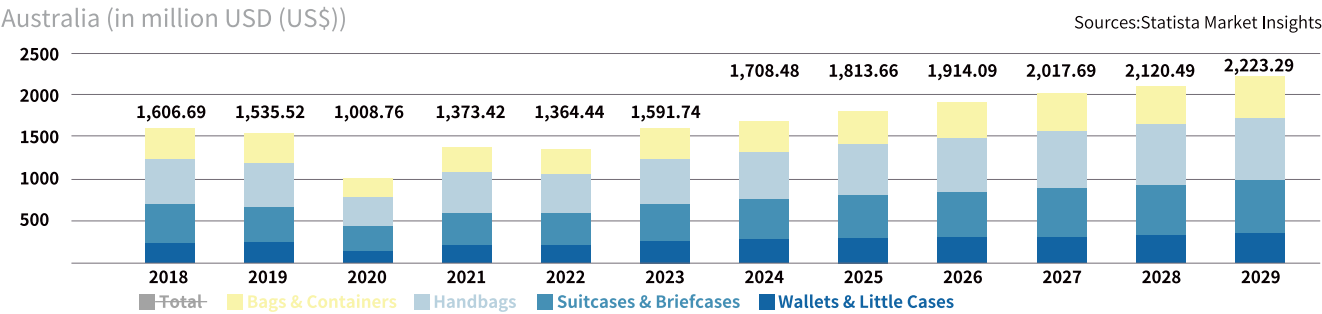
数据来源: 1. <https://www.statista.com/outlook/cmo/accessories/watches-jewelry/jewelry/australia>
2. <https://www.statista.com/outlook/emo/fashion/accessories/watches-jewelry/jewelry/australia>
3. <https://www.statista.com/forecasts/1440845/australia-jewelry-market-revenue>
免责声明: 数据来源于第三方公开披露信息, 不完全囊括渠道、行业细分及市场替代解决方案。不代表亚马逊同意或支持其观点。

澳洲箱包品类趋势(Luggage)

在澳大利亚,行李箱和箱包市场正在经历大幅增长,预计 2025 年收入将达到 18.1 亿美元,从 2025 年到 2029 年的年增长率预计为 5.22%¹。该市场包括行李箱、公文包、手提包、钱包和集装箱等多个子市场。趋势主要呈现为:

- ◆ 澳大利亚人对户外活动的兴趣日益增长,导致对耐用和防水箱包的需求不断增加。
- ◆ 可持续性是一个主要趋势,在澳大利亚致力于环境保护的推动下,对环保和可持续行李箱和箱包的需求不断增加。
- ◆ 电子商务在市场中发挥着重要作用,预计 2025 年网上销售额将达到 5.6022 亿美元,用户渗透率将从 2025 年的 15.8%增至 2029 年的 19.9%。

Luggage-Revenue



亚马逊澳洲站箱包消费洞察(Luggage)

亚马逊澳洲站箱包行业强势类目简述

从品类表现来看,行李套装、洗漱包、化妆包、旅行行李袋和钱包构成了中国卖家的主要营收来源。而洗漱包和化妆包则抓住了消费者对个人护理用品收纳的刚需,尤其是在商务出差和短途旅行场景中表现突出。市场新机遇正在快速涌现:手提箱、小型相机包、随身行李箱、腰包和运动行李袋等品类呈现显著增长态势。

中国卖家高销量类目推荐

细分类目	类目英文名称	价格区间(美元)	最受欢迎颜色/尺寸
 行李套装	Luggage Sets	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/蓝色/绿色 5件/行李箱套装/ 20英寸24英寸28英寸
 洗漱包	Toiletry Bags	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G	黑色/灰色/粉色 中号/大号/均码
 化妆包	Makeup Bags	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H	黑色/粉色/白色 1支 (1包) /大
 旅行行李袋	Travel Duffels	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/棕色/蓝色 均码/大/120升
 钱包	Wallets	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/棕色/深蓝色 均码小/大

中国卖家高增长类目展望

细分类目	类目英文名称	价格区间(美元)	最受欢迎颜色/尺寸
 手提箱	Suitcases	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	深蓝色/磨砂黑色/银色 55厘米/75厘米/81厘米
 小型相机包	Compact Camera Cases	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/粉色/灰色 PU皮/均码/中号
 随身行李箱	Carry Ons	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/深蓝色/橙色 55厘米/20英寸
 腰包	Waist Packs	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G	黑色/粉色/蓝色 均码/双码/中码
 运动行李袋	Sports Duffels	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/粉色/灰色 均码/42升/升

数据来源: 1. <https://www.statista.com/outlook/cmo/accessories/luggage-bags/australia>
免责声明: 数据来源于第三方公开披露信息, 不完全囊括渠道、行业细分及市场替代解决方案。不代表亚马逊同意或支持其观点。

澳洲家具品类趋势(Furniture)

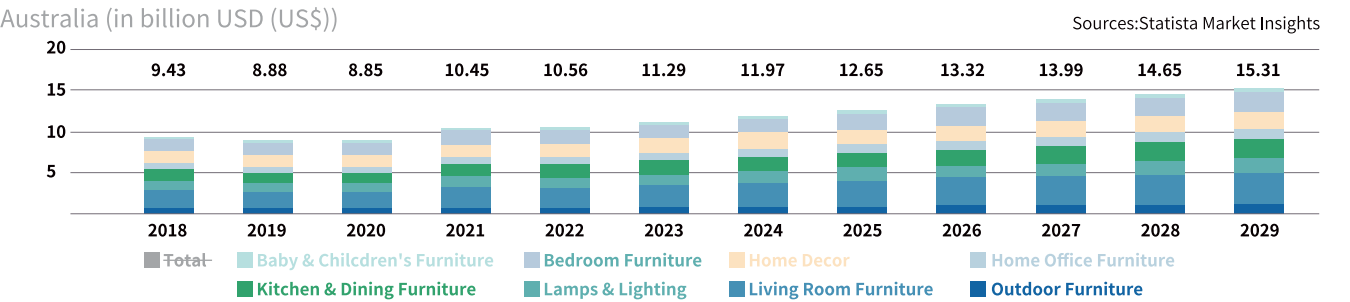
2025年澳大利亚家具市场规模将达到126.5亿美元,人均消费支出达469.25美元。行业数据预测,2025-2029年间澳大利亚家具市场将以4.89%的年复合增长率稳健发展。客厅家具领域以31.8亿美元的规模成为最大细分品类,体现了澳洲家庭对起居空间投入的重视。同时,随着消费者对可持续生活方式的追求,澳大利亚家具产业正经历一场以环保材料创新和设计美学提升为核心的转型升级。

这一转型背后折射出澳大利亚家具市场的特色:

- ◆ 本土设计师将现代简约风格与澳洲自然元素巧妙融合,创造出独具特色的家居美学;
- ◆ 消费者对环境友好型材料的偏好推动了产业链的绿色革新,促使制造商在保证产品性能的同时更注重环境影响。

这种注重设计创新与环境责任的平衡发展模式,正成为澳大利亚家具市场的核心竞争优势。

Furniture-Revenue



亚马逊澳洲站家具消费洞察(Furniture)

亚马逊澳洲站家具强势类目简述

充气床、枕头及配件、书柜、梳妆台、桌椅和独立式鞋架构成了家具类目的销售主力。近年来居家办公趋势的加强,使得符合人体工学设计且环保材质的桌椅产品越发受到青睐。同时,消费者对生活品质的追求也体现在对多功能梳妆台的偏好上,特别是带有led灯镜子和隐藏式收纳等智能化设计的产品更受欢迎。

中国卖家高销量类目推荐

细分类目	类目英文名称	价格区间(美元)	最受欢迎颜色/尺寸
 充气床 枕头及配件	Inflatable Beds Pillows & Accessories	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	灰色/白色/蓝色 大号/单人床/高38厘米大号
 书柜	Bookcases	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	白色/棕色/黑色 70×35×165厘米/ 11.8深×13.4宽×63高/ 大号
 梳妆台	Dressing Tables	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	白色/黑色/白色搭配棕色 80×40×138厘米/ 118厘米/80×40×137厘米
 桌椅	Desk Chairs	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/白色/灰色/ 通用/基本型/ 25长×25宽×30高(英寸)
 独立式鞋架	Free Standing Shoe Racks	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/灰色/白色 网状面板/2层

中国卖家高增长类目展望

细分类目	类目英文名称	价格区间(美元)	最受欢迎颜色/尺寸
 床边婴儿床	Bedside Cribs	(\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	灰色/灰白/深灰 婴儿床/单人床/婴儿床
 地毯	Area Rugs	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	象牙白/浅褐色/绿色 200×300厘米/ 300×200厘米/ 200×250厘米
 移动储存柜	Mobile Storage Islands	(\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	白色/黑色/棕色 1219x610毫米/ 127厘米×46厘米×91.5厘米 (长×宽×高)/ 67x37x84厘米(长×宽×高)
 豆袋椅	Bean Bags	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	蓝色/绿色/彩色 中型/4.4千克/100厘米
 脚凳	Ottomans	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/白色/深灰 大号/ 15.7d×43.3w×15.7h/ 40d×140w×40h cm

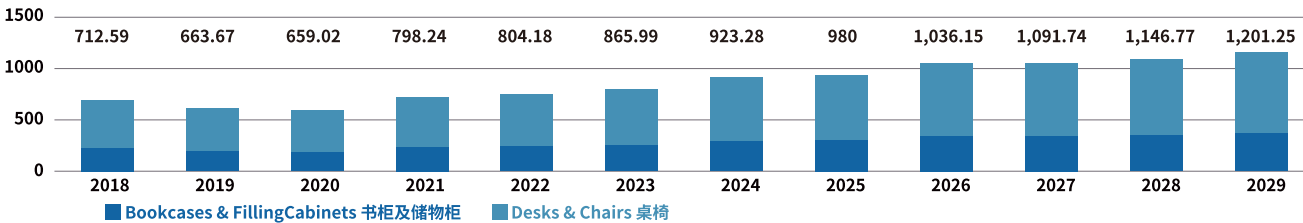
澳洲站办公用品品类趋势 (Office Products)

2025年,澳大利亚家用办公家具市场收入预计将达到9.8亿澳元。到2029年,市场规模预计将增长至约12.0亿澳元,2025至2029年期间的年复合增长率(CAGR)为5.22%。¹ 办公家具包含办公桌、办公椅、储物柜及其他办公相关物品。随着办公空间扩展及员工数量增加,相关需求正持续增长。推动这一增长的主要因素包括:

- ◆更多跨国公司进入了澳大利亚,混合制办公模式逐渐兴起,增加了对办公家具的需求。
- ◆城市化的不断发展也增加了办公室家具相关的需求。
- ◆制造商提供了更先进、创新设计的家具,这些家具更健康、更舒适,并且技术含量更高。

Office Products-Revenue

Australia (in million USD (US\$)) Sources:https://www.statista.com/outlook/cmo/furniture/home-office-furniture/worldwide



亚马逊澳洲站办公用品消费洞察(Office Products)

亚马逊澳洲站家具强势类目简述

响应后疫情时代员工返回公司办公的主流趋势,配件类如工牌卡套、多用途标签、标签带、挂历、玩具圣诞倒数日历、铅笔等产品都进入了高需求高增长的阶段,工具器械方面中国卖家可以关注高功率多功能的激光打印机、喷墨打印机墨盒,同时便携式小型打印设备的增长可能和逐渐兴起的灵活办公风潮有关。

中国卖家高销量类目推荐

细分类目	类目英文名称	价格区间(美元)	最受欢迎颜色/尺寸
 激光打印机	Laser Printers	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/白色/灰色 中等/P1S COMBO (WITH AMS)/大尺寸
 马克笔	Markers	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	多彩/黑色/320色 1支/121支/60支
 喷墨打印机墨盒	Inkjet Ink Cartridges	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/彩色/白色 标准/超大/中等
 多用途标签	All-Purpose Labels	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/彩色/白色 小尺寸/100页/20页
 铅笔	Pencils	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	多色/黑色 72支/120支/1支

中国卖家高增长类目展望

细分类目	类目英文名称	价格区间(美元)	最受欢迎颜色/尺寸
 挂历	Wall Calendars	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	白色/多彩(彩色)/蓝色 大号/37"X57.9"/ 30.5cmx61cm
 玩具圣诞倒数日历	Toy Advent Calendars	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H	多彩/绿色/红色 31.4WX25.4HCM/标准
 标签带	Label Tapes	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H	银色/金色/钛 迷你/1件装/便携式
 扫描仪	Scanners	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/白色/灰色 MIRACO PRO/独立使用/ 小型
 工牌卡套	Badge Holders	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G	黑色/透明/银色 竖向/竖向2件装/中号

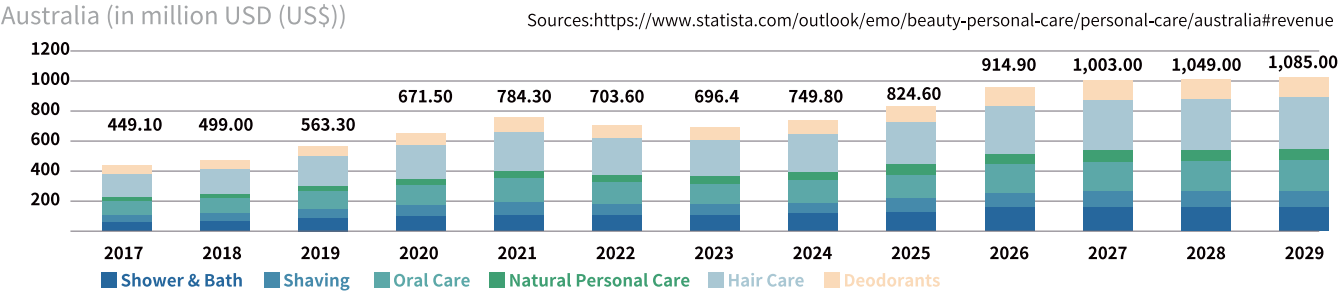
数据来源: 1. https://www.mordorintelligence.com/zh-CN/industry-reports/australia-office-furniture-market
免责声明: 数据来源于来自第三方公开披露信息, 不完全囊括渠道、行业细分及市场替代解决方案。不代表亚马逊同意或支持其观点。

亚马逊澳洲站健康个护品类趋势(Health & Personal Care)

澳大利亚美容和个人护理产品的市场规模预计将从2023年的29.1亿美元增长到2028年的31.2亿美元,在预测期内(2024-2028)复合年增长率为1.32%¹。增长的主要原因是:

- ◆ 受化妆品和护肤品人均支出增加的推动,澳大利亚的美容和个人护理行业正在蓬勃发展,是增长最快的消费市场之一,特别是高可支配收入和个人对个人美容和卫生的认识的提高。
- ◆ 近年来,随着年轻消费者进入市场,发生了代际转移。社交媒体、国际化和电子商务渠道进一步强化了这一变化,这些渠道对消费者购买美容产品的行为产生了持久的影响。

Health & Personal Care-Revenue



亚马逊澳洲站健康个护消费洞察(Health & Personal Care)

亚马逊澳洲站健康个护强势类目简述

澳洲消费者日常锻炼的习惯体现在热销清单里,电子秤、电动手持按摩器、睡眠眼罩的需求依旧高涨。同时,随着外出旅游和社交活动的增加,礼品袋、药品收纳盒也成为了中国卖家可以关注的热门品类。此外,为了提升生活品质和健康水平,睡眠眼罩、耳塞、止鼾鼻贴、耳垢清理工具、电热垫等健康护理和生活用品也逐渐受到消费者的青睐,为中国卖家提供了新的市场机遇。

中国卖家高销量类目推荐

细分类目	类目英文名称	价格区间(美元)	最受欢迎颜色/尺寸
 睡眠眼罩	Sleep Masks	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/灰色/紫色 1件装/2件套装/均码
 电子秤	Digital Scales	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H	黑色/银色/白色 3公斤-0.1克(小号)/ 9x6.3英寸/基础升级版
 电动手持按摩器	Electric Handheld Massagers	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/灰色 1 COUNT(PACK OF 1)/ STYLE 1/LARGE
 礼品袋	Gift Bags	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H	棕色/白色透明 小号/24件套装/ 100件套装
 单方精油	Essential Oil Singles	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G	黑色/棕色/深蓝色 ONE SIZE/SMALL/S

中国卖家高增长类目展望

细分类目	类目英文名称	价格区间(美元)	最受欢迎颜色/尺寸
 耳塞	Ear Plugs	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/白色/银色 1件装(1包)/中号/均码
 止鼾鼻贴	Snore Reducing Aids	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H	黑色/透明/米色 标准装/1件装(1包)/60片
 耳垢清理	Earwax Removal	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G	黑色/白色/蓝色 1件装(1包)/8件装(1包)/ 1件装(3包)
 药品收纳盒	Pill Organizers	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H	黑色/多彩/蓝色 1件装(1包)/ 7.9X3.7X1英寸(1包)/ 2件装(1包)
 电热垫	Electric Heating Pads	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	蓝色/灰色/粉色 1件装(1包)/粉色/ XL码

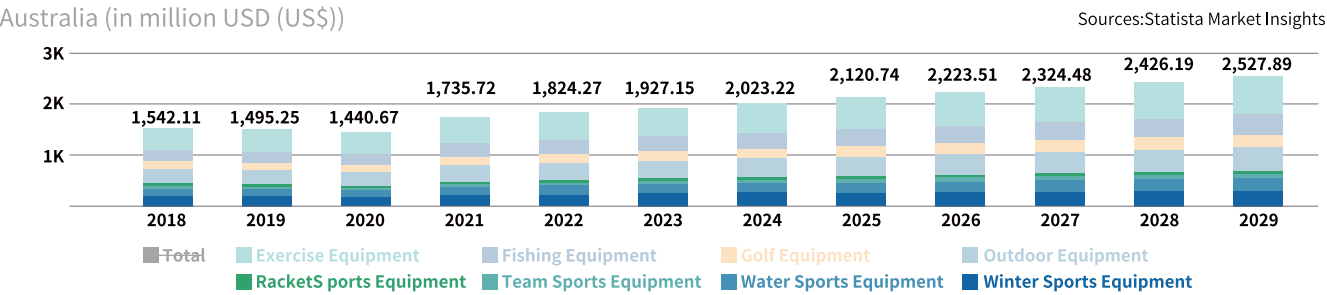
数据来源: 1. Personal care market Insights in Australia | Statista (2024)
免责声明: 数据来源于来自第三方公开披露信息, 不完全囊括渠道、行业细分及市场替代解决方案。不代表亚马逊同意或支持其观点。

亚马逊澳洲站运动用品品类趋势(Sports)

澳大利亚的体育产业正经历显著的增长和演变2025年,体育器材市场预计将创造21.2亿美金的收入,预计到2029年,年均增长率为4.49%¹。体育及泳装市场同样繁荣,预计2025年收入将达到6.8756亿美金,年均增长率为4.31%。健身活动在澳大利亚的体育领域中占主导地位,34%的澳大利亚人参与健身、有氧运动或心肺锻炼,其次是跑步/慢跑(28%)和游泳/跳水(26%)²。澳大利亚的海滩文化和对户外活动的热情持续推动着体育和泳装市场的发展。主要驱动因素有:

- ◆ 健康意识提升:后疫情时代,澳大利亚人更注重健身和户外活动。
- ◆ 政策支持:政府推动全民体育参与(如“Sport 2030”计划)。
- ◆ 电商渗透率提高:线上体育用品销售占比预计达40%(2025年)。

Sports-Revenue



亚马逊澳洲站运动消费洞察(Sports)

亚马逊澳洲站运动强势类目简述

亚马逊运动户外市场在澳洲电商市场中占比最大,其中分类和堆叠玩具、哑铃、护目镜、自行车训练台和弹力带是中国卖家的优势类目,不断优化以适应多种使用场景,给予消费者更多尺寸的选择。另外,健身配件如手套、蹦床及配件、拳击设备、充气设备等是澳洲市场高增速类目,可以在款式、规格上做改变以满足消费者需求。

中国卖家高销量类目推荐

细分类目	类目英文名称	价格区间(美元)	最受欢迎颜色/尺寸
 跑步机	Treadmills	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/黑色专业版/白色 111+50+11CM/M3/ 173CMX77CMX128CM
 弹力带	Resistance Bands	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	5件素色套装/黑色/绿色 五种尺寸/ 1件装(1包)/10磅-150磅
 自行车训练台	Bike Trainers	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/S30 黑色 300磅 22X18X6英寸/中号/ SPPG-230
 护目镜	Goggles	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/黑白烟灰色/ 黑色银色镜片 均码/大号/小号
 哑铃	Dumbbells	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/红色/ 20公斤杠铃套装2X5公斤/ 38磅/多个组合

中国卖家高增长类目展望

细分类目	类目英文名称	价格区间(美元)	最受欢迎颜色/尺寸
 蹦床及配件	Trampolines & Accessories	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	蓝色/黑色 12英尺/大号/10英尺
 测距仪	Pull Up Bars	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/银黑色 长度50厘米/均码/4件套
 手套	Gloves	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/白色/绿色 中号/大号/小号
 拳击设备	Boxing Gym Equipment	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	红色/黑色/黄色 小号/大号/均码
 充气设备	Inflation Devices	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/橙色/灰色+橙色 小号/A8/均码

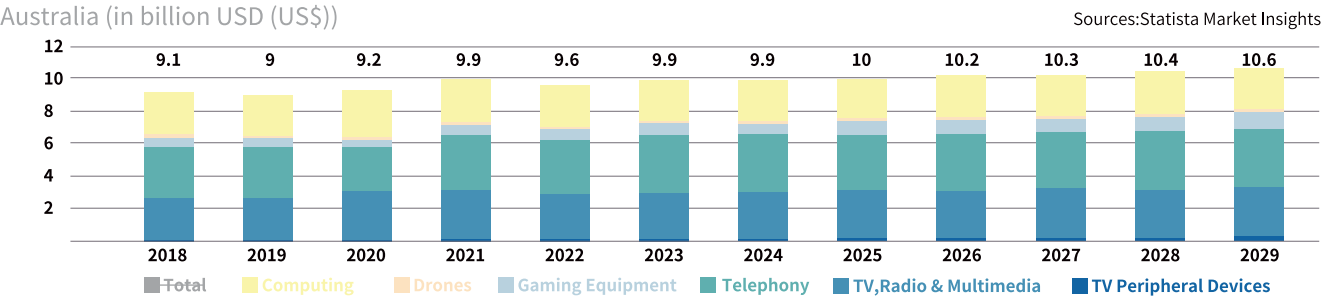
数据来源: 1. <https://www.statista.com/outlook/cmo/toys-hobby/sports-equipment/australia>
2. <https://www.statista.com/topics/5330/sport-industry-in-australia/#topicOverview>
免责声明: 数据来源于来自第三方公开披露信息, 不完全囊括渠道、行业细分及市场替代解决方案。不代表亚马逊同意或支持其观点。

亚马逊澳洲站电子产品品类趋势(Electronics)

澳大利亚消费电子市场正经历稳步增长,预计 2025 年收入将达到 100.1 亿美元,年增长率为 1.34% (CAGR 2025-2029)¹。根据品类和品牌的分析显示:

- ◆ 智能手机仍是最受欢迎的设备,97%的澳大利亚人拥有智能手机,其次是电视机(86%)、耳机(79%)和笔记本电脑(76%)²。
 - ◆ 智能家居设备正受到越来越多的关注,其功能和消费者偏好也在不断扩大。
 - ◆ 主要品牌在不同细分市场占据主导地位: 扬声器方面有索尼、Bose 和 JBL;耳机方面有苹果、Bose 和 Beats;笔记本电脑方面有苹果、惠普、宏碁和戴尔;电视机方面有三星和LG3。大流行病加速了市场向网上零售的转移,预计到2025年,网上销售将占总收入的 37.9%。
- 预计到 2029 年,消费电子产品市场的人均销量将达到 2.44 件,这反映出澳大利亚家庭对这些设备的采用率越来越高。

Electronics-Revenue



亚马逊澳洲站电子产品消费洞察(Electronics)

亚马逊澳洲站电子强势类目简述

对比澳洲全站点销售数据,中国卖家在电子产品类目的优势体现在丰富的产品内容和高性价比产品。例如在高销量类目中,手机壳、耳机、充电器、USB 充电线满足了消费者的个性化和便捷需求,手机壳和各种充电线同时是高性价比、强需求产品,随时电子产品的更新迭代,这类产品的需求将会始终保持稳定。而在高增长类目中,头戴耳机、遥控器和支架则表现出较强的增长态势,在这些产品中品牌效应的体现会更加明显。

中国卖家高销量类目推荐

细分类目	类目英文名称	价格区间(美元)	最受欢迎颜色尺寸
 手机壳	Basic Cases	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H	黑/无色/蓝 IPHONE 16 PRO MAX/ IPHONE 15 PRO MAX/ IPHONE 16 PRO
 入耳式耳机	In Ear Headphones	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	白/黑/石灰 均码/S
 电源充电器	Mains Chargers	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G	白/黑/彩色 1包/2包
 国际通用电源适配器	International Power Adapters	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H	黑/白/蓝 1包/小号/4包
 USB数据线	USB Cables	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑/白/灰 1米/2米

中国卖家高增长类目展望

细分类目	类目英文名称	价格区间(美元)	最受欢迎颜色/尺寸
 遥控器	Remote Controls	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑/白/粉 通用尺寸/ 三星专用/LG专用
 支架	Stands	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑/银/白 8英尺/中号
 输入适配器	Input Adapters	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H	黑色 小号/超小号
 开耳式耳机	Open Ear Headphones	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑/灰/红 标准/超小号
 覆耳式耳机	Over Ear Headphones	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑/白/银 通用尺寸/小号

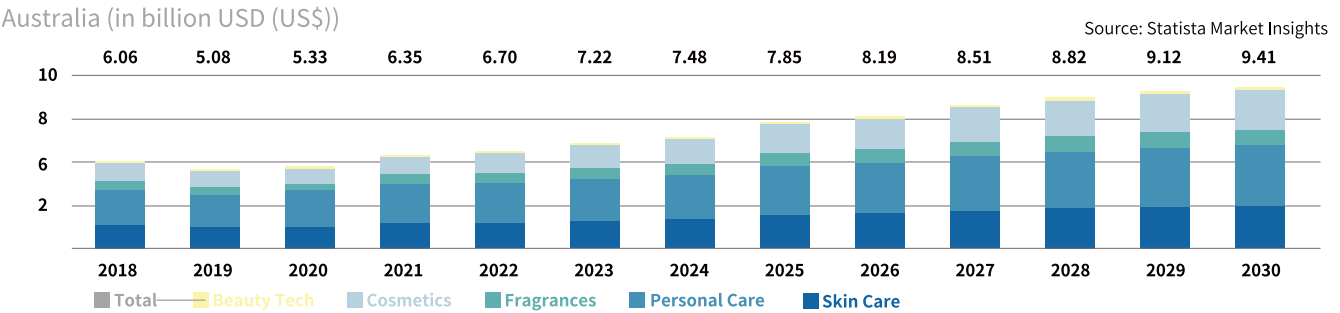
数据来源: 1. <https://www.statista.com/topics/7568/consumer-electronics-in-australia/>
2. <https://www.statista.com/forecasts/1004184/consumer-electronics-ownership-in-australia>
免责声明: 数据来源于来自第三方公开披露信息, 不完全囊括渠道、行业细分及市场替代解决方案。不代表亚马逊同意或支持其观点。

澳洲美容个护品类趋势(Beauty)

在澳大利亚,美容与个人护理市场的收入预计在 2025 年将达到 78.5 亿美元。预计该市场在 2025 年至 2030 年期间的年复合增长率为 3.69%。该市场中最大的细分领域是个人护理领域,据估计,2025 年其市场规模将达到 30.8 亿美元。澳大利亚在美妆科技领域处于领先地位,涌现出众多创新型初创企业和尖端美容设备。此外,澳大利亚的美容和个人护理市场正在经历对天然和有机产品需求的大幅上升,其背后的动力是消费者对可持续和环保产品的偏好呈现持续增长的趋势。带有天然和有机标签的产品在未来是打动消费者购买的重要因素¹。细分领域增长包括:

- ◆ 护肤品:占市场份额的35%,受抗衰老和天然成分需求驱动。
- ◆ 护发产品:增长最快(年均5%),尤其是防脱发和护色产品。
- ◆ 彩妆:年轻消费者推动“纯净彩妆”(clean makeup)需求,增速4.2%。

Beauty-Revenue



亚马逊澳洲站美容个护消费洞察(Beauty)

亚马逊澳洲站个护强势类目简述

澳洲消费者在美妆个护品类中对价格敏感度较高,但也乐于为质量、功能和实用性付出合理的价格。中档价位的产品通常更受欢迎,因为它们提供了良好的性价比,而功能性强、设计独特的产品,比如可重复使用的假睫毛或者美甲产品有较高潜力;另一方面,中国卖家凭借供应链优势可以尝试拓展美容面罩等器材类美妆设备。此外,澳洲消费者倾向于直接搜索品牌名称进行购买,因此品牌的知名度和独特性尤为重要。美甲,美睫产品常年热销,美发造型电器、工具(直发梳等)是中国卖家强势类目,类目体量较大。美容产品如面膜、美容仪有强劲增长趋势。

中国卖家高销量类目推荐

细分类目	类目英文名称	价格区间(美元)	最受欢迎颜色/尺寸
 指甲油	Polishes	<=\$10 A (\$10-\$15] B (\$15-\$20] C (\$20-\$30] D (\$30-\$50] E (\$50-\$100] F (\$100-\$200] G (\$200-\$500] H	透色/多色/底胶/粉色 15ML (Pack of 1)/ 1ML (Pack of 1)/ 1 Count (Pack of 1)/ 10ML(Pack of 1)
 假睫毛	False Lashes	<=\$10 A (\$10-\$15] B (\$15-\$20] C (\$20-\$30] D (\$30-\$50] E (\$50-\$100] F (\$100-\$200] G	Clear/黑色/粉色 30 Count(pack of 1)/ 5G (pack of 1)/ 10 ML
 梳子	Hairbrushes	<=\$10 A (\$10-\$15] B (\$15-\$20] C (\$20-\$30] D (\$30-\$50] E (\$50-\$100] F (\$100-\$200] G (\$200-\$500] H >\$500 I	黑色/白色/粉色/绿色 1 Count (pack of 1)/ 1.0 Volumizer Updated Motor Life/ 4 Count(pack of 1)
 直发夹 直发梳	Hair Straighteners	<=\$10 A (\$10-\$15] B (\$15-\$20] C (\$20-\$30] D (\$30-\$50] E (\$50-\$100] F (\$100-\$200] G (\$200-\$500] H >\$500 I	黑色/金色/粉色/白色 1 count (pack of 1)/ one size/1.65inch/ 38mm (pack of 1)
 面膜	Masks	<=\$10 A (\$10-\$15] B (\$15-\$20] C (\$20-\$30] D (\$30-\$50] E (\$50-\$100] F (\$100-\$200] G (\$200-\$500] H >\$500 I	白色/胶原面膜/ 透明/多色 1 COUNT (PACK OF 1)/ 4 COUNT (PACK OF 1)

中国卖家高增长类目展望

细分类目	类目英文名称	价格区间(美元)	最受欢迎颜色/尺寸
 抗皱抗衰产品	Wrinkle & Anti-Aging Devices	<=\$10 A (\$10-\$15] B (\$15-\$20] C (\$20-\$30] D (\$30-\$50] E (\$50-\$100] F (\$100-\$200] G (\$200-\$500] H >\$500 I	白色/Booster Pro/ 粉色/珍珠白 1 count (pack of 1)/24 pcs/ 5 PIECE SET
 封层甲油	Top Coats	<=\$10 A (\$10-\$15] B (\$15-\$20] C (\$20-\$30] D (\$30-\$50] E (\$50-\$100] F	5ML (PACK OF 36) 5ML/7ML(PACK OF 60)
 美睫工具	Kits	<=\$10 A (\$10-\$15] B (\$15-\$20] C (\$20-\$30] D (\$30-\$50] E (\$50-\$100] F (\$100-\$200] G (\$200-\$500] H >\$500 I	白色/黑色/银色 1-pack/ 1 count (pack of 1)/ one size
 面霜	Creams	<=\$10 A (\$10-\$15] B (\$15-\$20] C (\$20-\$30] D (\$30-\$50] E (\$50-\$100] F (\$100-\$200] G (\$200-\$500] H >\$500 I	白色/多色/40%/黄色 100 G (pack of 1)/ 15 ML (pack of 1)/ 150G (pack of 1)
 发夹	Clips	<=\$10 A (\$10-\$15] B (\$15-\$20] C (\$20-\$30] D (\$30-\$50] E (\$50-\$100] F	黑色/银色/多色/白色 1 count(pack of 1)/ one size/ 1 count(pack of 2)

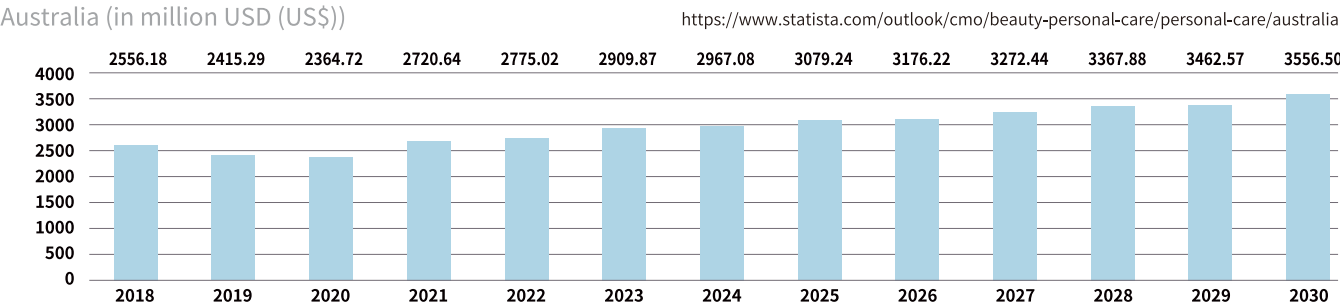
数据来源: 1. Key Trends in Australia Beauty - Euromonitor.com (2023)
免责声明: 数据来源于来自第三方公开披露信息, 不完全囊括渠道、行业细分及市场替代解决方案。不代表亚马逊同意或支持其观点。

澳洲个人护理品类趋势(Personal Care Appliances)

随着消费者对个人护理和美容的重视不断增加,澳大利亚的个人护理电器市场呈现出快速增长趋势。据最新市场研究,预计到2028年,澳大利亚的个人护理电器市场规模将超过33.7亿美元。预计这一细分市场在 2025 年至 2030 年的年复合增长率为 2.92%。这表明个人护理电器市场具有强劲的增长潜力,为制造商和零售商提供了扩大业务的机遇。该市场增长表现在¹:

- ◆ 消费者对品牌和产品质量的关注度显著提升,尤其在城市地区更倾向于选择高性能的有线和可充电电器。
- ◆ 品牌应当抓住这一趋势,将个人护理与提升自尊和心理健康结合起来,才能在激烈的竞争中脱颖而出。
- ◆ 社交媒体平台及美容教程的普及激发了年轻消费者对美发和美容产品的兴趣,推动居家美容成为一种流行趋势。
- ◆ 对口腔健康的关注使电动牙刷需求增长,尤其是具有定时器和压力传感器等先进技术的产品受到青睐。

PCA-Revenue



亚马逊澳洲站个人护理消费洞察(Personal Care Appliances)

亚马逊澳洲站个人护理强势类目简述

疫情前的习惯和生活习惯的恢复导致运动和户外活动呈上升趋势。随着体育馆在2023年重新开放,消费者恢复了日常锻炼方式,筋膜枪、冷热敷、按摩仪需求依旧高涨。同时澳洲消费者越来越关注个人居家护理和个人卫生,冲牙器、吸奶器、理发器等品类迅速增长。

中国卖家高销量类目推荐

细分类目	类目英文名称	价格区间(美元)	最受欢迎颜色尺寸
 冲牙器	Power Flossers & Irrigators	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H	黑色/白色/蓝色 1 count(pack of 1)/CM/ 4 count (pack of 1)/ 300ML Larger Tank
 吸奶器	Breast Pumps	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	白色/灰色/粉色 2 count/one size/ 1 count(pack of 1)
 其他电动按摩配件	Electric Massagers & Accessories	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G	黑色/灰色/白色 1 count(pack of 1)/ 13.6x5.5x8.27inch/ medium
 电动足部按摩器	Electric Foot Spa Massagers	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/白色/灰色 1 count(pack of 1)/ Medium/ 445*372*350MM
 理发器	Hair Clippers	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/蓝色/银色 1 count(pack of 1)/ 3 modes/13piece set

中国卖家高增长类目展望

细分类目	类目英文名称	价格区间(美元)	最受欢迎颜色/尺寸
 吹风筒	Hair Dryers	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	银色/黑色/彩陶青/白色 1 count (pack of 1)/one size/ L 24.38cm x W 7.36cm x H 9.14CM/HAIRDRYER ONLY
 电动理发器	Electric Clippers	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H	白色/黑色/浅蓝/不锈钢色 7.28 x 2.28 x 1.69 inch/ 1 count (pack of 1)/ 8.9 x 7.72 x 2.24inches
 成人用品	G Spot Vibrators	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H	粉色/红色/玫瑰色/紫色 1 count (pack of 1)/ universal / 14*12*4cm/ sona
 电热毯	Electric Heating Pad	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	灰色/蓝色/粉色 1count (pack of 1)/ XL/ Large
 电热头发造型	Hot Air Styles	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/白色/白金 1 count (pack of 1)/ 5 in 1 mult@ler-au/ one size

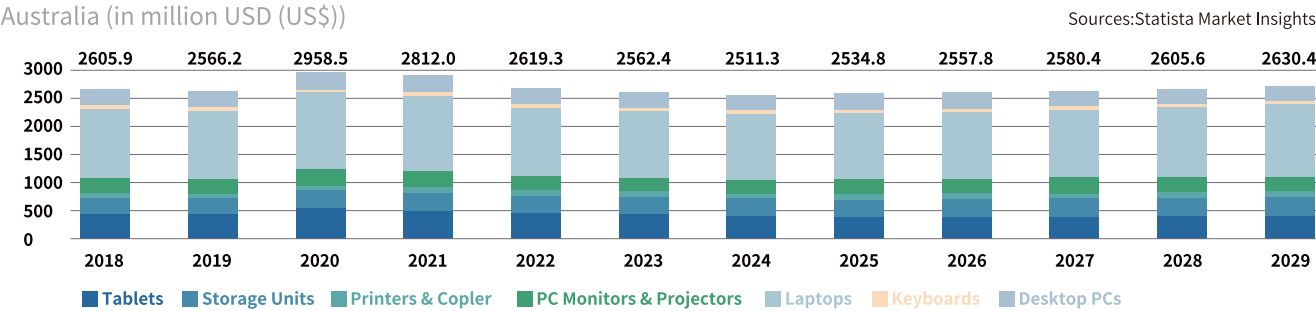
数据来源: 1. <https://www.bonafideresearch.com/product/6212192507/australia-personal-care-appliances-market>
免责声明: 数据来源于第三方公开披露信息, 不完全囊括渠道、行业细分及市场替代解决方案。不代表亚马逊同意或支持其观点。

澳洲电脑品类趋势(PC)

2024年,澳大利亚电脑设备及其配件市场迎来25亿美元的庞大规模,并有望在2028年稳步攀升至26亿美元。在2024至2028年的预测期间,市场将保持0.93%的复合年增长率,展现出稳健的发展态势。在线销售将贡献市场收入的43.6%,并且这一比例预计将在2028年突破50%的大关,反映出电子商务在消费电子领域的日益重要性。未来该领域消费呈现以下趋势¹:

- ◆ 在澳大利亚,消费者对电子设备的偏好与全球趋势保持同步。智能手机成为澳大利亚人最常使用的电子设备,紧随其后的是电视、笔记本电脑和耳机。
- ◆ 全球游戏产业的蓬勃发展也对电脑及其配件市场产生了积极影响,推动了市场向高性能游戏设备(如处理器、显示器、键盘等)的进一步扩展,以满足玩家对极致游戏体验的追求。

PC-Revenue



亚马逊澳洲站电脑消费洞察(PC)

亚马逊澳洲站电脑强势类目简述

电脑配件如显示器、键盘等是中国卖家的强项,不断优化以适应消费者习惯、提升兼容性和耐用性,并提供高性价比。针对后疫情混合办公趋势,移动电源、拓展坞、键盘保护壳等需求持续强劲。PC产品须满足澳洲市场对性能、实用性及个性化的全面需求。

中国卖家高销量类目推荐

细分类目	类目英文名称	价格区间(美元)	最受欢迎颜色/尺寸
 迷你电脑	Minis	(\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/银色/灰色 INTEL N97 12GB DDR5+512GB SSD/ INTEL N150 16GB+1TB/ N100(16+500G)
 显示屏	Monitors	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/白色/银色 27 INCH/27" / 32 INCH/34"/15.6"
 USB线	USB Cables	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/白色/灰色 1M/2M/1.0METERS/ 2.0METERS/3M
 Micro SD卡	Micro SD	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H	黑色/多色/ 红金双色/白色 128GB/512GB/ 256GB
 USB拓展坞	USB Hubs	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/银色/灰色 5in1/15cm/ 0.15m/2FT

中国卖家高增长类目展望

细分类目	类目英文名称	价格区间(美元)	最受欢迎颜色/尺寸
 游戏键盘	Gaming Keyboards	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/白色/浅蓝色 LEOBOG REAPER SWITCH/ AJAZZ GIFT SWITCH/ ICE VEIN SWITCH
 键盘保护壳	Keyboard Cases	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/白色/粉色 IPAD AIR 13 2024/ IPAD AIR 11 2024/ IPAD PRO 13 2024
 便携式移动电源	Portable Power Banks	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/白色/蓝色 STANDARD SIZE/ 10000MAH/ONE SIZE/ 20000MAH
 键盘	Keyboards	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/石墨黑/ 白色/多色 FULL SIZE/ FULL SIZE KEYBOARD: MOUSE COMBO/ MINI/32KEYS
 路由器	Routers	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/白色/灰色 COMPACT/3-PACK/ 2-PACK/AX5400

数据来源: 1.Consumer Electronics - Australia | Statista Market Forecast
免责声明: 数据来源于来自第三方公开披露信息, 不完全囊括渠道、行业细分及市场替代解决方案。不代表亚马逊同意或支持其观点。

澳洲站草坪与园艺品类趋势(Lawn&Garden)

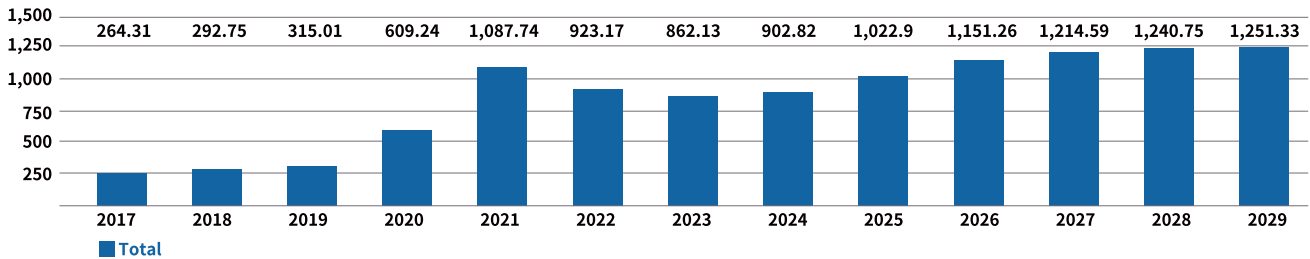
预计到 2025 年,澳大利亚草坪和花园市场的收入将达到 10.2 亿美元,从 2025 年到 2029 年的年增长率预计为 5.17%。用户渗透率预计将从 2025 年的 6.0% 增长到 2029 年的 7.4%,用户数量预计将达到 203 万。每用户平均收入 (ARPU) 预计为 648.73 美元¹,这一增长的主要影响因素有:

- ◆ 澳大利亚对可持续园艺实践的兴趣与日俱增,推动了对有机肥料和本地植物品种的需求。澳大利亚本地植物市场正在崛起,反映出人们正在向环保和可持续园艺转变。
- ◆ 澳大利亚的种植和园艺爱好者遍布各个收入阶层,他们往往比普通消费者更重视诚实和体面的生活。
- ◆ 草坪和园艺市场的电子商务部门预计将在未来的增长中发挥重要作用,53% 的园艺爱好者回忆起在社交媒体上看到过广告。这表明,数字营销对于接触这一目标受众将越来越重要²。

Lawn & Garden-Revenue

Australia (in million USD (US\$))

Sources:Statista Market Insights



澳洲站草坪与园艺品类趋势(Lawn&Garden)

亚马逊澳洲站草坪与园艺行业强势类目简述

澳大利亚消费者注重草坪与园艺类产品的使用性能和操作难度,外形设计也是重要的考虑因素。中大型设备如清洗机、气象监测仪等普遍单价较高,消费者偏爱品牌产品,因此打造品牌并建立消费者对品牌的信任对中国卖家而言尤为重要,对部分类目如种植灯,可以推出搭配使用的App提高智能化;而小型日用品和装饰品则主打性价比竞争,价格低又效果好的产品更受消费者青睐。

中国卖家高销量类目推荐

细分类目	类目英文名称	价格区间(美元)	最受欢迎颜色/尺寸
 泳池清洁刷	Pool Brushes	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	白色/灰色/蓝色 224 厘米/900-1500加仑/ 大号
 捕兽笼	Traps	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/白色/黄色/ 多色 4个诱捕器/ 中型/3包/2个诱捕器
 小型气象站	Weather Stations	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/白色/透明/黑白 2.76x2.76x0.94英寸/ 中型/高级控制台
 天蓬、凉亭和葡萄架	Canopies, Gazebos & Pergolas	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	灰色/白色/黑色 3Mx3.65M / 3米 / 3米 x 4.25 米
 高压清洗机	Interactive Toys	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	绿色/黑色/黑&红 软灰色压力软管 (带深银色外壳)/ 黑色压力软管(带深银 色外壳)/ 3900psi

中国卖家高增长类目展望

细分类目	类目英文名称	价格区间(美元)	最受欢迎颜色/尺寸
 旗帜	Flags	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H	多色/ 澳洲 / 蓝色绿色*金色 3x5FT / 180x90厘米/ 1打
 后院鸟类观察与野生动物	Baxkyard Birding & Wildlife	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/白色/灰色 2.38x1.31x1.81m/7.8英尺/ 1.94x1.21x1.81m
 横幅	Banners	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G	多色/金色/红色 大/小/1包
 烧烤工具套件	Barbecue Tool Sets	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H	银色/黑色/不锈钢 32厘米*21厘米/ 24*31*0.02英寸
 露台和庭院照明	Decking & Patio Lighting	<=\$10 A (\$10-\$15) B (\$15-\$20) C (\$20-\$30) D (\$30-\$50) E (\$50-\$100) F (\$100-\$200) G (\$200-\$500) H >\$500 I	黑色/暖白/白色 2包/4包/8包

数据来源: 1. <https://www.statista.com/outlook/emo/diy-hardware-store/lawn-garden/australia>
2. <https://www.statista.com/study/122946/target-audience-planting-and-gardening-enthusiasts-in-australia/>
免责声明: 数据来源于来自第三方公开披露信息, 不完全囊括渠道、行业细分及市场替代解决方案。不代表亚马逊同意或支持其观点。

03 亚马逊澳洲站热卖类目百强榜》

提供细分品类选品,选品参考

附件

亚马逊澳洲站2025年热卖细分类目“百强榜”
Beauty(美妆)、Health & Personal Care(健康与个人护理)、
PC(电脑)

Beauty(美妆)		Health & Personal Care(健康与个人护理)		PC(电脑)	
细分类目 (英)	细分类目 (中)	细分类目 (英)	细分类目 (中)	细分类目 (英)	细分类目 (中)
Serums	精华液	Multivitamins & Minerals	多维维生素和矿物质	Traditional Laptops	传统笔记本电脑
Hair Oils	护发油	Magnesium	镁	External Hard Drives	外置硬盘
Day Care	日托	Collagen	胶原蛋白	Mains Chargers	电源充电器
Shampoos	洗发水	Creatine	肌酸	Motherboards	主板
Cleansers	清洁剂	Vitamin D	维生素D	Tablets	平板电脑
Conditioners	护发素	Probiotics	益生菌	SD Cards	SD卡
Eau de Perfume	香水	Gift Bags	礼品袋	CPUs	处理器
Soaps	肥皂	Digital	数码	Graphics Cards	显卡
Oils	精油	Hot & Cold Packs	冷热敷包	Mice	鼠标
Body Lotions	身体乳	Powders	粉末	Docking Stations	扩展坞
Shampoo & Conditioner Sets	洗护套装	Detox & Cleanse	排毒净化	Styli	触控笔
Gels	凝胶	Pill Organizers	药品收纳盒	Enclosures	机箱
Nail Drills	美甲机	Turmeric	姜黄	RAM	内存条
Exfoliators	去角质	Whey Proteins	乳清蛋白	Internal Hard Drives	内置硬盘
Wet Wipes	湿巾	Toothpastes	牙膏	Internal Solid State Drives	内置固态硬盘

附件

亚马逊澳洲站2025年热卖细分类目“百强榜”
Toys(玩具)、Kitchen(厨房)、Furniture(家具)、Jewelry(珠宝)、
Lawn and Garden(草坪和园艺)

Toys(玩具)		Kitchen(厨房)		Furniture(家具)	
细分类目 (英)	细分类目 (中)	细分类目 (英)	细分类目 (中)	细分类目 (英)	细分类目 (中)
Booster Packs	补充包	Personal Fans	个人风扇	Frames	相框
Dedicated Deck Card Games	专业卡牌游戏	Area Rugs	地毯	Barstools	吧台凳
Costume Outfits	戏服	Robotic Vacuums	扫地机器人	Bed Rails	床栏
Jigsaw Puzzles	拼图	Air Purifiers	空气净化器	Furniture Legs	家具脚
Action Figures	动作人偶	Frying Pans	煎锅	Serving Trolleys	服务推车
Science	科学	Coffee Cups & Mugs	咖啡杯和马克杯	Storage & Home Organisation	储物和家居收纳
Board Games	棋盘游戏	Air Fryers	空气炸锅	Kitchen Storage Accessories	厨房储物配件
Handheld Games	掌上游戏机	Blenders, Mixers & Food Processors	搅拌机和食品加工机	Shelves	架子
Stuffed Animals	毛绒玩具	Tampers	咖啡压粉器	Beds	床
Playsets	玩具套装	Tumblers	保温杯		
Balloons	气球				
Tabletop & Miniature Gaming	桌面与微型游戏				
Chess	国际象棋				
Packs & Sets	套装组合				
Dolls	玩偶				

Jewelry(珠宝)		Lawn and Garden(草坪和园艺)	
细分类目 (英)	细分类目 (中)	细分类目 (英)	细分类目 (中)
Bracelets	手链	Skimmers	撇沫器
Necklaces	项链	Umbrellas & Shade	遮阳伞和遮阳篷
Rings	戒指	Barbecue Covers	烧烤炉盖

附件

亚马逊澳洲站2025年热卖细分类目“百强榜”
Home(家居)、Apparel(服装)、Wireless(无线设备)、
Office Products(办公用品)、Shoes(鞋类)、Sports(运动)

Home(家居)		Apparel(服装)		Wireless(无线设备)	
细分类目 (英)	细分类目 (中)	细分类目 (英)	细分类目 (中)	细分类目 (英)	细分类目 (中)
Robotic Vacuums	扫地机器人	Shorts	短裤	Tablets	平板电脑
Upright Vacuums	立式吸尘器	Boxers	平角裤	Screen Protectors & Foils	屏幕保护膜
Desks	书桌	Casual	休闲	Camera Mounts & Clamps	相机支架和夹具
Desk Chairs	办公椅	Calf Socks	中筒袜	Hard Case Shells	硬壳
Mattresses	床垫	Jackets	夹克	Mounts	固定架
Cleaning Tools	清洁工具	Baseball Caps	棒球帽	Cradles	支架
Replacement Parts	替换配件	Button-Down Shirts	衬衫		
Night Lights	小夜灯	Briefs	三角裤		
Sheet & Pillowcase Sets	床单枕套套装	Jeans	牛仔裤		
Packing Organisers	行李收纳袋	Hoodies	连帽衫		

Office Products(办公用品)		Shoes(鞋类)		Sports(运动)	
细分类目 (英)	细分类目 (中)	细分类目 (英)	细分类目 (中)	细分类目 (英)	细分类目 (中)
Greeting Cards	贺卡	Boots	靴子	Activity Trackers	运动追踪器
Fountain Pens	钢笔	Road Running Shoes	公路跑鞋	Rackets	球拍
Gel Ink Rollerball Pens	中性笔	Hobos & Shoulder Bags	斜挎包和单肩包	Boxing Gym Equipment	拳击馆设备
Mouse Pads	鼠标垫	Fashion Sandals	时尚凉鞋	Mats	垫子
		Cross-Body Handbags	斜挎包	Scooters	滑板车

附件

亚马逊澳洲站2025年热卖细分类目“百强榜”
Pet Products(宠物用品)、
Personal Care Appliances(个人护理电器)

Pet Products(宠物用品)		Personal Care Appliances(个人护理电器)	
细分类目 (英)	细分类目 (中)	细分类目 (英)	细分类目 (中)
Cookies, Biscuits & Snacks	饼干和零食	Men's	男士
Bark Collars	止吠项圈	Electric Shavers	电动剃须刀
Playpens	围栏	Electric Foot Spa Massagers	电动足部按摩器
Vest Harnesses	背心式牵引绳	Blood Pressure Monitors	血压计
Chew Toys	咬咬玩具	Hair Clippers	理发器

感谢阅读！



更多选品建议
请联系澳洲站经理

