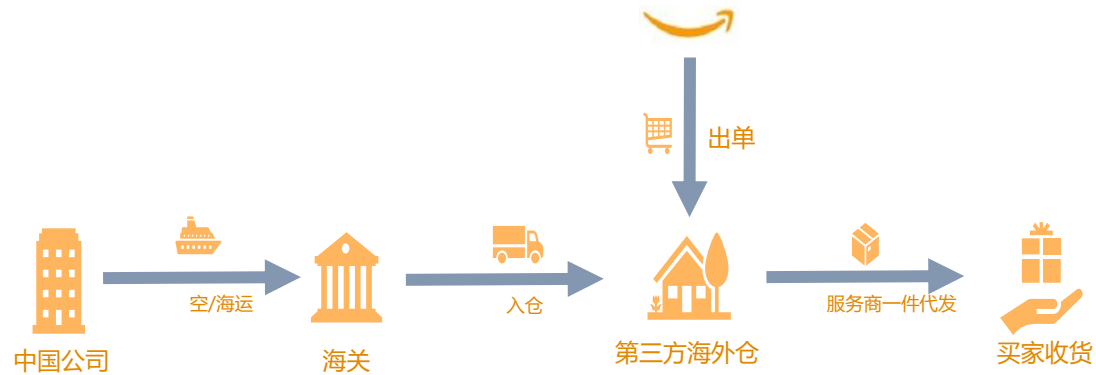


亚马逊巴西站本土模式 选品指南

- 本土模式解析
- 巴西消费者画像
- 巴西站高潜选品
- 本土模式优势分析
- 本土模式备货要求

本土模式解析



海外仓优势

快速

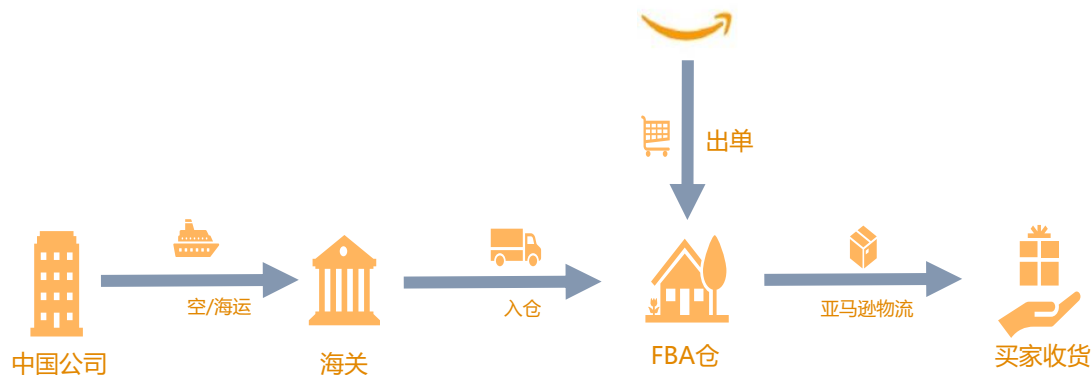
跨境账号，快速启动
本土发货，时效加快

顺畅

解决大件重件
退货上架

无忧

跨境账号回款



入驻材料	说明
巴西公司	卖家需持有巴西公司以及巴西本地税号才能在巴西经营销售
巴西税号（CNPJ）	
巴西当地银行卡	巴西当地法人对公银行账号
商品认证	适用于进口商品

本地优势

高转化

Prime 优质流量
FBA 配送

好政策

首年无月租
前100单免配送&仓储费
免费帮助开设本土公司

重扶持

站点新功能优先使用
1对1官方深度扶持

巴西消费者画像

巴西消费者画像---人口分布

女性为线上消费主力军 男性具有更强的消费力

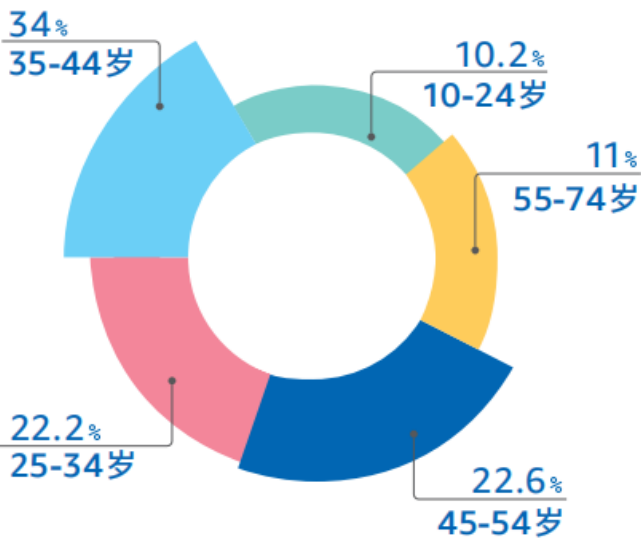


男性 41%
女性 59%

61.4%的线上订单量
来自女性消费者

巴西男性平均每笔网上订单花费 552 巴西雷亚尔 (约100美元) ; 女性平均每笔线上订单花费387 雷亚尔 (约70美元)

50%以上的线上消费者为青壮年



巴西消费者画像—文化宗教多元

葡萄牙语

是巴西的**主要语言**，而非其他大多数拉美国家所用的西班牙语。

巴西拥有以葡萄牙语为基础的文化，同时结合了非洲、美洲原住民、意大利、德国等国家/地区的文化。巴西是真正的**民族大熔炉**

宗教



大多数巴西人都信奉**罗马天主教**

65% 天主教
22% 新教徒
13% 其他

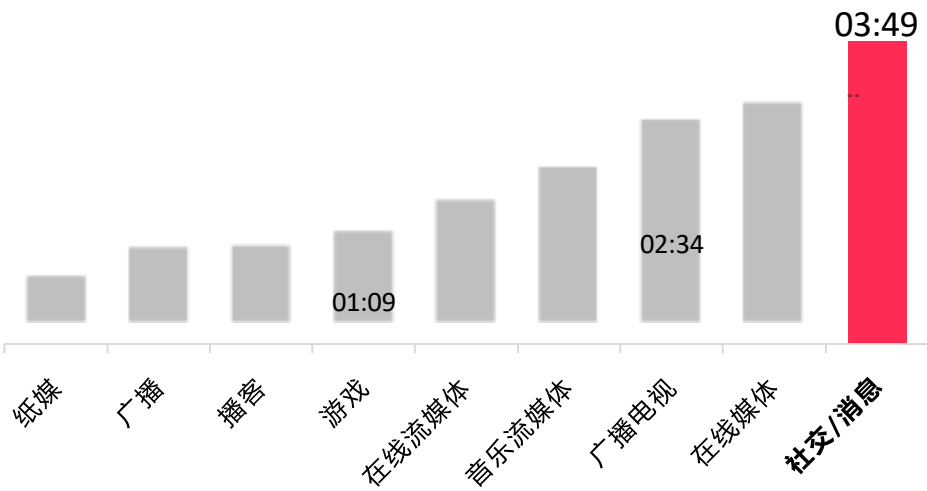
多元的社会结构

除土著外，巴西人口由来自欧洲、中东和亚洲的移民组成

600万
名移民人口



巴西消费者画像—酷爱社交媒体



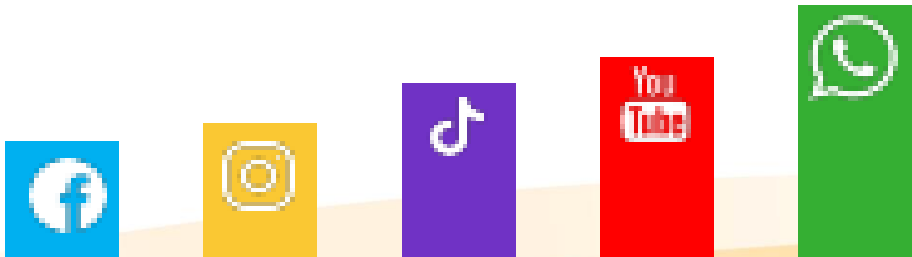
80%
的巴西人是活跃的社交媒体用户

88%
的巴西用户关注了网红

63%
的用户通过访问社交媒体 来寻找品牌 and 产品信息

72%
的巴西人表示,他们在社交媒体上看到一直在寻找
的产品或服务的广告

社媒使用时间对比



巴西消费者画像—购买行为

消费者青睐性价比有优势的产品

75%

寻求省钱的方式



14%

等促销时再购买商品



81%

货比三家



重视品牌声誉和质量

63%

注重品牌信任



62%

浏览其他消费者评分



58%

关注产品详情



数据来源

1. <https://www.euromonitor.com/article/top-five-consumer-trends-in-latin-america>

2. <https://www.rolandberger.com/en/Insights/Publications/Inside-the-mind-of-Mexican-consumers.html>

3. <https://www.mastercardservices.com/en/advisors/consumer-engagement-loyalty-consulting/insights/2024-retail-trends-latin-america>

4. <https://americasmi.com/insights/trends-in-consumer-attitudes-and-behaviors-in-latin-america/>

5. https://paymentscmi.com/wp-content/uploads/2024/01/2024_PCMI_E-Commerce-Data-Portrait-Mexico_EN.pdf

6. 摩根大通

消费者画像



实用主义

- 青睐高性价比
- 货比三家
- 关注产品评论



酷爱社媒

- 沉迷社交网络
- 注重品牌声誉



网购用户年轻化

- 文化多元
- 认同品牌价值
- 个性追求



支付多元

- 超前消费意识强
- 习惯分期付款

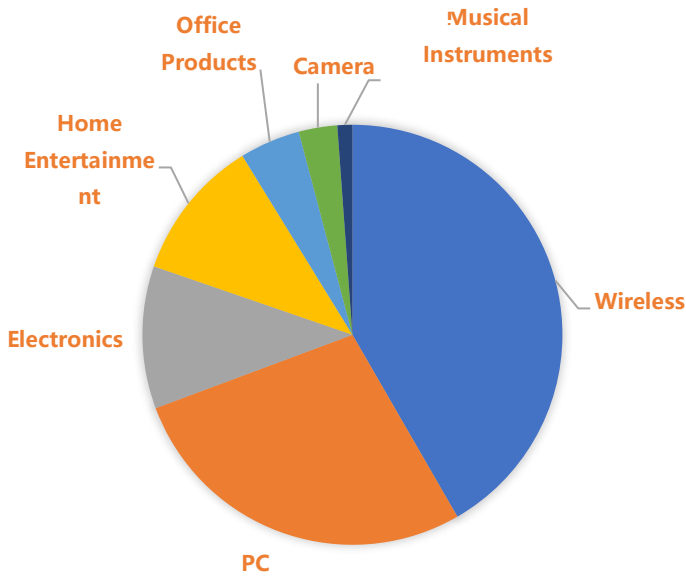
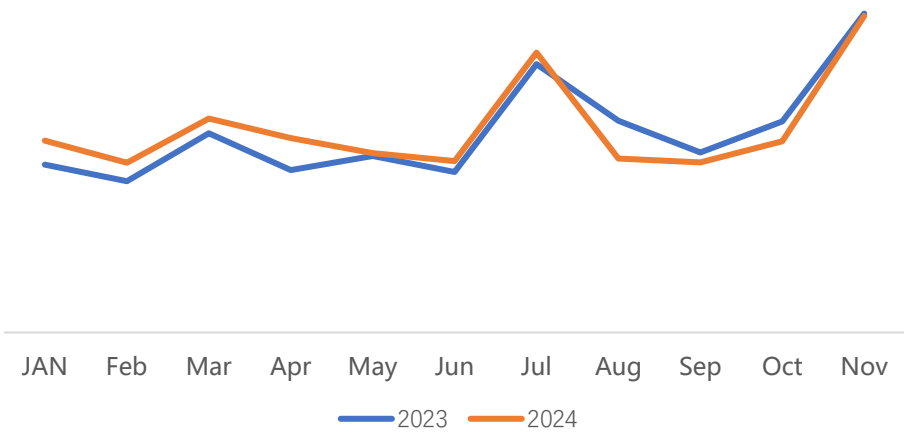
高潜选品推荐

亚马逊巴西站---消费电子类



类目简述： 巴西电子消费品类趋势呈现出**规模庞大、增长迅速、需求多样化**等特点。2024年巴西消费电子市场规模预计将达到**424亿美元**，从2024年至2029年间，该市场将以8.4%的复合年均增长率持续扩大。

消费电子类销售额趋势图



核心品类：消费电子、智能穿戴

大体量 + 高增速 + 强竞争 + 需求强劲

亚马逊全球开店
amazon global selling

智能手机



优势价格带：\$185~\$250
消费者关注：品牌声誉, 外观设计, 待机时长

智能手表



优势价格带：\$30~\$50
消费者关注：品牌声誉, 健康监测功能, 售后服务

平板



优势价格带：\$140~\$180
消费者关注：系统兼容性, 数据安全, 品牌声誉

蓝牙音箱



优势价格带：\$30~\$40
消费者关注：便携性, 续航能力, 连接稳定性

无线耳机



优势价格带：\$35~\$45
消费者关注：音质, 续航能力, 品牌声誉

头戴式耳机



优势价格带：\$40~\$75
消费者关注：降噪效果, 佩戴舒适度, 电池续航

运动相机



优势价格带：\$450~\$550
消费者关注：防水防抖, 慢动作功能, 品牌声誉

投影仪



优势价格带：\$80~\$100
消费者关注：多场景应用, 梯形校正, 流媒体播放

无人机



优势价格带：\$400~\$800
消费者关注：飞行稳定性, 续航能力, 合规性

麦克风



优势价格带：\$55~\$75
消费者关注：降噪收音, 技术规格, 品牌口碑

核心品类：办公设备配件



大体量 + 高增速 + 低竞争 + 需求强劲

电脑散热片



优势价格带：\$25~\$40
消费者关注：噪音水平，安装便捷性，材质工艺

电脑键盘



优势价格带：\$35~\$80
消费者关注：性价比，耐用性，机械按钮

显示屏



优势价格带：\$100~\$300
消费者关注：画质与性能，尺寸比例，品牌声誉

显卡



优势价格带：\$200~\$350
消费者关注：画质与性能，尺寸比例，品牌声誉

内置固态硬盘



优势价格带：\$200~\$350
消费者关注：画质与性能，尺寸比例，品牌声誉

DJ 调音设备



优势价格带：\$60~\$90
消费者关注：耐用性，售后服务，可扩展性

电脑主板



优势价格带：\$120~\$160
消费者关注：性价比，承重能力，美观度

外置硬盘



优势价格带：\$60~\$80
消费者关注：性价比，承重能力，美观度

打印机



优势价格带：\$150~\$250
消费者关注：一体机，现代设计，尺寸轻便

3D 打印机



优势价格带：\$200~\$500
消费者关注：性价比，蓝牙链接，标签尺寸

中体量 + 高增速 + 低竞争 + 选品洼地

电脑支架



优势价格带：\$25~\$50
消费者关注：性价比，承重能力，美观度

多功能充电头



优势价格带：\$30~\$40
消费者关注：性价比,兼容性，便携性

电容笔



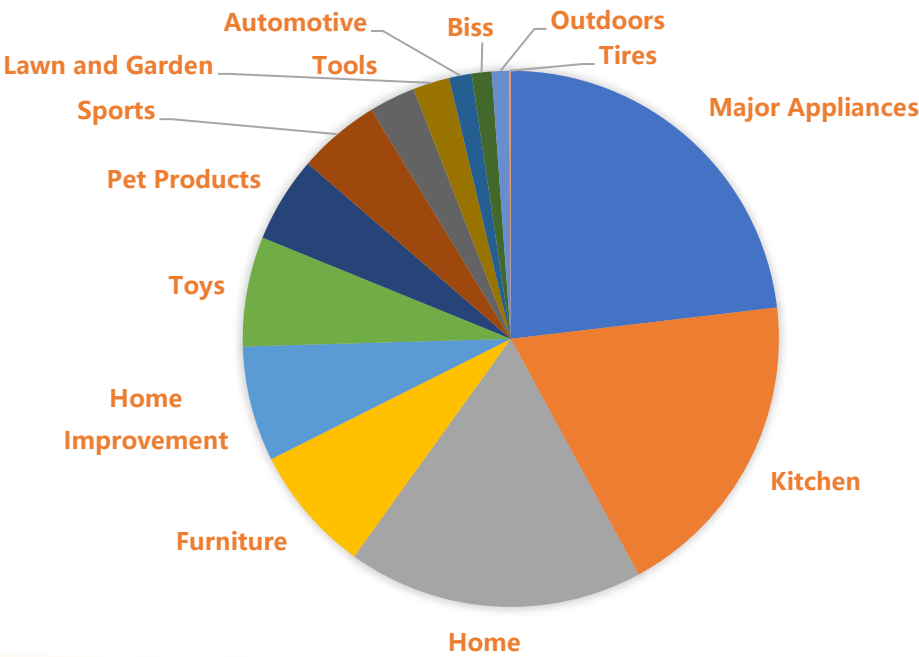
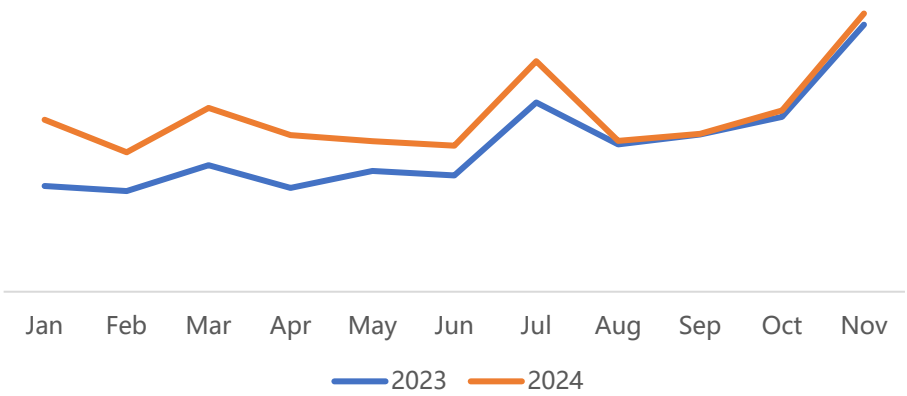
优势价格带：\$30~\$40
消费者关注：兼容性，外观设计，续航能力

亚马逊巴西站---家居生活类



类目简述：巴西的家居生活市场市场**体量庞大**，消费趋势趋向于**可持续性、智能化和个性化**。巴西家居市场在2022年的总规模约为**80亿美元**。消费者对舒适性和功能性的重视，以及数字化和环保趋势，将继续推动市场的发展。

家居生活类销售趋势图



核心品类：厨房用具

大体量 + 高增速 + 低竞争 + 选品洼地

亚马逊全球开店
amazon global selling

空气炸锅



优势价格带：\$50~\$70
消费者关注：**过热保护，功率能效，清洁保养**

咖啡机



优势价格带：\$100~\$130
消费者关注：**操作便捷性，品牌声誉，外观设计**

爆米花机



优势价格带：\$25~\$35
消费者关注：**操作便捷性，性价比**

面包机



优势价格带：\$25~\$35
消费者关注：**操作便捷性，性价比**

搅拌机



优势价格带：\$25~\$35
消费者关注：**操作便捷性，性价比**

锅具套组



优势价格带：\$50~\$65
消费者关注：**性价比，不锈钢材质**

制冰机



优势价格带：\$125~\$150
消费者关注：**制冰效率，节能性，智能化**

水槽



优势价格带：\$35~\$55
消费者关注：**续航能力，自清洁，售后服务**

核心品类：家用主要电器

大体量 + 高增速 + 低竞争 + 需求旺盛

扫地机器人



优势价格带：\$250~\$350
消费者关注：续航能力，自清洁，售后服务

电子门锁



优势价格带：\$50~\$70
消费者关注：抗破坏性，远程控制，材质

衣物蒸汽熨斗



优势价格带：\$35~\$50
消费者关注：加热速度，便携性，性价比

电子缝纫机



优势价格带：\$120~\$180
消费者关注：品牌声誉，自动化程度，售后程度

标签机



优势价格带：\$30~\$45
消费者关注：性价比，蓝牙链接，标签尺寸

风扇



优势价格带：\$45~\$75
消费者关注：能效等级，性价比，应用场景

布艺沙发清洗机



优势价格带：\$120~\$140
消费者关注：材质适配性，吸力功率，产品外观

手持吸尘器



优势价格带：\$45~\$65
消费者关注：便携性，能效等级，应用场景

核心品类：户外运动与工具

中体量 + 高增速 + 低竞争 + 需求平稳

无线电钻机



优势价格带：\$90~\$120
消费者关注：**质量保证，自重**

拳击手套



优势价格带：\$15~\$40
消费者关注：**自身重量**

户外蹦床



优势价格带：\$45~\$100
消费者关注：**易安装，安全性**

玩偶手办



优势价格带：\$15~\$25
消费者关注：**时代潮流，性价比**

心率传感带



优势价格带：\$100~\$200
消费者关注：**准确度，品牌声誉**

益智类游戏



优势价格带：\$20~\$40
消费者关注：**数独，拼图**

中体量 + 高增速 + 低竞争 + 需求平稳

汽车座位脚垫



优势价格带：\$20~\$35
消费者关注：性价比，防水性，材质柔软

车载多媒体设备

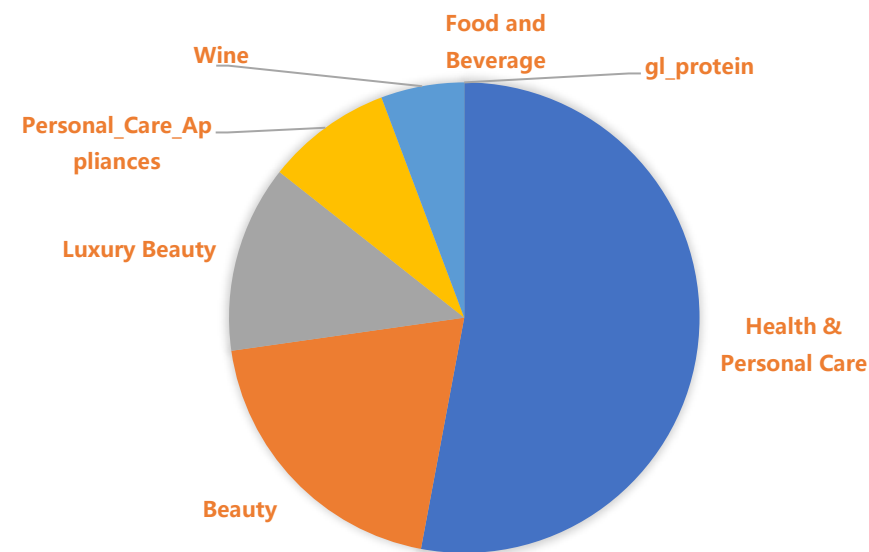
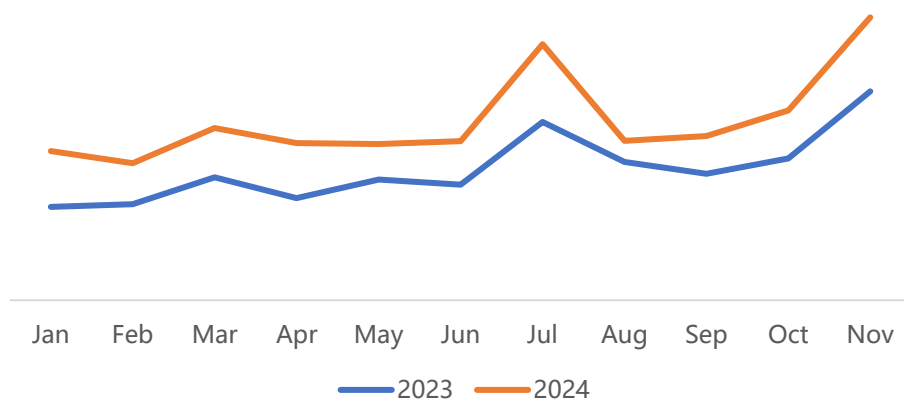


优势价格带：\$45~\$65
消费者关注：适配度，本地化支持

亚马逊巴西站---日用百货类趋势分析

类目简述：2023年巴西日用百货市场的规模约为 **90亿美元**，预计到2025年将达到 **100亿美元**。由于健康意识的提升，个人护理产品的需求增加，在过去两年中增长约 **10%**。

日用百货类销售趋势图



核心品类：个人护理类



中体量 + 中增速 + 低竞争 + 需求平稳

毛巾套组



优势价格带：\$18~\$35
消费者关注：吸水性，材质柔软

脱毛仪



优势价格带：\$25~\$55
消费者关注：可冷却功能，强度调节，操作简单

毛发护理套组



优势价格带：\$40~\$75
消费者关注：耐用，镀铬刀片

按摩仪



优势价格带：\$65~\$110
消费者关注：按摩垫，性价比，热敷功能

化妆刷套组



优势价格带：\$20~\$50
消费者关注：种类齐全，偏爱动物毛，触感柔软

冲牙器



优势价格带：\$25~\$50
消费者关注：静音、低频振动，定时提醒功能

内衣物收纳



优势价格带：\$25~\$50
消费者关注：静音、低频振动，定时提醒功能

鼻毛修剪器



优势价格带：\$30~\$70
消费者关注：性价比，小巧便携

中体量 + 中增速 + 低竞争 + 需求平稳

衣架套组



优势价格带：\$18~\$35
消费者关注：**性价比，材质
防滑**

人造装饰树

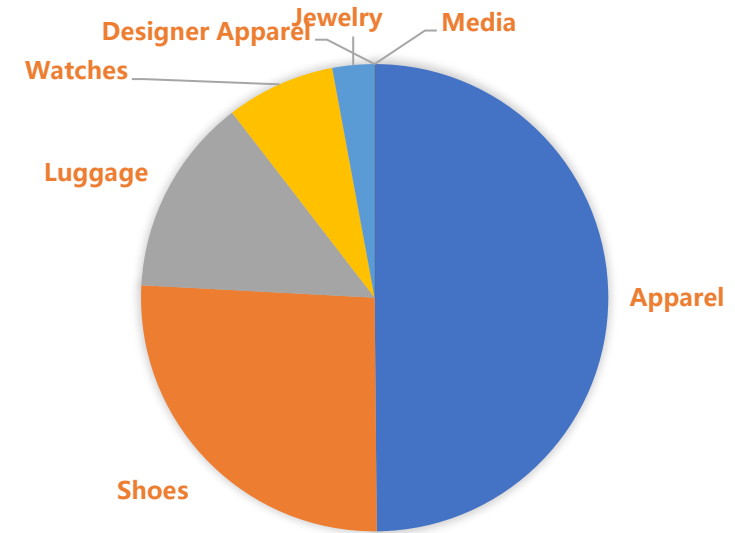
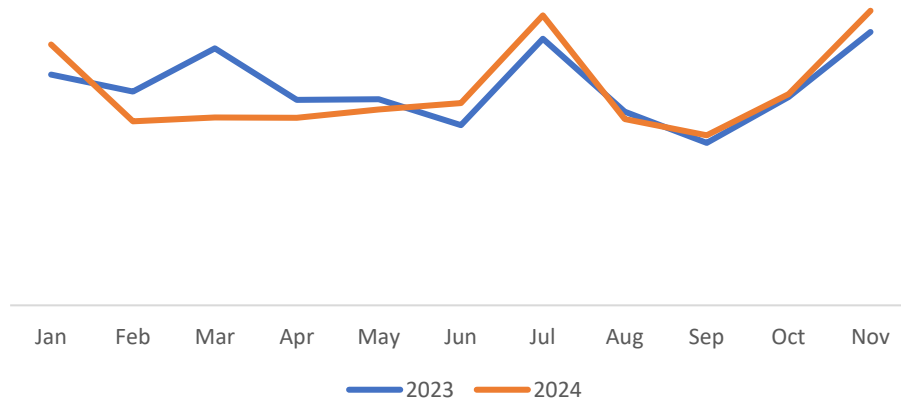


优势价格带：\$25~\$50
消费者关注：**安装便捷度，
尺寸宽泛**

亚马逊巴西站---服装类趋势分析

类目简述：2023年巴西的服装市场规模约为**300亿美元**。巴西消费者越来越注重纺织品的**实用性、舒适性和性价比**，同时也有一部分年轻消费者（约30%）注重快时尚消费，媒体引导的潮流。此外，巴西纺织服装流行趋势具有**反季节性**，追随**欧美时尚**。

服装类目销售趋势图



核心品类：服饰箱包类

中体量 + 中增速 + 低竞争 + 需求平稳

商务背包



优势价格带：\$25~\$55
消费者关注：肩带舒适感，
隔层设计，防盗设计

儿童书包



优势价格带：\$30~\$55
消费者关注：肩带舒适感，
隔层设计，自重

户外野餐包



优势价格带：\$40~\$65
消费者关注：防水，隔热性

装饰手表



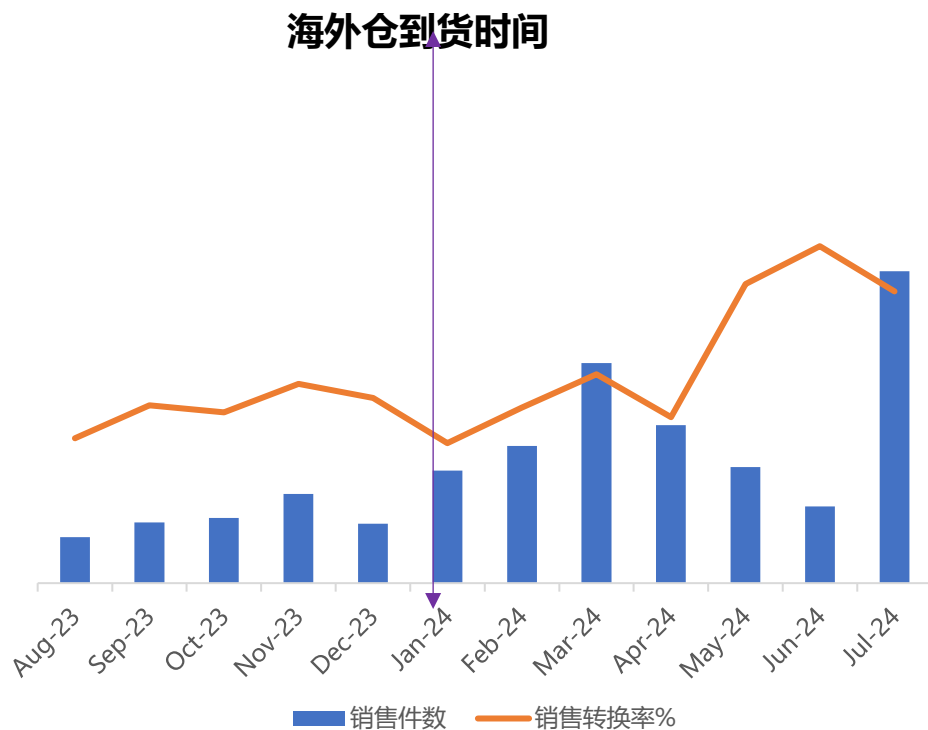
优势价格带：\$40~\$70
消费者关注：性价比、流畅
造型和使用寿命

时尚墨镜



优势价格带：\$15~\$40
消费者关注：设计独特性，
装饰性

本土模式优势分析



- 同一卖家和产品为例，本地仓到货后，平均月销**增加 140%**，转换率**增加33%**
- 尾程运输时效加快15天，整体运营效率显著提升，店铺**动销率增快**，现金流回笼高效

优势分析-- 利润提升



模式对比	本土预估成本	跨境预估成本	备注
产品成本	30	30	
货损成本	1	4	海外仓能有效解决退换货问题
认证成本	0.9	0	部分海外仓产品需要认证
物流成本	8.6	11.8	海运成本低于空运成本
税务成本	31	50	海外仓使用商业清关
卖家总成本	71.5	45.8	
商家售价	130	80	卖家后台填写价格
消费者结算价	130	130	消费者前台下单价格
毛利润	58.5	34.2	71%

由于头程物流渠道优化（海运 vs 空运），以及商业清关的税务优势，预计毛利润率增加 71%

*以上计算方法为粗略估计，具体已实际情况为准

本土模式备货要求

- 产品认证
- 常见问题

本土模式--产品认证



ANATEL认证：巴西国家通讯管理局，管控着电信设备和无线电设备进入巴西市场。参考巴西官网<https://www.gov.br/anatel/pt-br/>

产品类别	产品举例
energy accumulators (batteries) 蓄能器 (电池)	手机、移动电源、笔记本电脑，音箱，投影仪，麦克风，监控摄像头等无线设备
chargers for mobile phone and lithium batteries手机和锂电池充电器	
switching centers交换中心	
broadcasting equipment广播设备	
RF equipment(except broadcasting) 射频设备 (广播除外)	
optical equipment光学设备	
data communication equipment数据通信设备	
terminal equipment终端设备	
IP terminal equipment IP终端设备	
telephone wires电话线	
protective modules保护模块	
digital multiplex数字多重发讯器	
rectifier systems整流器系统	
splitter分流器	
rectifier unit整流装置	

本土模式--产品认证



INMETRO认证：巴西负责制定和执行度量、标准和质量控制的政策，以确保产品和服务的安全性和符合质量要求。参考巴西官网www.gov.br/inmetro/en

产品类别	备注
blenders搅拌机	1、只有路灯和灯泡光源类才强制做 INMETRO; 2、IEC60335 大多数家电产品都要做 INMETRO; 3、IT 产品当作为政府采购项目时需要做INMETRO; 4、玩具、婴儿产品（如学步车、婴儿车等）、儿童服装要做 INMETRO
toasters烤面包机	
coffee makers咖啡机	
range hoods抽油烟机	
hair dryers吹风机	
room heaters房间加热器	
electric irons电熨斗	
vacuum cleaners真空吸尘器	
air conditioners空调	
circuit breakers断路器	
electrical equipment for explosive atmospheres under flammable gas and vapor conditions and combustible dust 易燃气体和蒸汽条件下或者爆炸性环境和可燃粉尘下的电气设备	
plugs插头	
adapters适配器	
socket outlets插座	
electrical flexible wires, cables and cords电气软线、电缆和软线	
microwave ovens微波炉	
commercial microwave ovens商用微波炉	
switches for domestic and similar fixed electrical installations家用和类似固定式电气装置的开关	
LED lamps with built-in device内置设备的LED灯	
Street Light Fixtures路灯灯具	
AC Powered Electronic Ballasts for Rectangular, Circular and Compact Tubular Fluorescent Lamps 用于矩形、圆形和紧凑型管状荧光灯的交流供电电子镇流器	
Plugs and sockets for household and similar use家用和类似用途的插头和插座	

常见问题

Q1. 如果选择海外仓模式，需要额外开店吗？

A1. 不需要

Q2. 海外仓模式，是否受PRC影响？

A2. 不受影响，PRC仅针对B2C国际跨境小包

Q3. 账户的配送设置需要做什么？

A3. 第一步：将默认发货地址改成巴西当地仓库地址。 第二步：更新配送模板

Q4. 尾程配送我需要能使用FBA配送吗？

Q4. 不行。卖家需要自行选择第三方尾程配送承运商

Q5. 有什么物流考核指标

A5. 所有自发货指标均适用于海外仓卖家

Q6. 海外仓模式可以参加活动吗？

A6. 可以，在有限的坑位情况下，海外仓模式的产品更有机会提报成功

Q7. 海外仓模式需要缴纳巴西增值税吗？

A7. 海外仓模式的账号主体为中国大陆，无需缴纳巴西增值税

 巴西主要购物节日

1月 三王节	2月 狂欢节	3月 消费者周 复活节星期日
4月	5月 母亲节	6月 情人节
7月 Prime会员日	8月 父亲节	9月
10月 儿童节	11月 Buen Fin 黑五网一	12月 圣诞节 新年前夕

 巴西全年大促日历

1月 夏季促销 返校季	2月	3月 消费者周 ★
4月 母亲节	5月 极客周 巴西情人节	6月
7月 Prime会员日 ★ 父亲节	8月 冬季促销	9月 巴西儿童节
10月 会员大促日	11月 ★ 黑五网一	12月 圣诞节

时间： 3月10日至3月13日的预热季， 3月14至3月21日的消费者周

提报方式：

- 1. 后台自主提报（ 广告-秒杀-创建新促销）
- 2. 经理手动提报

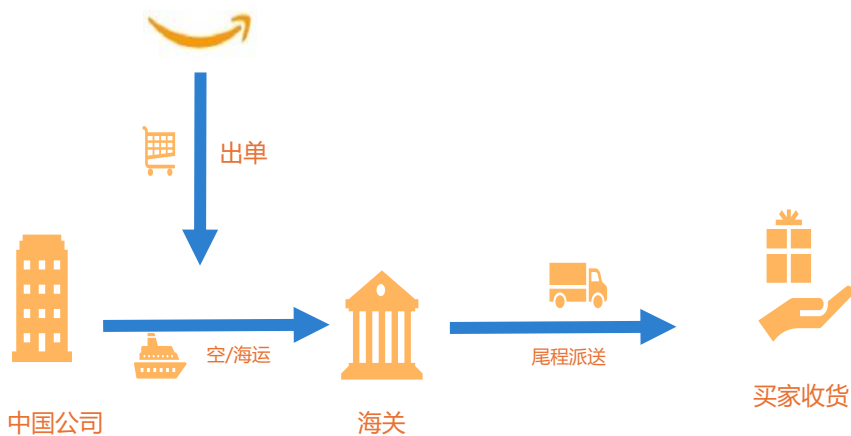
	秒杀 (BD+LD)	优惠券 (Coupon)	Prime会员专享折扣
运行时长	1天或则 7-10天	自定	自定
最低折扣要求	85折或降价100BRL	95折	至少9折
Rerun 冷冻期要求	30天	无	无
资格条件	- 商品评分必须至少必须至少为 3 星 - ASIN已有销售历史 - 获得购物车	- 任意商品 - 店铺星级达到3.5星 - 商品评论须符合至少 2.5 星(1-4 条评论)至少 3 星(有 5 条以上评论)	- 免邮费 - 商品的星级评定必须 至少为 4 星或无评级
配送方式	- 亚马逊物流 - 卖家自配送	- 亚马逊物流 - 卖家自配送	- 亚马逊物流 - 卖家自配送
使用场景	助于快速提升和积累销售	获客和留存	Prime会员标志，转化利器

亚马逊巴西站跨境模式 选品指南

- 跨境模式解析
- 巴西消费者画像
- 巴西站高潜选品
- 全年促销日历表

跨境模式解析

跨境模式解析—小包直发



自发货优势

轻量

无压力备货，成本可控，佣金减免

灵活

广泛测品，多家物流商可选

便捷

PRC 通道快速 绿色通道

跨境模式解析—远程配送



亚马逊物流远程配送计划(NARF)，美国站FBA卖家可向拉美站点买家销售商品，而无需将库存运入巴西境内，省去同时管理站点库存、跨境运输及进口关税等事项，轻松拓展拉美站销售机遇。



远程配送优势

省精力

一键同步listing
FBA 解决售后物流

低投入

无压力测品
无需注册税号

全功能

亚马逊FBA物流
税务代税代缴

定价方法请参考
微信公众号

巴西消费者画像

巴西消费者画像---人口分布

女性为线上消费主力军 男性具有更强的消费力

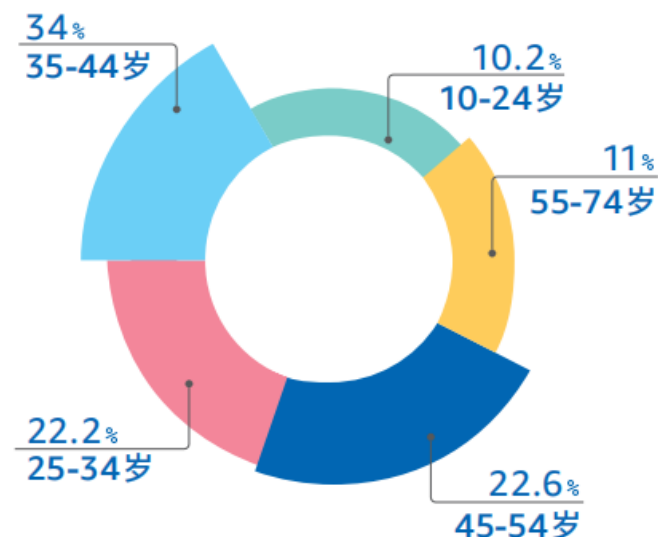


男性 41%
女性 59%

61.4%的线上订单量
来自女性消费者

巴西男性平均每笔网上订单花费 552 巴西雷亚尔 (约100美元) ; 女性平均每笔线上订单花费387 雷亚尔 (约70美元)

50%以上的线上消费者为青壮年



巴西消费者画像—文化宗教多元

葡萄牙语

是巴西的**主要语言**，而非其他大多数拉美国家所用的西班牙语。

巴西拥有以葡萄牙语为基础的文化，同时结合了非洲、美洲原住民、意大利、德国等国家/地区的文化。巴西是真正的**民族大熔炉**

宗教



大多数巴西人都信奉
罗马天主教

65% 天主教
22% 新教徒
13% 其他

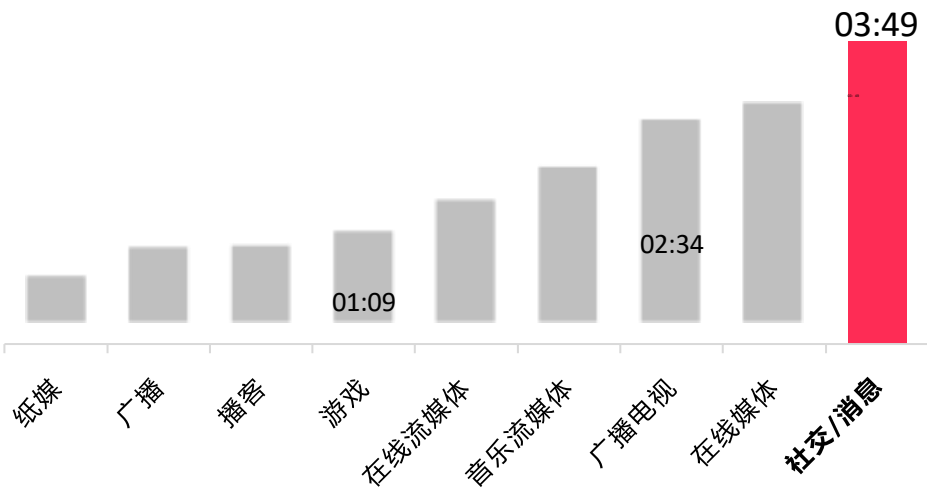
多元的社会结构

除土著外，巴西人口由来自欧洲、中东和亚洲的移民组成

600万
名移民人口



巴西消费者画像—酷爱社交媒体



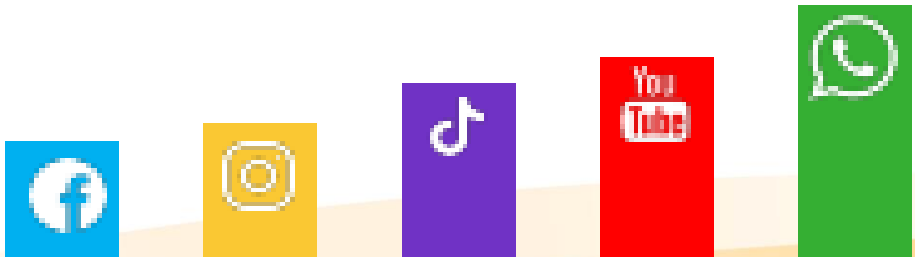
80%
的巴西人是活跃的社交媒体用户

88%
的巴西用户关注了网红

63%
的用户通过访问社交媒体 来寻找品牌 and 产品信息

72%
的巴西人表示,他们在社交媒体上看到一直在寻找的产品或服务的广告

社媒使用时间对比



巴西消费者画像—购买行为

消费者青睐性价比有优势的产品

75%

寻求省钱的方式



14%

等促销时再购买商品



81%

货比三家



重视品牌声誉和质量

63%

注重品牌信任



62%

浏览其他消费者评分



58%

关注产品详情



数据来源

1. <https://www.euromonitor.com/article/top-five-consumer-trends-in-latin-america>

2. <https://www.rolandberger.com/en/Insights/Publications/Inside-the-mind-of-Mexican-consumers.html>

3. <https://www.mastercardservices.com/en/advisors/consumer-engagement-loyalty-consulting/insights/2024-retail-trends-latin-america>

4. <https://americasmi.com/insights/trends-in-consumer-attitudes-and-behaviors-in-latin-america/>

5. https://paymentscmi.com/wp-content/uploads/2024/01/2024_PCMI_E-Commerce-Data-Portrait-Mexico_EN.pdf

6. 摩根大通

消费者画像



实用主义

- 青睐高性价比
- 货比三家
- 关注产品评论



酷爱社媒

- 沉迷社交网络
- 注重品牌声誉



网购用户年轻化

- 文化多元
- 认同品牌价值
- 个性追求



支付多元

- 超前消费意识强
- 习惯分期付款

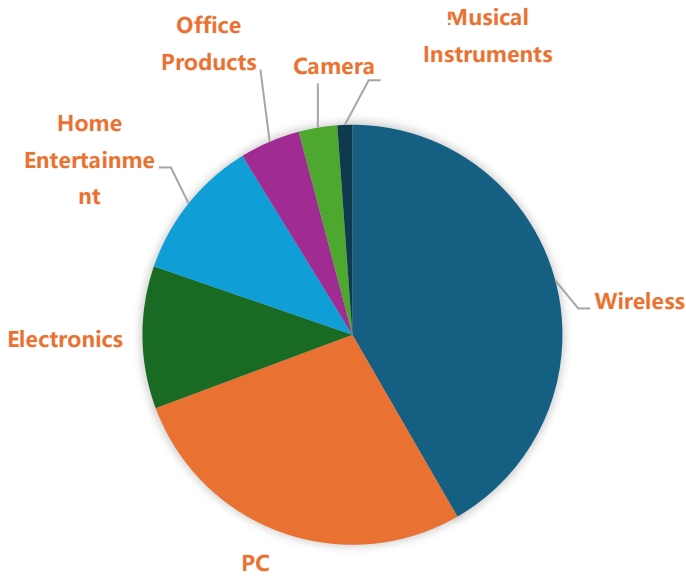
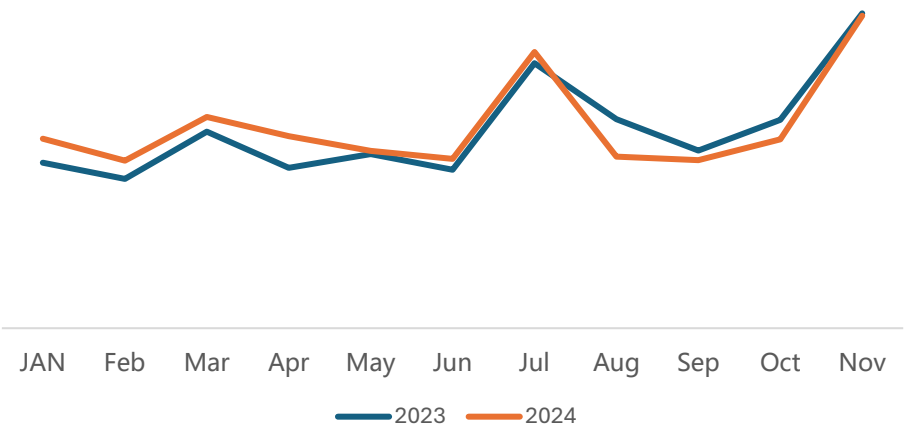
高潜选品推荐

亚马逊巴西站---消费电子类



类目简述： 巴西电子消费品类趋势呈现出**规模庞大、增长迅速、需求多样化**等特点。2024年巴西消费电子市场规模预计将达到**424亿美元**，从2024年至2029年间，该市场将以8.4%的复合年均增长率持续扩大。

消费电子类销售额趋势图



核心品类：消费电子、智能穿戴



大体量 + 高增速 + 强竞争 + 需求强劲

智能手机



优势价格带：\$185~\$250
消费者关注：品牌声誉, 外观设计, 待机时长

智能手表



优势价格带：\$30~\$50
消费者关注：品牌声誉, 健康监测功能, 售后服务

平板



优势价格带：\$140~\$180
消费者关注：系统兼容性, 数据安全, 品牌声誉

蓝牙音箱



优势价格带：\$30~\$40
消费者关注：便携性, 续航能力, 连接稳定性

无线耳机



优势价格带：\$35~\$45
消费者关注：音质, 续航能力, 品牌声誉

头戴式耳机



优势价格带：\$40~\$75
消费者关注：降噪效果, 佩戴舒适度, 电池续航

运动相机



优势价格带：\$450~\$550
消费者关注：防水防抖, 慢动作功能, 品牌声誉

投影仪



优势价格带：\$80~\$100
消费者关注：多场景应用, 梯形校正, 流媒体播放

无人机



优势价格带：\$400~\$800
消费者关注：飞行稳定性, 续航能力, 合规性

麦克风



优势价格带：\$55~\$75
消费者关注：降噪收音, 技术规格, 品牌口碑

核心品类：办公设备配件

大体量 + 高增速 + 低竞争 + 需求强劲



电脑散热片



优势价格带：\$25~\$40
消费者关注：噪音水平，安装便捷性，材质工艺

便携折叠键盘



优势价格带：\$55~\$80
消费者关注：性价比,耐用性，机械按钮

显卡



优势价格带：\$200~\$350
消费者关注：画质与性能，尺寸比例，品牌声誉

内置固态硬盘



优势价格带：\$200~\$350
消费者关注：画质与性能，尺寸比例，品牌声誉

DJ 调音设备



优势价格带：\$60~\$90
消费者关注：耐用性，售后服务，可扩展性

电脑主板



优势价格带：\$120~\$160
消费者关注：性价比，承重能力，美观度

外置硬盘



优势价格带：\$60~\$80
消费者关注：性价比，承重能力，美观度

中体量 + 高增速 + 低竞争 + 选品洼地

电脑支架



优势价格带：\$25~\$50
消费者关注：性价比，承重能力，美观度

多功能充电头



优势价格带：\$30~\$40
消费者关注：性价比,兼容性，便携性

电容笔



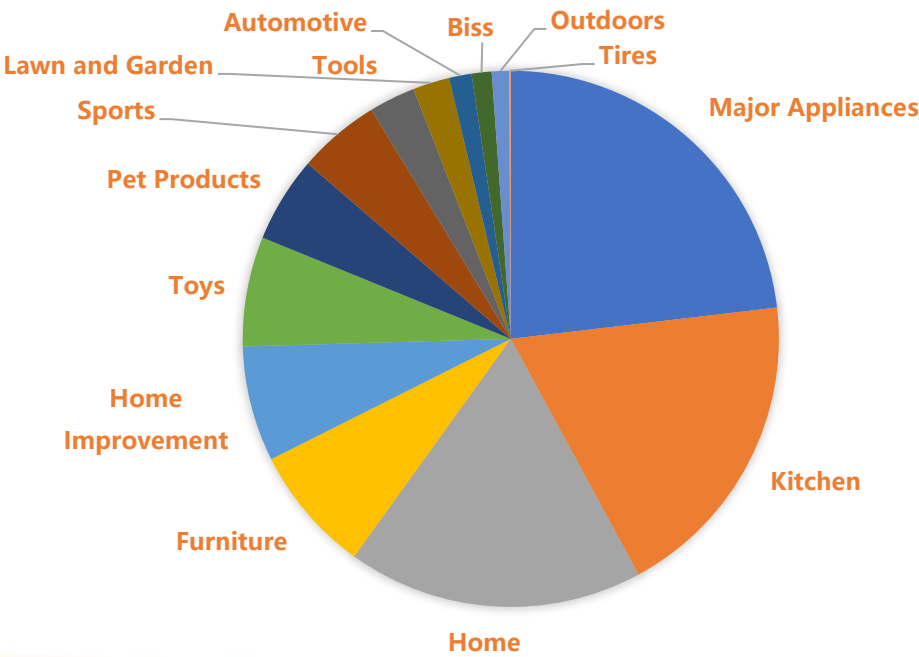
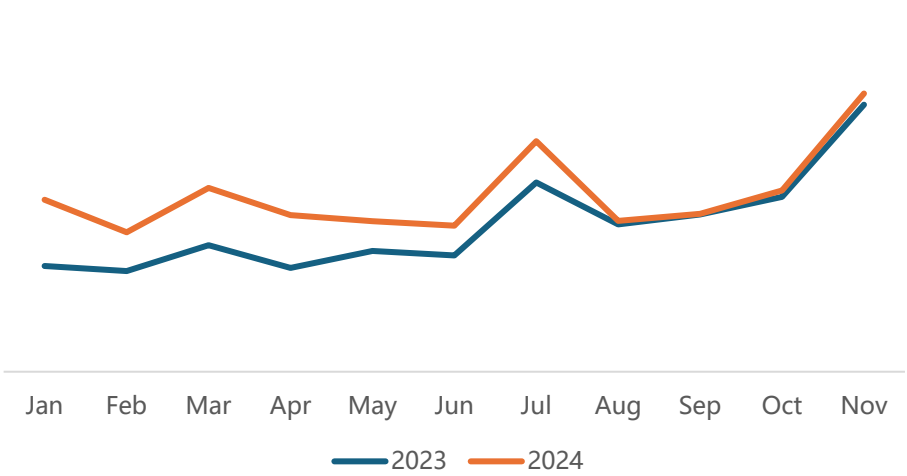
优势价格带：\$30~\$40
消费者关注：兼容性，外观设计，续航能力

亚马逊巴西站---家居生活类



类目简述：巴西的家居生活市场市场**体量庞大**，消费趋势趋向于**可持续性、智能化和个性化**。巴西家居市场在2022年的总规模约为**80亿美元**。消费者对舒适性和功能性的重视，以及数字化和环保趋势，将继续推动市场的发展。

家居生活类销售趋势图



咖啡机



优势价格带：\$100~\$130
消费者关注：操作便捷性，
品牌声誉，外观设计

爆米花机



优势价格带：\$25~\$35
消费者关注：操作便捷性，
性价比

搅拌机



优势价格带：\$25~\$35
消费者关注：操作便捷性，
性价比

餐包



优势价格带：\$15~\$35
消费者关注：携带和保存，
独立保温层

面包机



优势价格带：\$25~\$35
消费者关注：操作便捷性，
性价比

保温杯



优势价格带：\$15~\$45
消费者关注：不锈钢材质，
大容量，提供清洗配件

大体量 + 高增速 + 低竞争 + 需求旺盛

电子门锁



优势价格带：\$50~\$70
消费者关注：**抗破坏性，远程控制，材质**

衣物蒸汽熨斗



优势价格带：\$35~\$50
消费者关注：**加热速度，便携性，性价比**

标签机



优势价格带：\$30~\$45
消费者关注：**性价比，蓝牙链接，标签尺寸**

挂脖小风扇



优势价格带：\$35~\$55
消费者关注：**性价比，应用场景**

手持吸尘器



优势价格带：\$45~\$65
消费者关注：**便携性，能效等级，应用场景**

核心品类：户外运动与工具

中体量 + 高增速 + 低竞争 + 需求平稳

无线电钻机



优势价格带：\$90~\$120
消费者关注：**质量保证，自重**

拳击手套



优势价格带：\$15~\$40
消费者关注：**自身重量**

户外蹦床



优势价格带：\$45~\$100
消费者关注：**易安装，安全性**

玩偶手办



优势价格带：\$15~\$25
消费者关注：**时代潮流，性价比**

心率传感带



优势价格带：\$100~\$200
消费者关注：**准确度，品牌声誉**

益智类游戏



优势价格带：\$20~\$40
消费者关注：**数独，拼图**

中体量 + 高增速 + 低竞争 + 需求平稳

汽车座位脚垫



优势价格带：\$20~\$35
消费者关注：性价比，防水性，材质柔软

车载多媒体设备

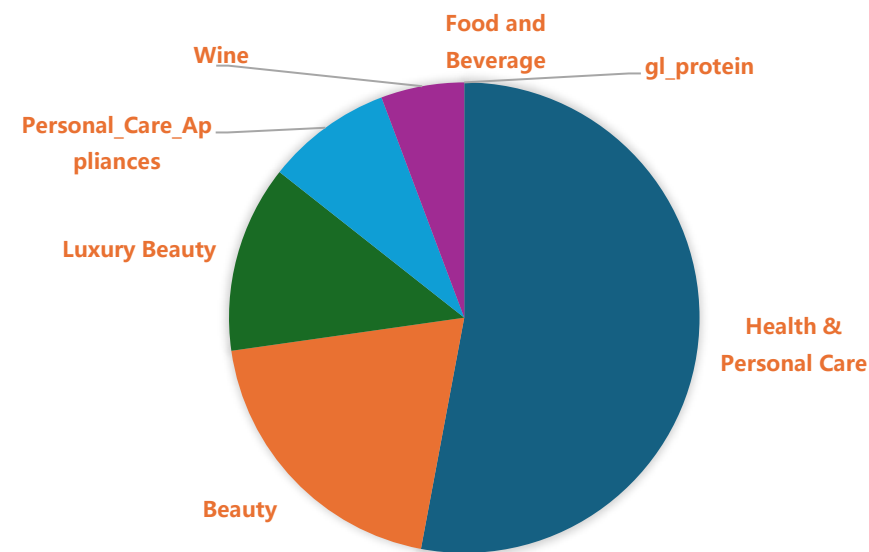
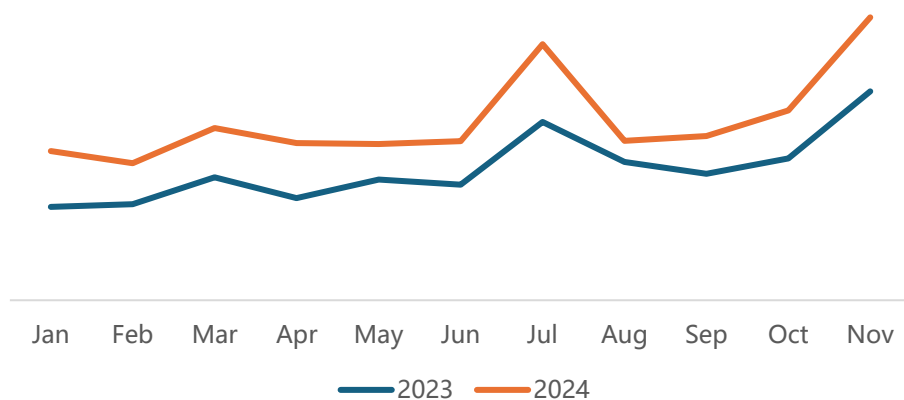


优势价格带：\$45~\$65
消费者关注：适配度，本地化支持

亚马逊巴西站---日用百货类趋势分析

类目简述：2023年巴西日用百货市场的规模约为 **90亿美元**，预计到2025年将达到 **100亿美元**。由于健康意识的提升，个人护理产品的需求增加，在过去两年中增长约 **10%**。

日用百货类销售趋势图



核心品类：个人护理类



中体量 + 中增速 + 低竞争 + 需求平稳

毛巾套组



优势价格带：\$18~\$35
消费者关注：吸水性，材质柔软

脱毛仪



优势价格带：\$25~\$55
消费者关注：可冷却功能，强度调节，操作简单

毛发护理套组



优势价格带：\$40~\$75
消费者关注：耐用，镀铬刀片

按摩仪



优势价格带：\$65~\$110
消费者关注：按摩垫，性价比，热敷功能

化妆刷套组



优势价格带：\$20~\$50
消费者关注：种类齐全，偏爱动物毛，触感柔软

冲牙器



优势价格带：\$25~\$50
消费者关注：静音、低频振动，定时提醒功能

内衣物收纳



优势价格带：\$25~\$50
消费者关注：静音、低频振动，定时提醒功能

鼻毛修剪器



优势价格带：\$30~\$70
消费者关注：性价比，小巧便携

中体量 + 中增速 + 低竞争 + 需求平稳

衣架套组



优势价格带：\$18~\$35
消费者关注：性价比，材质
防滑

人造装饰树

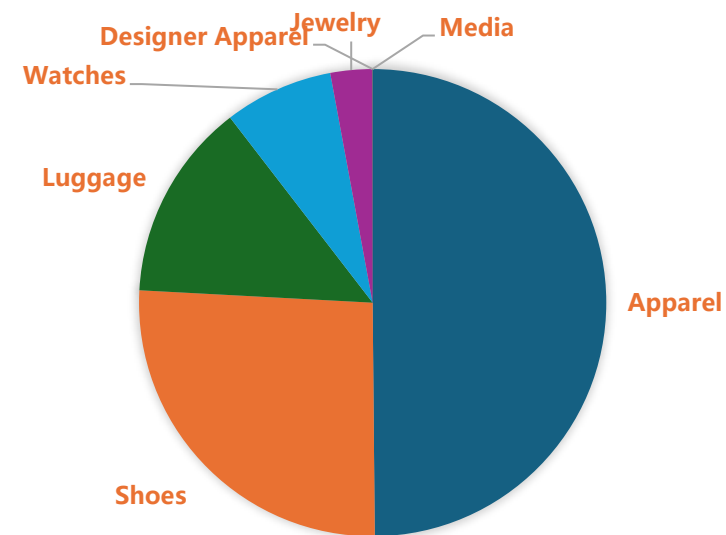
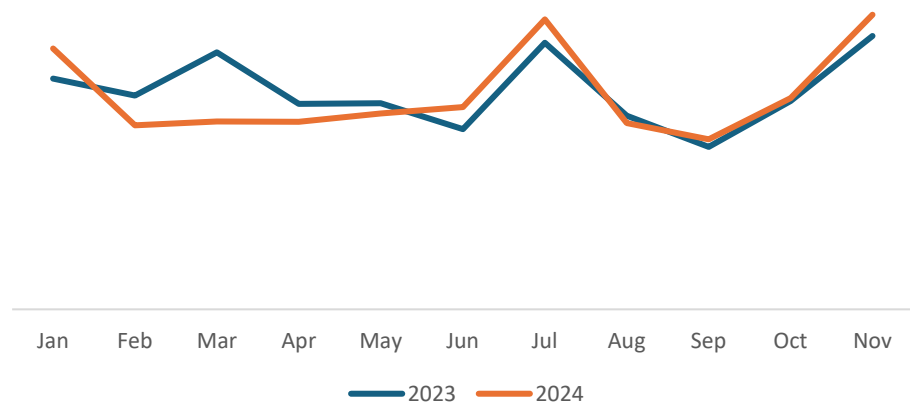


优势价格带：\$25~\$50
消费者关注：安装便捷度，
尺寸宽泛

亚马逊巴西站---服装类趋势分析

类目简述：2023年巴西的服装市场规模约为**300亿美元**。巴西消费者越来越注重纺织品的**实用性、舒适性和性价比**，同时也有一部分年轻消费者（约30%）注重快时尚消费，媒体引导的潮流。此外，巴西纺织服装流行趋势具有**反季节性**，追随**欧美时尚**。

服装类目销售趋势图



核心品类：服饰箱包类

中体量 + 中增速 + 低竞争 + 需求平稳

商务背包



优势价格带：\$25~\$55
消费者关注：肩带舒适感，
隔层设计，防盗设计

儿童书包



优势价格带：\$30~\$55
消费者关注：肩带舒适感，
隔层设计，自重

户外野餐包



优势价格带：\$40~\$65
消费者关注：防水，隔热性

装饰手表



优势价格带：\$40~\$70
消费者关注：性价比、流畅
造型和使用寿命

时尚墨镜



优势价格带：\$15~\$40
消费者关注：设计独特性，
装饰性

巴西主要购物节日		
1月 三王节	2月 狂欢节	3月 消费者周 复活节星期日
4月	5月 母亲节	6月 情人节
7月 Prime会员日	8月 父亲节	9月
10月 儿童节	11月 Buen Fin 黑五网一	12月 圣诞节 新年前夕

巴西全年大促日历		
1月 夏季促销 返校季	2月	3月 消费者周 ★
4月 母亲节	5月 极客周 巴西情人节	6月
7月 Prime会员日 ★ 父亲节	8月 冬季促销	9月 巴西儿童节
10月 会员大促日	11月 ★ 黑五网一	12月 圣诞节