



亚马逊选品建议

课程路径图及内容



目录

18. 鞋靴 (Shoes) 品类	3
18.1 鞋靴品类海外市场概况	3
18.1.1 整体规模	3
18.1.2 线上销售份额增长	3
18.2 各站点鞋靴品类海外热卖选品深度分析	4
18.2.1 美国鞋靴选品参考指南	4
18.2.2 欧洲鞋靴选品参考指南	11
18.2.3 日本鞋靴选品参考指南	17
18.3 鞋靴品类成功卖家经验分享	23

18.1 鞋靴品类海外市场概况

18.1.1 整体规模

2023 年，鞋靴品类市场的收入将达到 **4,883 亿美元**，预计该市场将以每年 7.65% 的速度增长。¹

18.1.2 线上销售份额增长



美国：

2023 年，鞋靴品类市场的收入将达到 **1,639 亿美元**，预计该市场将以每年 **7.43%** 的速度增长。²



欧洲：

2023 年，鞋靴品类市场的收入将达到 **1,376 亿美元**，预计该市场将以每年 **5.40%** 的速度增长。³



日本：

2023 年，鞋靴品类市场的收入将达到 **326.2 亿美元**，预计该市场将以每年 **7.15%** 的速度增长。⁴

1. Footwear - Worldwide | Statista Market Forecast, Statista, 2023

2. Footwear - Americas | Statista Market Forecast, Statista, 2023

3. Footwear - Europe | Statista Market Forecast, Statista, 2023

4. Statista, Footwear - Japan | Statista Market Forecast, Statista, 2023

18.2 各站点鞋靴品类海外热卖选品深度解析

18.2.1 美国鞋靴选品参考指南

雨鞋

热销季：10月-12月

客户画像：

- 市场目标人群：全年龄段所有消费者；
- 消费行为特点：在追求功能性的同时，也越来越强调时尚感，特别是女士与儿童雨鞋，糖果色、亮面、高筒等时尚元素是近年来吸引消费者的主要因素。

选品建议：

- 款式：高、中、矮筒，一体式、拼接款、系带鸭舌式，雨鞋、冬季保暖防水雪地靴、花园工作鞋；
- 材质：硫化天然橡胶、合成橡胶（氯丁橡胶）、PVC；
- 价格区间：成人 20-60 美金，儿童雨鞋 10-30 美金。

经营建议：

- 页面及卖点：防水、防潮、保暖、减震、防滑鞋底、易穿脱、手工制作、防褪色、不易收缩变形，成人雨鞋热销颜色是黑色棕色光或者磨砂，腿部可调式束带提升贴合感，舒适防打滑鞋垫，儿童以彩色和卡通图案为主、轻便安全、大提手设计更方便儿童穿脱；
- 促销活动：全年各促销节点均可利用，但大促特别是第四季度的大促期间，可利用流量红利来促进雨鞋的销售；
- 供应链及物流：全国鞋类各产业带都涵盖女鞋，其中，广东广州、福建晋江、浙江温州等地均可找到稳定货源，其中不乏外贸出口经验丰富的工厂。

图片示意参考：



女士拖鞋

热销季：5月-8月、10月-1月

客户画像：

- 市场目标人群：可涵盖 18-55 岁所有客户，但以 18-35 岁的年轻化客户群为主；
- 消费行为特点：女士拖鞋的消费者主要是配合不同使用场景，包括室内、户外休闲、浴室泳池、保暖等，因此既要求功能性，又强调时尚性。

选品建议：

- 款式：浴室泳池拖鞋、室内拖鞋、外穿拖鞋、运动拖鞋、沙滩拖鞋、棉拖鞋（半包跟、全包跟）；
- 材质：塑胶、橡胶、棉、布艺、皮质、毛绒；
- 价格区间：10-40 美金。

经营建议：

- 页面及卖点：夏季主要是轻便舒适、防滑减震、易穿脱；冬季主要卖点是舒适保暖、耐脏不易变形、防水鞋面、可清洗；
- 促销活动：主要促销季集中在夏季和冬季，夏季可利用 Prime Day，冬季可利用第四季度的黑五、网一、圣诞、新年等；
- 供应链及物流：拖鞋的产业带分布主要广东广州、惠州、福建晋江等地。

图片示意参考：



女士靴子

热销季：10月-1月

客户画像：

- 市场目标人群：年龄跨度从 18-45 岁，集中在 20-35 岁之间；
- 消费行为特点：消费者购买靴子的因素排名为耐穿性、舒适性、价格、时尚性、防水性、保暖性⁵。

选品建议：

- 款式：切尔西靴、马丁靴、牛仔靴、及踝靴、过膝靴、马靴、过膝长靴；
- 材质：牛皮、羊皮、麂皮、合成皮革；
- 价格区间：40-100 美金。

经营建议：

- 页面及卖点：热销颜色为黑色、棕色、卡其，单色简洁设计为主，平底和粗跟居多，主要卖点是舒适百搭、厚底防滑减震、灵活轻便、结实耐穿、高腰款服帖不易脱落；冬靴主要卖点是加绒保暖、轻便舒适、防滑厚底、防水、耐脏易清洗、不易变形；
- 促销活动：主要集中在下半年，可以从 9 月份的返校季开始，一直延伸到冬季，主要促销节点包括黑五、网一、圣诞、新年；
- 供应链及物流：产业带集中在广州、惠州、温州等地；另外，中国产业带内有各种规格和不同档次产品的厂家，卖家可以考虑在环保材质方面的投入。

图片示意参考：



5. Boot features most looked for by consumers U.S. 2019 | Statista, Statista, 2019.

女士凉鞋

热销季：5月-8月

客户画像：

- 市场目标人群：可涵盖 18-55 岁所有客户，但以 18-35 岁的年轻化客户群为主；
- 消费行为特点：女士凉鞋的消费行为集中在两类，一类是休闲场景，包括逛街、聚会、日常穿搭，一类是时尚场景，包括职场、聚会、日常穿搭。

选品建议：

- 款式：平底凉鞋、凉拖、人字拖、厚底皮跟凉鞋、高跟凉鞋；以平底和坡跟居多；
- 材质：人造皮革、牛皮、羊皮、橡胶、PVC；
- 价格区间：20-60 美金。

经营建议：

- 页面及卖点：热销颜色为黑、棕色、米白、卡其，主要卖点是简洁设计、舒适轻便、防水防滑、颜色搭配；
- 促销活动：集中在春夏季，大的促销节点为 7 月的 Prime Day，但冬季的年底大促也会有一定的销量，多为高跟凉鞋，用作年底 party 款；
- 供应链及物流：中国是女士凉鞋的生产大国，产业链集中浙江温州、广东深圳、东莞、四川成都等地，最近几年河南、山东青岛等地也逐渐形成了一定的体量。

图片示意参考：



男士正装鞋

热销季：全年

客户画像：

- 市场目标人群：目标客户涵盖 20-50 岁，其中，以 25-40 岁的职场人士为主；
- 消费行为特点：美国消费者对于皮鞋的选择，通常会选择经典款，强调舒适性（34%）、时尚性（26%）与耐穿性（24%），同时也要考虑正式感（8%）与安全性（7%）⁶。

选品建议：

- 款式：简洁的无花纹的平头鞋、有翼形镂空纹样，鞋身皮料拼接设计的布洛克鞋、带搭扣的孟克鞋、德比鞋款式；
- 材质：鞋身主要是牛皮、羊皮、合成皮；高端鞋会采用意大利进口头层牛皮，或者勃艮第小牛皮；鞋底橡胶鞋底、合成鞋底；
- 价格区间：普通品牌价格为 30-50 美金，大牌在 50-200 美金不等。

经营建议：

- 页面及卖点：热销颜色以黑色、棕色，单色为主，经典时尚、款式百搭，满足多种场合需求；进口材质，做工精良、舒适；可拆卸鞋垫，支撑性好、结实耐磨；
- 促销活动：一年的促销节点均可利用，重点可集中在年度大促如 Prime day, Black Friday 以及 Cyber Monday；
- 供应链及物流：中国是皮鞋生产大国，皮鞋的产业链集中在长三角的浙江一带，以温州为首，从皮革原料、产品设计、到加工制作与销售，均有大量企业与从业人员。

图片示意参考：



6. [Work footwear features most looked for by consumers U.S. 2018 | Statista, Statista, 2018,](#)

男士休闲鞋

热销季：4月-9月

客户画像：

- 市场目标人群：目标客户涵盖 20-50 岁，其中，以 25-40 岁的职场人士为主；
- 消费行为特点：越来越多的消费者会选择休闲鞋，一方面可以搭配上班时的休闲商务装，一方面可以满足日常休闲活动；舒适性与耐穿性为主要诉求。

选品建议：

- 款式：乐福鞋、豆豆鞋；
- 材质：牛皮、鹿皮、合成皮革、纺织材质；
- 价格区间：皮质的 40-100 美金，其他材质 20-60 美金。

经营建议：

- 页面及卖点：热销颜色棕色、米色、藏蓝色，做工精细、轻便舒适、透气性好，易穿脱，鞋面有一定的延展性、不夹脚、柔软鞋底，减震、防滑、尺码准确、不掉色，颜色款式百搭，手工制作；
- 促销活动：可关注春秋两季的促销节点，比如父亲节、Prime Day、秋季等；同时，第四季度虽然在冬季，但年度大促也有一定的流量红利，也可以安排一些热销款；
- 供应链及物流：休闲鞋的主要产业带分布在浙江温州、广东惠州、福建晋江等地。

图片示意参考：



男士靴子

热销季：10月-1月

客户画像：

- 市场目标人群：年龄跨度从 18-45 岁，集中在 20-35 岁之间；
- 消费行为特点：消费者购买靴子的因素排名为耐穿性、舒适性、价格、时尚性、防水性、保暖性。

选品建议：

- 款式：马丁靴、切尔西靴、工装靴、户外登山鞋、沙漠靴、冬靴；
- 材质：真皮（多牛皮）、麂皮、合成皮革；
- 价格区间：30-150 美金。

经营建议：

- 页面及卖点：热销颜色黑色、棕色、灰色，流行复古风、纯皮做旧处理，结实耐穿、防水耐脏；注重款式设计百搭，鞋底防滑耐磨，冬靴内里加绒，注重轻便保暖和防水耐脏；
- 促销活动：主要集中在下半年，可以从 9 月份的返校季开始，一直延伸到冬季，主要促销节点包括黑五、网一、圣诞、新年；
- 供应链及物流：产业带集中在广州、惠州、温州等地；另外，中国产业带内有各种规格和不同档次产品的厂家，卖家可以考虑在环保材质方面的投入。

图片示意参考：



18.2.2 欧洲鞋靴选品参考指南

女士凉鞋

热销季：5月-8月

客户画像：

- 市场目标人群：可涵盖 18-55 岁所有客户，但以 18-35 岁的年轻化客户群为主；
- 消费行为特点：欧洲女士对凉鞋的选择上强调舒适性、经典性，并且具有一定的露肤感来体现足部曲线；应用场景以日常休闲穿搭为主。

选品建议：

- 款式：以平底及坡跟居多，德国以勃肯凉鞋为主，颜色多为素纯色（黑、白、棕色），英国法国款式及颜色更多样，有亮片及花纹图案装饰；
- 材质：人造皮革、牛皮、羊皮、橡胶；
- 价格区间：英国：10-40 英镑；德法意西：20-50 欧元。

经营建议：

- 页面及卖点：主打颜色为黑、卡其色、白色、棕色，以单色为主，设计简单大方，多为平底或者坡跟，卖点普遍强调舒适耐穿，轻便，防水防滑，易搭配；
- 促销活动：集中在春夏季，大的促销节点为 7 月的 Prime Day；
- 供应链及物流：中国是女士凉鞋的生产大国，产业链集中浙江温州、广东深圳、东莞、四川成都等地，最近几年河南、山东青岛等地也逐渐形成了一定的体量。

图片示意参考：



女士靴子

热销季：10月 -12月

客户画像：

- 市场目标人群：年龄跨度从 18-45 岁，集中在 20-35 岁之间；
- 消费行为特点：消费者购买靴子的因素排名为耐穿性、舒适性、价格、时尚性、防水性、保暖性。

选品建议：

- 款式：雪地靴、马丁靴、切尔西靴、及踝靴、过膝靴、马靴；
- 材质：合成皮、牛皮、麂皮等；
- 价格区间：英国：50-80 英镑，德法意西：40-100 欧元。

经营建议：

- 页面及卖点：主打颜色为黑、棕色系，大体以单色为主，设计简单大方，以流线形为主，平底及粗跟较为热门，尖头圆头都适用，强调保暖舒适，鞋垫内衬柔软，衬垫提供更好的减震效果，橡胶外底，灵活轻便防滑；
- 促销活动：主要集中在下半年，可以从 9 月开始，一直延伸到冬季，主要促销节点包括黑五、网一、圣诞、新年；
- 供应链及物流：产业带集中在广州、惠州、温州等地。另外，中国产业带内有各种规格和不同档次产品的厂家，卖家可以考虑在环保材质方面的投入。

图片示意参考：



女士拖鞋

热销季：11月-12月

客户画像：

- 市场目标人群：可涵盖 18-55 岁所有客户，但以 18-40 岁的客户群为主；
- 消费行为特点：欧洲女士拖鞋的消费者主要应用场景为冬季室内，当然也包括其他场景，如工作间或户外旅行时携带，强调保暖性。

选品建议：

- 款式：半包跟棉拖鞋、包跟棉拖鞋、厚底棉拖鞋；
- 材质：毛绒、珊瑚绒、纯棉；
- 价格区间：英国：10-20 英镑，德法意西：10-15 欧元。

经营建议：

- 页面及卖点：轻便舒适、防滑加厚鞋底、加绒内里、防水鞋面、可清洗；突出多场景穿着，如室内居家、办公室、工作间、户外旅行等；提供多种组合搭配（情侣款、客人用多种尺码套装）；
- 促销活动：主要促销季集中冬季，可利用第四季度的黑五、网一、圣诞、新年等；
- 供应链及物流：拖鞋的产业带分布主要广东广州、惠州、福建晋江等地。

图片示意参考：



男士正装鞋

热销季：全年

客户画像：

- 市场目标人群：目标客户涵盖 20-50 岁，其中，以 25-40 岁的职场人士为主；
- 消费行为特点：欧洲消费者对于皮鞋的选择，通常会选择经典款，强调舒适性、可搭配性和整体效果。

选品建议：

- 款式：牛津鞋款式、德比鞋款式、孟克鞋款式；
- 材质：合成皮、牛皮、羊皮、麂皮等；
- 价格区间：英国：25-50 英镑，德法意西：30-55 欧元。

经营建议：

- 页面及卖点：主打颜色为黑、棕色系，以单色为主，英国更偏好鞋面带雕花的布洛克款式，德国偏好不带雕花的简约款；橡胶鞋底耐用透气、内底和皮革衬里柔软、脚感干燥、坚固的外底提供稳固的支撑，满足多种场合需求，如可搭配西装或休闲裤牛仔裤；
- 促销活动：一年的促销节点均可利用，重点可集中在年度大促如 Prime day, Black Friday 以及 Cyber Monday；
- 供应链及物流：中国是皮鞋生产大国，皮鞋的产业链集中在长三角的浙江一带，以温州为首，从皮革原料、产品设计、到加工制作与销售，均有大量企业与从业人员。

图片示意参考：



男士靴子

热销季：10月-1月

客户画像：

- 市场目标人群：年龄跨度从 18-45 岁，集中在 20-35 岁之间；
- 消费行为特点：消费者购买靴子的因素排名为耐穿性、舒适性、价格、时尚性、防水性、保暖性。

选品建议：

- 款式：切尔西靴、马丁靴、工装靴、沙漠靴；
- 材质：真皮、麂皮、合成皮革；
- 价格区间：英国：30-70 英镑，德法意西：40-80 欧元。

经营建议：

- 页面及卖点：主打颜色黑色、棕色、米色，持久耐用、重量轻、柔韧性好、耐水性强，易于穿脱、内垫配有舒适的缓冲鞋垫、鞋底防滑耐磨耐曲折、鞋面透气保持脚部干爽；优质皮革，手工擦色可以成为卖点，强调适合各种场合、天气和地形；
- 促销活动：主要集中在下半年，可以从 9 月份开始，一直延伸到冬季，主要促销节点包括黑五、网一、圣诞、新年；
- 供应链及物流：产业带集中在广州、惠州、温州等地；另外，中国产业带内有各种规格和不同档次产品的厂家，卖家可以考虑在环保材质方面的投入。

图片示意参考：



男士休闲鞋

热销季：春秋季节

客户画像：

- 市场目标人群：目标客户涵盖 20-50 岁，其中，以 25-40 岁的职场人士为主；
- 消费行为特点：越来越多的消费者会选择休闲鞋，一方面可以搭配上班时的休闲商务装，一方面可以满足日常休闲活动；舒适性与耐穿性为主要诉求。

选品建议：

- 款式：乐福鞋、豆豆鞋；
- 材质：真皮、麂皮、合成皮革；
- 价格区间：英国：25-50 英镑，德法意西：30-55 欧元。

经营建议：

- 页面及卖点：常见颜色黑色、棕色、深蓝色、灰色；强调易于穿脱、轻便舒适耐磨、柔韧性好、长时间不变形可以突出瘦脚效果，舒适的面料及透气性，易搭配服装；
- 促销活动：可关注春秋两季的促销节点，比如父亲节、Prime Day、秋季等；同时，第四季度虽然在冬季，但年度大促也有一定的流量红利，也可以安排一些热销款；
- 供应链及物流：休闲鞋的主要产业带分布在浙江温州、广东惠州、福建晋江等地。

图片示意参考：



18.2.3 日本鞋靴选品参考指南

亚马逊日本站 2021 年鞋靴品类趋势

- ✓ 成长空间大：女士基本款、童鞋
- ✓ 竞争度较低：运动及户外、男士基本款
- ✓ 2021 年机会品类：男士基本款、女士基本款、运动及户外、童鞋
- ✓ 2021 年秋冬热卖趋势：男士休闲运动鞋、女士休闲运动鞋、鞋垫、男士公路跑步鞋、男童休闲运动鞋、女童休闲运动鞋、男士工作鞋、安全鞋、女士居家鞋、室内拖鞋、男士正装鞋、男士居家鞋、室内拖鞋

女士运动鞋（部分为老爹鞋）

关键词：ダッドスニーカー

图片示意参考：

选品建议：

- 颜色：黑、白、米、藏蓝、灰、脏粉、拼色；
- 材质：合成革、合成底；
- 价格区间：2,200-5,500 日元。



女士单鞋选品指南（芭蕾舞鞋、奶奶鞋、单色跟鞋、跟鞋以 5 厘米以下为主）

关键词：バレエ、甲深、プレーンパンプス

图片示意参考：

选品建议：

- 颜色：红、米、黑、银、墨绿、深紫；
- 材质：漆皮、麂皮、合成皮、丝绒；
- 价格区间：2,700-11,000 日元。



女士女鞋（切尔西靴为主）

关键词：サイドゴアレインブーツ

图片示意参考：

选品建议：

- 颜色：黑、藏蓝、咖啡、米色；
- 材质：橡胶；
- 价格区间：2,500-6,500 日元。



女士短靴 (切尔西靴、方头、系带)

关键词: サイドゴア、スクエアトゥ、レースアップ

热销季: 第四季度

客户画像:

- 市场目标人群: 客户涵盖 18-50 岁, 其中以 20-35 岁的年轻群体为主;
- 消费行为特点: 消费者购买靴子的因素排名为耐穿性、舒适性、价格、时尚性、防水性、保暖性。

选品建议:

- 款式: 黑、白、咖啡、米色;
- 材质: 真皮、麂皮、合成皮、丝绒;
- 价格区间: 切尔西靴: 4,000-35,000 日元; 马丁靴、踝靴: 3,000-17,000 日元。

经营建议:

- 页面及卖点: 主打颜色为黑或卡其色系, 大体以单色为主, 另蛇皮和豹纹花色相对流行; 设计简单大方, 少有明显的装饰, 以流线形设计为主, 鞋头秀气偏小的设计为主流; 鞋跟多为中高跟, 普遍 4-8 厘米; 过膝靴多有超高跟款; 卖点普遍强调美腿效果, 穿着方便走路有稳定性, 重视彰显可爱和高级感, 切尔西靴和马丁靴将不易过时, 多种搭配方式和干练作为卖点;
- 促销活动: 主要集中在下半年, 可以从 9 月开始, 一直延伸到冬季, 主要促销节点包括黑五、网一、圣诞、新年;
- 供应链及物流: 产业带集中在广州、惠州、温州等地, 另外, 中国产业带内有各种规格和不同档次产品的厂家, 卖家可以考虑在环保材质方面的投入。

图片示意参考:



女士乐福鞋、一脚蹬

关键词：ローファー、スリッポン

图片示意参考：

选品建议：

- 颜色：黑、白、米、咖啡、灰；
- 材质：合成皮、真皮、布面；
- 价格区间：1,500-10,000 日元。



女士长靴（及膝或过膝）

关键词：筒形ロングブーツ、ニーハイブーツ 热销季：第四季度

客户画像：

- 市场目标人群：客户涵盖 18-50 岁，其中以 20-35 岁的年轻群体为主；
- 消费行为特点：消费者购买靴子的因素排名为耐穿性、舒适性、价格、时尚性、防水性、保暖性。

选品建议：

- 款式：黑、咖啡、深灰、米、驼色；
- 材质：真皮、麂皮、合成皮；
- 价格区间：2,200-55,000 日元。

经营建议：

- 促销活动：主要集中在下半年，可以从 9 月开始，一直延伸到冬季，主要促销节点包括黑五、网一、圣诞、新年；
- 供应链及物流：产业带集中在广州、惠州、温州等地，另外，中国产业带内有各种规格和不同档次产品的厂家，卖家可以考虑在环保材质方面的投入。

图片示意参考：



男士运动鞋

关键词：スニーカー

图片示意参考：

选品建议：

- 颜色：黑、白；
- 材质：橡胶、帆布；
- 价格区间：5,500-55,000 日元。



男士短靴

关键词：ブーツ

热销季：第四季度

客户画像：

- 市场目标人群：客户涵盖 18-50 岁，其中以 20-35 岁的年轻群体为主；
- 消费行为特点：消费者购买靴子的因素排名为耐穿性、舒适性、价格、时尚性、防水性、保暖性。

选品建议：

- 款式：黑、咖啡；
- 材质：合成皮、牛皮、橡胶；
- 价格区间：工装靴：3,000-25,000 日元；切尔西靴：3,000-30,000 日元；
马丁靴：5,000-17,000 日元；沙漠靴：4,000-10,000 日元。

经营建议：

- 页面及卖点：主打颜色黑色、棕色和小麦色；款式以工装靴、切尔西靴、马丁靴、沙漠靴为主；
- 马丁靴卖点：经典皮料，精致工艺，舒适缓震；切尔西靴子卖点为经典英伦百搭风格，侧帮松紧带，便捷穿脱；工装靴卖点为牢固耐穿，防水防滑，经典百搭；沙漠靴卖点为皮质内里，贴合双足，双孔系带，经典简洁；
- 促销活动：主要集中在下半年，可以从 9 月开始，一直延伸到冬季，主要促销节点包括黑五、网一、圣诞、新年；
- 供应链及物流：产业带集中在广州、惠州、温州等地，另外，中国产业带内有各种规格和不同档次产品的厂家，卖家可以考虑在环保材质方面的投入。

图片示意参考：



男士商务鞋

关键词：ビジネスシューズ

热销季：全年

客户画像：

- 市场目标人群：目标客户涵盖 20-50 岁，其中，以 25-40 岁的职场人士为主；
- 消费行为特点：日本男性消费者非常注重自己的社会身份，希望在职场中以专业、整洁、干练的形象出现；同时，又要顺应职场的传统习惯和规则，因此，对于皮鞋的选择，通常会选择经典款，细节上可有些创新，但不能抢眼，不能影响整体的正式感和专业度，并且希望做工精致，凸显高档；而在价格上，日本消费者从以往的高端高价慢慢转变为性价比优先，不再一味追求高端。

选品建议：

- 款式：黑、咖啡；
- 材质：真皮、合成皮；
- 价格区间：合成皮革材质：3,000-5,000 日元；高端真皮材质：5,000-10,000 日元。

经营建议：

- 页面及卖点：主打颜色是黑色和棕色，鞋面以素面（二接）和横饰（三接）为主，部分款式有四分之一布洛克雕花；主打卖点是透气性好；根据日本男士腿型及鞋型黄金比例设计；做工精致；防滑效果好；抗菌除臭；
- 促销活动：除了常规的促销节点，如新年、Prime Day、Cyber Monday、圣诞等；每年的新年、四月、十月均是皮鞋的热销季，其中四月和十月都会有入社日的促销活动，卖家可利用这一时期的流量红利，安排自己的促销活动；
- 供应链及物流：中国是皮鞋生产大国，皮鞋的产业链集中在长三角的浙江一带，以温州为首，从皮革原料、产品设计、到加工制作与销售，均有大量企业与从业人员。

图片示意参考：



男士休闲鞋

关键词: カジュアルシューズ

图片示意参考:

选品建议:

- 颜色: 黑、咖啡;
- 材质: 合成皮、牛皮、麂皮;
- 价格区间: 2,200-55,000 日元。



男士 - 脚蹬

关键词: スリッポン

图片示意参考:

选品建议:

- 颜色: 米色、白色、牛仔、黑色;
- 材质: 帆布、棉、涤纶、牛仔布;
- 价格区间: 2,200-12,000 日元。



男士豆豆鞋

关键词: ドライビングシューズ

图片示意参考:

选品建议:

- 颜色: 黑、咖啡;
- 材质: 合成皮、牛皮、麂皮;
- 价格区间: 2,200-12,000 日元。



18.3 鞋靴品类成功卖家经验分享



卖家：吴总
主营：运动鞋以及皮鞋
站点：欧洲站点、美国站点、日本站点

1) 我们做鞋子的卖家最应注意的就是鞋子面料与材质

- 运动鞋和皮鞋都要非常重视面料与材质的**色牢度、耐折度、剥离度、耐水解度**，这些特性的**检测报告是必备**；
- 需要根据不同季节为自己的产品挑选合适的面料及材质。尤其是在做冬季棉鞋的时候，使用**橡胶底较佳**，应尽量避免**TPR 制成的鞋底**；
- **胶水的质量也应被重点关注**，选用适合的胶水与鞋子的面料与材质构成完美搭档，还能避免老化、融化引起的开胶问题；
- 最好请比较**资深的评鉴**检查最终成品，以确保产品的质量。

2) 鞋码准很关键，做鞋类产品不仅需要设计，更需要技术

- **产品尺寸问题是目前欧美日亚马逊站点退货最主要的因素**。尤其是德国站，要特别注重鞋码的准确，以避免客诉和退货问题；
- 针对每批次产品，**都应及时搜集消费者反馈的退货报告**，哪怕是 3 年热卖款，也要做到 1 个月分析一次退货报告，能够及时做好线上的调整方案，以及工厂这边版型、楦型的调整；
- **通过鞋带、松紧带、弹力带、魔术贴等任何能够起到束缚、松紧作用的设计细节**，实现各种脚型都能穿得合脚的情况，从而降低因尺码问题产生的退货率，**提升产品的舒适度**；
- 注意产品的研发、优化，以及各站点申请专利的时长，同时还需要避免生产与品牌相像的鞋子款式或者纹路，例如：在美国想拿下专利比较久，可能要答辩，尤其是面料专利，一般都需要两年；在欧洲，如果使用当地人的名字去申请，最快半年就能拿下。

3) 鞋品要有酷炫的线上展示，同时要突出产品特性

- **线上展示材质的特性**，如透气性、拉力、防滑性、弹性、耐穿性要用**专业机构的报告形式展示出来，并配备相关内容的解说**，或者是用直观的方式展示产品的特性，这样内容会更**全面一些**，例如：



- 透气性可以有 2 种展示方式，一种方式是通过拍摄视频，把干冰放到鞋子内部，让气体从鞋子的四面八方溢出，或者在鞋子内部放发光体，让灯光射出鞋子外面，看到鞋子的孔隙；另一种方式则是制作图片，这样可以把透气性等功能用图指示出来；
 - 拉力可以通过拍摄用手拉扯鞋子的视频，或者专业的拉力测试机器拉扯鞋子的视频，进行展示；
 - 通过拍摄挤压鞋子、鞋垫，弯折鞋子的视频，可以更好地展示鞋子的耐折性、弹性。
-
- 结合**直播的方式**向买家阐释产品各种特性跟性能，**互动性强，效果会更好**；
 - 请国外消费者、网红，**分享他们的真实穿着体验**，并拍摄成视频，会**更加客观、真实**。

恭喜您完成本课程的学习

接下来有更多学习内容等着您

课程路径图

📍 1.17 消费电子 (CE) 品类 📍 1.18 鞋靴 (Shoes) 品类 📍 1.19 运动 (Sports) 品类



动动手指，一键点亮页面右下角的“👍”
让我们为您带来更多实用的学习资料!



请扫二维码填写课程反馈
让我们持续优化您的体验

延伸学习课程



选品趋势及指南

- 亚马逊选品建议
- 亚马逊选品工具

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



Level 1: 新手加速上路升级班

快速有效引爆流量

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



扫码了解更多