

亚马逊欧洲站—

宠物品类新卖家选品推荐

# 目录

- 01 宠物品类整体市场概况
- 02 宠物品类亚马逊概况
- 03 亚马逊热销宠物选品推荐
- 04 宠物品类运营建议

01

# 宠物品类整体市场概况

## 消费人群特征

按年龄划分欧洲宠物产品消费者可对他们的喜好、消费行为和购物模式有初步的了解

### 年轻上班族 (20-30岁左右)

- 对方便省时的宠物产品有需求，如自动喂食器、自清洁垃圾箱和美容工具
- 倾向于科技类产品，如宠物跟踪器、智能喂食器和宠物摄像头，以及宠物监控

### 空巢老人

- 偏向于把宠物当作精神寄托，对奢侈的宠物产品有需求，例如高级宠物食品，有设计感的服装和护理产品
- 注重增强宠物生活舒适度，例如豪华床，按摩工具和有机美容产品



### 有孩子的家庭

- 优先考虑满足儿童和宠物需求的产品，耐用安全，例如无毒玩具，宠物门和防宠物用品
- 倾向于有教育意义和互动类的宠物产品

### 单身成人

- 通常以宠物为伴侣，对有情感价值的宠物产品有需求，例如互动玩具，拼图喂食器和宠物友好订阅盒
- 追求个性化的宠物养育方式，例如个性化的配件，时尚的宠物出行和宠物友好的旅行装备

# 2024 欧洲宠物品类趋势

亚马逊全球开店  
amazon global selling

共创全球品牌新格局

近年来，欧洲养宠家庭渗透率一直稳步上升，截至2022年底，9100万欧洲家庭拥有一只或多只宠物，占比46%，且宠物的拟人化趋势越来越明显，宠物被视为家庭成员，并得到更多的照顾和关注

## 高端化趋势

宠物护理已转向优质和高端，消费者在有营养，天然和健康的宠物食品方面也更愿意支出，带动优质宠物食品，零食和美容配件的迅速发展

## 宠物的拟人化

消费者倾向于提升舒适性的产品，这将带动有机和天然宠物食品，环保玩具和床上用品的需求



## 可持续性

欧洲对环保和可持续宠物护理产品的需求不断增长，消费者正在寻找由可再生材料和可回收包装制成的产品，极大推动环保宠物玩具、可生物降解垃圾袋、可持续宠物床上用品等的需求

## 高科技类宠物产品

智能项圈，GPS跟踪器，自动喂食器和宠物摄像头通过允许宠物主人远程监控和与宠物互动，为他们提供更安心和方便的宠物养育体验

## 在亚马逊，宠物品类主要按照种类进行划分



Dogs



Cats



Fish & Aquatic Pets



Birds



Small Animals



Reptiles & Amphibians



Horses



Insects

Product Group_Pet Products	Pet Products Sub-Category
Pet Food	宠物食品, 零食等
Habitats & Supplies	宠物推车, 猫爬架, 喂食/喂水器, 卫生用品等
Health Care	宠物健康护理(驱虫产品, 益生菌, 牙齿护理等)
Training & Behavior	宠物训练产品(训狗器, 训练圈等)
Apparel & Leashes	宠物服饰, 装饰项圈, 牵引绳, 背带等
Toys	宠物玩具(磨牙, 互动, 训练, 益智等)
Grooming	宠物毛发护理(剪刀, 剃毛器等)
Aquaristics and Terraristics	水生生物/爬行类宠物产品及配件

从Product Group来看可根据宠物生活所需的衣/食/住/行/娱等方面, 划分子品类

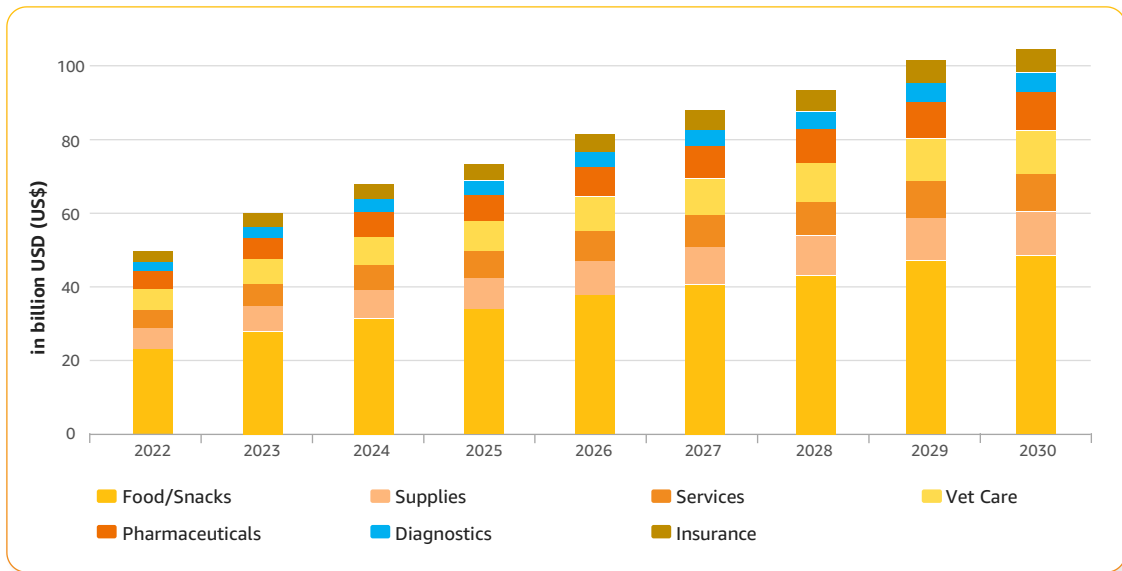


# 欧洲宠物市场趋势



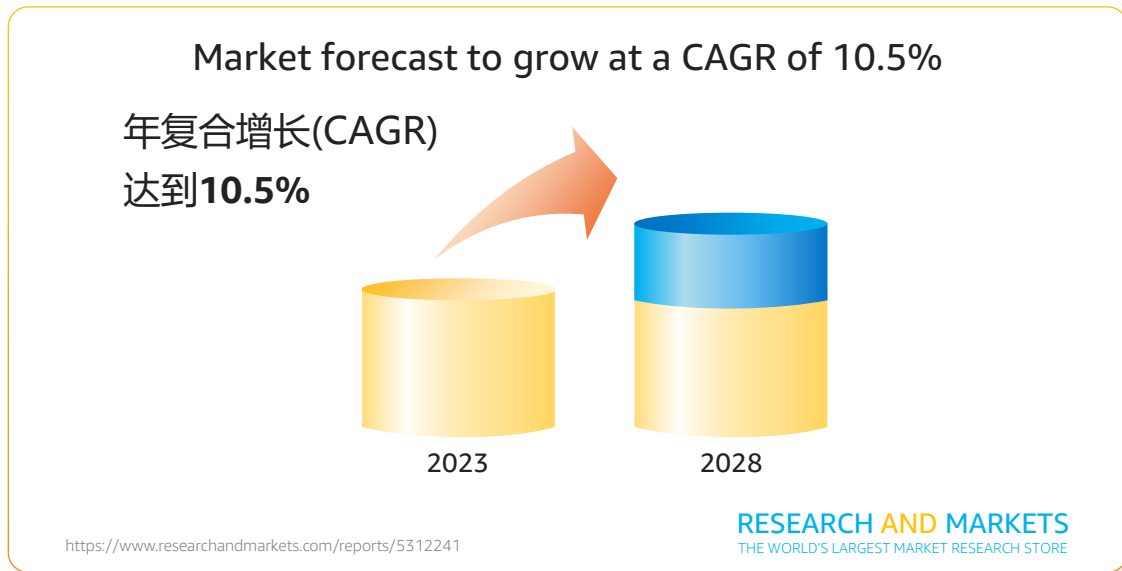
作为全球第二大消费市场，至2030年欧洲宠物市场规模超千亿美金，年复合增长率9.2%，其中电商份额持续走高

## 欧洲宠物市场趋势预测



Data Source: Bloomberg Intelligence

## 欧洲宠物市场电商销售趋势



Data Source: Research and Markets

- 过去25年，宠物行业增长近450%，随着陪伴和情感需求上升，以及消费者对宠物健康关注度提高，宠物市场将持续维持高速增长，且会随着时间推移，形成增速最稳定的行业之一
- 欧洲宠物各零售渠道中，电商持续领跑行业增长，年复合增长率10.5%，至2028年超30%消费者会通过线上方式购买宠物用品和食品



# 欧洲宠物市场趋势



欧洲市场宠物数量保持增长，同比增长11.56%，家庭养宠渗透率(46%)达到国内3-4倍

FEDIAF EuropeanPetFood Annual Report 2023

## Facts & Figures European Overview 2022

### TOP PETS IN EUROPE



CATS  
127m



DOGS  
104m



ORNAMENTAL  
BIRDS  
53m



SMALL  
MAMMALS  
29m



AQUARIA  
22m



TERRARIA  
11m



340m PETS IN EUROPE



91 MILLION HOUSEHOLDS  
(46% of all households)

Estimated number of European households  
owning at least one pet

Estimated number of European households  
owning at least one cat or dog

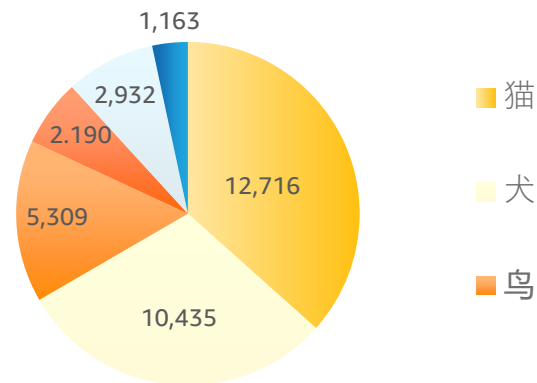
EU Europe

Cats: 25% Cats: 26%

Dogs: 25% Dogs: 25%

Data Source: FEDIAF 欧洲宠物食品协会

## 2022年欧洲宠物类型分布(单位:万只)



- 宠物总量：截至2022年底，欧洲市场主要类型宠物数量达3.4亿只，犬猫合计66.6% (Cats: 36.6%， Dogs: 30.0%)
- 饲养情况：家庭养宠渗透率达到46% (Cats: 26%， Dogs: 25%)，德国/英国/法国宠物渗透率排名靠前

02

# 宠物品类亚马逊概况



# 亚马逊欧洲市场表现

亚马逊全球开店  
amazon global selling

共创全球品牌新格局



## 市场规模增速

欧洲宠物市场规模增速高于全品类平均增速，客单价持续走高，其中英德市场份额占比靠前



## 品类发展现状

宠物品类第三方卖家的销售额和年对年增速逐年提升，使用亚马逊FBA配送服务的卖家销售额远远领先

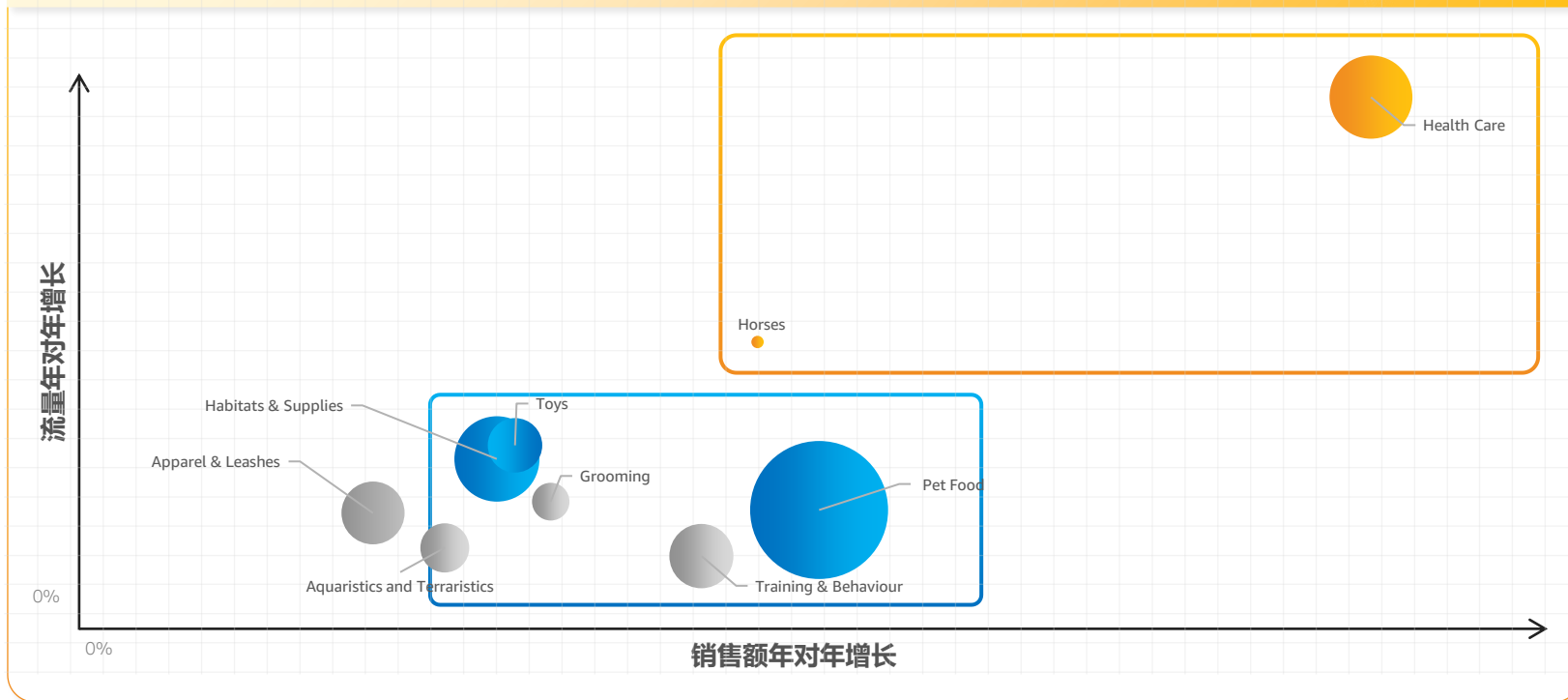


## 细分品类现状

2023年，欧洲宠物头部品类主要集中在：Pet Food、Habitats & Supplies、Health Care、Training & Behavior以及Apparel & Leashes



## 宠物类目不同细分的增长趋势-德国站



- 德国市场份额占比高，体量大
- 各品类销售额和流量均增速显著

### • 高速增长品类:

Health Care  
Horse

### • 稳健发展品类:

Pet Food  
Habitats & Supplies  
Toys

03

# 亚马逊热销宠物选品推荐

# 热销产品推荐-Habitats & Supplies

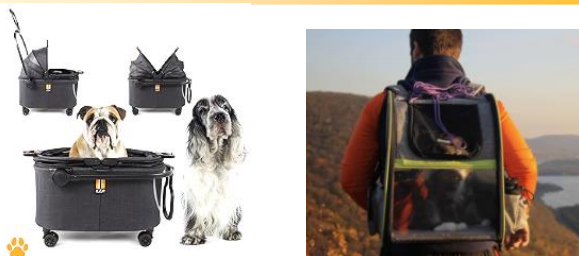
亚马逊全球开店  
amazon global selling

共创全球品牌新格局

除宠物食品和医疗外，宠物生活用品作为第三大细分品类，一直维持稳健增长，特别是近年宠物活动新场景开拓，科技创新趋势增强，宠物生活用品涌现诸多热门赛道和增长机会

## 细分选品

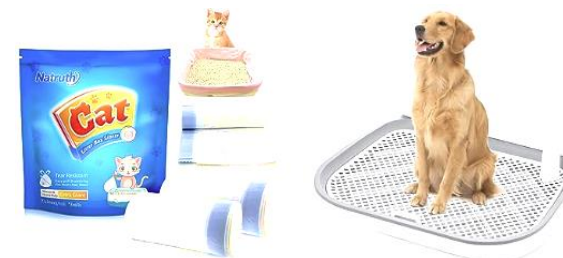
### Carriers & Travel Products



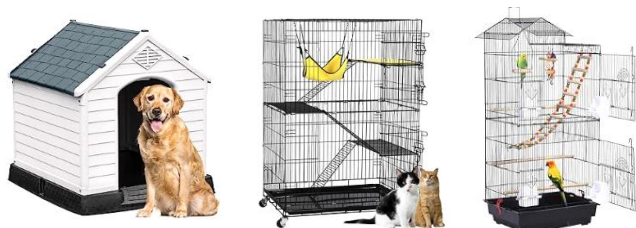
### Beds, Bedding & Furniture



### Litter & Houstraining



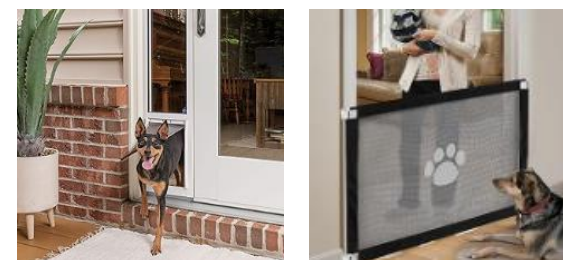
### Crates, Houses & Pens



### Feeding & Watering Supplies



### Door, Gates & Enclosures



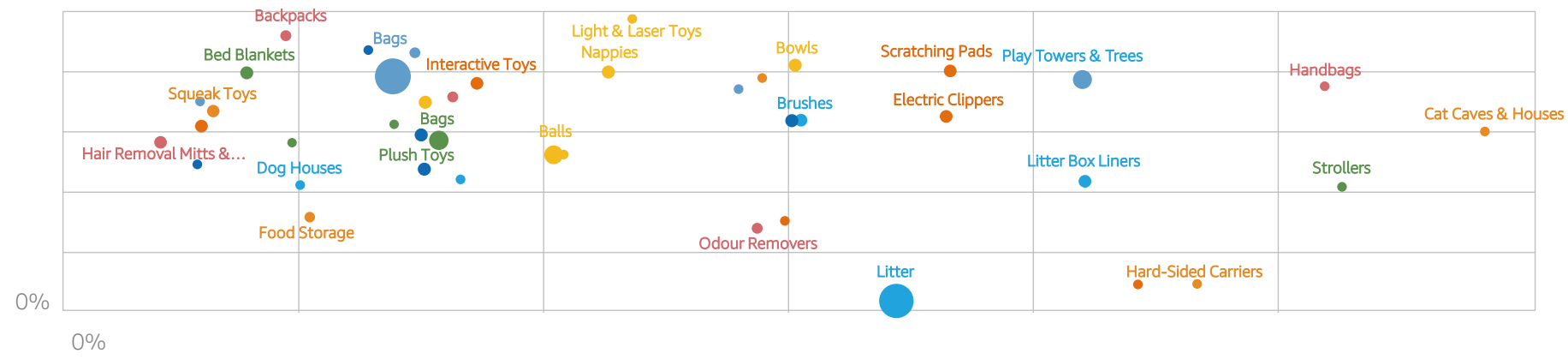


# 热销产品推荐-Habitats & Supplies



## Habitats & Supplies细分类目年增长和中国卖家渗透率

类目增长潜力(X轴-销售额年增长, Y轴-中国卖家占比, 气泡大小-销售体量)



### 高速发展类目

**Carriers & Travel Products**  
(宠物户外活动场景拓展, 发展迅速)

Strollers  
Hard-Sided Carriers  
Handbags

**Litter & Housetraining**  
(日常必需品, 中国卖家渗透率低)

Litter  
Litter Box Liners

**Beds, Bedding & Furniture**  
(体量大, 增速快)

Play Towers & Trees  
Scratching Pads

## Carriers & Travel Products 宠物出行用品

**需求背景** 养宠拟人化趋势，宠物短途旅行需求兴起

**发展现状** 高速增长，细分赛道众多，高客单，中国卖家渗透率不高

**消费者诉求** 安全性/便捷性/舒适度/功能性



## 宠物推车



**体量增速** 年对年增长超50%

**热卖价格段** \$70-\$100

**热卖颜色** 灰/黑/蓝

**季节性** 夏秋两季较为集中

**消费者诉求** 可折叠/耐用/尺寸合适

**推荐原因** 增速快/中国卖家渗透率低/高客单

## 便携宠物笼(航空箱)



**体量增速** 年对年增长超50%

**热卖价格段** \$20-\$40

**热卖颜色** 灰/黑/蓝

**季节性** 全年可布局

**消费者诉求** 可折叠/耐用/轻量

**推荐原因** 增速快/供应链选择丰富

## 户外/后备箱宠物笼



**体量增速** 年对年增长超30%

**热卖价格段** \$40-\$80

**热卖颜色** 灰/黑/白

**季节性** 夏秋两季较为集中

**消费者诉求** 透气性/可折叠/轻量

**推荐原因** 增速快/中国卖家渗透率低

## 车内宠物垫



**体量增速** 年对年增长超20%

**热卖价格段** \$20-\$30

**热卖颜色** 灰/黑/蓝

**季节性** 全年可布局

**消费者诉求** 可折叠/耐用/易安装/防水

**推荐原因** 增速较快/品牌集中度低/供应链选择丰富

## 宠物背包



**体量增速** 年对年增长超20%

**热卖价格段** \$20-\$30

**热卖颜色** 灰/黑/蓝

**季节性** 夏秋较为集中

**消费者诉求** 透气/耐用/轻量

**推荐原因** 增速较快/品牌集中度低/供应链选择丰富

## 宠物雨衣



**体量增速** 年对年增长超20%

**热卖价格段** \$10-\$20

**热卖颜色** 黄/黑/红

**季节性** 全年可布局

**消费者诉求** 防水性能佳/耐用/透气

**推荐原因** 增速较快/品牌集中度低/供应链选择丰富

## Carriers & Travel Products 宠物家居用品

**需求背景** 养宠家庭增多，关注宠物生活舒适度及娱乐性

**发展现状** 高速增长，细分赛道众多

**消费者诉求** 安全性/耐用/舒适度/个性化



## 猫舍/猫笼



体量增速 年对年增长超50%

热卖价格段 \$20-\$40

热卖颜色 灰/深灰/绿

季节性 全年可布局

消费者诉求 舒适柔软/环保无毒

推荐原因 增速快/品牌集中度低/供应链选择丰富

## 猫爬架



体量增速 年对年增长超40%

热卖价格段 \$40-\$70

热卖颜色 灰/浅灰/米黄

季节性 全年可布局

消费者诉求 耐用/环保无毒

推荐原因 增速快/供应链选择丰富

## 宠物挡板



**体量增速** 年对年增长超30%

**热卖价格段** \$10-\$30

**热卖颜色** 灰/浅灰/白

**季节性** 全年可布局

**消费者诉求** 易安装/耐用

**推荐原因** 增速较快/中国卖家渗透率低

## 宠物抓板



**体量增速** 年对年增长超30%

**热卖价格段** \$10-\$30

**热卖颜色** 灰/浅灰/棕

**季节性** 全年可布局

**消费者诉求** 易安装/环保无毒/耐用

**推荐原因** 增速较快



# 热销产品推荐-智能宠物用品

亚马逊全球开店  
amazon global selling

共创全球品牌新格局

## 需求背景

养宠家庭增多且趋于年轻化，注重便捷舒适的宠物养育服务

## 发展现状

高速稳健增长，消费者支付意愿强

## 消费者诉求

安全性/互动性/便捷性/个性化

\*智能产品在欧洲多需CE认证，详情可参看卖家后台合规性参考



伴随养宠观念的变化，“科学养宠”“精细化养宠”正成为潮流，宠物智能用品成为可预见的发展趋势

根据咨询机构Sky Quest最新数据，2021年全球宠物科技市场规模52亿美元，预计2028年将达到175.7亿美元，年复合增长率达到惊人的19%，其中**欧洲市场对宠物智能产品的接受度最高**，67%宠物主表示会为宠物购买智能用品

## 自动喂食器



**体量增速** 年对年增长超30%

**热卖价格段** \$30-\$60

**热卖颜色** 白/黑/灰

**季节性** 全年可布局

**消费者诉求** 兼容性好/续航持久/耐用

**推荐原因** 增速快/品牌集中度不高  
中国卖家渗透率低/高客单

注: \*需CE认证

## 宠物用环境监测设备



**体量增速** 年对年增长超30%

**热卖价格段** \$20-\$60

**热卖颜色** 灰/黑/白

**季节性** 全年可布局

**消费者诉求** 灵敏/兼容性好

**推荐原因** 增速快/中国卖家渗透率低

注: \*需CE认证



## 多功能宠物理毛器



- 体量增速** 年对年增长超30%
- 热卖价格段** \$80-\$150
- 热卖颜色** 白/灰/蓝
- 季节性** 全年可布局
- 消费者诉求** 宠物友好/功能性强/噪音低
- 产品特点** 功能强大, 集宠物毛发清理/烘干/修剪于一体
- 推荐原因** 增速快/品牌集中度低/高客单

注: \*需CE认证



# 智能宠物用品-智能宠物用品



亚马逊全球开店  
amazon global selling

共创全球品牌新格局

## 智能猫砂盆

智能化属性强，能与手机和App连接，方便高效

产品功能创新，超长待机，自洁功能强大，自带健康监测功能

属于细分且早期的宠物赛道，市场渗透率不高



注：\*需CE认证





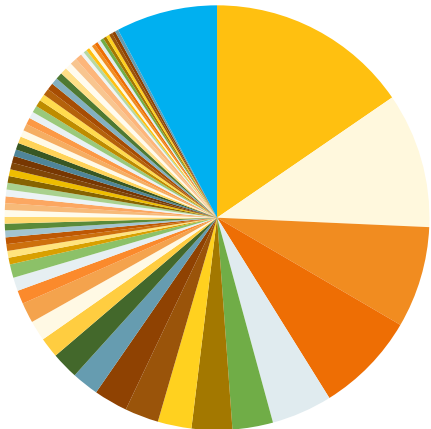
# 智能宠物用品-智能猫砂盆

- 品牌分布较为集中，退货率低，消费者对产品功能性(空间/除味)要求较高
- 客单较高，产品研发存在一定技术壁垒，2023年增长明显，无明显季节性，可全年布局

## 英国

### 品牌分布与退货

Top Brand Concentration - Past 4-6 Mths \*Grey slice is other smaller brands  
Colors not matched with chart above  
正在显示 MERCHANT\_BRAND\_NAME 中的前 50 个



#### 产品退货洞察

退货率 (过去 360 天)

2.16%

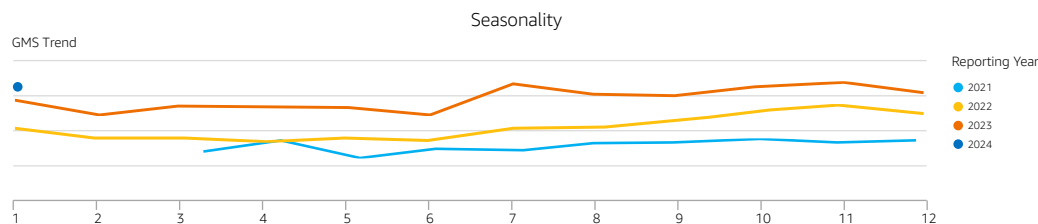
退货洞察分析参考过去 6 个月内收集的数据。

主题	提及率
Compatibility	18.87%
Ease Of Cleaning	15.18%
Smell	6.09%
Quality-Overall	5.73%
Durability	5.27%
Misleading catalogue	4.41%
Connectivity	4.28%
Used/Refurbished Product	4.15%
Value For Money	3.66%
Leakage	3.62%

### 受欢迎商品属性参考

Color	Rank by GMS	Size	Rank by GMS	品牌	品牌	品牌	品牌
GREY	1	XL	1	self-cleaning cat litter tray	214,456	19.80%	14.23%
WHITE	2	L	2	automatic cat litter tray	63,647	15.49%	46.09%
WHITE, BLUE	3	LARGE	3	litter robot	35,970	16.58%	24.98%
GRAY	4	PACK OF 3	4	automatic litter box	21,382	3.77%	-4.67%
BLACK	5	M	5	self-cleaning cat litter box	19,643	-5.21%	-42.06%
BLUE	6	1 COUNT (PACK OF 1)	6	litter robot 4	18,611	-3.25%	1.02%
BEIGE	7	CLH-12, OPEN TOP	7	self-cleaning litter tray	17,268	-4.34%	29.48%
DARK GREY	8	ONE SIZE	8	cat litter tray self-cleaning	16,581	12.33%	72.22%
PINK	9	(54.5L X 46H X 41.5W) CM	9	self-cleaning litter box	15,794	-29.05%	-1.82%
SILVER	10	S	10	cat litter box self-cleaning	14,928	-23.48%	14.08%

### 季节性与增长



\*以上截图来源于官方选品工具-选品指南针和商机探测器 (进入路径: 卖家后台 -> 增长 -> 选品指南针/商机探测器)



# 热销产品推荐-宠物Health Care

亚马逊全球开店  
amazon global selling

共创全球品牌新格局

随着消费者对宠物健康和保健的日益关注，宠物人性化和高端化趋势的兴起和技术进步，以及产品配方创新等多种因素的推动下，宠物健康护理市场正在快速成长

## 细分选品

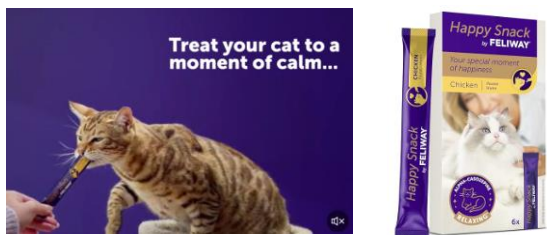
### 康复项圈



### 牙齿/关节护理



### 缓解焦虑产品



### 营养补充剂/维他命





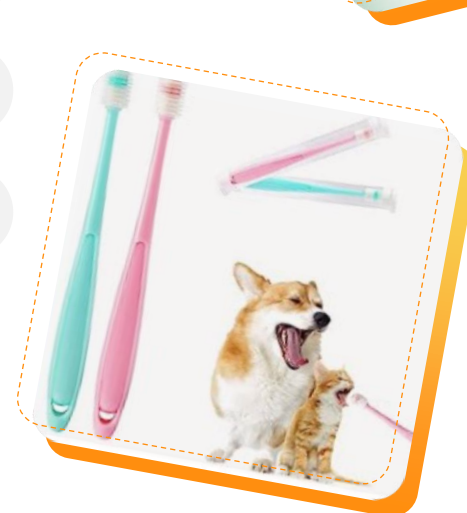
## 牙齿护理：宠物牙刷

**需求背景** 消费者注重宠物全方位身体健康，对宠物关注度提升

**发展现状** 增长迅速，中国卖家渗透率低

**消费者诉求** 方便/易使用/环保无毒

\*需选用食品级硅胶





# 牙齿护理-宠物牙刷

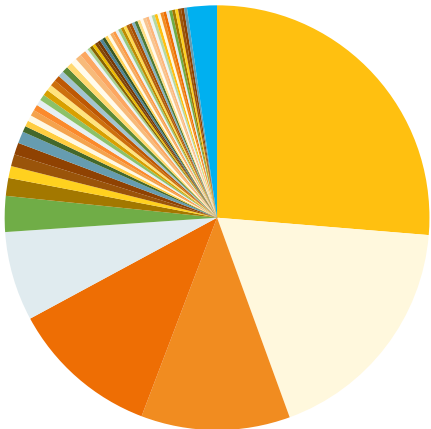


- 品牌分布较为集中，中国卖家渗透率低，消费者对产品材质要求较高(天然有机，可回收)
- 客单价/退货率较低，大容量包装较多，2023年增长明显，无明显季节性，可全年布局

## 英国

### 品牌分布与退货

Top Brand Concentration - Past 4-6 Mths \*Grey slice is other smaller brands  
Colors not matched with chart above  
正在显示 MERCHANT\_BRAND\_NAME 中的前 50 个



退货率

0.37%

退货原因

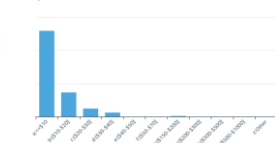
- 43% No Reason Given
- 12% Defective/Does not work properly
- 10% Performance or quality not adequate
- 9% No longer needed/wanted
- 8% Incompatible or not useful for intended purpose

### 受欢迎商品属性参考

#### Material Features

- Recyclable
- Natural
- Sustainable
- Biodegradable
- Reusable

#### Units by Price Band



#### Color

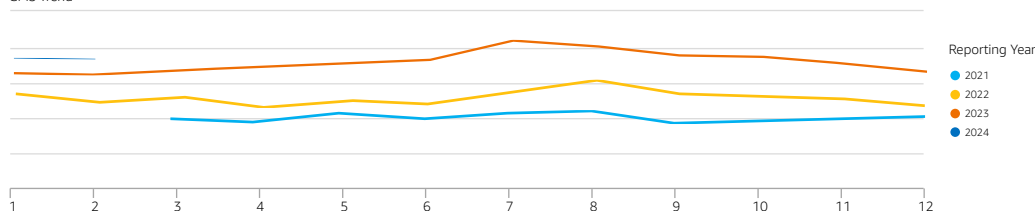
Color Name	Rank by GMS
WHITE	1
DENTAL KIT	2
BLUE	3
TRANSPARENT	4
GREEN	5
WHITE/RED	6
DI-MULTICOLOR	7
DENTAL GEL TOOTHPASTE	8
RED/WHITE	9
RED	10

#### Size

Size Name	Rank by GMS
50 COUNT (PACK OF 1)	1
2 COUNT (PACK OF 1)	2
1 COUNT (PACK OF 1)	3
50 COUNT (PACK OF 1)	4
2 PIECE SET	5
1 COUNT (PACK OF 1)	6
8 PIECE SET	7
48 COUNT (PACK OF 1)	8
24 COUNT (PACK OF 1)	9
100 G (PACK OF 1)	10

### 季节性与增长

#### GMS Trend



\*以上截图来源于官方选品工具-选品指南针和商机探测器 (进入路径: 卖家后台 -> 增长 -> 选品指南针/商机探测器)



# 热销产品推荐-宠物Health Care

亚马逊全球开店  
amazon global selling

共创全球品牌新格局

## 缓解焦虑：宠物镇静背心

**需求背景** 养宠家庭增多，宠物养育人性化趋势明显

**发展现状** 稳健增长，消费者支付意愿强，中国卖家渗透率低

**消费者诉求** 功能显著/便捷性/个性化



- ✓ **Immediate relaxing effect**
  - Proven to be over 80% effective\*
  - Praised by owners and professionals
- ✓ **Very easy to use**
  - Adjusts perfectly to the dog
  - Soft washable fabric and reflective strip
- ✓ **Gentle method**
  - Soothing wrapping technique
  - Drug-free



## Relax your dog in stressful situations



BARKING



LOUD NOISES



SEPARATION



TRAVEL



VET VISITS



TRAINING



# 缓解焦虑-猫狗镇静背心



- 客单价高，目前中国卖家渗透率很低，退货原因主要与尺寸有关
- 明显季节性，10月开始搜索量和售出数量激增，跟宠物的季节性情绪相关

\*宠物季节性情感障碍，也称为SAD (Seasonal Affective Disorder)，由于日照时间缩短，气温骤降，有些人冬天的忧郁症发作，引发生理和心理多种不适，直到春夏季到来，症状才缓解消除。而有些狗狗猫咪则出现和人类相似的病征，症状包含过度嗜睡，不爱运动，严重的体重减轻或增加，食欲不振，精力减少或烦躁郁闷。

## 退货情况

退货率 ②

9.20%

退货原因 ②

24%	Too large
15%	No longer needed/wanted
14%	Too small
12%	Incompatible or not useful for intended purpose
8%	Defective/Does not work properly

## 受欢迎商品属性参考

### Price



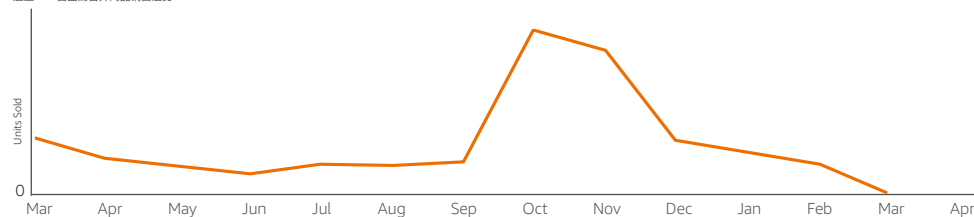
### Material



## 季节性与增长

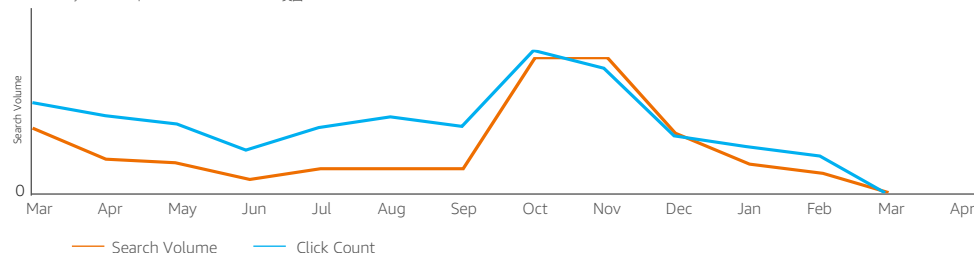
### 产品需求

售出件数  
这些ASIN售出的合并商品销售趋势



### 搜索绩效

Combined keyword search performance of these ASINs in 英国



\*以上截图来源于官方选品工具-选品指南针和商机探测器 (进入路径: 卖家后台 -> 增长 -> 选品指南针/商机探测器)

## 宠物尿布



**体量增速** 年对年增长超30%

**热卖价格段** \$10-\$20

**热卖颜色** 白/黑/灰

**季节性** 全年可布局

**消费者诉求** 可机洗/环保无毒

**推荐原因** 增速快/品牌集中度低/供应链选择丰富

## 猫砂铲



**体量增速** 年对年增长超20%

**热卖价格段** \$10-\$20

**热卖颜色** 灰/浅灰/白

**季节性** 全年可布局

**消费者诉求** 耐用/可重复使用

**推荐原因** 增速较快/供应链选择丰富



## 宠物尿液监测手电筒



- 体量增速 年对年增长超30%
- 热卖价格段 \$10-\$20
- 热卖颜色 黑/白/深灰
- 季节性 全年可布局
- 消费者诉求 耐用/防水
- 推荐原因 增速快/中国卖家渗透率低

注: \*需CE认证

# 亚马逊官方选品工具-解决哪些卖家痛点?

	选品指南针 Marketplace Product Guidance			商机探测器 Product Opportunity Explorer
	全球商品需求 Global Product Demand	新选品推荐 New Selection Recommendations	类目分析 Category Insights	
产品亮点	根据卖家在美国站所销售的商品，分别提供在英国站、德国站、日本站的销售机会	根据卖家所售类目，提供高需求的 ASIN 选品推荐，帮助卖家在现有销售类目下进行竞品分析并拓展更多高需求产品	帮助卖家开发不同类目下不同产品的消费者购买偏好，帮助卖家开拓新的品类机会	<ul style="list-style-type: none"> <li>通过向卖家展示买家“搜索关键词”“点击率”“购买产品的信息”，帮助卖家了解买家需求</li> <li>“搜索量和增长”“销售历史”“定价趋势”等各类辅助数据，可帮助卖家用于判断细分市场，开发高潜力选品</li> </ul>
适用场景	适合有意愿拓展现有站点选品到亚马逊其它站点的卖家，其产品在各站点也有相同或相似消费需求，及较低或相似的合规要求	<ul style="list-style-type: none"> <li>适合多选品策略卖家，快速了解高需产品的机会点</li> <li>适合精品型卖家，高质量地拓展高需求产品</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>适合想寻找新品类机会的卖家</li> <li>适合现有品类已成熟或遇到增长瓶颈的卖家</li> </ul>	适合寻找细分市场机会点的卖家，提供更多数据维度支持

## 进入路径



× 菜单

- 目录 >
- 库存 >
- 货件 >
- 确定价格 >
- 订单 >
- 广告 >
- 增长 >
- 数据报告 >
- 付款 >
- 绩效 >
- 应用程序和服务 >
- B2B >

- 增长建议
- 浏览计划
- 定制计划
- 选品指南针
- 商机探测器

04

# 宠物类目运营建议



# 宠物类目运营建议



亚马逊全球开店  
amazon global selling

共创全球品牌新格局

## 合规

- 宠物食品和零食，需要完成欧洲出口宠物食品的生产企业注册登记
- 宠物玩具和带电产品需要CE认证
- 建议使用CPF环保认证：Climate Pledge Friendly



## 物流

- 推荐使用亚马逊FBA配送发货
- 可尝试使用亚马逊自有包装发货计划SIPP

亚马逊全球开店  
amazon global selling  
共创全球品牌新格局

### 自有包装发货计划SIPP 最高单件配送费减€4.83

自有包装发货计划（以下简称 SIPP）将商品以原包装配送给买家，无需使用任何亚马逊提供的其他包装。只要商品包装符合 SIPP 要求并通过认证，其配送费就会自动降低。

### 三大优势助力降本增效

**配送优惠**  
除特殊大件外，符合 SIPP 资质的商品均可享受**亚马逊物流(FBA)配送费用优惠**(欧洲站每件最高可优惠€4.83)。

**优化体验**  
在符合 SIPP 资质的情况下，卖家可**自行定制品牌包装**，以便向买家展示您的品牌讯息。同时，减少多余包装也能够帮助增强买家体验。

**支持环保**  
减少多余包装，除了**节约包装资源**，还能够释放更多运输空间，从而**节省运输资源并减少相应的运输碳排放**，树立公司可持续发展的形象。



# 宠物类目运营建议



亚马逊全球开店  
amazon global selling

共创全球品牌新格局

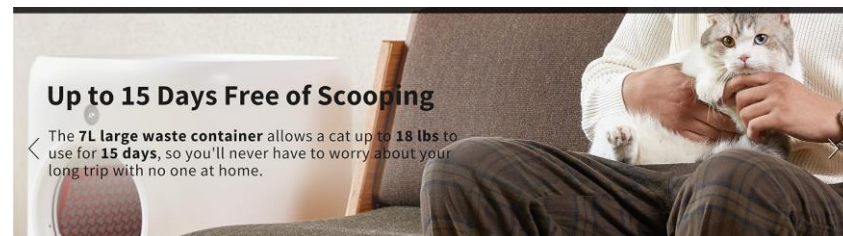
## 选品

- **避免同质化:** 锚定细分类目, 深耕设计
- **注重品控:** 力求环保健康, 坚持宠物为本
- **避免侵权:** 注重知识产权和专利保护



## Listing优化

- **详情页图文并茂:** 宠物类目注重情感需求, 需增加互动性, 提升转化
- **强调产品功能性**
- **详细安装说明:** 需手动安装类产品, 提供说明/尺寸要求, 上传清晰安装视频

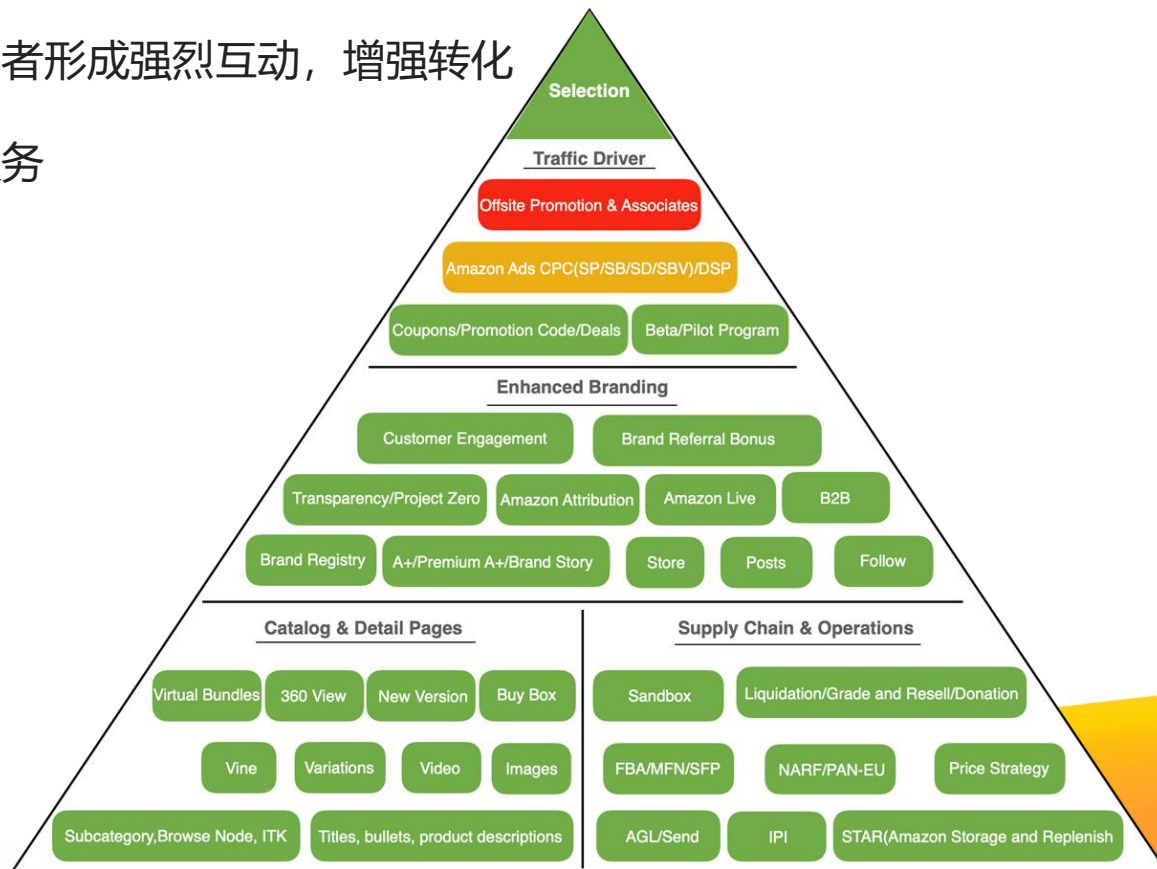




## 品牌和营销

- **站内外布局：** 宠物类目注重情感需求，年轻化趋势明显，需跟消费者形成强烈互动，增强转化
- **本土化售后服务和布局：** 部分高客单或定制化团队需及时的售后服务
- **多开拓场景化运营：** 如户外/短途旅行/体育赛事，提升产品转化
- **可尝试使用“订购省”：** 满足消费者日常宠物养育需要

也可提供宠物玩具盲盒，增强趣味性



气候友好认证，目前是一种自愿性的认证。帮助有环境意识、注重绿能的买家更好地找到带认证产品，同时让买家知道哪些品牌致力于减少碳足迹，为地球的生态做出贡献。

1

## 客户关注 可持续发展

- 适用于英、德、法、西、意站点
- 由各家机构出具的45个气候友好承诺认证，都可以获得亚马逊气候友好承诺标签



### 亚马逊加入品牌持续增加

- 超过 350,000 种商品
- 20,000 多个品牌
- 18 项商品发现功能

2

## 认证后提升销量转化

- ✓ 获取气候友好认证标识，提升产品差异化
  - 展示场景：商品详情页面、购物车、搜索、主页、Amazon Live、网红、全站活动
  - 获得专属的亚马逊教育和购物店面
- ✓ 符合欧洲卖家青睐和需求，提升流量和转化
  - 加入此计划，使商品页面浏览量平均增长10%，可促进产品搜索排名。

3

## 认证获取方式说明

要获得气候友好承诺的资格，产品必须符合以下条件：

一种是通过第三方合作伙伴的外部认证，即市面上三方机构认证，有35种不同行业标准的图标；

一种是通过亚马逊Compact by Design 认证，该认证有2个不同类型的标准。



## 站内品牌打造工具

- 亚马逊帖子(Posts)
- 亚马逊直播(Amazon Live)
- 买家互动(Manage Your Customer Engagement)
- 买家评论(Customer Reviews)
- 视频购物(Inspire)
- 订购省(Subscribe & Save)
- 亚马逊红人计划(Amazon Influencer Program)

\*标蓝项目为内测功能，暂未在欧洲站上线，可以先做了解

