

# 企业买家热购品类

## 课程路径图及内容

5.1

### 企业买家热购品类概览

查看企业买家五大热购品类及热销选品，并参考规划建议来确认您是否适合拓展该品类选品。

5.2

### MRO 工业品选品趋势及指南

了解 MRO 工业品的市场前景及其热购买家类型，通过选品推荐来选择热销品类并开拓海外市场。

5.3

### 医疗用品选品趋势及指南

知悉各目的国市场对销售医疗用品的法律法规以及亚马逊政策，选择合适的商品来把握医疗健康选品蓝海机遇。

5.4

### 学校用品选品趋势及指南

了解到学校用品的细分品类以及热销品趋势，针对不同站点的选品注意事项。

5.5

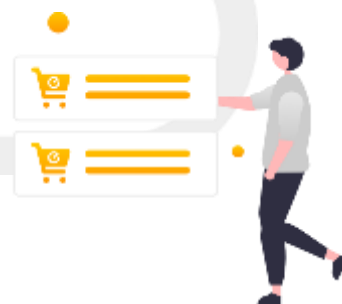
### 商用家具选品趋势及指南

了解商用家具的细分品类及选品趋势，并了解不同站点的专属爆品，从而达到精准备货。

5.6

### 商用 IT 选品趋势及指南

挑选有货源且竞争力度较小的产品类别进行销售，同时可针对不同站点所热销的选品来精准备货。



# 目录

<b>6. 商用 IT 选品趋势及指南</b>	<b>2</b>
<b>6.1 商用 IT 市场概括</b>	<b>3</b>
<b>6.2 买家画像</b>	<b>3</b>
<b>6.3 主要细分品类</b>	<b>3</b>
<b>6.4 选品推荐</b>	<b>5</b>

## 6.1 商用 IT 市场概括

商用 IT 是企业机构采购金额和频率最高的品类之一。在企业买家端，商用 IT 作为一种高度标准化的产品，非常适合线上销售，很多商用 IT 的销量在亚马逊增长迅速，并且在返校季期间销量还会在原有增长基础上获得进一步提高。根据数据统计，全球 IT 产品发货量同比增长11.2%，约7,200万件<sup>1</sup>。若您对这个品类还不太熟悉，或正在徘徊观望，赶紧通过下方学习资料了解其详细内容。

## 6.2 买家画像

商用 IT 产品的买家主要为以下几类，主要用于办公室/家庭、仓库/机房等场景。



教育科研



政府机构



医疗健康



商业用户

## 6.3 主要细分品类

在企业买家端，办公电子产品作为一种高度标准化的产品，比较适合线上销售，很多办公电子产品的销量在亚马逊有着超两位数的年增长率。常见的商用 IT 品类主机设备及网络设备产品、手机设备及配件周边在商用 IT 分类中销售量较大。于是亚马逊将其主要分为以下十二类：



笔记本电脑/平板  
电脑/台式电脑



路由器/适配器/  
网关/信号放大器



线材/转接头/  
充电线



电脑零件/显卡/  
硬盘/内存

1. Unruly insight, IBC reports, 全球电子产业主要国家生产动向分析报告, 中国半导体行业协会, 世界半导体大会高峰论坛



显示器



电视电脑支架

耳机/键盘/鼠标/  
摄像头/防窥膜

电源/电池



闪存卡/U盘



对讲机



电脑包/保护套



手机

## 6.4 选品推荐

企业买家多会选择同时采购主机设备和网络设备，以下向您介绍各细分品类的热销商品。

### 6.4.1 各细分品类热门选品推荐

#### • 网络摄像头



网络摄像头多用于视频会议或在线教学活动。需注意产品的高清度、是否含 USB 接口以及内置麦克风、是否带有美颜功能等，建议产品操作步骤尽量简便，且配有售后服务；

#### • 笔记本扩展坞



笔记本扩展坞不仅可以家用，也可以用于办公。需注意此类产品尽可能支持多种接口、带有高速传输的功能，外观也建议符合欧美消费者审美；

- **头戴式耳机**



头戴式耳机分为游戏耳机和话务耳机，买家选择此类产品时一般比较注重降噪效果、是否支持蓝牙以及佩戴舒适度。在编辑商品详情页面时，建议注明兼容设备类型；

- **电子绘图板**



电子绘图板可用于艺术创作或在线教育等活动。建议可以从无源画笔、内置驱动、轻薄便携、类纸板面等角度编辑商品卖点，同样建议在商品详情页面注明兼容设备类型以方便不同需求的买家挑选购买；

- **触控笔**



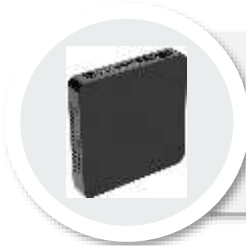
触控笔多与平板电脑、绘图板等产品搭配使用，需要注意防误触、强力续航等功能是否符合市场需求。建议可以从磁力吸附、便于携带等方面描述商品卖点，在售卖此类产品时应避免专利侵权；

- **支架**



支架可与多种电子设备搭配使用，比如平板电脑、笔记本电脑、手机等设备。建议产品高度可调、防滑稳固并且具有一定的承重能力。需要注意避免外观侵权；

- **Mini PC**



介绍产品使用场景多样性，面对不同群体消费者，海外卖家诉求点是办公、游戏、家庭影音，其次是小巧便捷性。需要 CE、FCC、ROHS 等认证。

## 6.4.2 不同站点热门选品推荐

美欧日站点的企业买家对商用 IT 需求有所不同，因此卖家们可针对不同站点进行精准销售：

北美站点	显示器	手写板	触屏笔
			
	USB 扩充器	笔记本电脑拓展坞	Minin PC
			
欧洲站点	视频会议设备	网络猫	屏幕架
			
日本站点	安防摄像头	USB - C 充电器	自拍三脚架
			

### 6.4.3 商用 IT 产业带分布

2020年上半年，中国集成电路产业规模同比增长16.1%。对中国卖家来说，在做稳 C 端市场的基础上，抓住 B 端市场的新增量，将是在红海中突围的全新契机<sup>1</sup>。以下是商用 IT 产业带区域：

品类	产业带
PC / 平板电脑	深圳
网关/路由器	深圳
线材/转接头/充电器	深圳/东莞
显示器	深圳/东莞/广州
电视机支架	宁波/南通
鼠标/电脑配件	深圳/东莞
存储卡/U 盘	深圳/东莞
对讲机/无线电设备	深圳/泉州

### 6.4.4 合规指南

商用 IT 在美欧日的市场有一些指令和法规，同样需要卖家遵守：

	北美站点	欧洲站点	日本站点
商用 IT	确保产品符合美国市场相关认证合规规范，如 FCC、UL、RoHS 认证，部分品类（如插头）需要提供 UL 安全认证；	需要检查自身产品是否符合欧盟要求，常见的认证包括 CE（欧盟）、UKCA（英国），了解自身办公电子产品的适用指令和 EN 标准，例如 LVD 低压指令，EMC 电磁干扰指令，RED 无线电指令	需要检查自身产品是否符合日本市场要求，常见的认证包括 PSE 原型和菱形认证，蓝牙认证等；
	从专利、商标、版权三个维度做好 IP 保护，避免侵权。		

1. 数据来源：中国半导体行业协会，世界半导体大会高峰论坛

## 6.4.5 运营贴士



### 美国站点

- 注意控制美国市场海运成本，另外注意销售旺季补货情况，轻小商品采用空运和海运相结合的方式进行补货；
- 部分货值高，体积相对较大的商品，采取海外仓补货方式，提高供应链效率。



### 欧洲站点

- 对于自配送卖家：自2021年11月起，通过欧洲配送网络（EFN），亚马逊向受邀卖家重新开放跨英国与欧盟海关边境配送，您可使用亚马逊物流（FBA）同时在英国与欧盟国家/地区进行销售。



### 日本站点

- 日本海关对于关税的申报要求较为严格，建议卖家注意申报价格，并按照海关要求提供相应单据。

# 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

5.4 学校用品  
选品趋势及指南

5.5 商用家具  
选品趋势及指南

5.6 商用 IT  
选品趋势及指南



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



### 亚马逊企业购

- 什么是亚马逊企业购？
- 将亚马逊企业购添加到卖家账户
- 通过亚马逊企业购基础功能帮助提高销售额
- 通过亚马逊企业购高阶功能及项目获得专属选品推荐
- 企业买家热购品类

除了本章的企业买家热购品类，亚马逊企业购系列中还有更多内容等着你，别忘了持续学习更多…



### 亚马逊官方讲堂

由官方金牌讲师授课，为有意向开店及已开店的中国卖家，量身打造线上及线下精品付费培训。



扫码了解更多