

深耕日本站点多年的亚马逊王牌导师，精心整理了日本2025全年大促日历、选品趋势以及选品指南，同时还有亚马逊官方科学选品工具建议。一张图带你读懂日本站爆款打造密码！

日本全年大促日历

1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
元旦/企业年末决算/成人节	情人节/新生活(搬迁季/毕业季/入社季)	女儿节/白色情人节/春分/赏樱季/新生活	开学季/黄金周	男孩节/母亲节	父亲节	梅雨季/七夕/会员日/海洋节/暑假	山之日/盂兰盆节	企业购中小企业专题/企业周年庆/敬老日/校园运动会季	Prime会员季/赏枫季/机构企业假日礼品季/体育节	万圣节/七五三节/黑五	圣诞节/新年前夜/冬季/滑雪季

非时尚品类

<ul style="list-style-type: none"> 新年装饰, 吉祥物, 福袋, 礼物 清洁用品, 办公用品, 灯泡, 显示器, 电动工具, 搬运工具, 网络设备, 安防产品 糖果, 小吃, 酒, 美容产品 	<ul style="list-style-type: none"> 香氛, 玩偶, 灯饰等礼品 室内装饰, 家居收纳, 厨房用品, 床上用品, 办公用品 	<ul style="list-style-type: none"> 护肤品, 美妆用品 香氛, 玩偶, 灯饰等礼品 风筝, 祭祀用品, 户外用品 应对花粉产品(口罩, 空气净化器, 毯子, 便携椅等)户外用品, 派对用品 文具, 午餐盒, 数码相机, 安防摄像头, 储存卡 	<ul style="list-style-type: none"> 新学期的书籍, 文具, 书包等用品 旅行用品, 数码相机, 摄像机, 储存卡 	<ul style="list-style-type: none"> 玩具, 电子产品, 鲤鱼旗横幅, 游戏产品 美容产品 / 护肤产品 / 香氛 / 家居用品 / 厨具用品 	<ul style="list-style-type: none"> 挂脖风扇, 可移动空调等水上玩具 男士护肤品, 钢笔, 电脑包, 名片夹等商务用品, 眼镜, 按摩器, 保温杯等养生类商品 	<ul style="list-style-type: none"> 除湿用品 灯笼, 小饰品, 礼品 便携冷风扇, 扫拖两用机器人, 树脂液胶水, 投影仪, 移动空调, 扫地机, 耳机, 语音记录器, 花洒 沙滩用品, 户外用品, 旅行用品, 烧烤用品 防晒用品, 游泳用品, 户外用品 - 蹦床, 烤架用具, 露营用品 - 帐篷, 睡袋, 便携式炉具 	<ul style="list-style-type: none"> 登山户外用品 旅行用品, 祭祀用品 	<ul style="list-style-type: none"> 企业购中小企业专题: IT/办公用品, 办公家具, 电子安防设备 电子产品, 办公用品, 清洁用品, 电动工具, 搬运工具, 网络设备, 安防产品 电子设备, 毛毯等老人用品 数码相机, 摄像机, 储存卡 	<ul style="list-style-type: none"> 旅行用品, 登山用品, 数码相机, 录像机, 储存卡 商用 IT/办公用品, 办公家具, 员工礼品 体育用品, 渔具, 户外用品 	<ul style="list-style-type: none"> 节日装饰, cosplay 数码相机, 录像机, 储存卡, 儿童礼品 家电 	<ul style="list-style-type: none"> 玩具, 礼品, 滑雪用品, 节日装饰, 游戏聚会用品, 派对用品, cosplay 玩具 / 游戏聚会用品, 文具 / 办公用品, 派对用品, 折愿用品(吉祥物, 福袋), 健康类用品 滑雪用品, 加湿器, 病毒防护用品, 保温杯, 热水瓶, 电热毯等加热产品
---	---	--	---	---	--	--	--	---	--	---	--

* 更多选品推荐请关注最新的《亚马逊全球消费趋势及选品报告》

各月热卖品类推荐&运营建议

<ul style="list-style-type: none"> ★外套, 加绒服, 夹克, 手套, 针织物, 围巾, 羽绒冲锋衣, 滑雪手套, 和服服饰, 户外鞋, 靴子, 毛衣 	<ul style="list-style-type: none"> ★速干衣裤, 户外鞋, 滑雪防风衣, 雪地靴, 羽绒服, 毛巾, 手套, 儿童羽绒服, 棉衣 	<ul style="list-style-type: none"> ★帽衫, 卫衣 ★春季外套 ★春装(上衣, 连衣裙等) ★毕业典礼(正装套装等) ★旅行需要(泳衣, 墨镜, 旅行箱等) ★毕业典礼/入学式(正装等) ★梅雨用品(腰带, 领带) 	<ul style="list-style-type: none"> ★内衣(运动内衣, 运动短裤, 袜子) ★T恤 ★鸭舌帽 ★商务(领带, 腰带, 衬衫) ★帽衫, 卫衣 ★母亲节(珠宝, 包) ★空调扇 ★梅雨需求(伞, 雨衣, 雨靴) ★泳衣 	<ul style="list-style-type: none"> ★内衣(运动内衣, 运动短裤, 袜子) ★半袖T, 衬衫, 保罗衫 ★鸭舌帽 ★商务(领带, 腰带, 衬衫) ★帽衫, 卫衣 ★母亲节(珠宝, 包) ★空调扇 ★梅雨需求(伞, 雨衣, 雨靴) ★泳衣 	<ul style="list-style-type: none"> ★内衣(运动内衣, 运动短裤, 袜子; 女士无痕内衣, 女士运动内衣, 丝袜) ★半袖T, 衬衫, 保罗衫, 男士短裤 ★女士上衣(blouse), 空调衫 ★涂鸦T恤(Funny) ★空调扇, 空调背心 ★梅雨需求(伞, 雨衣, 雨靴) ★遮阳伞(女士轻便), 太阳镜 ★泳衣, 女士夏季上衣 ★泳衣(女士泳衣) 	<ul style="list-style-type: none"> ★内衣(运动内衣, 运动短裤, 袜子; 女士无痕内衣, 女士运动内衣, 丝袜) ★半袖T, 衬衫, 保罗衫, 男士短裤 ★女士上衣(blouse), 空调衫 ★涂鸦T恤(Funny) ★空调扇, 空调背心 ★伞, 雨衣, 雨靴 ★帽子, 遮阳伞, 太阳镜 ★泳衣, 女士泳衣, 遮体型泳衣 	<ul style="list-style-type: none"> ★内衣(运动内衣, 运动短裤, 袜子; 女士无痕内衣, 女士运动内衣, 丝袜) ★半袖T, 衬衫, 保罗衫, 男士短裤 ★女士上衣(blouse), 空调衫 ★涂鸦T恤(Funny) ★空调扇, 空调背心 ★伞, 雨衣, 雨靴 ★帽子, 遮阳伞, 太阳镜 ★泳衣, 女士泳衣, 遮体型泳衣 	<ul style="list-style-type: none"> ★(带帽)卫衣 ★训练用运动衫 ★居家服, 睡衣 ★连衣裤 ★商务系服饰 ★户外服饰 ★外套, 夹克 ★电热背心 ★节日特色服饰 	<ul style="list-style-type: none"> ★(带帽)卫衣 ★训练用运动衫 ★居家服, 睡衣 ★连衣裤 ★商务系服饰 ★户外服饰 ★外套, 夹克 ★电热背心 ★节日特色服饰 	<ul style="list-style-type: none"> ★外套, 夹克 ★卫衣 ★电热背心 ★围巾, 手套, 帽子 ★珠宝首饰, 手表 ★毛衣, 针织开衫 ★羽绒外套, 羽绒服 ★福袋
---	--	---	--	--	---	---	---	--	--	---

日本站全年重点推荐类目

时尚品类

重点推荐类目

<p>男士功能服</p> <p>热销价格区间: 3900-7000 日元 加绒服: 2600-7800 日元 其他功能服: 1000-7000 日元</p> <p>热销季节: 6-9 月 加绒服: 10-12 月 其他功能服: 四季</p> <p>★消费特点及运营建议: 空调扇 - 户外工作者中比较流行, 且越来越多出现在户外运动爱好者中, 日常通勤中也日益普遍。注重功能性如 UV 防晒防紫外线功能, 轻便安全的款式。重视细节, 如拉链品质、袖口、下摆松紧度、预留笔和烟的收纳位等。加绒服 - 在加绒服的选择上, 追求简洁、便利和功能性, 特别是充电宝的续航时间以及安全性, 比较青睐本土品牌, 喜欢时尚、轻便的款式。</p>	<p>男士上衣</p> <p>热销价格区间: 1000-4000 日元 Polo 衫: 3000-4500 日元 衬衫: 2700-3500 日元</p> <p>热销季节: 5-8 月 Polo 衫: 6-7 月、10-11 月 衬衫: 4-7 月、10 月</p> <p>★消费特点及运营建议: 日本年轻一代注重性价比, 同时追求个性、时尚。街头时尚感是购衣时的重要驱动力。倾向于选择舒适、亲肤的材质, 穿着舒适、便利。在休闲上衣这个品类上, 日本年轻一代的消费者越来越国际化, 亚洲特性不再明显, 趋近于欧美消费群体。此外, 一些基础款, 如能快速切换成商务内搭, 也会受年轻人青睐。</p>	<p>鞋靴(男鞋)</p> <p>热销价格区间: 1000-4000 日元 Polo 衫: 3000-4500 日元 衬衫: 2700-3500 日元</p> <p>热销季节: 5-8 月 Polo 衫: 6-7 月、10-11 月 衬衫: 4-7 月、10 月</p> <p>★产品功能 & 属性: 真皮 / 麂皮 / 皮鞋 / 商务靴 / 乐福鞋 / 防水 / 防异味</p> <p>★运营建议: • 高价位高品质产品, 对标高端品牌 • 保住并继续强化细分鞋款, 麂皮款式以及皮鞋 • 畅销款乐福鞋的对标鞋款 • 对标运动型皮鞋</p>	<p>女装(女装上衣)</p> <p>热销价格区间: 1000-4000 日元 Polo 衫: 3000-4500 日元 衬衫: 2700-3500 日元</p> <p>热销季节: 5-8 月 Polo 衫: 6-7 月、10-11 月 衬衫: 4-7 月、10 月</p> <p>★消费特点及运营建议: 日本年轻一代在注重性价比的同时, 也追求自我个性彰显疫情结束带来旅行和度假恢复, 清新安乐的氛围正在兴起倾向于选择舒适、亲肤的材质, 颜色搭配偏淡雅清新设计方面既偏好方便百搭的基础款式, 也青睐细节感比较多的设计</p>
--	---	--	--

* 相关信息及建议仅供参考。亚马逊不保证数据或计算的准确性, 也不保证公司遵循选品推荐或指南所产生的任何特定结果。

欧美站热卖选品也能畅销日本

<p>家居用品</p> <ul style="list-style-type: none"> 加湿器, 电热毯, 擦窗机器人 收纳架, 简易鞋架 电动清洁刷, 自动电液器 颈部拉伸枕, 脚枕 	<p>厨房用品</p> <ul style="list-style-type: none"> 陶瓷取暖器, 暖炉, 取暖器 便携免提腰带风扇, 挂腰上 USB 风扇, 桌面小风扇 家用及车载加湿器 空气净化器, 暖脚围挡
<p>电子产品</p> <ul style="list-style-type: none"> 行车记录仪, 游戏手柄 USB/Type-C 充电线 	<p>电子配件</p> <ul style="list-style-type: none"> 多功能转换器(USB, TypeC), Ipad 手写笔, 投影仪 平板电脑, 移动显示器, 电脑分屏
<p>玩具装饰</p> <ul style="list-style-type: none"> 节日装饰 万圣节充气/Cosplay 服装 	<p>其他品类</p> <ul style="list-style-type: none"> 户外便携帐篷 通勤包, 出行包, 足弓支撑袜, 成人礼 加热背心 摄像头, 智能防水手机壳, 充电宝

欧美站卖家可以轻松拓展日本站

- 一套资料拓展
 - 快速开通美欧日等全球 19 大站点
- ASIN 快速上传
 - 翻译-创建-上传一条龙
 - 跨站点 Listing 同步工具: Gengo/GSO/AI Listing
- 超高开店优惠
 - ★ 39.99 美金 月服务费
 - 每月仅需 39.99 美元, 即可开通包括日本站在内的 19 大站点
- 新卖家入门大礼包
 - 首 5 万美金品牌商品销售额返 10% 之后的品牌销售金额返 5%
 - 最高首年或首 100 万美金品牌商品成交额返 52,500 美元
 - 200 美金评论管理工具 Vine 产品优惠
 - 50 美金亚马逊运营中心配送费优惠, 或 100 美金亚马逊合作承运人费用优惠
 - 50 美金亚马逊商品推广广告折扣券
 - 50 美金亚马逊优惠券费用优惠
 - * 欧洲板块下五大站点只享受一次

选品工具

日本站有多重选品工具, 助力卖家攻克选品难题, 建议卖家在选品时重点考虑以下维度

<p>商机探测器 / 选品指南针——类目分析</p> <ul style="list-style-type: none"> 提供高需求选品推荐, 帮助卖家在现有销售类目下, 拓展更多高需求产品 提供海外消费者的消费偏好特点, 具体到不同产品的性能和功能的需求与竞争情况, 帮助卖家开拓新的品类机会 	<p>选品指南针——全球商品需求</p> <ul style="list-style-type: none"> 全球商品需求, 精准拓展欧美 ASIN 到日本 北美站卖家平台首页“增长”菜单自助使用 每 2 周更新, 预判未来 120 天内目标商城的需求, 对有拓展日本站潜力的商品给出推荐报价、需求机会 	<p>日本潮流趋势报告</p> <ul style="list-style-type: none"> 提供日本本土趋势及前沿产品指南 已覆盖时尚品类, 床上用品, 渔具等 5 种非时尚品类, 将拓展至更多品类 	<p>全球消费者及选品趋势报告</p> <ul style="list-style-type: none"> 站点社会及文化变迁趋势报告 帮助卖家找准产品发展方向
---	--	---	--

大促攻略

结合日本站丰富的大促, 亚马逊提供多种大促引流方式, 助力卖家在大促阶段快速起步。

- ◆ 秒杀
 - 仅次于镇店之宝排名的促销活动, 通过后台去提报
- ◆ 7 天促销
 - 持续一周的时间, 展现在促销页面秒杀的下方, 通过后台去提报
- ◆ 镇店之宝 / DOTD
 - 打造爆款产品, 提高品牌知名度, 突破排名的瓶颈。免费参加, 客户经理邀请制

新品可申请的无门槛引流促销活动

- ◆ 积分 / Points
 - 为每个商品设置积分比例
- ◆ 优惠券 / Coupon
 - 提供金额优惠或百分比折扣的优惠券, 优惠券在整个亚马逊平台以及搜索结果中都会显著标记
- ◆ 会员专享折扣

日本站新品推广节奏

