



「单杯咖啡机美国市场」 研究报告

数据驱动的跨境电商品牌化转型市场指南

DATE DRIVES DECISIONS!

© 2025 【蔚云出海(广州)企业咨询有限公司】 版权所有。
未经许可，不得复制、转载、摘编或用于任何商业用途。违者将依法追究法律责任。



报告说明

报告标题: 亚马逊市场趋势与品牌竞争分析报告

分析日期: Friday, September 19, 2025

撰写方: 蔚云出海(广州)企业咨询有限公司

数据来源: 本报告所有原始数据来自 亚马逊官方平台 (Amazon.com) 美国站

分析类目: 单杯咖啡机

分析商品数: 221个活跃ASIN

覆盖周期: 2023年9月 - 2025年8月, 本报告在年度统计上分为两个维度——

以滚动年的维度, MAT2024 = 2023年9月 - 2024年8月, MAT2025 = 2024年9月 - 2024年8月 ;

报告中表述的“近一年”, 即 MAT2025 = 2024年9月 - 2024年8月

以自然年的维度, 注意涉及 2025 年的数据, 仅统计 1-8 月份

核心目的

市场基本面诊断

追踪销售额/销量/价位的动态关系, 判断市场处于**扩张期、消费升级或降级周期**。

- 通过搜索量VS购买率、新品渗透率, 验证市场**创新活力与转化效率**。

竞争格局破译

- 识别头部品牌垄断强度、新品牌颠覆机会, 定位**高潜力价格带与差异化赛道**。
- 解析中国卖家的**供应链优势与增长动能**。

精细化运营指南

- 按价格带拆解季节性规律、爆款特征, 制定**分阶定价**。

特别说明:

- **误差来源说明:** 亚马逊数据受算法估算偏差 (如销量/搜索量为模型推算值) 及类目定义变动影响, 与实际值可能存在差异
- 报告中的**分析结论、图表及解读**版权归蔚云出海(广州)企业咨询有限公司所有
- 本报告基于亚马逊平台公开数据生成, 旨在提供市场动态的参考性洞察, 不构成直接运营决策建议。使用者需结合自身业务数据及实时市场验证结论, 并关注亚马逊政策更新对数据的影响。



报告目录

一、亚马逊市场概况

- 1.1 市场整体发展态势
- 1.2 消费者搜索趋势
- 1.3 在售商品分布
- 1.4 分析小结

二、市场格局变化

- 2.1 品牌格局变化
- 2.2 品牌排行
- 2.3 新品牌概况
- 2.4 分析小结

三、价格段市场趋势

- 3.1 市场价位格局
- 3.2 各价位段详细分析
- 3.3 各价位段核心数据汇总
- 3.4 分析小结

四、报告阅读指南：各分析模块的意义和应用

五、关于我们：蔚云出海机构介绍

核心结论

行业概况：

- 增长型市场：销售额与销量持续增长（销量驱动为主），均价上升，表明消费升级趋势，结合月度峰值（Q4旺季）凸显周期性扩张。
- 搜索转化挑战：搜索需求（TOP词以品牌导向）活跃，但2025年购买率下滑，提示平台需优化Listing转化（如提升Keurig等高转化关键词利用）。
- 新老商品分化：2025年商品主导在售供应，中国卖家商品量高但销售额份额低，US卖家仍主导销售额，反映新品牌进入壁垒。

竞争格局：

- Keurig持续主导（62%份额），头部品牌集中度增强（CR3超81%），新品牌数量增长但销售额贡献微薄（仅2.75%）。中国品牌（如CHULUX）在低价区段潜力高，但对高价值市场渗透不足。竞争风险包括新品牌存活率低和消费升级导致的头部品牌强化。总体格局稳定，但新品牌需差异化（如场景创新）以突破垄断。

价位段概况

- 升级主导：中高端价位（\$100–\$150）增长最快，反映消费者偏好向多功能、高品质迁移。
- 中国卖家机会：在\$50–\$100区间凭借供应链优势密集布局，但需警惕低价竞争导致的盈利压力。
- 高价段风险：\$200以上区间需求疲软（\$200–\$250暴跌），需谨慎投入；\$250+市场以商用机型维持小幅增长。

01

第一部分 | 单杯咖啡机亚马逊市场概况

第一部分目录

第一部分：亚马逊市场概况

1.1 市场整体发展态势

- 1.1.1 销售额动态分析
- 1.1.2 销量动态分析
- 1.1.3 平均价位趋势分析
- 1.1.4 近两年月度峰值表现（销售额/销量/均价）

1.2 消费者搜索趋势

- 1.2.1 年度搜索量演变
- 1.2.2 月度搜索高峰规律
- 1.2.3 搜索购买率对比（分年）
- 1.2.4 TOP20搜索词分析（搜索量/购买率）

1.3 在售商品分布

- 1.3.1 商品上架年份分布
- 1.3.2 卖家所属地销售额占比
- 1.3.3 卖家所属地商品数量占比

1.4 分析小结

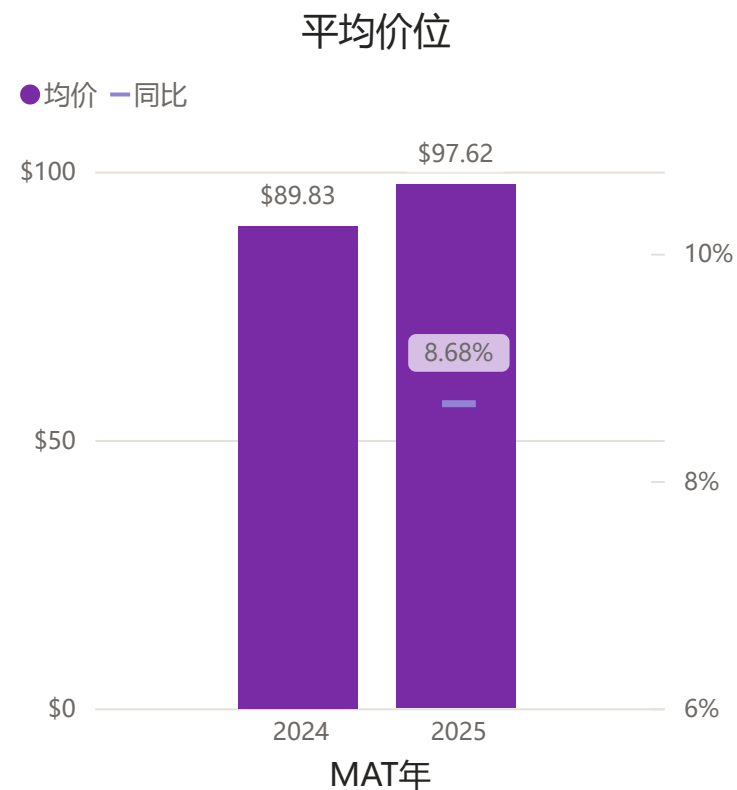
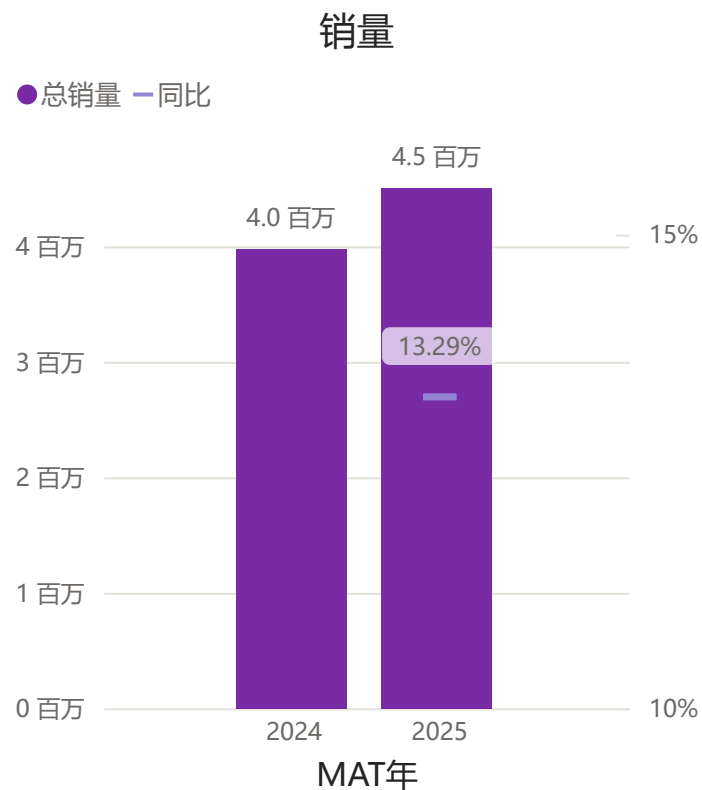
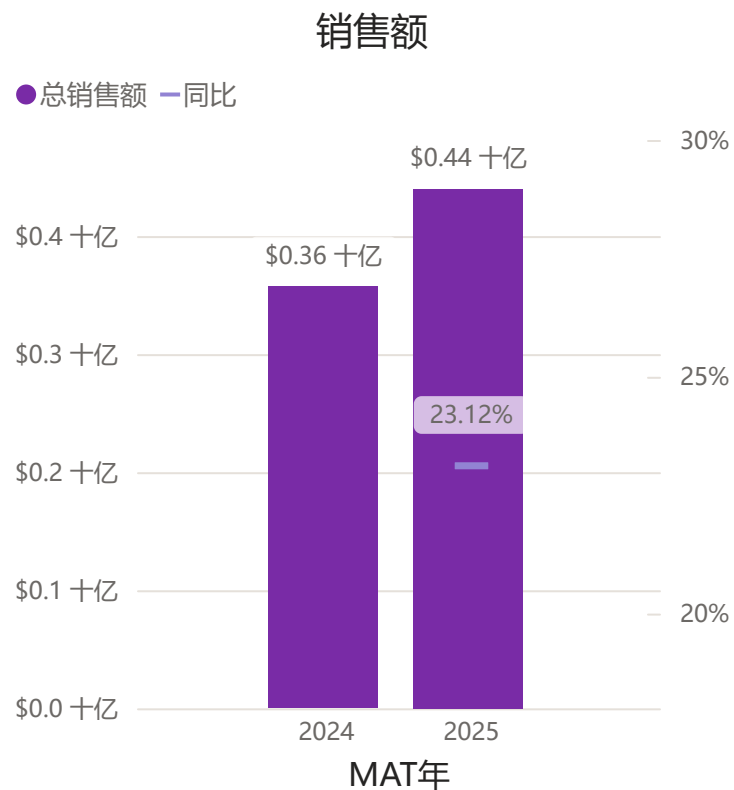
- 核心市场特征总结

亚马逊平台行业概况

市场整体发展态势

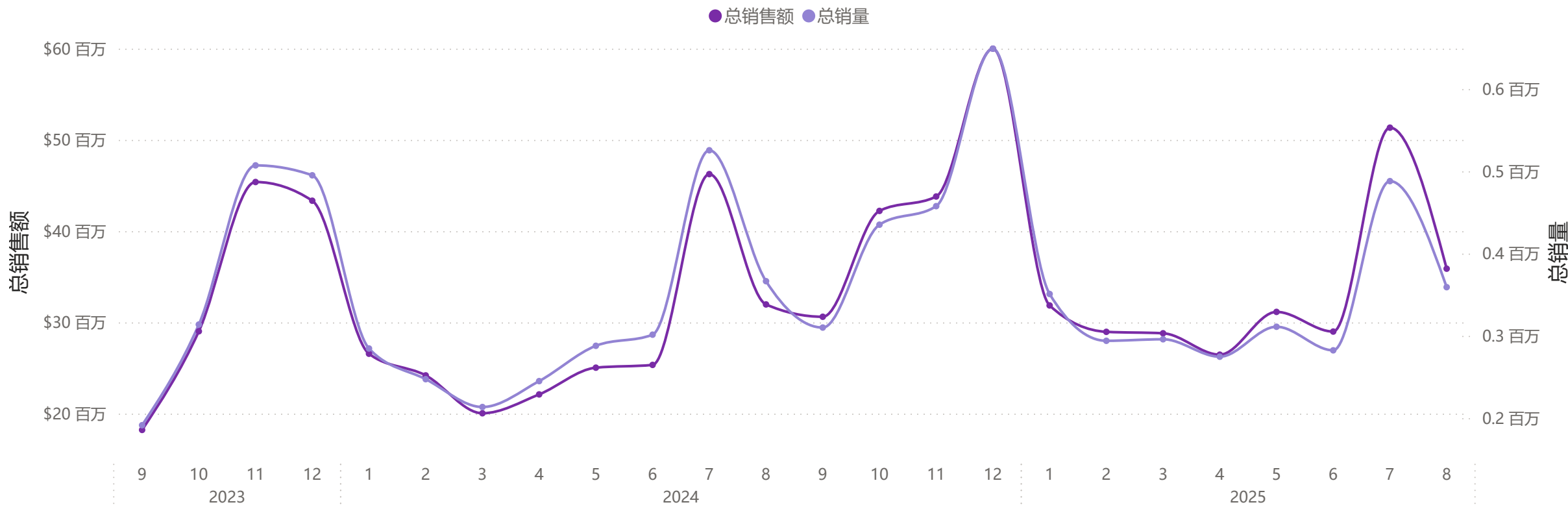
近一年行业销售额为\$440,043,596，同比增长23.12%，销售额增长主要由销量驱动。

近两年整体变化



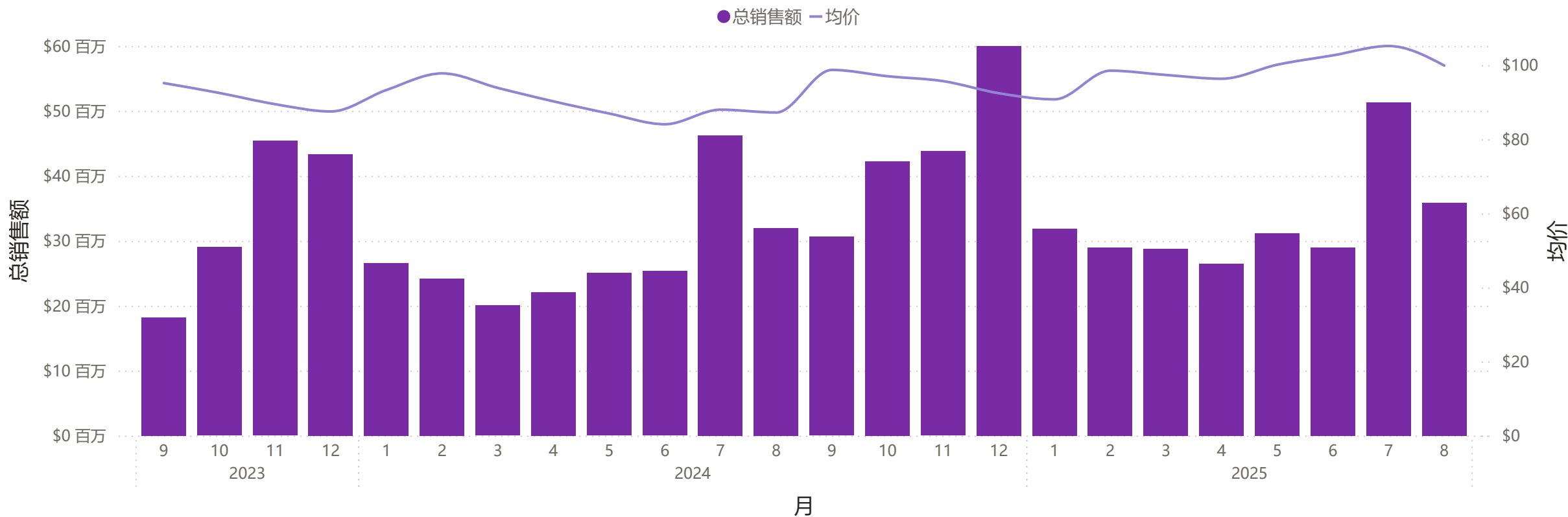
近两年行业销售额最大峰值在2024年12月，销售额达\$59,991,436。

近两年趋势-销售额VS销量



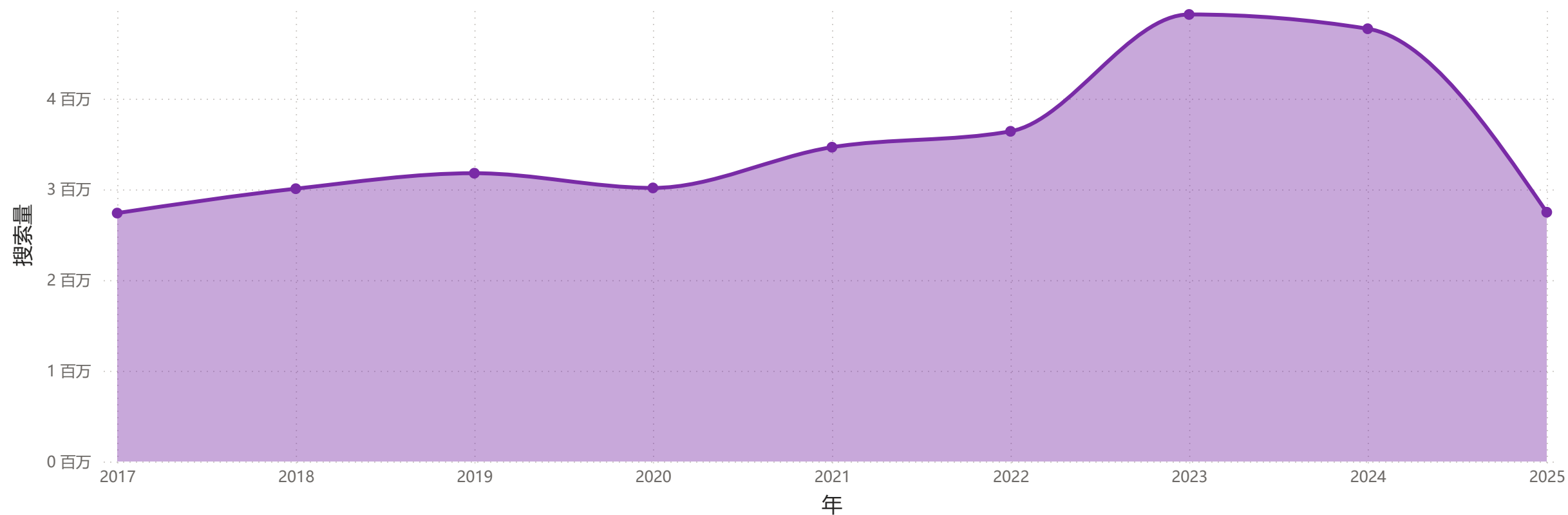
近两年行业均价最高在2025年07月，均价达105.19。

近两年趋势-销售额VS平均价位



近几年行业搜索高峰在2023，全年搜索量达4,928,291。

消费者搜索趋势



注:

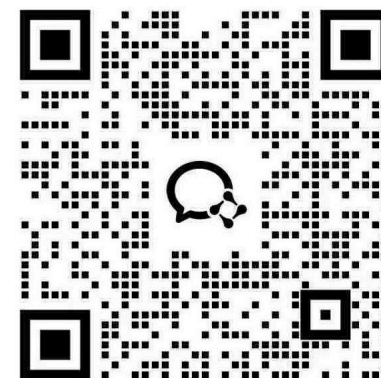
- 1、汇总行业TOP50相关词汇搜索量
- 2、2025年的数据仅包含1-8月，其他年份为全年搜索量



报告全文65页，**包含更详细的数据与深度分析。**

如需查阅完整内容，您可[通过以下方式获取](#)：

- 1、在本平台「付费专区」搜索报告标题进行购买；
- 2、右侧扫码联系「蔚云出海 | Alice」，我们将为您提供协助。



02

第二部分 | 单杯咖啡机市场格局变化

第二部分目录

第二部分：市场格局变化

2.1 品牌格局变化

- 2.1.1 头部品牌集中度（近两年对比）

2.2 品牌排行

- 2.2.1 销售额TOP20品牌（同比增速）
- 2.2.2 销量TOP20品牌（同比增速）
- 2.2.3 TOP10品牌分布
- 2.2.3 中国TOP10品牌排行

2.3 新品牌概况

- 2.3.1 新品牌数量占比与销售额贡献
- 2.3.2 新品牌地域来源分布
- 2.3.3 新品牌TOP10分布
- 2.3.4 中国新品牌TOP10排行

2.4 分析小结

- 核心市场特征总结

03

第三部分 | 单杯咖啡机价格段市场趋势

第三部分目录

第三部分：价格段市场趋势

3.1 市场价位格局

- 3.1.1 各价位段销量份额变化
- 3.1.2 各价位段销售额份额变化
- 3.1.3 各价格段品牌分布情况
- 3.1.4 各价位段新品牌分布情况

3.2 各价位段详细分析

3.2.1 [各细分价位段] 市场趋势

- 销售额与销量同比
- 月度峰值与季节性规律

3.2.2 [各细分价位段] 品牌格局

- TOP品牌份额

3.2.3 [各细分价位段] TOP5商品

- ASIN标题/品牌/价格/销售额

3.3 各价位段核心数据汇总

- 3.3.1. 各价位段冠亚季军品牌（销售额/同比/份额占比/活跃品牌数/新品牌数）

3.4 分析小结

- 核心市场特征总结

报告阅读指南

分析模块	数据维度	分析意义
市场发展趋势	近两年整体变化，包括销量，销售额，价位	市场健康度诊断：通过销售额与销量的同比变化，判断亚马逊该品类的整体增长态势（如增长乏力、稳定扩张、或爆发式增长）。若销售额增速持续远高于销量，表明消费者倾向于高价商品或通胀影响显著；若销量增速高于销售额，则可能反映低价竞争加剧或消费降级趋势。价位变化提供定价环境背景。
市场发展趋势	近两年销量销售额月度趋势	季节性规律挖掘：识别该品类固有的消费周期（如Q4旺季因黑五/圣诞激增、Q1回落、年中Prime Day效应等），揭示销售规律性波动。为库存管理、促销规划（预热、高峰、清仓）和现金流预测提供关键依据，优化运营节奏。
市场发展趋势	近两年月度销售额对应该月平均价位	价格与需求关系洞察：观察市场平均价位与销售规模随时间的动态关联。验证价格敏感度——价位的显著变化（如持续上涨或下降）是否伴随销售量的反向剧烈波动？探究均价上涨是被销量支撑的市场扩张，还是高价值商品驱动的结构变化。
消费者搜索趋势	近5年行业TOP50搜索词汇总搜索量，分年呈现	宏观需求趋势研判：分析年度搜索总量（代表市场整体需求热度）的长期（5年）变化轨迹。判断该品类消费者的线上需求是长期稳定增长、爆发式上升、趋于饱和还是缓慢下滑。提供市场基本面判断依据。
消费者搜索趋势	近5年行业TOP50搜索词汇总搜索趋势，分年分月呈现	营销节奏精细校准：识别月度级别的搜索高峰和低谷（超越年度均值），揭示精准的消费主动需求时间窗。指导全年关键营销活动（新品发布、品牌推广、付费广告投放）的时间点安排，确保高曝光与高需求时段匹配，最大化营销效率。
消费者搜索趋势	近5年行业TOP50搜索词汇总搜索量 VS 购买率，分年呈现	需求转化效率追踪：比较消费者搜索行为（搜索量）与实际购买行为（购买率）的演化关系。若某年购买率相对搜索量显著上升，说明平台流量利用效率提升或消费者决策链路缩短（可能因商品信息优化、评论引导提升信任、物流速度改善等）。反之则提示可能存在页面转化障碍或商品匹配度下降问题。
消费者搜索趋势	近一年行业TOP 10搜索词，每个词搜索量VS购买率	用户真实需求解码：聚焦最高频的10个搜索词，剖析其对应的商品特征或使用场景。高搜索量代表广泛关注度；高购买率则表明需求与实际提供的商品或服务高度契合。综合分析可揭示该品类消费者的核心痛点、关注点（如人群、材质、功能、场景）和购买驱动因素，指导产品开发、关键词优化和Listing优化。
在售商品分布	近一年在售商品数量，by上架年份分布呈现	市场活力与竞争生态评估：分析当前在售商品主要由哪些年份上架的商品构成。若新品牌新品（近1-2年上架）占比较高，表明市场活力强、创新频繁、新品有机会；若老品（2年+）占主导，则市场格局可能固化，新进入者面临壁垒或用户对经典产品忠诚度高。
在售商品分布	近一年在售商品销售额同比，by卖家所属地分布呈现	卖家地域竞争力对比：分析不同国家（尤其是中国卖家）卖家的当前销售份额及年度增长/衰退趋势。判断主要竞争来源地的实力变迁（如中国卖家市场份额增长对本地卖家冲击）。
在售商品分布	近一年在售商品数量——卖家所属地 X 对应上架年份 呈现	新进入者潜力与格局洞察（中国卖家聚焦）：交叉分析卖家国家与商品新旧程度（上架年份）。特别关注中国卖家新品（如近1年上架）的数量占比和增长趋势，判断其在市场中的渗透力、增长势头和未来潜力。同时观察其他国家新旧结构，对比中国卖家的竞争策略（如主攻新品还是运营老品）。

报告阅读指南

分析模块	数据维度	分析意义
品牌格局变化	分别呈现近两年TOP10品牌销售额份额占比	市场集中度研判：监测头部品牌份额变化，判断市场垄断程度走向。若TOP10份额持续上升，表明品牌壁垒深化（如用户忠诚度高、规模效应强化），新玩家进入门槛提高；若份额下降，则反映长尾市场机会增多或新兴品牌冲击加剧。
品牌排行	近一年销售额TOP20品牌，销售额同比	品牌成长性对标：识别头部品牌中的增长明星（高增速）与衰退者（负增长）。高速增长品牌可能因产品创新、营销突破或渠道优化获胜；负增长品牌或面临用户流失或策略失效风险，为竞争对标提供关键参照。
品牌排行	近一年销量TOP20品牌，销量同比	市场渗透力评估：销量增长反映品牌用户规模扩张能力。对比销售额增速可验证策略方向：若销量增速 > 销售额增速，品牌可能通过低价冲量抢占市场；反之则指向高端化或提价策略生效，筛选出以价换量或以质取胜的代表性玩家。
TOP10 品牌分布	近一年TOP10品牌分布散点图（销售额VS价位）	品牌战略定位地图：可视化头部品牌在“价格-规模”矩阵中的分布，指导自身定位参考或竞品对标： <ul style="list-style-type: none"> - 高价高销：绝对龙头，壁垒极高； - 高价低销：小众高端路线； - 低价高销：成本领先型玩家； - 低价低销：边缘化风险品牌。
新品牌概况	近一年新品牌VS旧品牌，包括品牌数量占比和销售额占比对比	市场生态活力诊断：对比新/旧品牌在数量与销售额的占比，判断市场创新活跃度： <ul style="list-style-type: none"> - 若新品牌数量占比显著高于销售额占比，表明新进入者尚在孵化期，未形成规模； - 若新品牌销售额占比高，则反映市场颠覆性强（如新品类崛起），旧品牌需警惕迭代危机。
新品牌概况	近一年新品牌数量和销售额对应卖家所属地占比分布	新势力来源解析：追踪新品牌的地域来源分布，锁定核心创新策源地（如中国卖家占比）。高数量占比反映区域创业活跃度；高销售额占比则说明该地区新品牌已具备快速商业化能力，可能重塑供应链或竞争格局（如中国卖家在电子类目的快速规模化）。
新品牌概况	近一年TOP10新品牌分布散点图（销售量VS价位）	新锐玩家增长路径：观察头部新品牌在“销量-价格”象限的定位策略，为新进入者提供战术参考： <ul style="list-style-type: none"> - 高销量低单价：依靠性价比快速渗透； - 低销量高单价：瞄准利基市场； - 均衡型：验证其产品-价格匹配的可持续性。
新品牌概况	近一年TOP10新品牌分布散点图（销售额VS价位）	新品牌价值天花板透视：分析头部新品牌如何通过价格策略实现销售额最大化。高销售额配高价=价值创造能力突出（如专利技术溢价）；高销售额配低价=规模驱动型增长（需警惕盈利压力）。揭示新玩家的商业化路径能否支撑长期竞争。
新品牌概况	近一年卖家所属地在中国（CN）TOP 10 新品牌（按销售额排行）	中国新势力标杆案例库：聚焦中国卖家阵营中的头部新品牌，为中国卖家提供可复制的本土化成功模型。分析其成功要素： <ul style="list-style-type: none"> - 产品策略：差异化设计或供应链优势； - 定价能力：如何平衡成本与溢价； - 增长动能：销售额来源（如单品爆发或多品类布局）。

报告阅读指南

分析模块	数据维度	分析意义
市场价位格局	近两年价位段份额变化（总销售量）	消费能力与偏好迁移追踪：对比各价位段销量份额的年度变化，捕捉消费者购买力迁移方向。若低价位段份额持续扩张，反映消费降级或价格敏感度提升；高价段份额增长则指向品质升级或高端化趋势。指导品类定位调整（如资源倾斜至高增长价位）。
市场价位趋势	近两年价位段总销售量同比	细分市场需求动能诊断：识别不同价位段的需求增长引擎。高增速价位段代表增量机会（如中端市场爆发），负增速段则面临萎缩风险（如过度竞争的低价市场或需求转移的高价市场）。帮助聚焦资源投入高潜力价格带。
市场价位格局	近两年价位段份额变化（总销售额）	市场价值结构演变：分析各价位段对总销售额的贡献变化，验证价格策略有效性。若高价位段销售额份额提升，表明溢价能力增强或消费升级；若中低价段份额扩大但利润率低，需警惕“规模不经济”风险（如低价冲量侵蚀盈利）。
市场价位趋势	近两年价位段总销售额同比	价格带增长质量评估：销售额增速反映各价位段的变现能力。高增长结合高单价=价值创造成功；低增长但销量激增=以价换量难持续。对比销售额与销量增速差异，揭示价格带健康度（如中端市场量价齐升最优）。
各价位段品牌分布情况	近一年各价位段所有品牌数量（卖家所属地分布）	供应链地域竞争版图：锁定不同价格段的“核心玩家来源地”。若中国卖家在某价位段品牌数量占比显著，表明其在该区间形成供应链集群优势（如低价段靠成本控制，中高端靠技术迭代）；欧美本地卖家居多则可能依赖品牌壁垒或本地化服务。
各价位段新品牌分布情况	近一年各价位段品牌数量（新品牌VS旧品牌）	细分市场竞争难度指数：判断各价位段对新进入者的包容度。若新品牌在低价段数量占比高，说明进入门槛低但易陷内卷；高价段新品牌少则反映技术/品牌壁垒高。同时观察旧品牌留存率，评估格局稳定性（如高端市场旧品牌垄断性强）。
各价位段新品牌分布情况	近一年各价位段新品牌数量（卖家所属地分布）	新势力主攻方向定位：按价格带分析新品牌的来源地集中度。中国新品牌在低价段密集=依赖供应链规模化；在中高端段涌现=技术创新突破尝试。识别新兴竞争者的战略路径，预判未来价格战或价值战爆发区间。
各价位段市场趋势	包括近两年销售额同比，近两年销量销售额月度趋势	价位段精细化运营指南： - 销售趋势：确认该价格带是否处于增长周期（如中端市场持续扩张）； - 月度波动：锁定旺季窗口（如高端礼品类Q4激增），制定针对性促销、补货计划。避免全盘策略忽视结构差异。
各价位段市场格局	分别呈现近两年TOP10品牌销售额份额占比	寡头垄断风险预警：分价位段监测头部品牌集中度演变。若某区间TOP10份额持续超过70%，表明格局固化（如高端市场被巨头垄断），新进入者破局难度大；份额分散则存在差异化机会（如长尾品类中端市场）。
各价位段TOP10ASIN	TOP10 ASIN ID, 商品标题, 品牌, 价格, 总销售额	爆款商品拆解手册：按价格带提取标杆商品数据，逆向解码成功要素： - 产品设计：高销商品的核心功能/场景（如“19.99、\$49.99”）；

About Us
关于我们

市场情报

产品开发

品牌营销

 蔚云出海

中国出海企业商业咨询机构

蔚云出海是一家专注中国企业海外增长的战略咨询机构，提供市场情报、产品开发及品牌本地化服务，以“扎根式全球化”理念助力品牌在海外市场长期可持续增长。

知己知彼，方能百战不殆

内外三源数据融合，赋能企业把握海外市场

【海外市场研究+蔚云出海互联网AI数据库+企业自身数据】

知名海外市场研究机构合作伙伴



主流海外电商&社媒数据



部分市场情报案例

- 《2023-2028全球玻尿酸/透明质酸市场分析》
- 《2022-2024亚马逊咖啡机主流站点市场分析》
- 《2017-2024北美露营市场分析》
- 《2022中国智能投影仪社媒及电商销售监测》
- 《2024亚马逊咖啡机消费者评论分析》
- 《2024北美市场视黄醇及VC眼霜消费者分析》

1-宏观视角

宏观分析关注外部环境对市场的整体影响，核心是识别风险和机遇。主要工具为PESTEL模型

——用于全局预判

2-中观视角

中观分析聚焦行业本身的特征和竞争格局，行业规模+产业链结构+产品生命周期+市场集中度，五力模型。

——动态调整竞争策略

3-微观视角

微观分析聚焦企业自身与市场参与者的互动，常用3C模型（客户、竞争对手、企业自身）

——强调“知己知彼”

远行非掠夺

而是以**种子**的姿态落地

用时间浇灌信任

让每一寸生长都回应土地的呼吸

让繁荣成为共写的诗篇！

Replace the ship's edge with the form of a Seed.

Rooted deeply in foreign land,

Let growth be a silent whisper,

and fruit a promise of symbiosis.



真正的全球化
从理解一把泥土的温度开始



商业的终极形态
是让所有参与者成为更好的自己



蔚云出海



助力中国企业扎根海外