

# Shopee 虾皮 | 印度尼西亚



## 「乳液面霜」 2026年3月市场报告

你的跨境电商「口袋分析师」-1对1服务 & 类目可定制

DATA DRIVES DECISIONS!

© 2026 【蔚云出海(广州)企业咨询有限公司】 版权所有。  
未经书面许可，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：印度尼西亚 - Shopee虾皮 - 2026年 - 乳液面霜 - 3月市场动态报告 - 蔚云出海

分析日期：2026年04月

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Shopee虾皮官方平台 (Shopee.com) 印度尼西亚站

分析类目：护肤 > 保湿乳液、乳霜

分析商品数：499 个商品

统计周期及定义：以报告日期为基准（2026-03-18）为基准：“本月”时间范围为从报告日期向前追溯30天（含当日）；“上月”时间范围为从上述“本月”范围的起始日再向前追溯30天。若页面无特殊说明，报告中所有数据均遵循此周期定义。

关于币种：本报告中的所有金额数据（如平均价位、销售额）均以“本地币”统计，“本地币”指具体业务所在国家或地区使用的当地货币。

## 核心目的

### 1. 监控市场动态

快速了解行业在**最近一个月**的核心表现（如销售额、销量、均价变化），明确增长是来自销量驱动还是价格驱动，把握市场的短期波动方向。

### 2. 定位价格带变化

识别在**当月**哪个价格区间最活跃、增长最快，以及用户互动（评论、点赞）集中在何处，为您的短期定价与促销策略提供即时参考。

### 3. 对标竞争者近况

追踪头部店铺及热销商品在**本月**的排名、销售额及价格变动，了解竞争对手的最新动作作为您的运营调整提供对照基准。

### 4. 捕捉消费趋势苗头

通过当月的热门搜索词、高互动新品及评论增长情况，感知**正在兴起**的消费者偏好，为选品与内容营销提供即时灵感。

### 5. 评估自身运营健康度

通过对比行业内店铺与商品在当月的普遍表现（如增长/下滑的比例、价格调整范围），快速审视自身店铺或商品在**当前周期内**的相对位置与健康状况。

## 特别说明：

- **误差来源说明**：Shopee虾皮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Shopee虾皮平台公开数据生成，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。



本月销售额最高产品

'9913246098

# 目录

## 1、行业发展概况

### 1.1 平台类目地位与活跃度

### 1.2 行业核心指标概览（销售额、销量、均价）

### 1.3 行业内店铺动态分析

- 1.3.1 店铺增长/下滑分布（销售额、销量、均价）
- 1.3.2 店铺变动幅度分析（上升与下滑店铺的增幅/降幅区间）
- 1.3.3 头部店铺月度表现（TOP20榜单、新增销售额TOP10、TOP10格局）

### 1.4 行业内商品动态分析

- 1.4.1 商品增长/下滑分布（销售额、销量、均价）
- 1.4.2 商品变动幅度分析（上升与下滑商品的增幅/降幅区间）
- 1.4.3 商品价格变动与销量关联分析

### 1.5 商品生命周期与上新观察

- 1.5.1 热销商品上架年份分布及增长趋势
- 1.5.2 热销商品上架月份特征
- 1.5.3 本月新品

### 1.6 商品区域来源分析

### 1.7 消费者搜索行为分析

## 2、价格段市场趋势

### 2.1 各价格段销量与销售额份额及变化

### 2.2 各价格段商品分布与上架年份

### 2.3 各价格段用户互动分析（点赞、评论）

### 2.4 核心价格段深度聚焦

- 2.4.1 店铺竞争格局月度透视
- 2.4.2 热销商品排行榜与变动分析
- 2.4.3 高互动商品排行榜

## 3、报告总结

## 4、关于我们：蔚云出海机构介绍

# 01

## 第一部分 | 行业发展概况

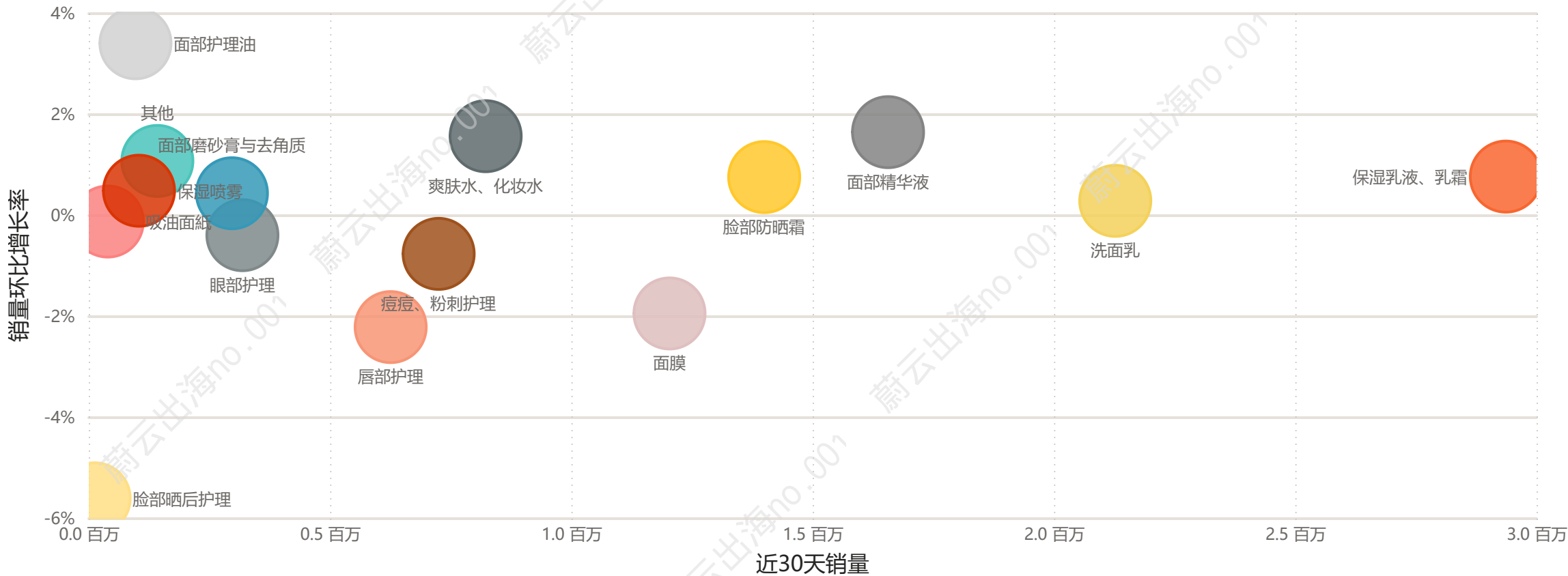


# 行业发展概况

## 【Shopee虾皮】平台

在上一级【护肤】类目中，【保湿乳液、乳霜】销售额排名第1，销售量排名第1，销量环比增长排名第5。

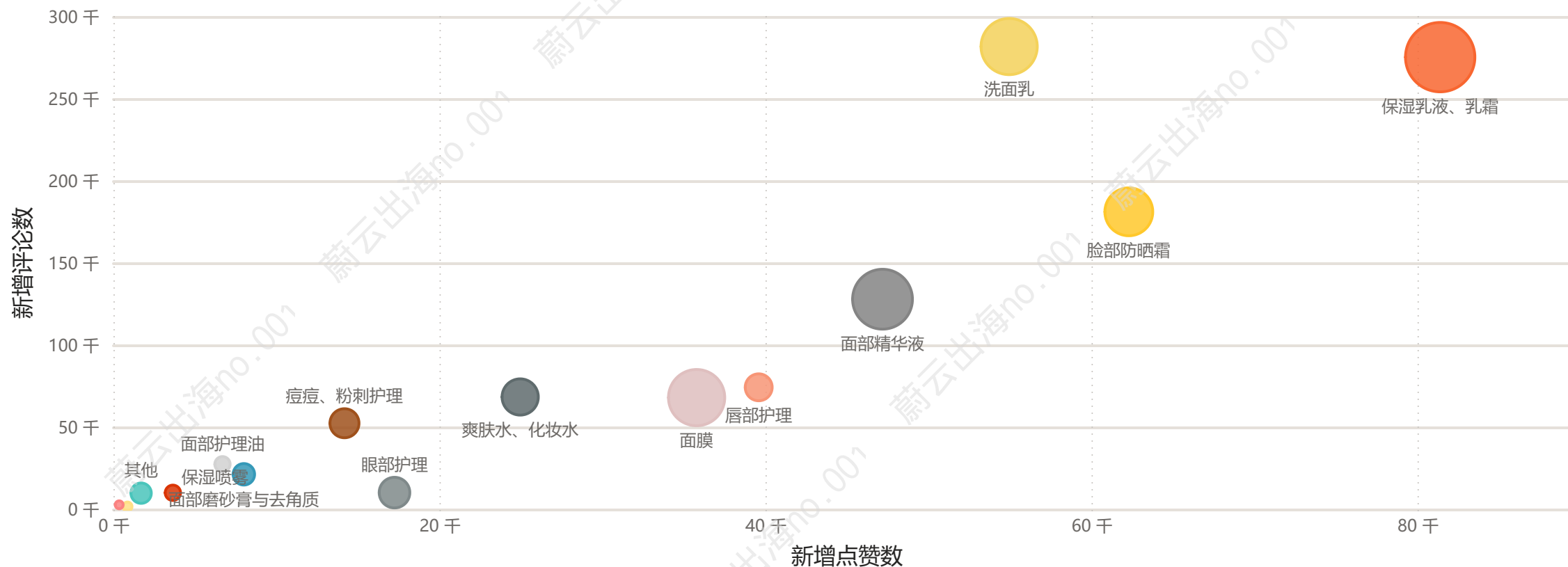
### 行业各类目发展概况



说明：图中泡泡为月销售额，泡泡越大，则该类目月销售额越高。

在上一级【护肤】类目中，【保湿乳液、乳霜】新增评论数排名第2，新增互动数排名第1。

### 行业各类目活跃概况（新增点赞数VS新增评论数）



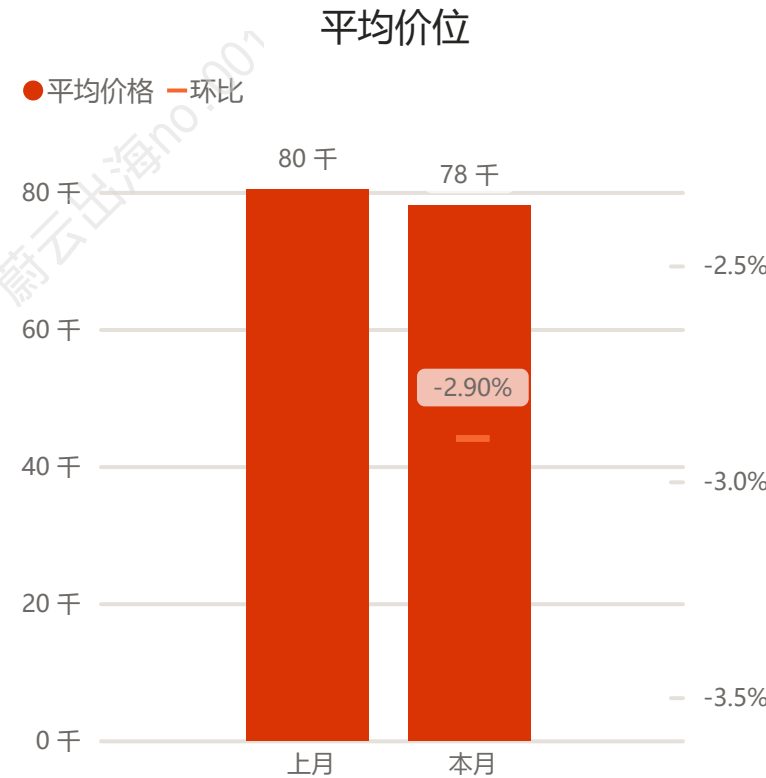
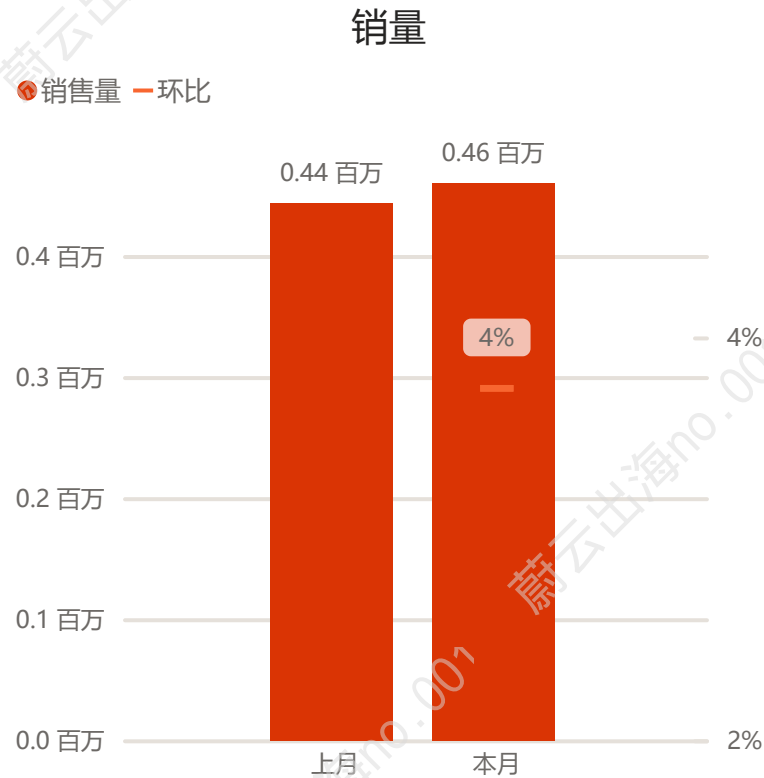
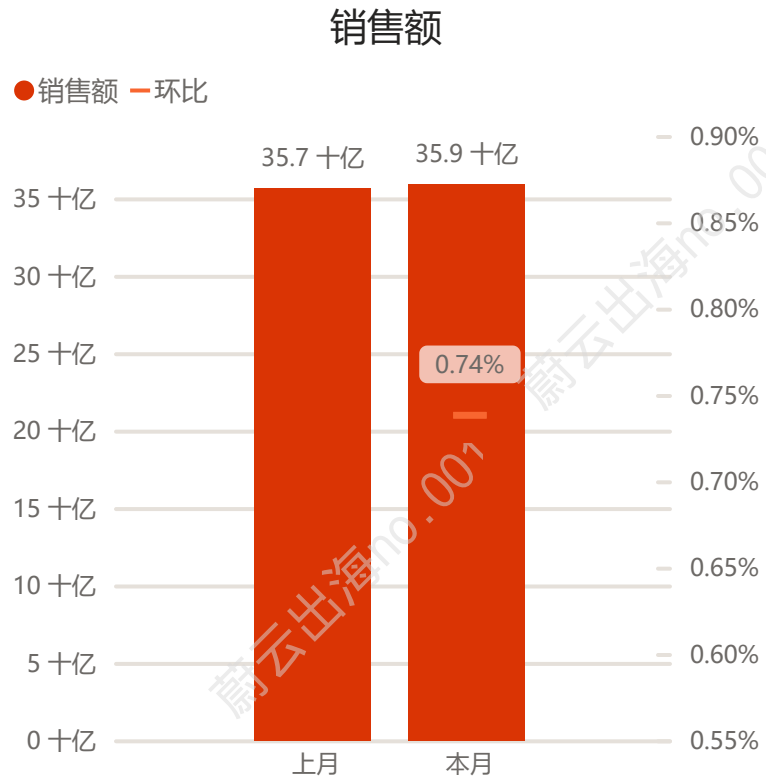
说明：图中泡泡为月销售额，泡泡越大，则该类目月销售额越高。

# 【Shopee虾皮】平台

## 行业发展概况

本月行业销售额为 35,918,851,843，环比 增长0.7%，销售额 增长主要由销量驱动。

### 行业发展概况



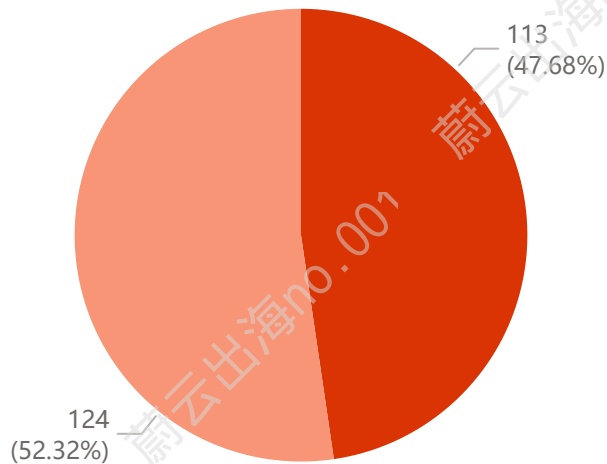
以报告日期为基准 (Wednesday, March 18, 2026) 为基准：“本月”时间范围为从报告日期向前追溯30天 (含当日)；“上月”时间范围为从上述“本月”范围的起始日再向前追溯30天。

本月行业内有47.7%的店铺销售额上升，52.3%的店铺销售额下滑；54.4%的店铺销量上升，45.1%的店铺销量下滑；27.4%的店铺平均价格上升，47.3%的店铺平均价格下滑；

### 行业内店铺发展概况

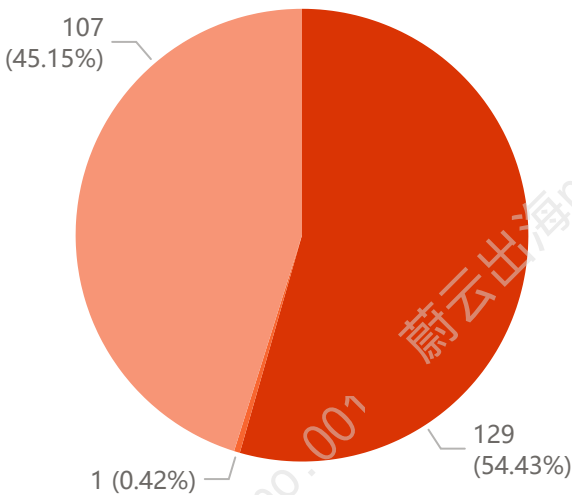
#### 销售额

是否增长 ● 1-上涨 ● 3-下滑



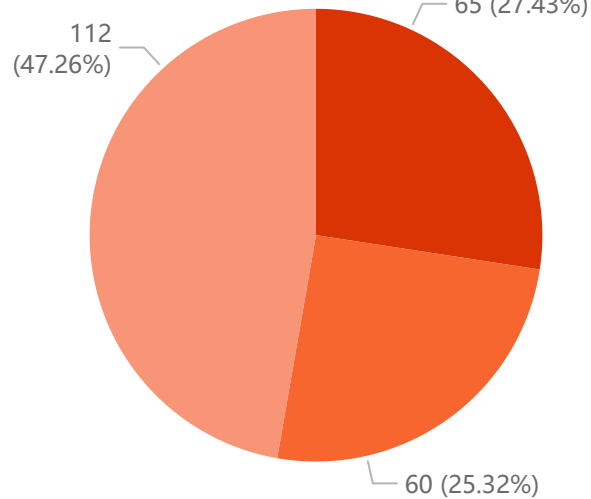
#### 销售量

是否增长 ● 1-上涨 ● 2-无变化 ● 3-下滑



#### 平均价位

是否增长 ● 1-上涨 ● 2-无变化 ● 3-下滑



# 行业发展概况 (店铺)

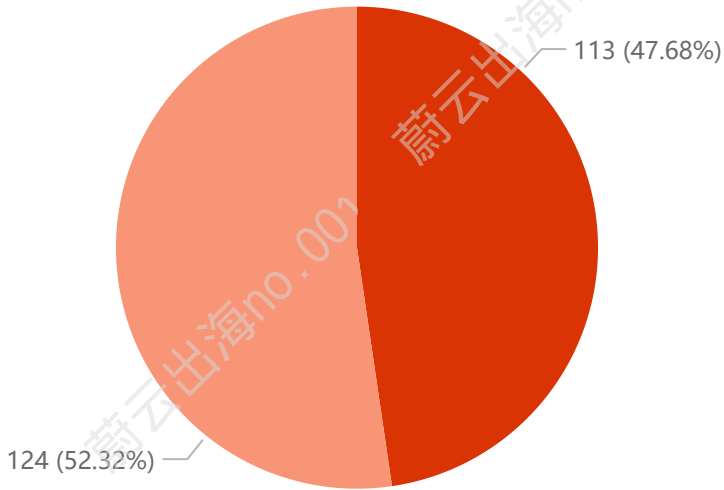
## 【Shopee虾皮】平台

在销售额上升的店铺中，60.2%的店铺增幅在(0,20%]；  
在销售额下滑的店铺中，74.2%的店铺跌幅在(-20%,0]；

### 行业内店铺发展概况

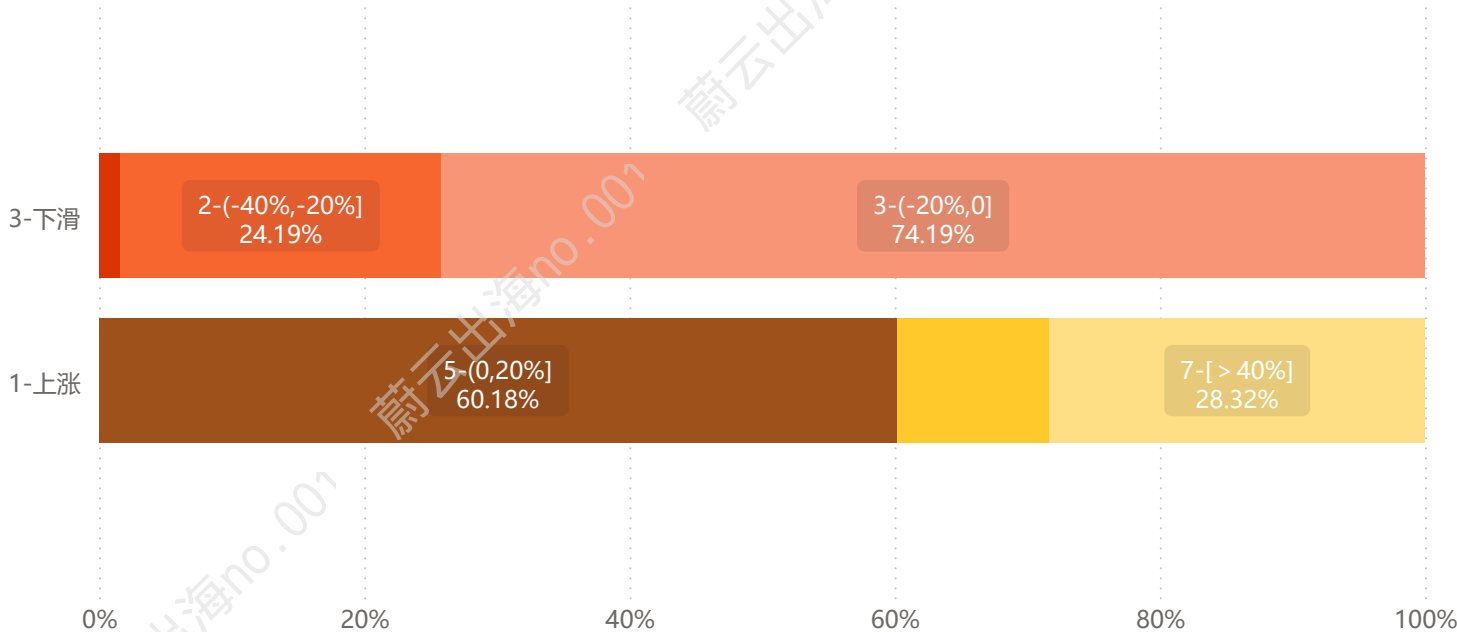
#### 销售额

店铺销额是否增长 ● 1-上涨 ● 3-下滑



#### 店铺数量占比

店铺销额增幅区间 ● 1-[-40%,-20%] ● 2-(-40%,-20%] ● 3-(-20%,0] ● 5-(0,20%] ● 6-(20%,40%] ● 7-[>40%]

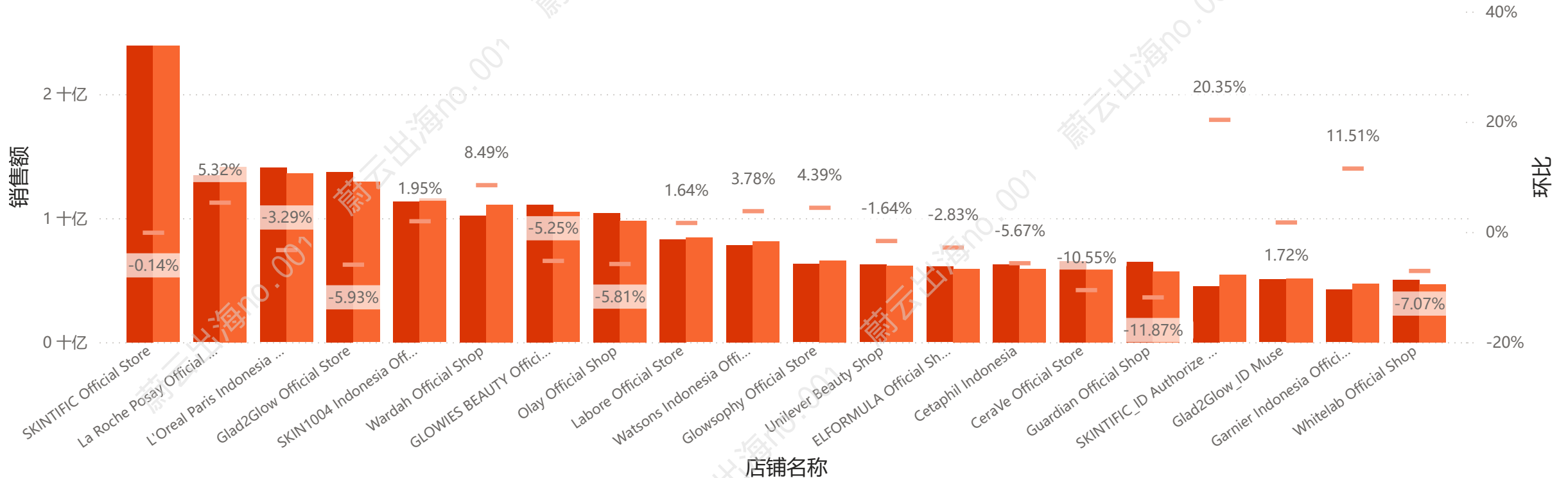


以报告日期为基准 (Wednesday, March 18, 2026) 为基准：“本月”时间范围为从报告日期向前追溯30天（含当日）；“上月”时间范围为从上述“本月”范围的起始日再向前追溯30天。

本月销售额TOP1店铺【SKINTIFIC Official Store】销售额2,388,928,020，环比下滑-0.1%；TOP2店铺【La Roche Posay Official Shop】销售额1,415,383,700，环比增长5.3%；TOP3店铺【L'Oreal Paris Indonesia Official Shop】销售额1,360,010,000，环比下滑-3.3%。

## 销售额TOP20店铺

● 销售额\_上月 ● 销售额\_本月 - 环比



以报告日期为基准 (Wednesday, March 18, 2026) 为基准：“本月”时间范围为从报告日期向前追溯30天（含当日）；“上月”时间范围为从上述“本月”范围的起始日再向前追溯30天。

# 行业发展概况 (店铺)

## 【Shopee虾皮】平台

近一月销售TOP20店铺，价格分布在54138.9~373227.4之间,其中价格最高的是La Roche Posay Official Shop，最低的是Glad2Glow\_ID Muse

### 近一年TOP20店铺分布(销量VS价位)



以报告日期为基准 (Wednesday, March 18, 2026) 为基准：“本月”时间范围为从报告日期向前追溯30天（含当日）；“上月”时间范围为从上述“本月”范围的起始日再向前追溯30天。  
图中泡泡为月销售额，泡泡越大，则该店铺月销售额越高。

# 行业发展概况 (店铺)

## 【Shopee虾皮】平台

本月新增销售额TOP1店铺【Style Korean Indonesia Official Shop】新增销售额129,226,975，环比增长86.0%；TOP2店铺【P&G Official Store】新增销售额108,714,475，环比增长38.2%；TOP3店铺【SKINTIFIC\_ID Authorize Store】新增销售额91,824,089，环比增长20.3%。

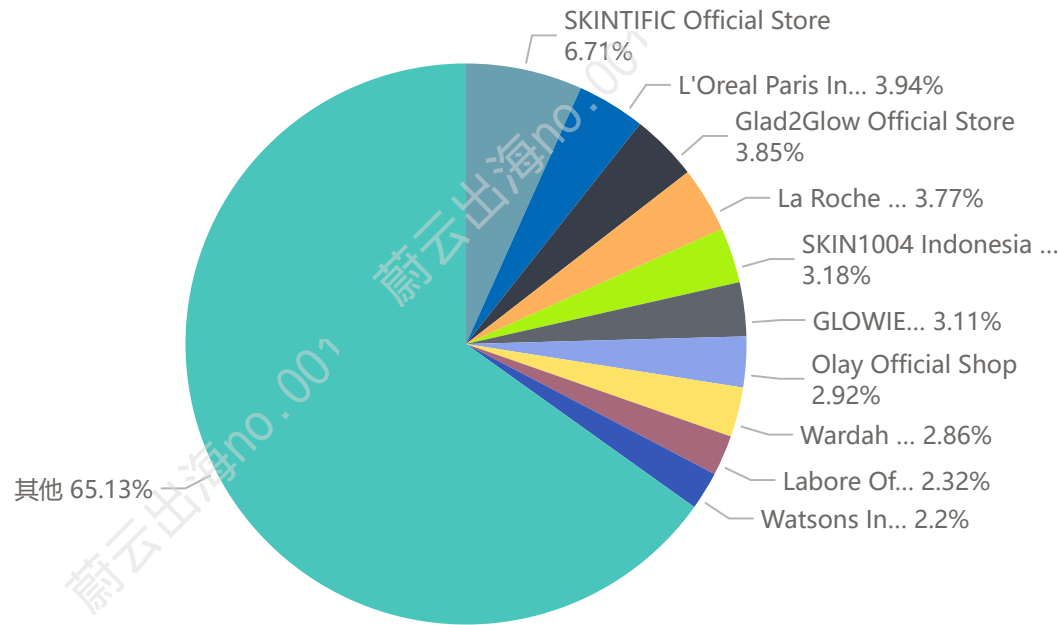
### 新增销售额 TOP10店铺



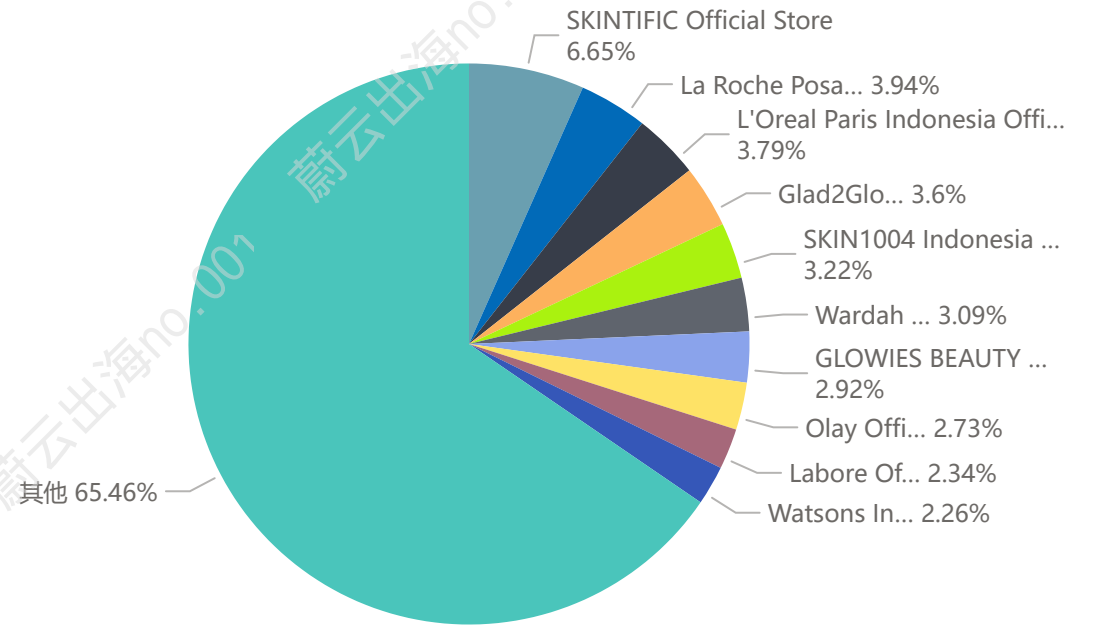
以报告日期为基准 (Wednesday, March 18, 2026) 为基准：“本月”时间范围为从报告日期向前追溯30天（含当日）；“上月”时间范围为从上述“本月”范围的起始日再向前追溯30天。  
图中泡泡为月销售额，泡泡越大，则该店铺月销售额越高。

本月销售额TOP1店铺【SKINTIFIC Official Store】销售额2,388,928,020，环比下滑-0.1%；TOP2店铺【La Roche Posay Official Shop】销售额1,415,383,700，环比增长5.3%；TOP3店铺【L'Oreal Paris Indonesia Official Shop】销售额1,360,010,000，环比下滑-3.3%。

### 上月\_店铺格局（销售额）



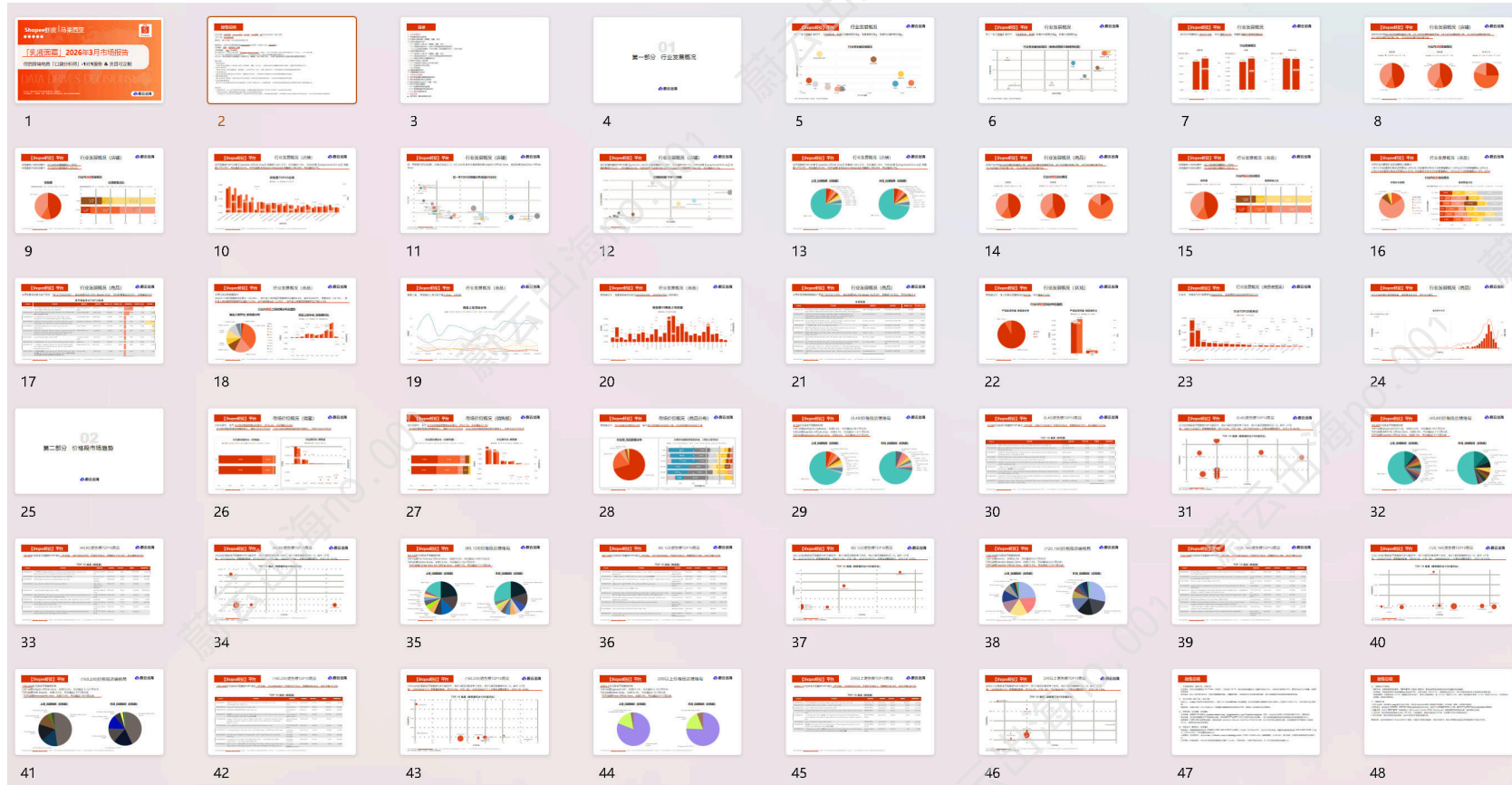
### 本月\_店铺格局（销售额）





报告全文48页，包含更详细的数据与深度分析。

如需查阅完整内容，扫码联系「蔚云出海 | Alice」，免费获取完整版无水印报告。



About Us  
关于我们

市场情报

产品开发

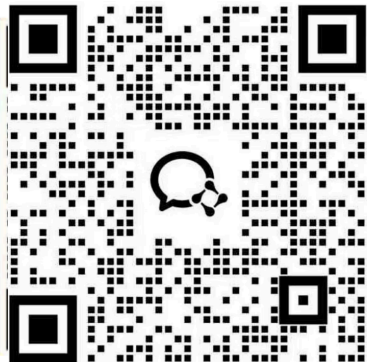
品牌营销

 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。

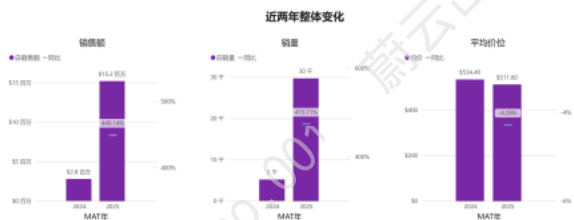
# 联系我们 | 定制「海外市场及消费者研究报告」



## 亚马逊站点行业研究 「报告定制」

### 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\$15,183,266, 同比增长449.14%, 销售额增长主要由销量驱动。



## Reddit消费者舆情 「报告定制」

### 消费者场景及画像

#### 二、「潜在消费者」的比较

**安全性 (潜在消费者)**  
 消费者担忧 (潜在消费者) 对宠物机器人的安全性表示担忧。他们担心宠物机器人可能会伤害他们的宠物。他们希望看到更多的安全功能。 "The robot seems like it could be dangerous. What is needed to better protect my pet?"

**清洁与维护保养**  
 消费者担忧 (潜在消费者) 对宠物机器人的清洁和保养表示担忧。他们希望看到更多的清洁和保养功能。 "The robot seems like it could be messy. What is needed to better clean and maintain it?"

**价格性价比**  
 消费者担忧 (潜在消费者) 对宠物机器人的价格表示担忧。他们希望看到更多的性价比。 "The robot seems like it could be expensive. What is needed to better justify the price?"

**品牌可信度**  
 消费者担忧 (潜在消费者) 对宠物机器人的品牌表示担忧。他们希望看到更多的品牌可信度。 "The robot seems like it could be from a bad brand. What is needed to better establish trust?"

**消费者典型决策逻辑**  
 • 品牌知名度: 宠物机器人 (如 iRobot 3200), 宠物机器人品牌 (PETKIT/ROBORAVIC)  
 • 安全至上: 宠物机器人 (如 iRobot), 宠物机器人品牌 (如 iRobot)  
 • 功能可信: 宠物机器人品牌 (如 iRobot), 宠物机器人品牌 (如 iRobot)

**评论原文:** "I'm between Petkit PureMax(400) and LitterRobot4(500). The LR4 reviews mention odor seal issues, but off-brands scare me after the AMZTOY deaths."

## 海外消费者 「定量调研」

### 需求相关系数矩阵

	需求相关系数	需求相关系数	需求相关系数	需求相关系数	需求相关系数	需求相关系数
需求相关系数	0.916	0.934	0.867	0.886	0.82	0.77
需求相关系数	0.916	0.861	0.805	0.831	0.75	0.738
需求相关系数	0.934	0.861	0.81	0.798	0.77	0.684
需求相关系数	0.867	0.805	0.81	0.814	0.68	0.533
需求相关系数	0.886	0.831	0.796	0.844	0.681	0.659
需求相关系数	0.82	0.75	0.77	0.8	0.681	0.582
需求相关系数	0.77	0.738	0.684	0.533	0.659	0.582

说明: 相关系数矩阵计算各需求项下功能权重占比, 数据越接近1, 表示两者之间的相关性越高, 1=完全相关。

## 海外重点竞对研究 「报告定制」

### 亚马逊平台价位段概况 核心数据汇总

	(0,100]	(100,200]	(200,300]	(300,400]	(400,500]	500以上	
销量	YOLENY \$88,787 \$9988 16248.25% \$91.8	Waldemmer \$74,887 \$9988 16248.25% \$91.8	KNUVO \$64,888 \$9988 16248.25% \$91.8	Ysoro \$1,143,810 \$9988 2448.7% \$91.8	YOLENY \$48,815 \$9988 48.22% \$91.8	BBM OUTDOORS \$4,782,048 \$9988 48.22% \$91.8	
销量	Umbale \$57,754 \$9988 228.11% \$91.8	YOLENY \$64,888 \$9988 162.88% \$91.8	YOLENY \$147,550 \$9988 162.88% \$91.8	corani \$64,996 \$9988 50.23% \$91.8	ShinPye \$218,108 \$9988 222% \$91.8	YOLENY \$1,147,016 \$9988 113.41% \$91.8	
销量	Merda \$54,852 \$9988 -22.78% \$91.8	DANCHEL OUTDOOR \$21,094 \$9988 -30.98% \$91.8	WENZSF228 \$297,908 \$9988 -30.98% \$91.8	SENLEETO \$353,996 \$9988 353.99% \$91.8	Gloriole \$182,314 \$9988 182.31% \$91.8	GENERIC \$112,826 \$9988 112.82% \$91.8	
	97.56% 1.62	73.97% 1.15	47.82% 1.22	61.88% 2.02	98.58% 2.09	80.96% 4.14	
	4	8	21	17	25	22	
	4	8	21	17	25	22	

## 重点产品市场研究 「报告定制」

### 亚马逊平台竞争格局 新品牌概况

近一年, 卖家来自中国的新品牌中, 前三分别为: GENERIC, SENLEETO, 和KNUVO.

#### 近一年卖家所属地在中国 (CN) TOP 10 新品牌 (销售额)



## 亚马逊消费者评论 「报告定制」

Must have (必须满足的核心需求)	Should have (重要但非核心需求)
<b>轻量化设计</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>重量轻, 便于携带 (重量轻)</li> <li>POLYMER 外壳 (耐用性), US-CAMER 产品 (耐用性)</li> </ul> <b>基础性能</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>长时间运行 (续航时间长)</li> <li>低功耗 (低功耗)</li> </ul> <b>快速充电系统</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>快速充电 (快速充电)</li> <li>低功耗 (低功耗)</li> </ul> <b>兼容性</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>兼容性强 (兼容性强)</li> <li>兼容性 (兼容性)</li> </ul>	<b>环境适应性</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>兼容性强 (兼容性强)</li> <li>兼容性 (兼容性)</li> </ul> <b>人工智能化</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>兼容性强 (兼容性强)</li> <li>兼容性 (兼容性)</li> </ul>
<b>续航与专业性能</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>兼容性强 (兼容性强)</li> <li>兼容性 (兼容性)</li> </ul> <b>兼容性</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>兼容性强 (兼容性强)</li> <li>兼容性 (兼容性)</li> </ul>	<b>兼容性</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>兼容性强 (兼容性强)</li> <li>兼容性 (兼容性)</li> </ul>

# 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