

Shopee虾皮 | 马来西亚



「面膜」2026年4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：马来西亚 - Shopee虾皮 - 2026年 - 面膜 - 4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）马来西亚站

分析类目：护肤 > 面膜

分析商品数：488 个商品

统计周期及定义：以报告日期为基准（2026-04-17）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

28430284641

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

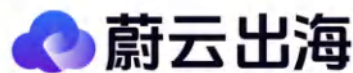
- 2.4.1 店铺竞争格局月度透视
- 2.4.2 热销商品排行榜与变动分析
- 2.4.3 高互动商品排行榜

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



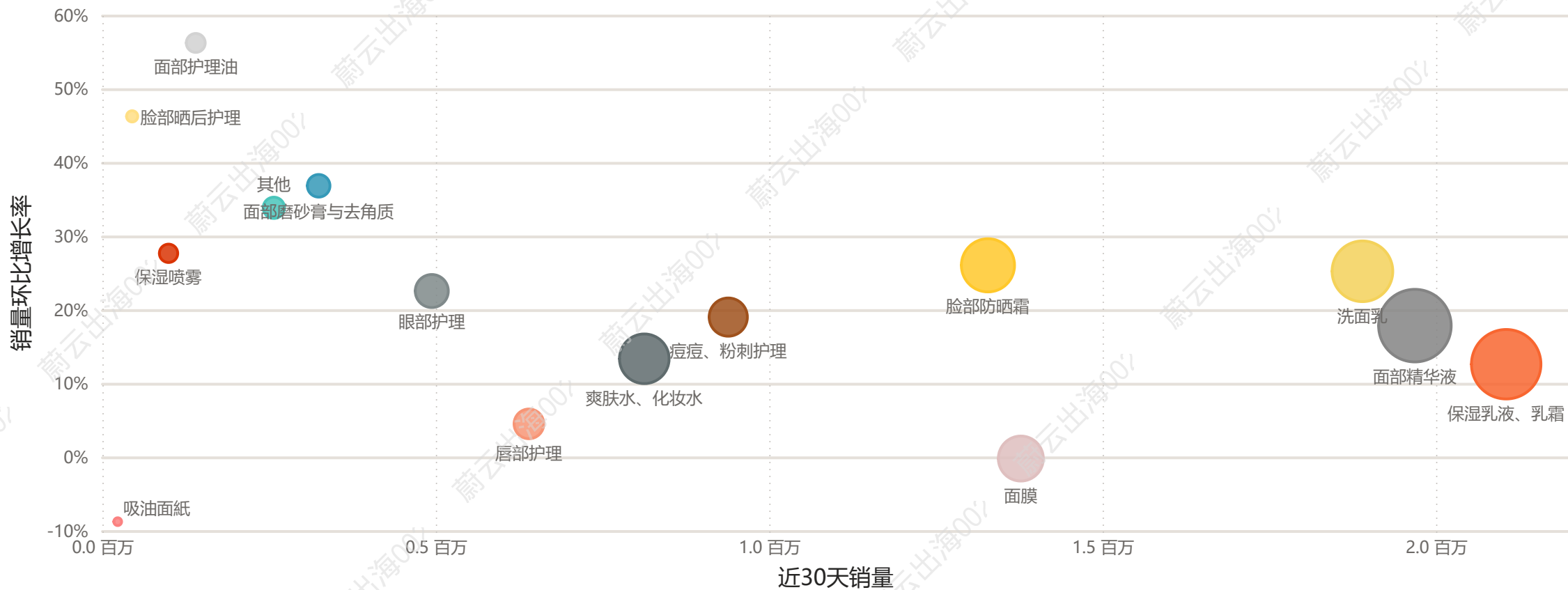
蔚云出海

【Shopee虾皮】平台

行业发展概况

在上一级【护肤】类目中，【面膜】销售额排名第6，销售量排名第4，销量环比增长排名第14。

行业各类目发展概况



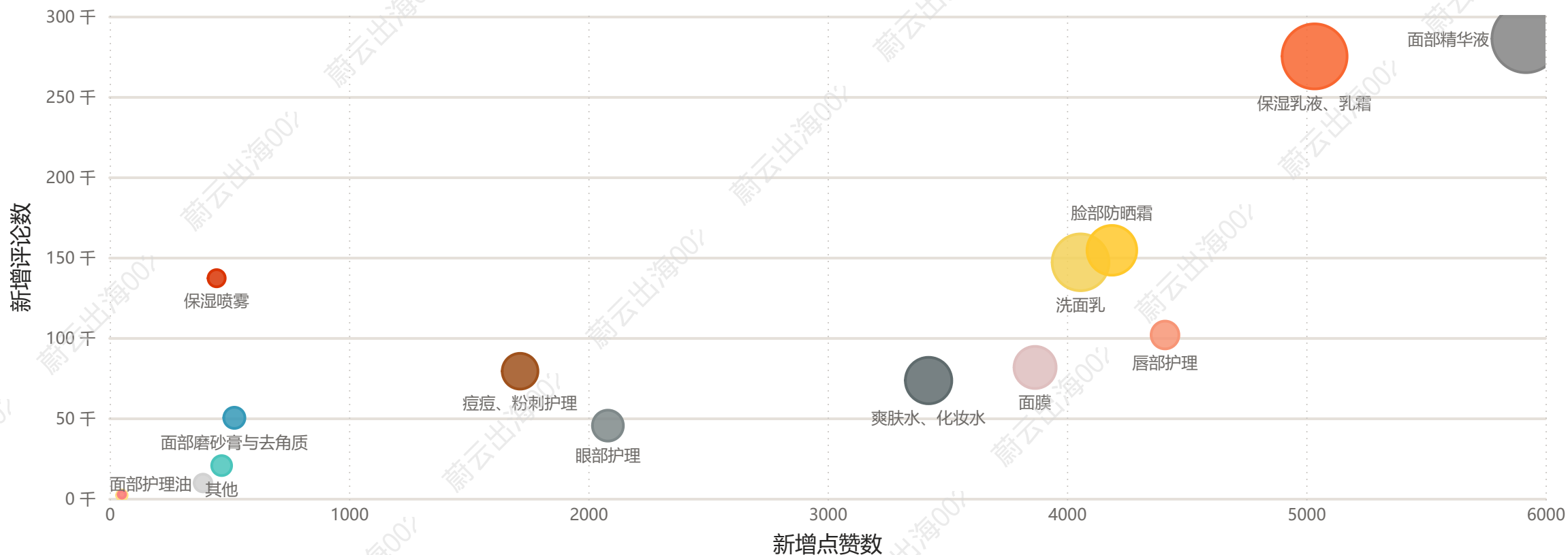
说明：图中泡泡为月销售额，泡泡越大，则该类目月销售额越高。

【Shopee虾皮】平台

行业发展概况

在上一级【护肤】类目中，【面膜】新增评论数排名第7，新增互动数排名6。

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。

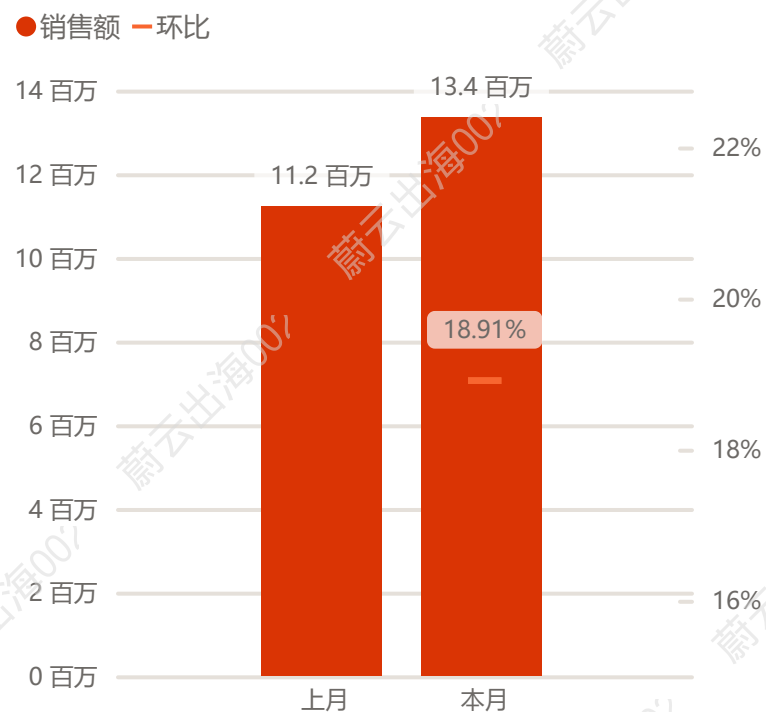
【Shopee虾皮】平台

行业发展概况

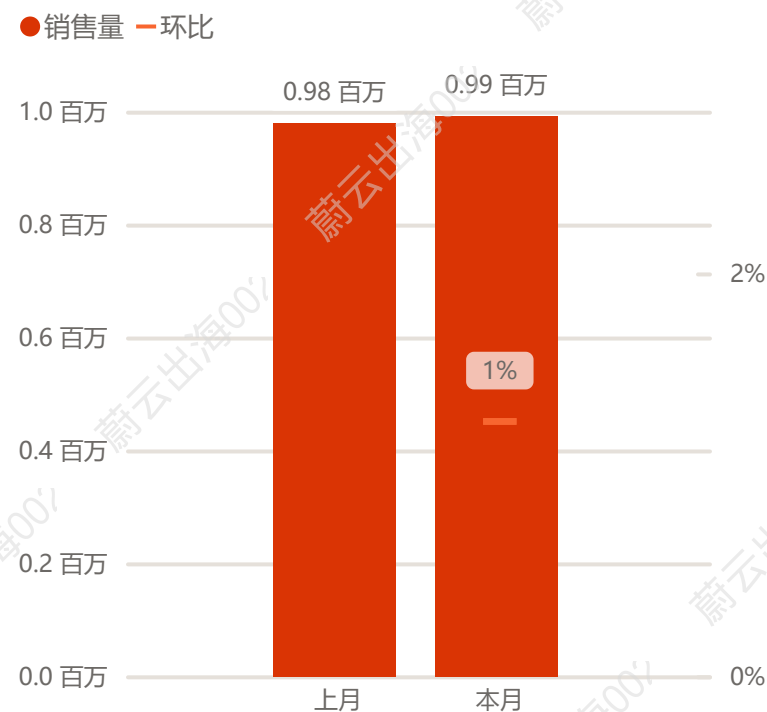
本月行业销售额为 13,356,122，环比 增长18.9%，销售额 增长主要由价格驱动。

行业发展概况

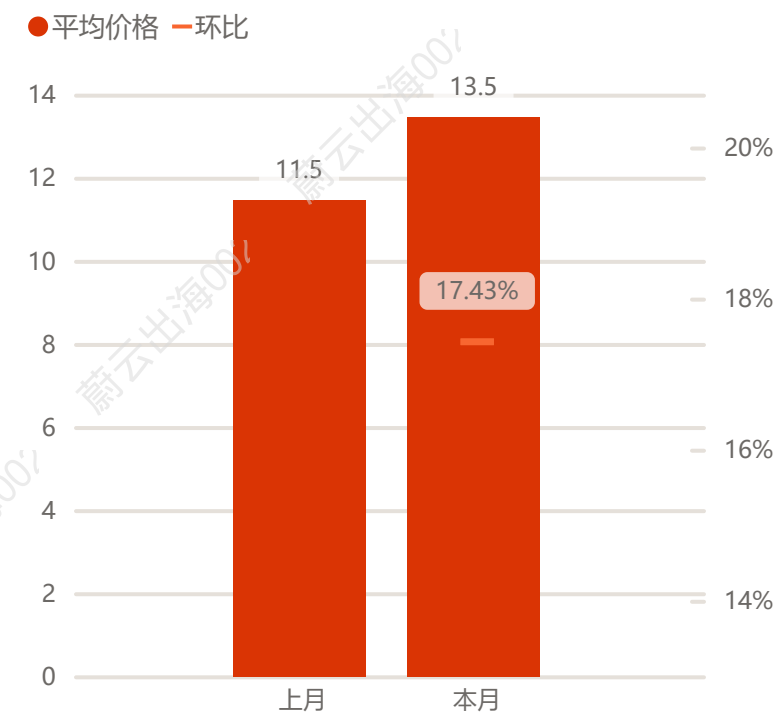
销售额



销量



平均价位



【Shopee虾皮】平台

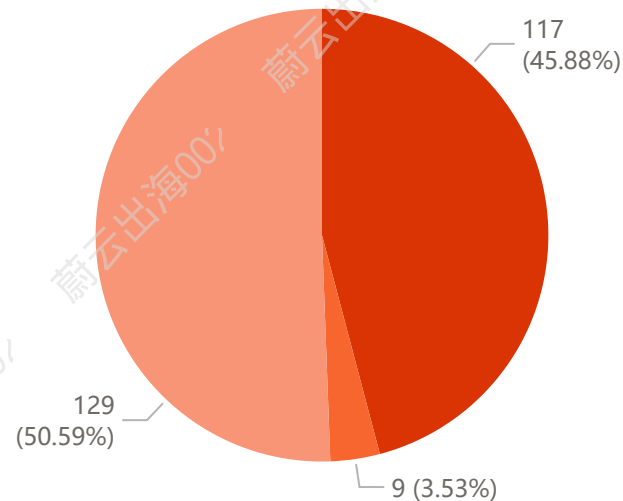
行业发展概况（店铺）

本月行业内有45.9%的店铺销售额上升，50.6%的店铺销售额下滑；45.5%的店铺销量上升，51.0%的店铺销量下滑；20.4%的店铺平均价格上升，23.5%的店铺平均价格下滑；

行业内店铺发展概况

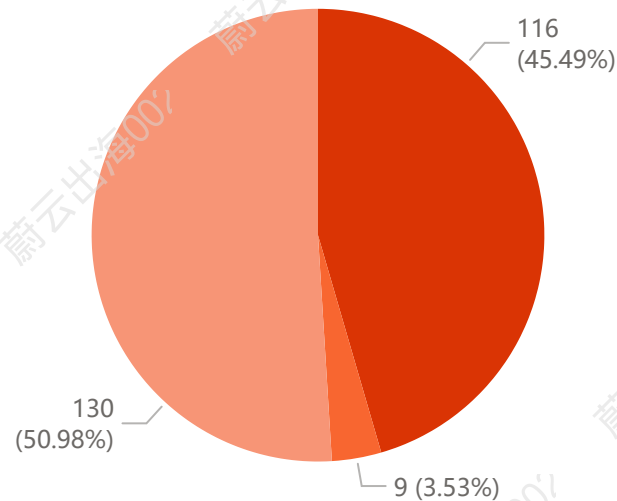
销售额

是否增长 ● 1-上涨 ● 2-无变化 ● 3-下滑



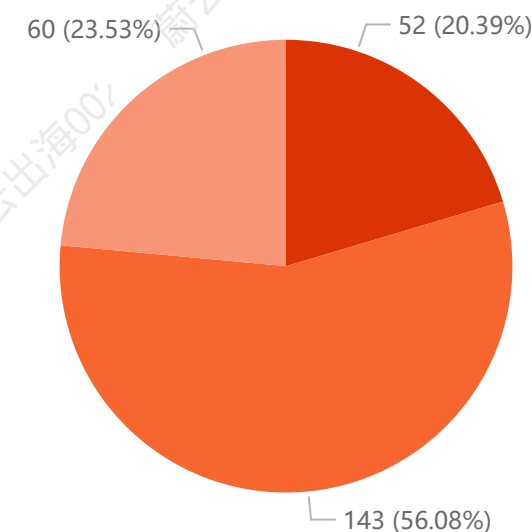
销售量

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



【Shopee虾皮】平台

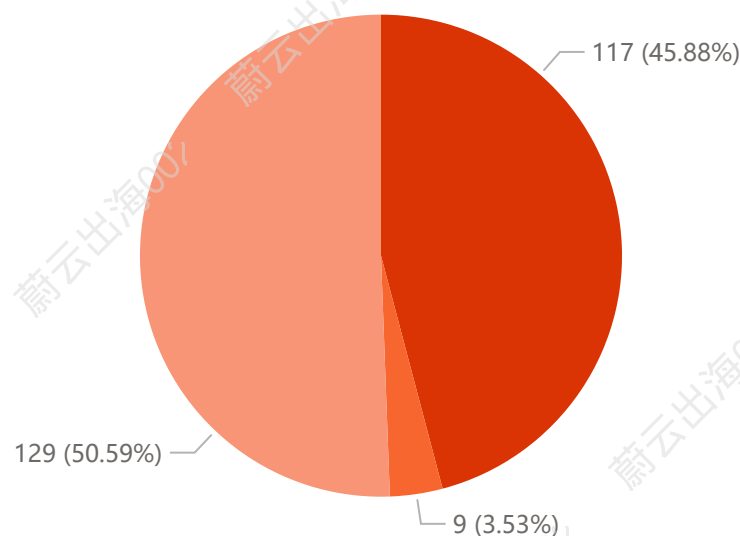
行业发展概况（店铺）

在销售额上升的店铺中，68.4%的店铺增幅在[> 40%]；
在销售额下滑的店铺中，52.7%的店铺跌幅在(-40%,-20%]；

行业内店铺发展概况

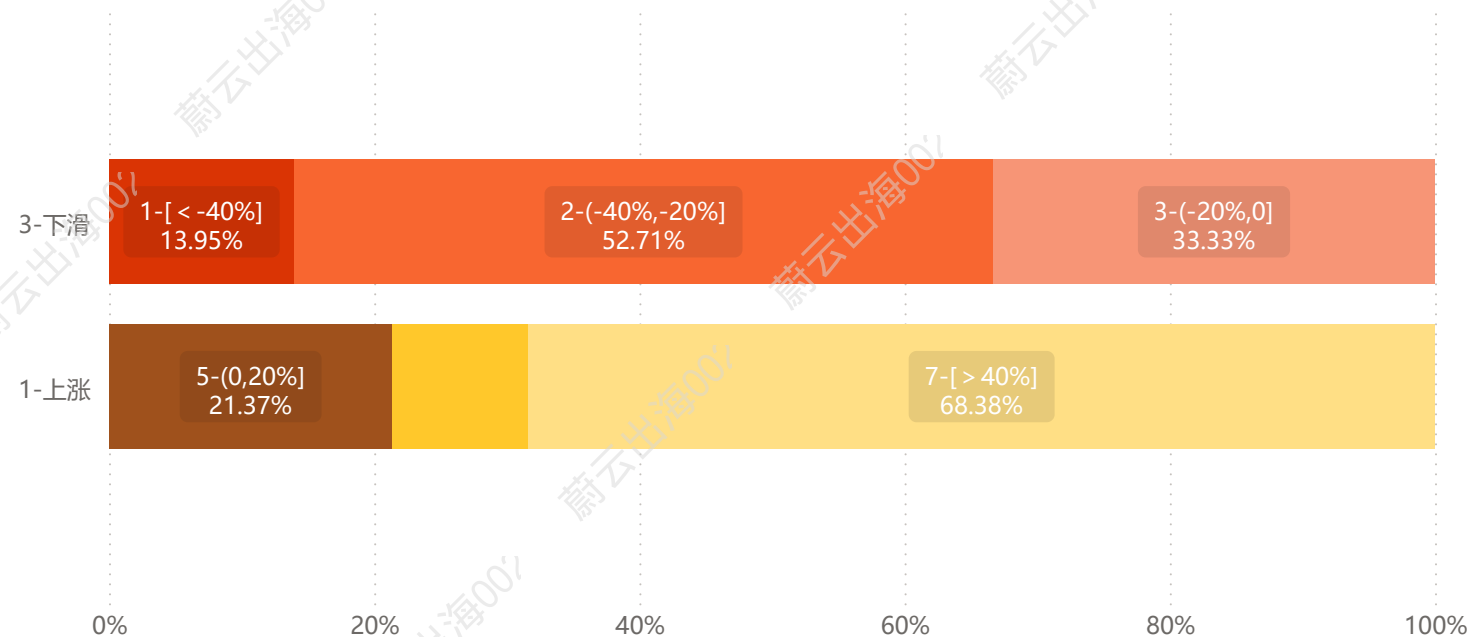
销售额

店铺销额是否增长 ● 1-上涨 ● 2-无变化 ● 3-下滑



店铺数量占比

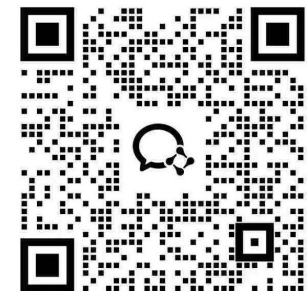
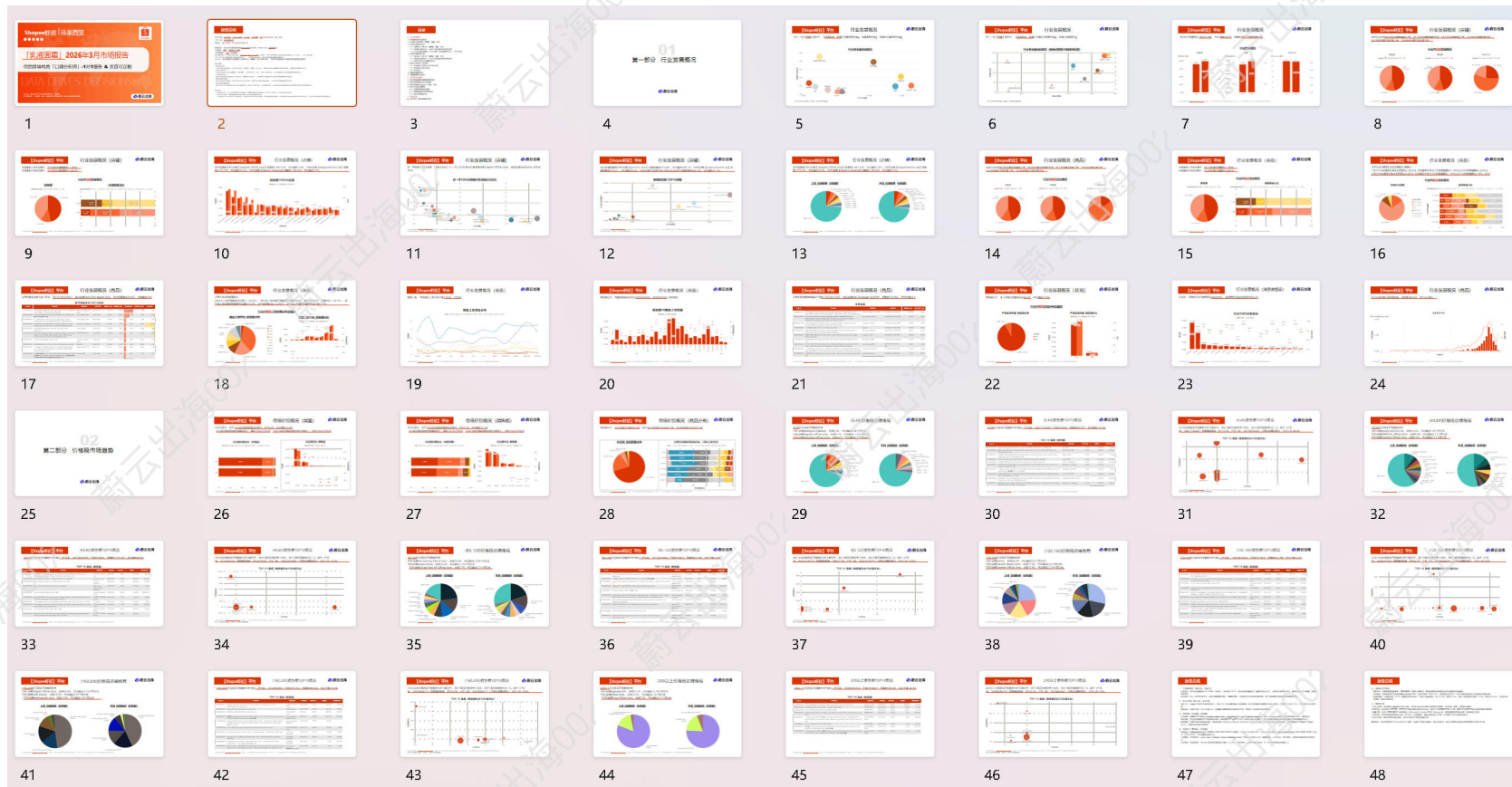
店铺销额增幅区间 ● 1-[-40%] ● 2-(-40%,-20%] ● 3-(-20%,0] ● 5-(0,20%] ● 6-(20%,40%] ● 7-[> 40%]





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」，我们将为您提供协助。



About Us
关于我们

市场情报

产品开发

品牌营销



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」

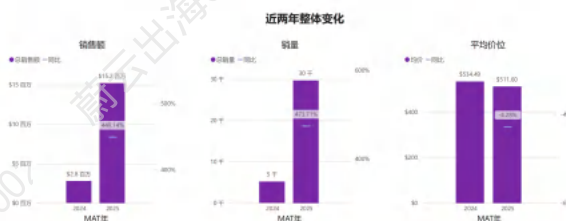


亚马逊站点行业研究 「报告定制」

亚马逊平台行业概况

市场整体发展态势

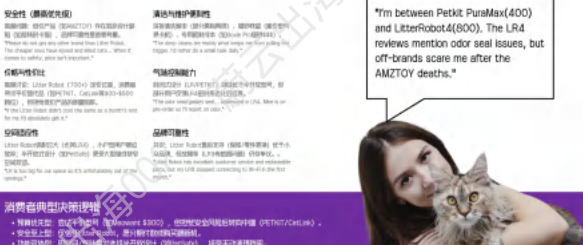
近一年行业销售额为\$15,183,266, 同比增长449.14%, 销售额增长主要由销量驱动。



Reddit消费者舆情 「报告定制」

消费场景及画像

二、「潜在消费者」的比较



海外消费者 「定量调研」



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 \$64,757 \$6988 162.48% 100%	Waldemmer \$74,887 \$6988 100%	KNUGO \$64,808 \$6988 100%	Yasero \$1,143,815 \$6988 24.467% 100%	YOLENY \$46,075 \$6988 40.22% 100%	BBM OUTDOORS \$4,782,045 \$6988 68.44% 100%
销量	Umbaile \$57,754 \$6988 229.11% 100%	YOLENY \$64,808 \$6988 100%	YOLENY \$64,808 \$6988 100%	corani \$64,808 \$6988 100%	ShinHy \$21,058 \$6988 100%	YOLENY \$1,147,016 \$6988 173.41% 100%
销量	Media \$14,652 \$6988 -22.78% 100%	DANCHEL OUTDOOR \$21,094 \$6988 100%	WENZOF228 \$21,094 \$6988 100%	SENLEETO \$15,056 \$6988 100%	Glorie \$15,056 \$6988 100%	GENERIC \$15,056 \$6988 100%
	97.96% 1.62 176.1% 80%	73.93% 1.15 176.1% 80%	47.83% 1.22 176.1% 80%	41.88% 2.02 176.1% 80%	88.38% 2.09 176.1% 80%	88.38% 4.14 176.1% 80%
4	1	9	21	17	25	8

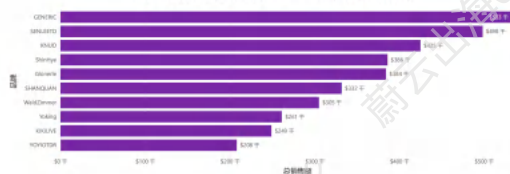
重点产品市场研究 「报告定制」

亚马逊平台竞争格局

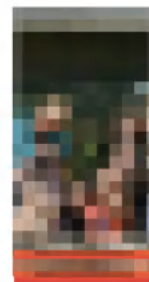
新品牌概况

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

近一年卖家所属地在(中国) 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)
轻量化设计 - 重量较轻, 方便携带, 易于收纳。 - POLO品牌产品重量较轻, 易于携带。	环境适应性 - 具备良好的防水性能, 防止雨水渗透。 - 具备良好的防晒性能, 防止阳光直射。
基础光学性能 - 具备良好的光学性能, 防止光线反射。 - 具备良好的光学性能, 防止光线反射。	人性化设计 - 具备良好的人性化设计, 防止光线反射。 - 具备良好的人性化设计, 防止光线反射。
快速充电系统 - 具备良好的快速充电系统, 防止光线反射。 - 具备良好的快速充电系统, 防止光线反射。	耐用性 - 具备良好的耐用性, 防止光线反射。 - 具备良好的耐用性, 防止光线反射。
兼容性 - 具备良好的兼容性, 防止光线反射。 - 具备良好的兼容性, 防止光线反射。	兼容性 - 具备良好的兼容性, 防止光线反射。 - 具备良好的兼容性, 防止光线反射。
兼容性 - 具备良好的兼容性, 防止光线反射。 - 具备良好的兼容性, 防止光线反射。	兼容性 - 具备良好的兼容性, 防止光线反射。 - 具备良好的兼容性, 防止光线反射。

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