

Shopee 虾皮 | 新加坡



「净水器、冷水器&饮水器」2026年5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: 新加坡 - Shopee虾皮 - 2026年 - 净水器、冷水器&饮水机 - 5月市场动态报告 - 蔚云出海

分析日期: 2026年06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) 新加坡 站

分析类目: 厨房家电 > 净水器、冷水器 & 饮水机

分析商品数: 295 个商品

统计周期及定义: 以报告日期为基准 (Tuesday, May 19, 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。 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, 并关注政策更新对数据的影响。



本月销售额最高产品

15091950402

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

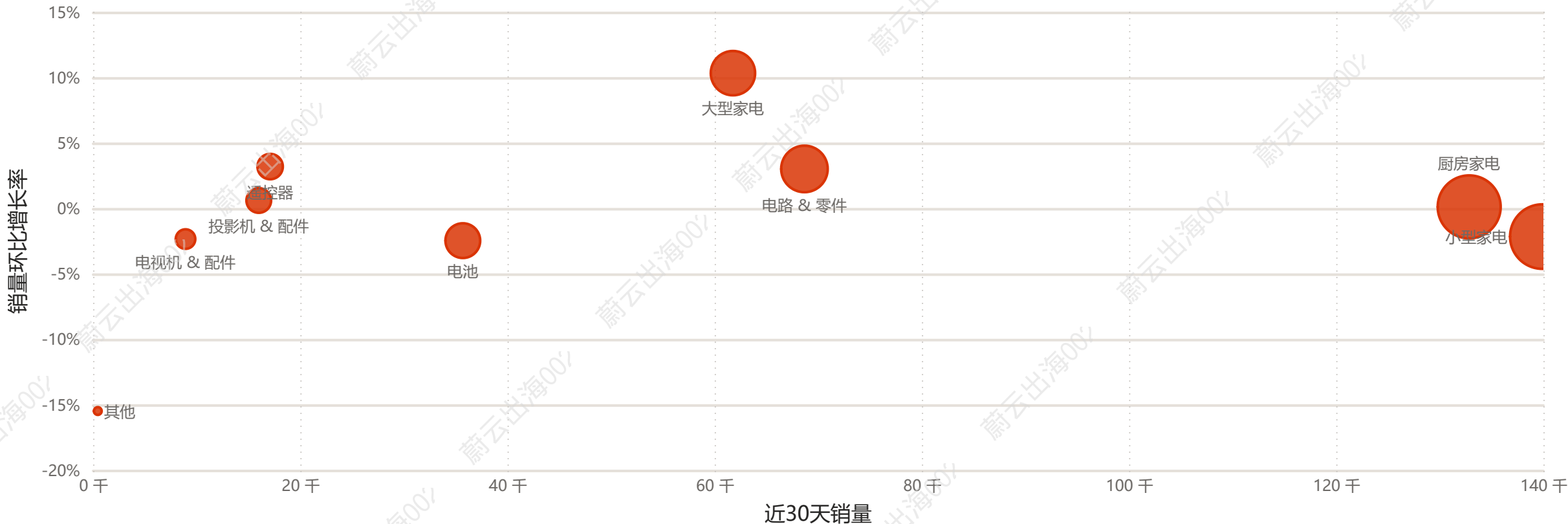


【Shopee虾皮】平台

行业发展概况

在一级类目【家用电器】类目中，【厨房家电】销售额排销售量排名第2，销量环比增长排名第5。

行业各类目发展概况



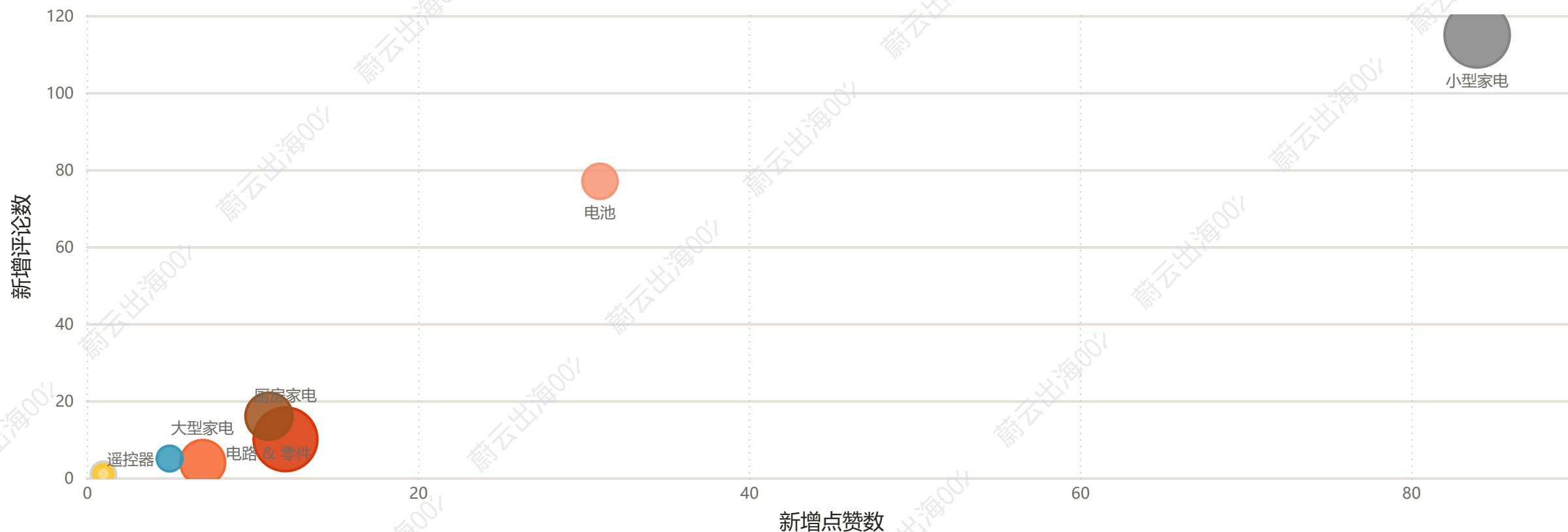
说明：图中泡泡为月销售量，泡泡越大，则该类目月销售量越高。

【Shopee虾皮】平台

行业发展概况

在一级类目【家用电器】类目中，【厨房家电】新增评论数排名第4，新增互动数排名第3。

行业各类目活跃概况（新增点赞数VS新增评论数）



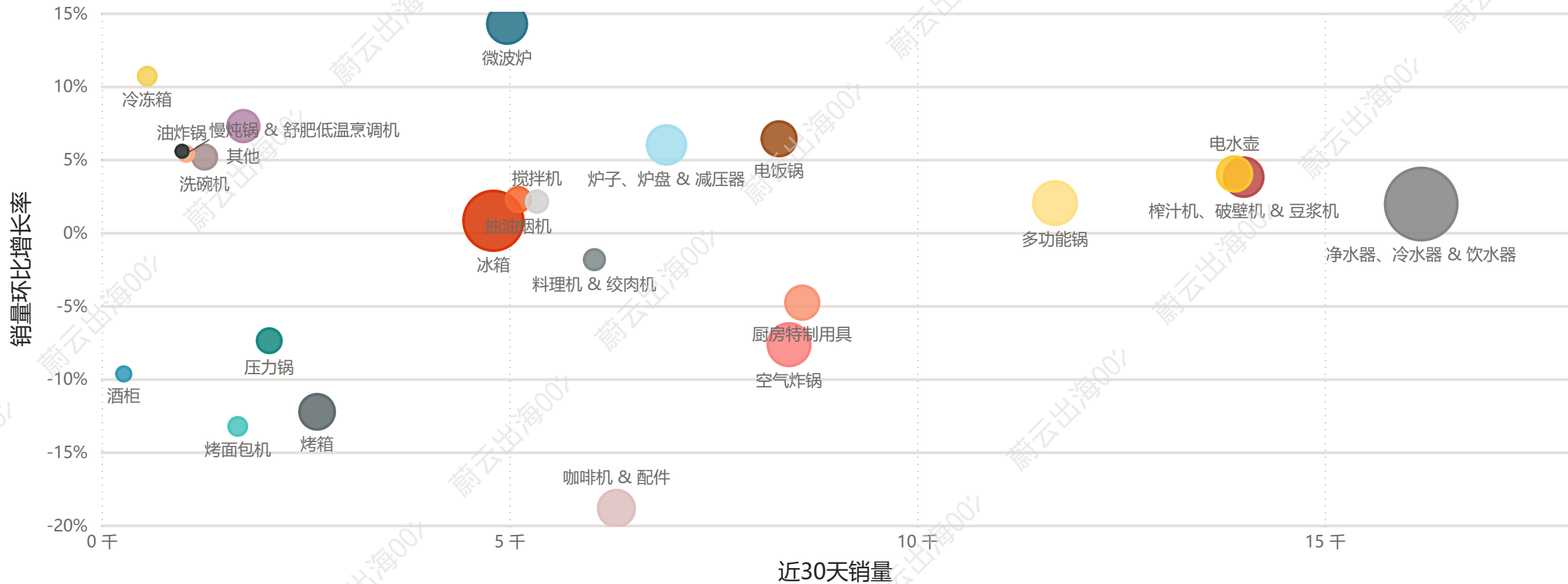
说明：图中泡泡为月销售额，泡泡越大，则该类目月销售额越高。

【Shopee虾皮】平台

行业发展概况

本在上一级【厨房家电】类目中，【净水器、冷水器 & 饮水机】销售额排名第1，销售量排名第1，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。

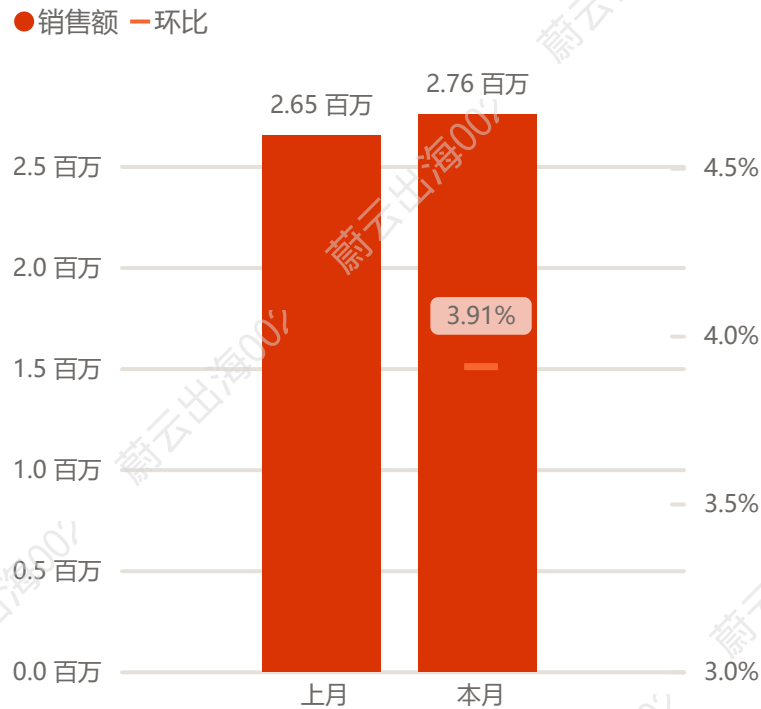
【Shopee虾皮】平台

行业发展概况

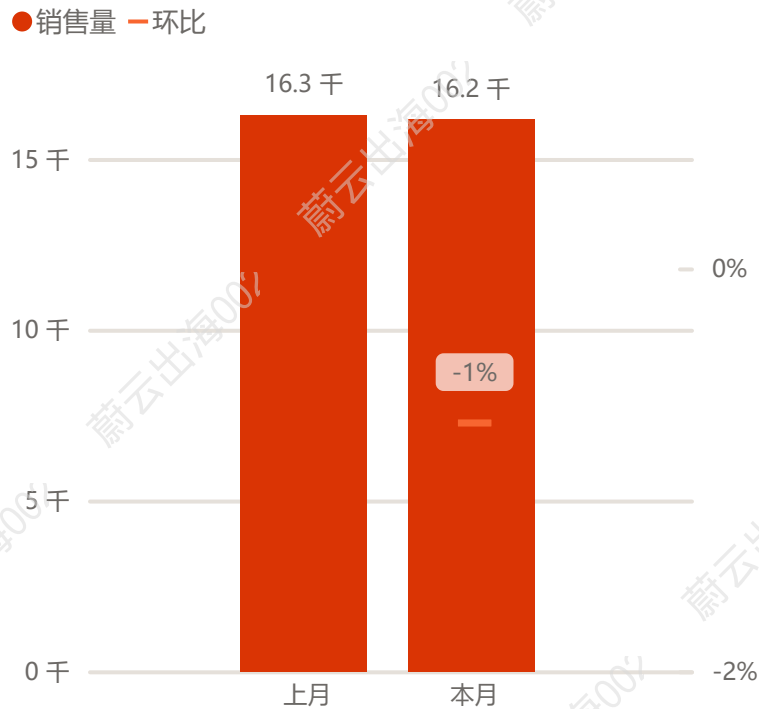
本月行业销售额为 2,756,117，环比 增长3.9%，销售额 增长主要由价格驱动。

行业发展概况

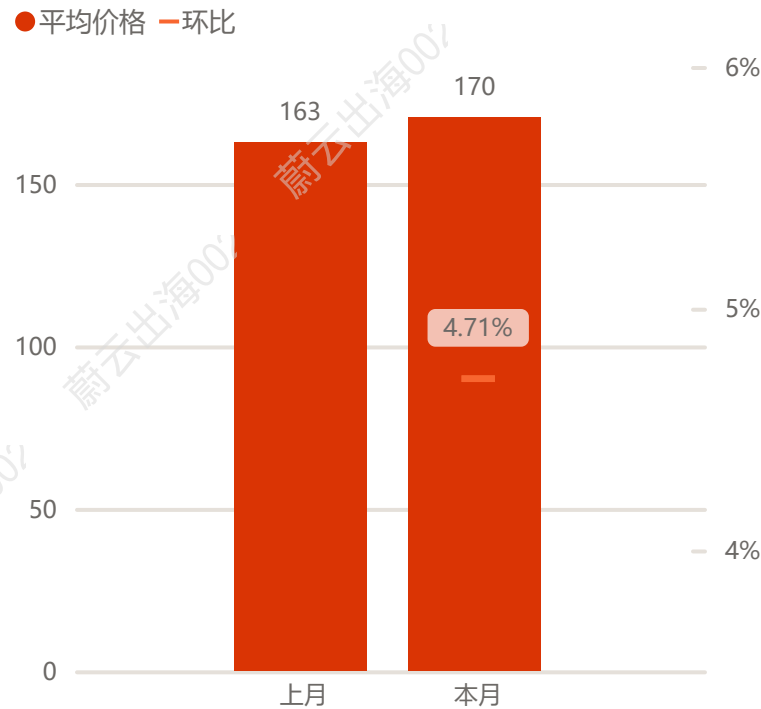
销售额



销量



平均价位



以报告日期为基准 (Tuesday, May 19, 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。

【Shopee虾皮】平台

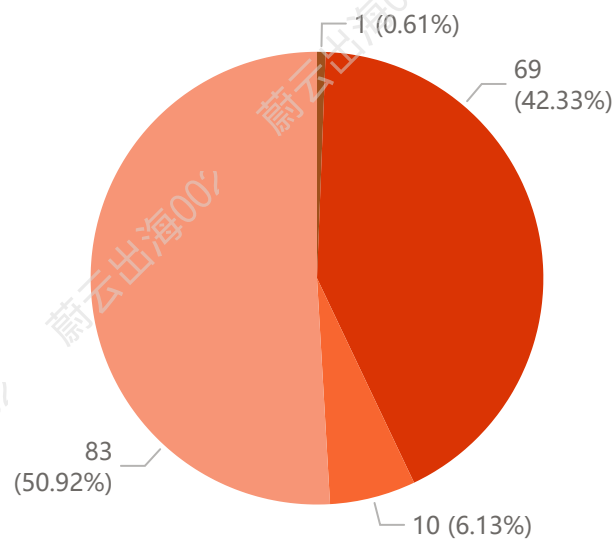
行业发展概况（店铺）

本月行业内有42.3%的店铺销售额上升，50.9%的店铺销售额下滑；44.2%的店铺销量上升，47.9%的店铺销量下滑；25.2%的店铺平均价格上升，27.6%的店铺平均价格下滑；

行业内店铺发展概况

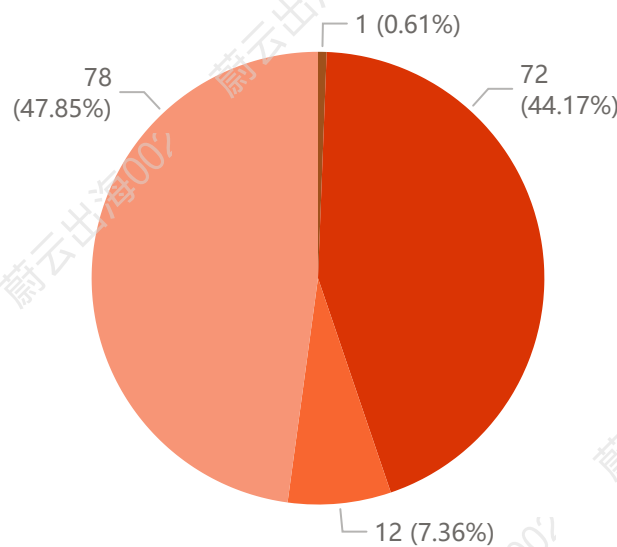
销售额

是否增长 ● (空白) ● 1-上涨 ● 2-无变化 ● 3-下滑



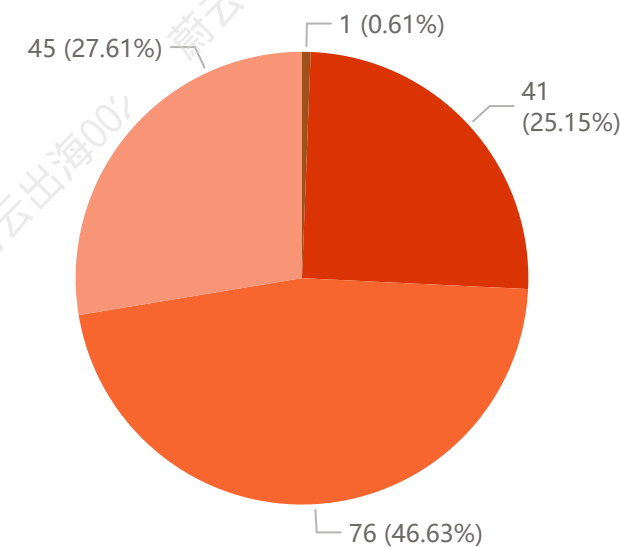
销售量

是否增长 ● (空白) ● 1-上涨 ● 2-无变化 ● 3-下滑



平均价位

是否增长 ● (空白) ● 1-上涨 ● 2-无变化 ● 3-下滑



行业发展概况 (店铺)

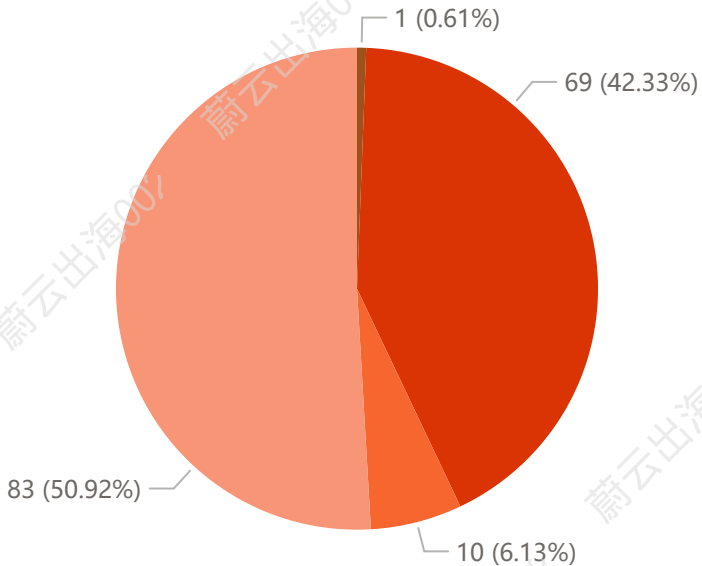
【Shopee虾皮】平台

在销售额上升的店铺中，71.0%的店铺增幅在(0,20%]；
在销售额下滑的店铺中，68.7%的店铺跌幅在(-20%,0]；

行业内店铺发展概况

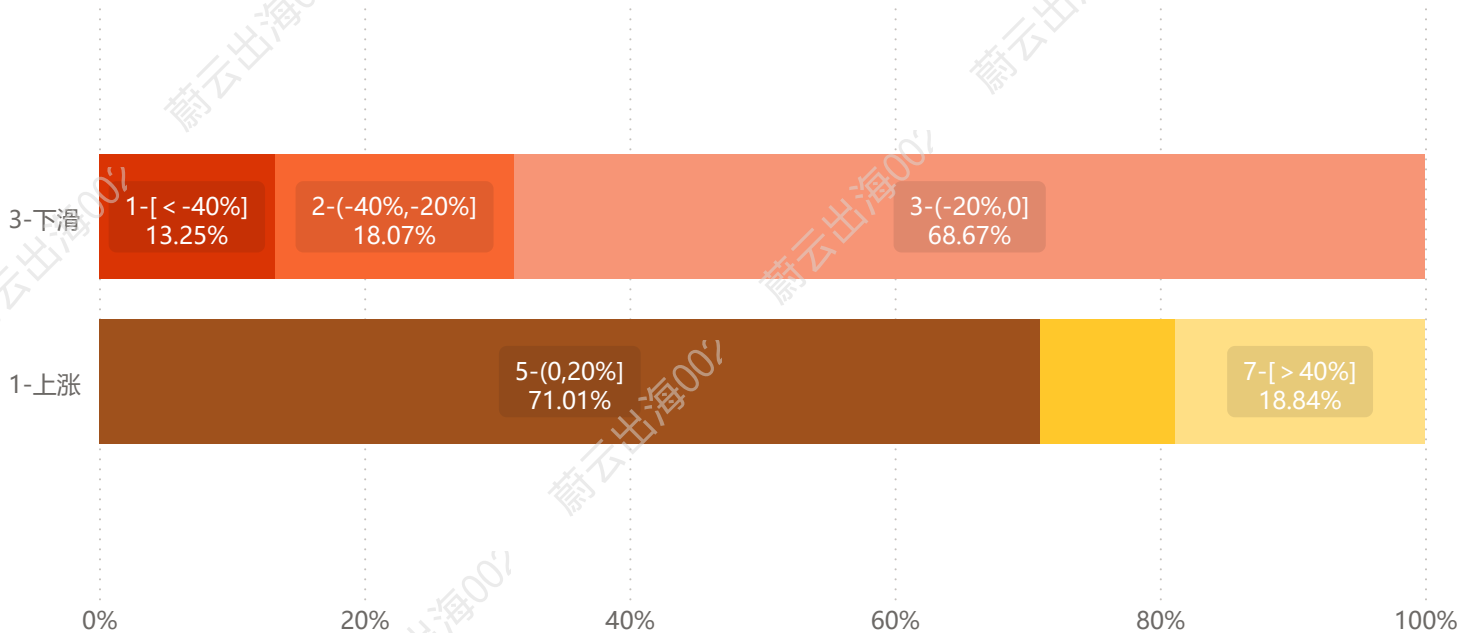
销售额

店铺销额是否增长 ● (空白) ● 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%]

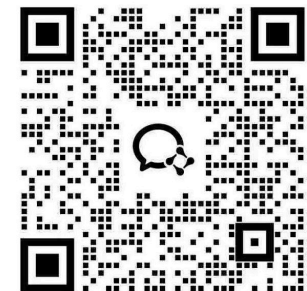
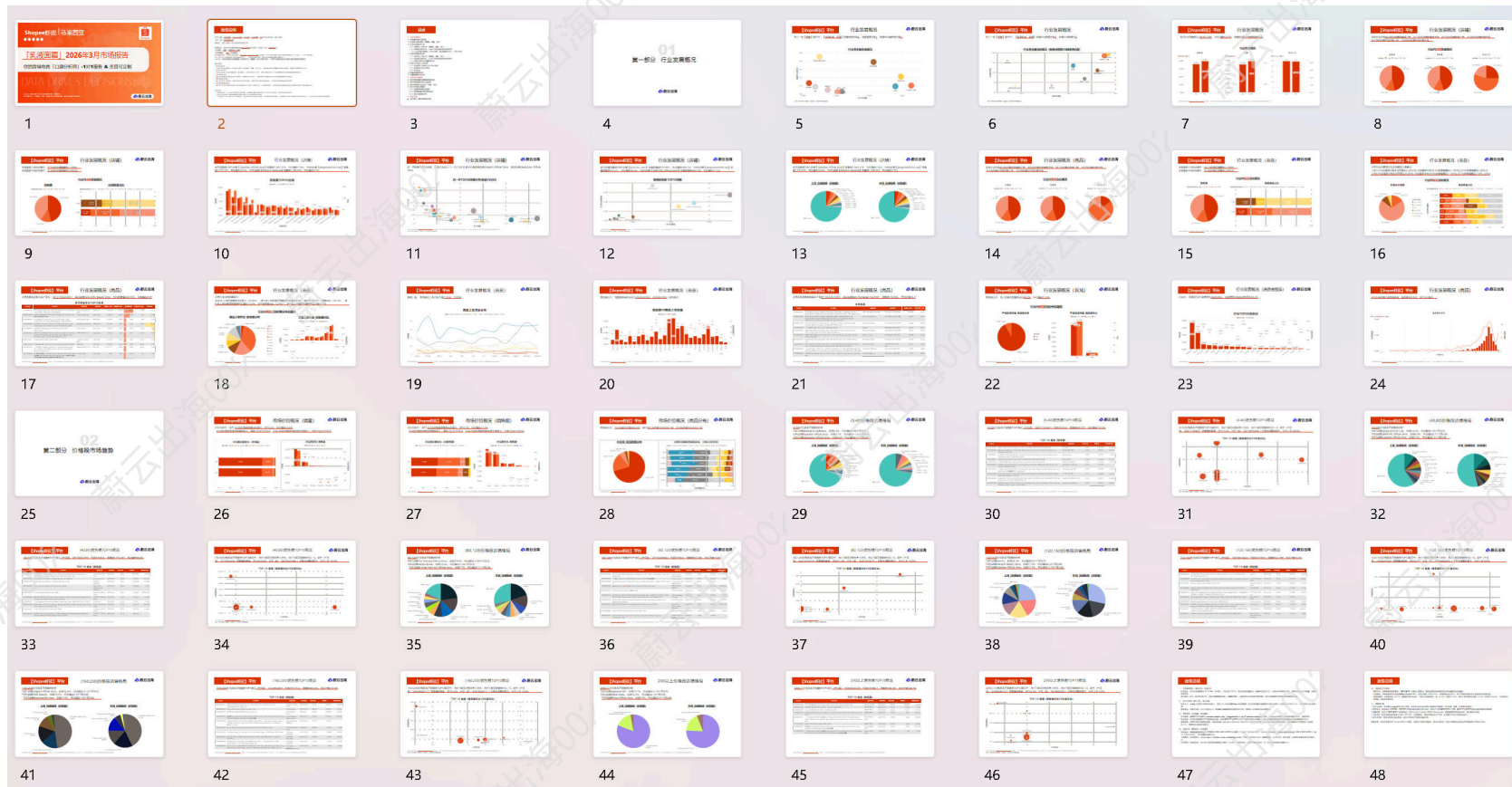


以报告日期为基准 (Tuesday, May 19, 2026) 为基准；“本月”时间范围为从报告日期向前追溯30天 (含当日)；“上月”时间范围为从上述“本月”范围的起始日再向前追溯30天。



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

 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。



出海跨境企业的【第二增长大脑】

高效提供Amazon、Shopee、Tiktokshop等平台的深度市场报告，用户洞察与数据定制服务

月度_市场追踪

核心价值_市场监控
适用于快速发现市场波动及上新机会

年度_深度研究

核心价值_战略全量洞察
适用于深度评估赛道制定长期战略

跨平台_消费者洞察

核心价值_用户解码
适用于洞悉用户痛点驱动产品优化

定向研究_专属智囊_1V1解决你的增长挑战

服务优势

覆盖主流平台

覆盖主流跨境平台的数据深度研究

AI+平台数据

实现AI+的平台数据深度洞察

高效服务

低至24小时内的优质产出承诺

欢迎关注「蔚云出海」！



联系我们
了解细节



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