

1 USD=7.2063 / 1 EUR=8.1545

TEMU美国市场全面转向本土化

★全托管模式终止：TEMU停止向美国客户直接销售中国直发商品，平台仅展示美国本土仓库发货的半托管产品，此前全托管商品被标记为“缺货”

★卖家结构转型：美国市场销售完全由本地卖家承接，TEMU网站/APP完成商品列表切换，4月30日前全托管店铺基本进入“休息”状态，仅保留半托管链接

★高额关税成本：此前中国直发商品附加进口费用达货值130%-150%，部分订单总费用超商品价2倍，政策收紧后关税进一步上调至每件120%或100美元（5月2日后）、200美元（6月1日后）

★本土化布局：过去一年持续增加美国本土库存，招募本地卖家入驻，强调“无进口费用”“无交货附加费”，降低消费者成本压力

★业务目标：通过本地卖家拓展客户群体，规避国际贸易环境变化及海关政策风险，保障业务可持续性

★卖家结构洗牌：大量全托管卖家商品下架，部分店铺下架比例超50%，行业加速向“本地化库存+半托管”模式转型

★合规性挑战：中国卖家需适应更严格的报关流程与成本结构，或推动供应链多元化布局以应对关税壁垒

亚马逊新账号成重点筛查对象

亚马逊自4月底起在北美、加拿大、欧洲等站点展开大规模账号审查，主要针对注册不满1个月、无销售记录的新卖家。此次审查采用“二审+视频验证”机制，通过率不足5%。此外，“不活跃账号”判定标准趋严，有账号因注册后10天未登录后台即被二审。封号邮件普遍援引《商业解决方案协议》第三条，平台治理趋严



超20%亚马逊Prime Day参与者选择退出

受关税与成本压力影响，约12%头部卖家、23%中小卖家退出Prime Day促销。关税推高采购成本145%，物流上涨8%-12%，平台佣金与促销费用压缩利润。部分卖家反向提价，尽管订单未必下滑，但多数仍选择保守观望

美国拟对进口药品加征25%关税

特朗普宣布计划对欧盟、中国、加拿大和墨西哥进口药品征收最高25%关税，涉及抗癌药、疫苗等关键品类。预计美国民众年药品支出将增加超500亿美元，涨幅达13%。业内担忧或加剧药品短缺及价格压力

TikTok Shop越南狂飙，全球化扩张加速突围

越南市场格局剧变：

★数据对比：2025年Q1，TikTok Shop越南销售额同比暴涨113.8%，市场份额从23%跃升至35%；Shopee销售额增长29.3%，但份额从68%下滑至62%，Lazada和Tiki销售额分别暴跌43.5%和66.6%

★竞争态势：TikTok Shop凭借娱乐化、内容化直播电商模式，对Shopee形成强烈冲击，越南直播电商渗透率已达全球第11位，预计2026年直播销售额占比将超20%

TikTok Shop突围逻辑

★用户行为驱动：越南消费者每周平均观看直播13小时，推动直播电商高速增长，TikTok Shop“内容+电商”模式契合本土需求

★竞品劣势凸显：Lazada和Tiki未能适应短视频、直播带货新趋势，用户体验与销售渠道建设滞后，市场份额持续萎缩

TikTok全球布局与逆境突围

★印尼禁令后重生：2023年印尼禁令重创TikTok Shop，后通过与Tokopedia合作回归，加速东南亚市场拓展

★泰国投资加码：2025年3月宣布未来五年在泰国投资3000亿泰铢（约88亿美元），聚焦数字基建、AI、人才培养和网络安全

★美国市场承压：2024年初美国最高法院支持TikTok禁令法案，虽多次延期但前景不明，TikTok加速全球化分散风险