

北美返校季TikTok 爆款频出

7月下旬，北美返校季迎来流量高峰，“back to school”搜索热度持续上升并于月17日达顶峰。德勤数据显示，全美K-12学生返校支出预计309亿美元，人均570美元。热门产品方面，TikTok上女装与配饰表现突出，一款女士纯色短袖衬衫已售出33900件，太阳眼镜、骷髅帽等也热销

亚马逊Listing翻新违规账户激增137%

亚马逊近期加大对Listing翻新行为的打击力度，第二季度全球因翻新违规被封账户同比增长137%，其中62%的“工单滥用”警告涉及翻新操作。平台通过修改ASIN核心属性、合并变体等手段“洗白”旧链接的行为将被视为严重违规，180天内重复违规可能面临永久封号

Shopee母婴热销榜：功能性童装销量激增1515%

Shopee平台最新母婴热销榜显示，一次性灭菌内裤以周销1311件位列第二，防滑袜和舞台发饰分列三四位，反映暑期出游和汇演季需求。功能性童装表现亮眼，纯棉紧身裤周销1515件，V领开衫则满足返校过渡需求。数据表明，母婴消费者更关注EO灭菌认证（24万件销量）、防滑设计（零差评）等安全特性，1-8美元价格带产品占据市场主流，兼具实用性和场景适配性的单品增长潜力显著

亚马逊将对FBA库存收取超龄附加费

亚马逊将对存放超过181天的FBA库存收取超龄附加费。服装卖家A通过实施“151-180天预警期促销+181天以上紧急清货”策略，成功节省了6至7万美元的费用；玩具卖家B则清理了450件超龄库存，节省了6623美元，同时释放出仓储空间以备货旺季。平台建议卖家在每月14日前提交移除订单，或通过奥特莱斯促销的方式处理积压库存

7月30日 周三 社媒内容运营，打造品牌出海增长新范式

➤ 为什么传统工厂出海必须转向“内容运营”？

➤ 从“烧钱”到“赚钱”：内容运营的见效方案

➤ 案例分享

➤ 时间:7月30日 周三 14:00

➤ 黄岛区青铁广场17楼

[点击立即报名](#)