

SHOPLINE

2023第三季度热点及 商品定制解决方案

「服装」 & 「饰品」 & 「家居」 篇

SHOPLINE | 品牌出海首选

- 01 | 商品定制行业概况与趋势**
- 02 | 第三季度（7-9月）服装&饰品&家居类定制策略**
- 03 | SHOPLINE 商品定制解决方案**
- 04 | SHOPLINE POD商家成功案例**

01

商品定制 行业概况与趋势



商品定制 - Print on Demand (按需定制)

SHOPLINE

商品定制，一种按需定制的商业模式，卖家可以给消费者带来与众不同的按需定制体验并履约交付给客户。

对买家

- 商品定制充分满足了消费者的个性化需求，消费者可以通过定制获取自己想要的专属商品。

对卖家

1. 商家在消费者成功付款后才印刷发货，大大减缓库存压力与成本风险；
2. 印花刻字、礼品盒等定制服务可以有效提升商品客单价与店铺转化率；
3. 玩法比较自由，选品测试容错率高，易于形成差异化。





为什么要做商品定制?

SHOPLINE

93%

的人认为使用定制化
产品**提升了转化率**

75%

的消费者在购买定制
化产品**意向度更高**

77%

提供**个性化产品**公司实
现每年收入增长

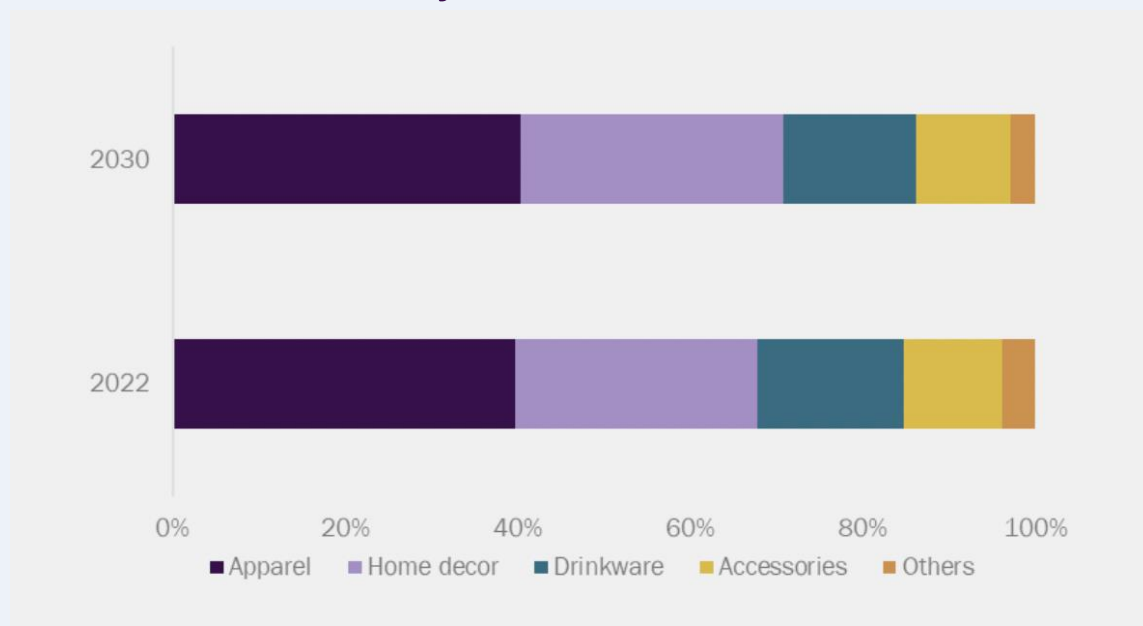


商品定制热销品类

SHOPLINE

商品定制的畅销品类涵盖服装、家居、杯具、饰品等
服装+饰品+家居品类在商品定制总量市场的占比超八成

Print-on-demand market, product revenue movement analysis, 2021 & 2030



Apparel	26.4%
Home Décor	27.7%
Drinkware	24.1%
Accessories	25.3%
Others	19.9%

Market Opportunity*



在商品定制的增长机会市场份额中
服装（如情侣卫衣等）增长机会空间在26.4%
饰品（如刻字项链等）增长机会空间在25.3%
家居（如毛毯等）增长机会空间在27.7%



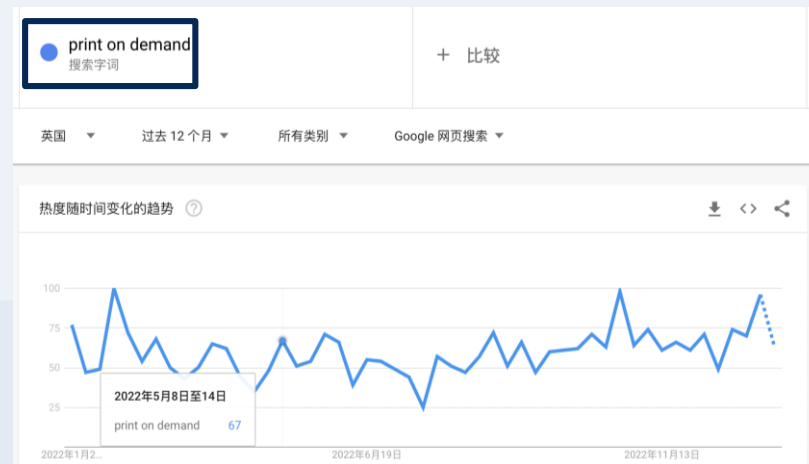
商品定制 - 节日玩法

提前布局商品定制节日玩法，助推GMV提升

- 节日时间范围固定，多数商家会提前进行节日营销，甚至提前一年制定销售计划或调整商品定制素材。以欧美地区为例，每年1月份情人节热度就开始攀升。

- 考虑到商品定制产品设计、制作、运输周期，提早针对目标群体进行营销推广与商品定制产品推荐将**有利于提高成单率**。

- ✓ 43% 按需印刷企业主决定为网络周推出早期促销活动
- ✓ 33% 的店主专门为网络周添加了新产品
- ✓ 使用社交媒体 (71%) 是开展网络周促销活动的首选方法



Google Trends中“customise” (定制)

节日落地页 (上)
Ins照片墙 (下左)
大转盘活动 (下右)



SHOPLINE建站商家会通过节日落地页、Ins照片墙、大转盘等几十种节日促销插件开启节日营销玩法

02

第三季度

(7-9月)

**服装&饰品&家居
品类定制策略**



第三季度POD爆单节日概览

SHOPLINE

八月份
返校季
Back to school

8-9月
澳式橄榄球联盟赛
Australian Football League

07.04
独立日
Independence Day

09.03
澳大利亚父亲节
Father's Day

09.10
美国祖父母节
National
Grandparents Day

01

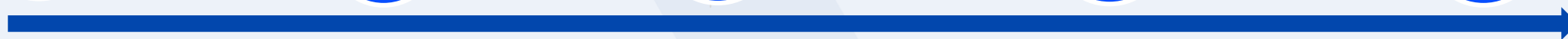
02

03

04

05

第三季度





07.04 - 美国独立日 Independence Day

SHOPLINE

1. 节日背景

- 1776年7月4日，美国正式宣布脱离英国独立。自此以后，美国独立日成为了重要的国家节日，表达了对国家独立和自由的纪念和庆祝。

2. 市场趋势

- 根据市场研究公司Numerator进行的最新调查，在接受调查的2600名美国消费者中，**94%**的受访者都计划在独立日期间购物。

3. 营销场景

- 7月4日当天，美国各地也会举办各项庆祝活动，像是放烟火、花车游行、节庆游行、烧烤、野餐、举办音乐会、棒球赛、以及家庭聚会等。

4. 主要目标国家与人群

- 美国
- 爱国者、家庭成员、游客

【注意事项】

独立日营销可主要针对美国，其他国家通常不会庆祝美国独立日，进行有针对性的营销将有利于提高成单率并降低成本损耗。





07.04 - 美国独立日 Independence Day

5.1 创意定制 - 服装类

- 独立日主题游行套装/上衣:
 - 红白蓝主题颜色
 - 标志性建筑物
 - 英文字母, 如: USA...
 - 自定义元素 (如彩带、祝福话语等)



SHOPLINE



5.2 创意定制 - 饰品类

- 红白蓝主题耳环/项链/发箍/手环/胸针
- 刻字项链

5.3 创意定制 - 家居类

- 红白蓝主题垫子/桌布/窗帘
- 文字定制枕头





八月份 - 返校季 Back to school

1. 节日背景

- 返校季通常指的是每年8月或9月开学前的几周时间，是学生们陆续返校、购买新学期用品的高峰期。

2. 市场趋势

- 据NRF数据，在北美市场，返校季甚至成为仅次于圣诞节的**第二大**销售旺季。以美国的 K12 家庭为例，他们计划在返校购物季的支出逐年增加，2021年更是达到了每户 **848.9** 美元,大学生家庭的花费平均更是超过 **1,200** 美元。

3. 营销场景

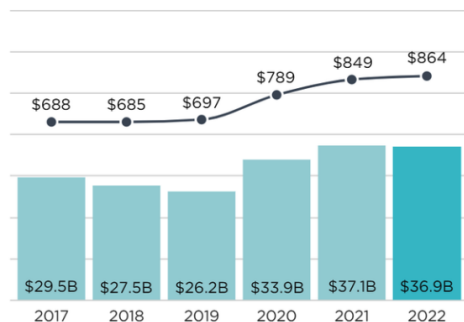
- 学生需要购买各种学习用品，以备新学期的开始。
- 家长需要为孩子购买学习所需用品，准备派对等庆祝活动。
- 教师需要购买各种教学用品、办公用品等。

4. 主要目标国家与人群

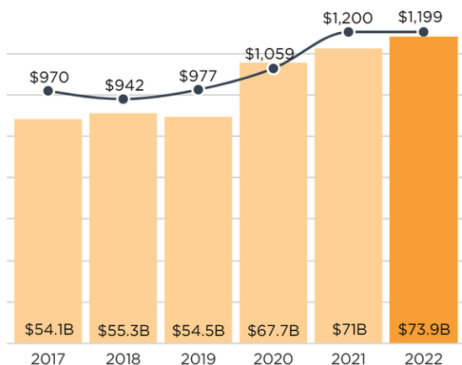
- 美国、加拿大、欧洲、澳大利亚
- 学生、家庭成员、教师、礼品购买者

Expected back-to-class spending

Back-to-school



Back-to-college



Source: NRF's Annual 2022 Back-to-School and Back-to-College Survey, conducted by Prosper



Google Trends中Back to school (返校季)关键词搜索量

Interest over time ?





八月份 - 返校季 Back to school

5.1 创意定制 - 服装类

- Back to school 印花服装 / 朋友套装
多主题：如成长 / 朋友 / 学习 / 最佳 / 游戏搭档 / 运动 /
- 个人信息定制服装
姓名 / 年份 / 特点
- 学生身份 / 年级 / 专业 / 班级团体
- 祝福话语服装

5.2 创意定制 - 家居&用品类

- 根据消费者需要定制的书架 / 书桌 / 椅子
- 文字祝福/趣味定制/体育元素/学校logo：
手机壳 / 耳机套 / 文具 / 书包





09.03 - 澳大利亚父亲节 Father's Day

SHOPLINE

1. 节日背景

- 父亲节越来越被人们重视且消费在全球范围内呈上涨趋势。市场需求逐年增长，受众群体扩张迅速。

2. 市场趋势

- 近半数消费者对独一无二、能够提供独特回忆的定制类产品有极高倾向，澳大利亚零售商协会（ARA）与RoyMorgan的报告预测，今年澳大利亚人将在父亲节礼物上花费**7.35亿**澳元，比去年略有上升。

3. 营销场景

- 父亲节当天，人们通常会组织家庭聚会、烧烤、野餐、音乐会等庆祝活动，这些活动也会在各地举行。

4. 主要目标国家与人群

- 澳大利亚
- 子女、妻子、兄弟





09.03 - 澳大利亚父亲节 Father's Day

5.1 创意定制 - 服装类

- Father's Day印花服装 / 父子父女套装
多主题：如成长 / 朋友 / 伟大 / 最佳 / 游戏搭档 / 运动
- 个人信息定制服装
姓名 / 年份 / 特点
- 职业主题 / 个人形象服装
军人 / 医生 / 消防员 / 金融等

5.2 创意定制 - 饰品类

- 父亲节个性化雕刻手链 / 项链硬朗，皮质或钢制，可激光刻字 / 绘图
- 感激主题项链 / 吊坠

5.3 创意定制 - 家居类

- 形象定制抱枕父亲节专属围裙 / 烟灰缸 / 鼠标垫 / 杯子
- 定制摆件（如肖像铁艺装饰品 / 壁画 / 相册摆台等）
- 门庭装饰（如挂旗 / 花园立牌等）



SHOPLINE





09.10 - 祖父母节 National Grandparents Day

SHOPLINE

1. 节日背景

- 美国祖父母节（National Grandparents Day）是一个重要的家庭节日，旨在表彰祖父母对家庭和社会的贡献。

2. 市场趋势

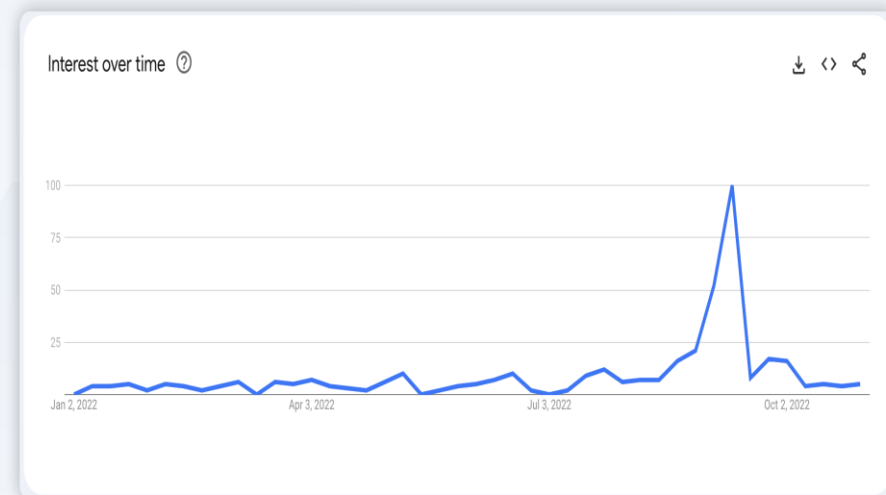
- 根据google trend 2022年的数据显示，在九月份前夕，National Grandparents Day关键词搜索达到**全年最高峰**。

3. 营销场景

- 晚辈通常会给祖父母送上礼物，表达孝心和感激之情。
- 邀请祖父母一起共进晚餐，出门游玩、观赏，分享美好时光。

4. 主要目标国家与人群

- 美国
- 家庭、子女、孙子孙女



Google Trends中
National Grandparents Day关键词搜索量





09.10 - 祖父母节 National Grandparents Day

SHOPLINE

5.1 创意定制 - 服装类

- 印花服装 / 全家福套装
National Grandparents Day 主题 /
人物肖像 / 祝福话语 / 人生高光时刻

5.2 创意定制 - 饰品类

- 个性化钱包 / 雕刻手链 / 项链 / 围巾
祝福话语 / 情感表达

5.3 创意定制 - 家居类

- 家庭照片定制艺术画 / 抱枕
字体 / 颜色 / 材质 / 祖父母名字 / 生日 / 家族纹章等
- 家庭相册
个性化封面 / 页码 / 文字描述回忆
- 适合长辈的定制眼镜





八/九月份 - 澳大利亚橄榄球联盟 Australian Football League

SHOPLINE

1. 节日背景

- 澳大利亚橄榄球联盟（Australian Football League，简称AFL），是目前澳大利亚俱乐部联赛级别冠军赛观众出席率最高，规模最大的体育盛事。

2. 市场趋势

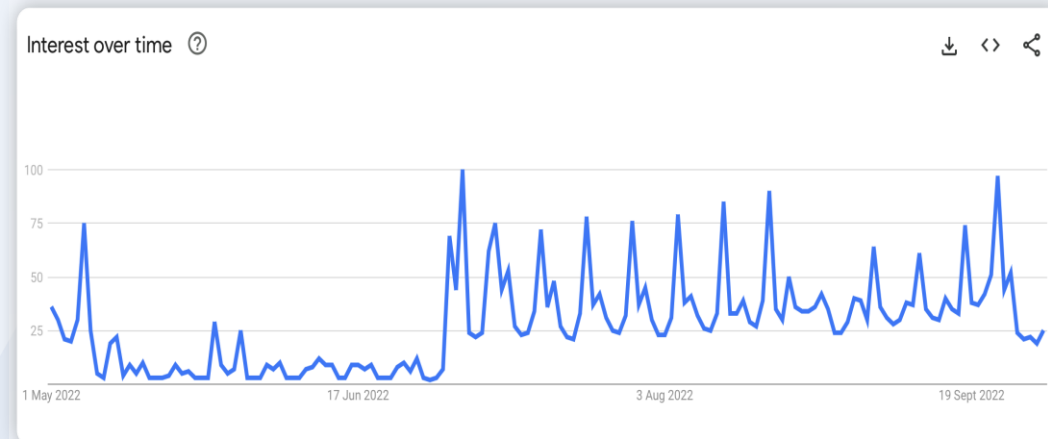
- 结合Google trend 2022的数据来看，AFL的关键字搜索在每年八-九月份的搜索量流行度明显增加，每年吸引着**六百万**的澳州人次观看现场比赛，还有**四十五万**人每星期都会参加此项运动。

3. 营销场景

- 定制类商品通常以球队颜色、球员照片和口号为特色，满足球迷和观众对自己喜欢的球队的支持和热爱。

4. 主要目标国家与人群

- 澳大利亚
- 体育赛事爱好者



Google Trends中AFL关键词搜索量





八/九月份 - 澳大利亚橄榄球联盟 Australian Football League

SHOPLINE

5.1 创意定制 - 服装类

- 球队信息定制服装
球队颜色 / 球队口号 / 球员名字 / 球员号码
- 比赛主题
Australian Football League / 赛事日期 / 赛事地点
- 祝福话语服装
球队历史 / 球队辉煌时刻

5.2 创意定制 - 饰品类

- 赛事个性化雕刻手链 / 项链 / 帽子 / 围巾

5.3 创意定制 - 家居类

- 赛事个性化纪念品 / 定制类画作 / 雕塑 / 手工艺品 / 抱枕 / 冠军奖杯模型



03

SHOPLINE

商品定制解决方案



为什么要选择 SHOPLINE 商品定制功能 [点击安装](#)

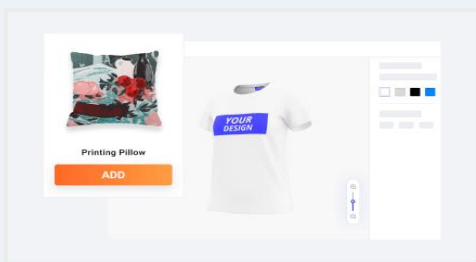
SHOPLINE



SHOPLINE 商品定制

VS

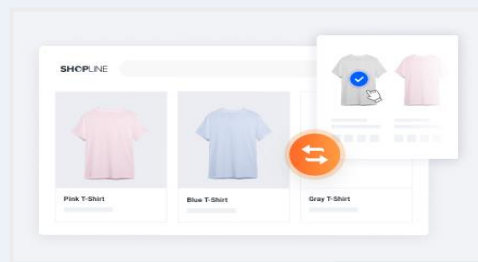
竞品



C端丝滑体验 轻松提升转化

C端效果实时预览
C端逐步定制引导
品类展示模版

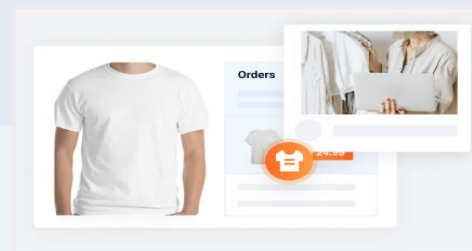
1



C端丰富玩法 促成更高客单价

支持更多选项收费
定制商品支持参与促销
搭配附加商品或套装形式销售

2



B端配置简单 低成本&高效率

订阅成本更低
联动库存管理
多级级联定制一键套用
自定义模版批量应用

3

C端丝滑体验 轻松提升转化

SHOPLINE

品类展示模版-服装A&B

- 支持对服饰单面或多面进行不同的图文定制
- 服装A适用于多款式商品有同一套定制方案
- 服装B适用于商品多个面各有不同定制方案
- 顾客可在衣服各个面定制logo图案、定制文字，可选择多种字体、上传私有字体、荧光效果等

品类展示模版-饰品&珠宝

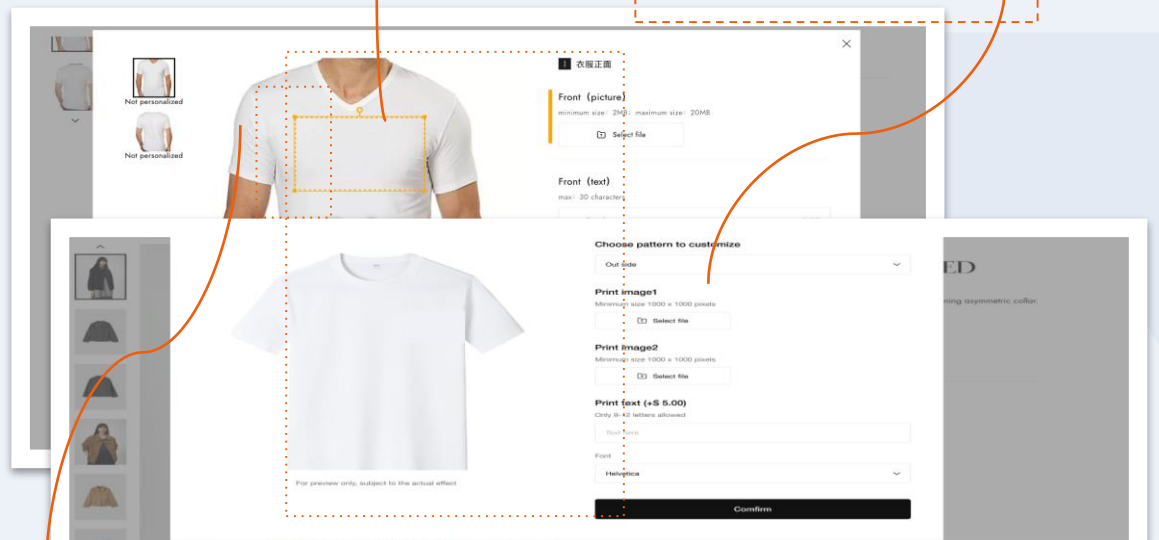
- 模版适用于商品含不规则定制区域
- 顾客可在珠宝上定制合照、特定文字及雕刻工艺文字效果

品类展示模版-家居挂件

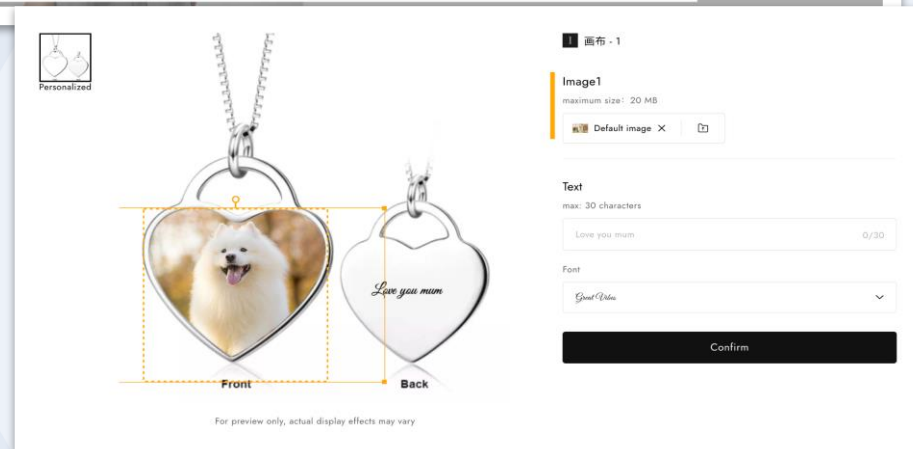
- 方便快捷输入定制条件，如选择“家庭人数”，将填写对应数目的“姓名”
- 多种文字效果选择，可选多种颜色及变换效果，如霓虹光、划线、浮雕等

实时预览定制文字/图案内容

服装A：单面定制



服装B：正反面定制



C端丝滑体验 轻松提升转化

SHOPLINE

信息展示清晰

- 平铺展示&大图展示：顾客直观可定制项目，加快决策速度
- 定制主题step：清晰展示定制步骤及进度
- 店铺商品详情页展示商品售价与定制费用的总金额

C端效果 实时预览

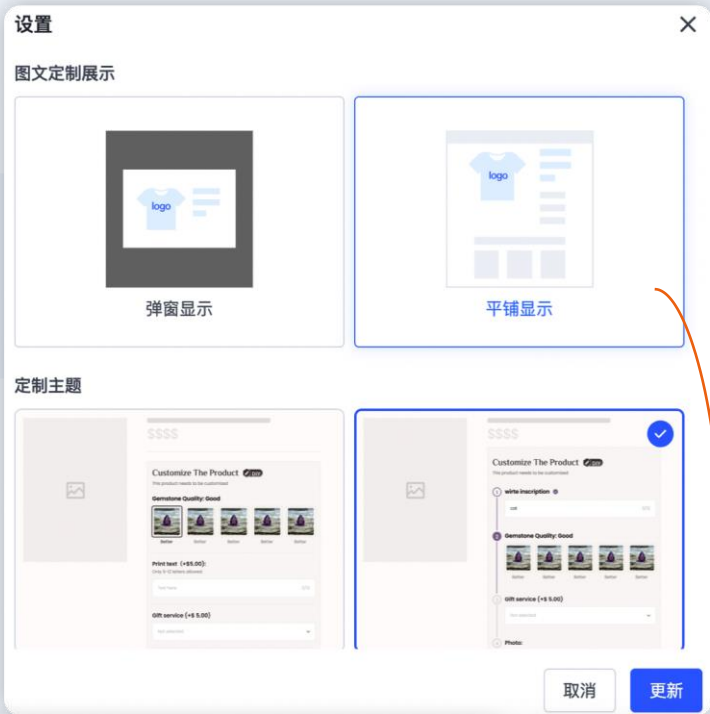
- 顾客能根据效果实时调整定制内容，提升商品满意度，更易促成转化
- 快捷移动按钮，定制更灵活

下拉选项优化

- 支持默认选中某个选项值，C端定制内容时自动选择此选项，减少顾客二次操作

新增字符类型 字符格式选择

- 支持商家限定输入类型及字符格式，减少顾客与商家二次确认的沟通成本

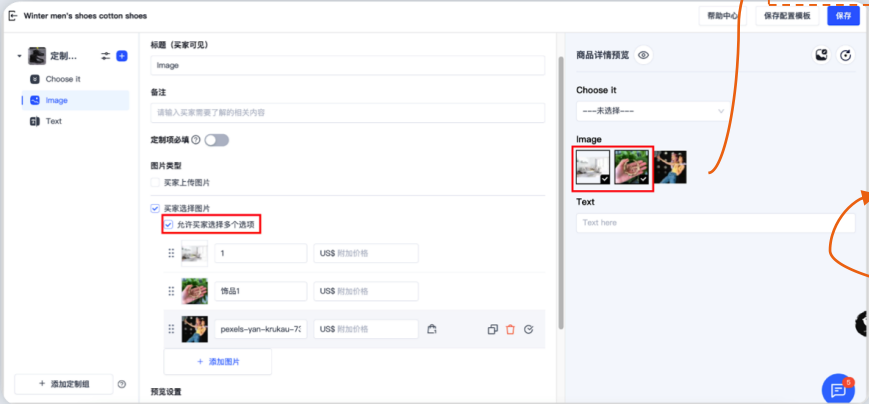


支持图片同时选中更多选项

实时预览定制文字/图案内容

信息展示优化

快捷按钮



C端丰富玩法 促成更高客单价

支持更多选项收费

- 支持C端同时勾选多个选项和上传多附件，收费更多更灵活，极大提升客单价

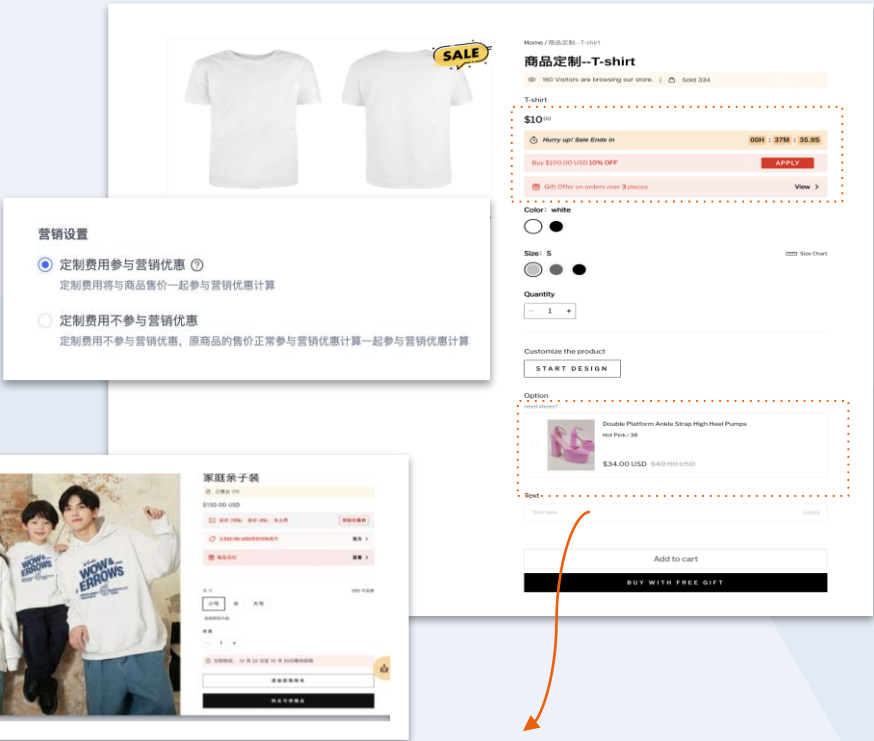
定制商品支持参与促销

- 支持参与折扣活动、与更多商品组合销售

搭配附加商品或套装形式销售

- 附加商品
- 套装定制

- 当店铺同时拥有主商品和副商品，商家可以为
主商品添加副商品或礼盒作为附加选项
- 利用场景营销提升客单，营造尊贵感
- 当店铺正在售卖可以组合搭配的产品，例
如日常搭配T恤和裤子、家庭装，可用套
装形式打包为新SPU售卖，提升客单

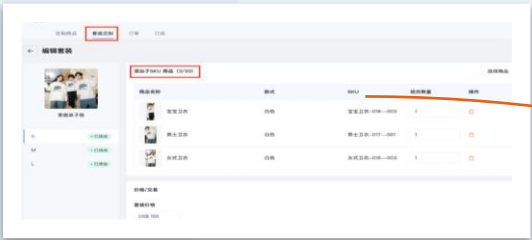
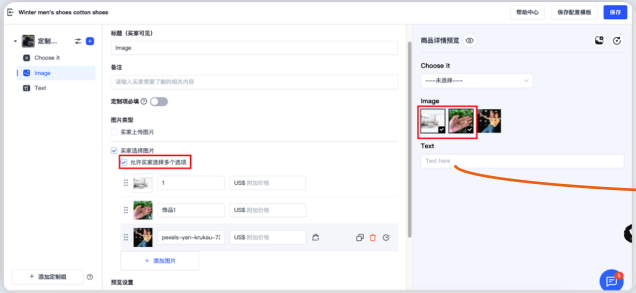


支持搭配商品、增设选项

支持参与自动折扣、组合销售等

支持搭配多个SKU以套装形式售卖

支持图片同时选中更多选项



B端配置简单 低成本&高效率

联动库存管理

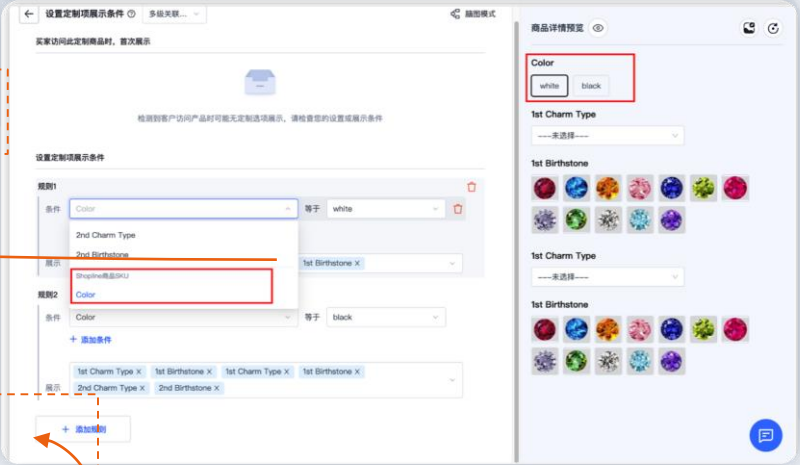
- 商家新建定制项时，关联店铺内的产品
- 顾客选择此项下单后，关联的产品将减少相应的库存数量



单模版快速复制

- 设置保存自定义模版，一键套用热销品的模版到其余定制商品

SKU属性作为条件选项来触发展示逻辑



多店铺模版复制

- 商家可以跨多个SHOPLINE店铺套用同款POD模版，实现跨店铺复制模版

跨店铺快速复制模版

多级级联定制模版一键套用

- 模版适用于根据顾客的每一次不同的选择提供不同的定制方案
- 后台配置界面，树状思维清晰明了，更易上手
- 灵活编辑每个层级的标题、图片、价格等定制内容，提供丰富的定制化服务



04

SHOPLINE POD商家成功案例



案例 | POD, 让商品瞄准消费者喜好

SHOPLINE



饰品类出海企业

主营：
项链、戒指

主要客群：
北美地区男性群体

使用POD一年

客户需求

**重点发力POD商品
但转化率低**
吸引力不足，客户消费动力低
转化率低于店内普通商品

商品单价低、收入遇瓶颈
店内商品单价较低

**消费连带需求未被深挖
逛了半天只买一件东西**
产品间关联度小，店内许多配套的产品无法同时“打包展示”给消费者

SHOPLINE解决方案



定制**效果实时预览**，更直观展示定制产品详情，突出定制品类优势，快速提高转化率



支持**C端上传多附件、选择文字/材质定制项**，收取费用更多更灵活，极大提升客单价



定制商品**搭配附加商品或套装形式销售**，支持参与促销，刺激消费，POD商品的访客到加购比普通产品**高100%**

数据效果

POD商品月转化率超普通商品
316%

POD商品单价超普通商品
103%

POD商品订单连带率
高出普通商品的
433%



[点击安装，即刻配置 SHOPLINE 商品定制](#)