

全球POD定制出海趋势及实践报告

全球定制网创始人兼CEO 刘宏

全球定制网
跨境 AI-POD 定制出海平台

目录



01 POD市场概况

- 全球POD市场规模及预测
- 全球POD市场趋势分析
- POD市场增长的驱动因素
- POD市场格局分析
- POD细分品类

— 服装配饰、家具家居、珠宝配饰、宠物用品、数码配件

02 POD特点及模式

- 选品特点—按人群、场合、时间
- 选品策略
- 运营模式—自主设计、来图定制、铺货、精铺、定制模式
- 卖家赋能引擎
- 全球定制网平台操作流程
- POD定制如何出海

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

全球定制网
跨境 AI-POD 定制出海平台

目录



03 POD应用平台与营销策略

- POD海外主流平台
- 亚马逊
- Etsy
- TikTok
- TikTok＋独立站＋POD模式
- Temu及其侵权应对
- 营销节点

04 全球定制网平台

- 平台
- 运营
- 供应链

全球定制网
跨境 AI-POD 定制出海平台

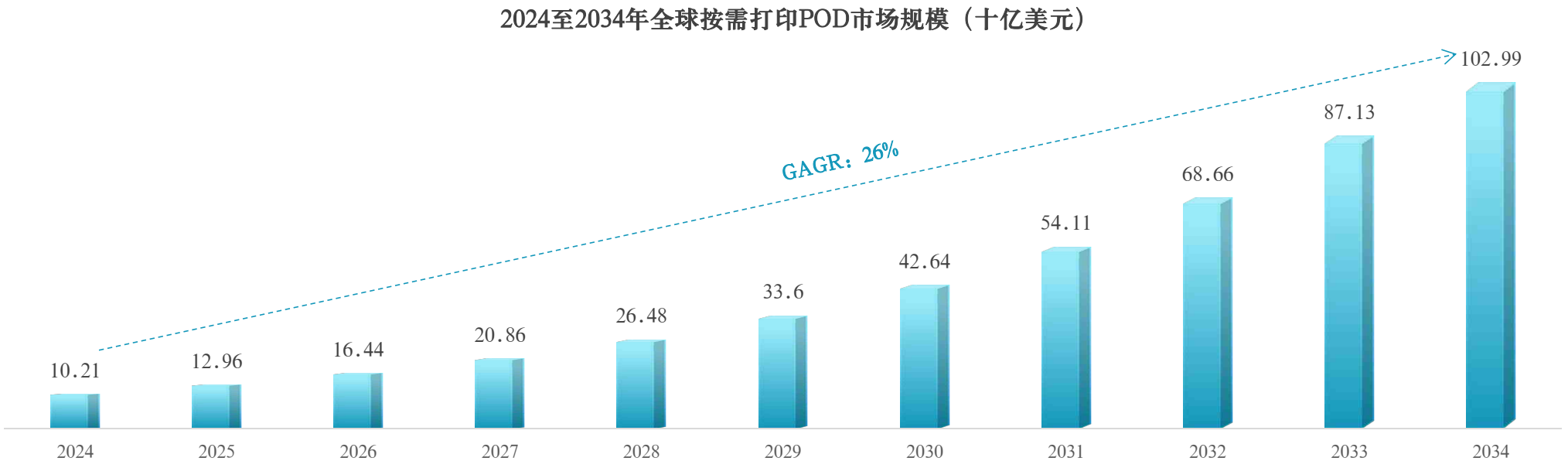
01 POD市场概况

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

全球POD市场规模及预测

定制风起，电商潮涌：POD市场迎来“印”钱时代

在数字化与个性化消费浪潮推动下，全球按需打印（POD）市场正迅猛增长，**规模预计从2024年102.1亿美元跃升至2034年1029.9亿美元，年复合增长率高达26%，**其背后是电子商务快速扩张和消费者对个性化、情感化产品需求的提升；**POD以“按需生产、零库存、快反应”重构供应链，**打破传统制造模式，并大幅降低创业门槛，使中小创作者能够借助平台工具与分布式生产网络高效变现，通过社交媒体、独立站、跨境平台等多渠道销售进一步放大规模效应，形成“小单快反、长尾聚合”的新商业生态，持续推动个性化经济主流化和产业融合升级。



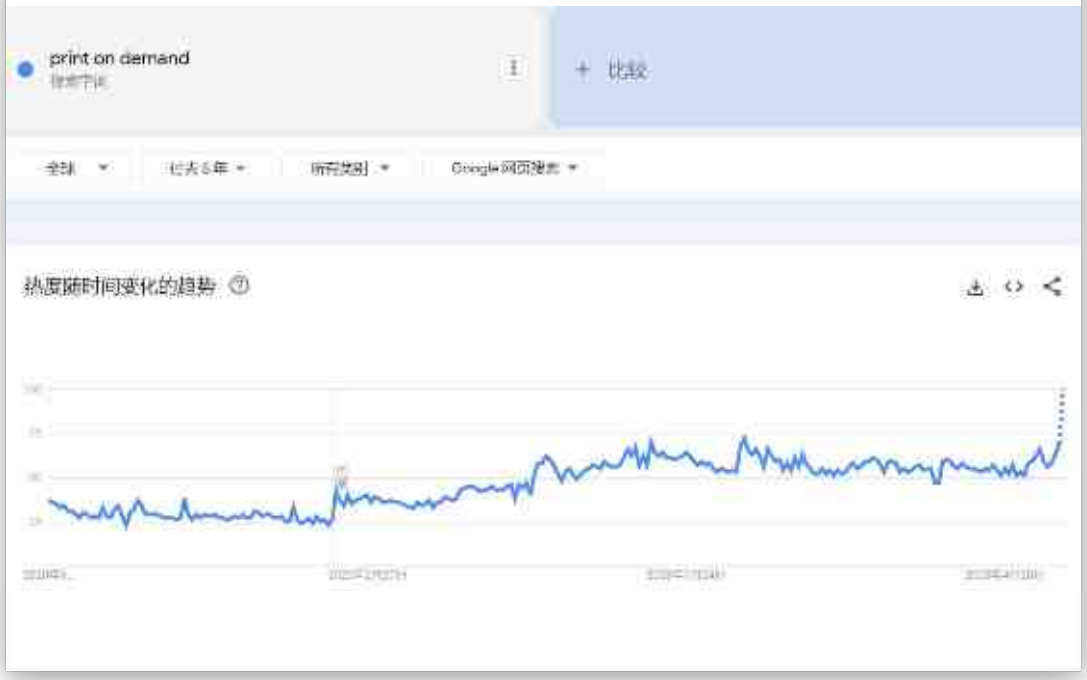
数据来源：precedenceresearch,print-on-demand-market

全球POD市场趋势分析

全球POD市场热度持续升温，区域亮点显现

近五年，**全球按需印刷（POD）相关搜索量显著增长170%，**自2023年起进入高速增长通道，年末节日季需求尤为强劲。**最新区域数据显示，圣赫勒拿、牙买加、美英等英语地区及岛屿市场热度领先，表明POD不再限于传统电商大国，正快速向碎片化、小众化全球市场渗透，**凸显出柔性供应链在响应边缘地区个性化需求、打破库存限制方面的核心优势，为跨境POD企业带来结构化增长新机遇，印证了POD市场加速全球化扩张的趋势。

近五年谷歌“print on demand”搜索趋势



近一年谷歌“print on demand”按区域显示搜索热度



更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

POD市场增长的驱动因素

电商平台生态赋能

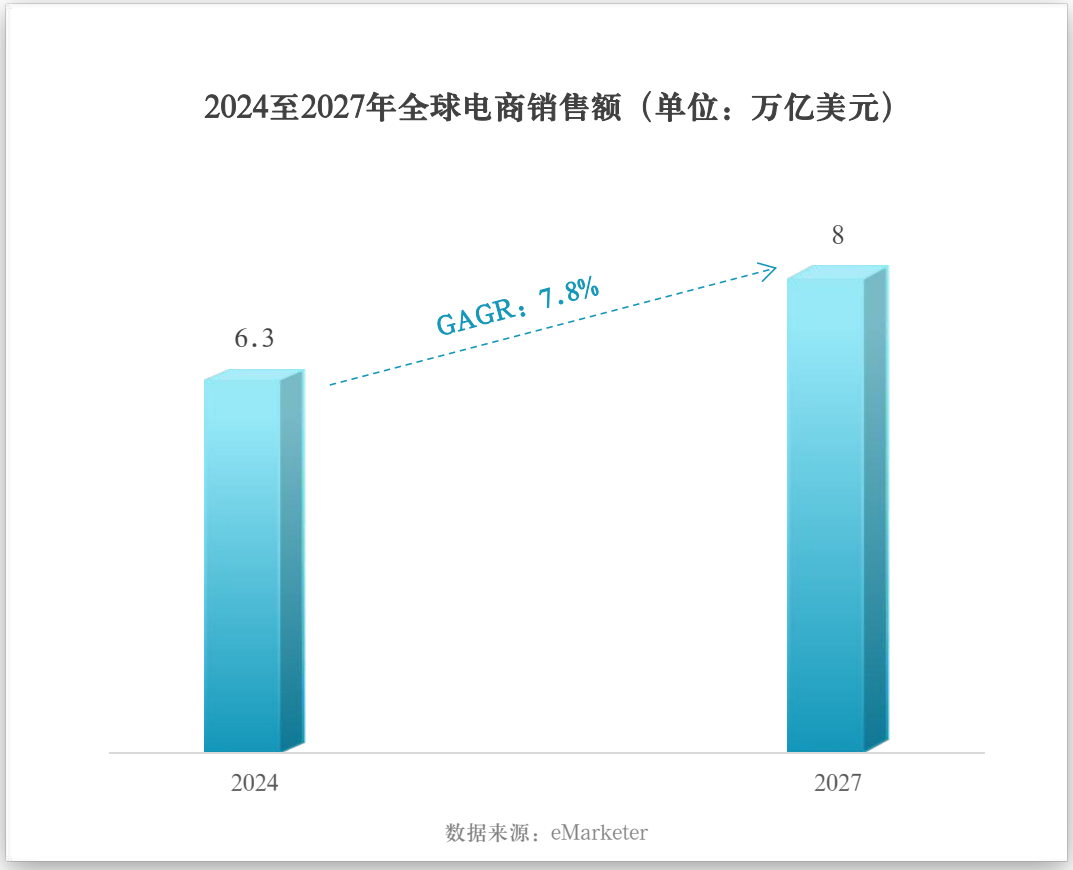
Shopify、Etsy、Amazon等平台集成POD服务，使中小企业零库存触达全球客户；**Temu、shein、Tiktok、速卖通等中国电商平台托管模式，加速了POD发展进程。**截至2024年，全球电商销售额估计为6.3万亿美元，到2027年，这一数字预计将增加到8万亿美元，为POD服务创造了更大的市场。

个性化消费浪潮崛起

当下消费者，特别是Z世代和千禧一代，不再满足于标准化商品。他们追求的是具有身份认同、情感链接与文化属性的个性化产品。**POD模式恰恰契合这一转变，将消费行为从单纯的功能性购买升级为意义驱动和叙事消费。**

生产技术革命性突破

POD的爆发离不开背后印刷技术与数字生产流程的革命性突破。高速数码印花、AI驱动的图案生成与排版、按需印刷技术与分布式生产网络等创新，共同构成了POD的“技术基座”。这些进步不仅实现了小批量、多批次生产的经济可行性，更关键的是完成了从“规模化制造”到“规模化定制”的范式转移，使得快速响应微小市场需求成为可能，从而释放出巨大的长尾经济价值。



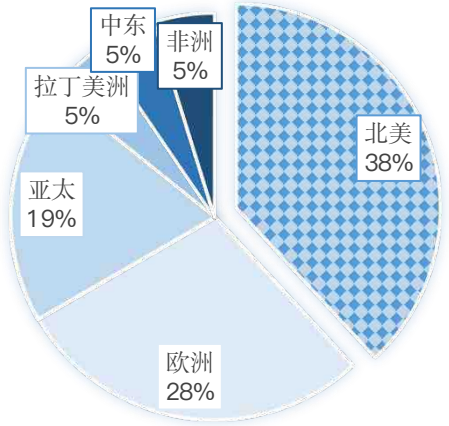
POD市场格局分析

区域格局

全球POD市场三足鼎立，亚太增长领跑

当前全球POD市场呈现出明显的“三极主导、多极发育”格局，北美、欧洲与亚太三大区域共同占据市场核心份额，形成战略稳定性的“三足鼎立”态势；而拉丁美洲、中东及非洲目前虽各自仅占约5%，却预示着POD全球化进程中尚未完全释放的长尾潜力；其中，亚太地区凭借电子商务和定制需求的强劲增长，成为当前全球POD市场增长最快的区域。

2025年全球POD市场按区域规模占比（1-8月）

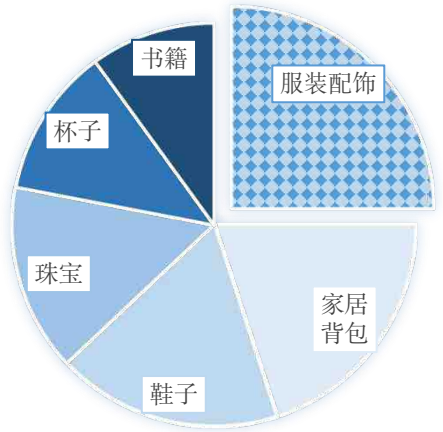


产品格局

基础品类主导、新兴品类突围

服装等传统优势类目继续占据重要份额，其核心逻辑在于这些品类天然具备“高展示性、强社交属性”，是用户个体表达最直接的媒介。**鞋类细分市场增长显著，**尤其得益于全球定制运动风潮与社群文化的兴起。**除此之外，珠宝、杯子与书籍等品类也在持续增长，**反映出POD正从“外显型消费”向“内敛型消费”“情感型消费”渗透，覆盖更多日常场景与精神需求。

2025年全球POD市场热门子品类（1-8月）



更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

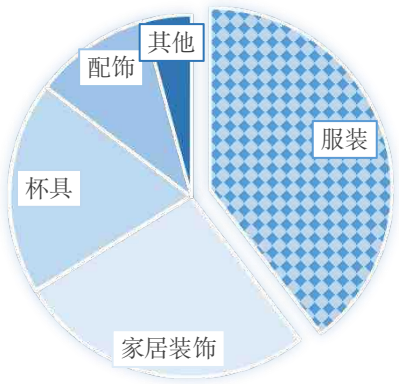
POD细分品类—服装配饰

- **跨境POD服装配饰市场份额稳居第一**
- **欧美市场主导**

· 是快时尚的可持续替代（环保需求↑）

· Accenture调研揭示，近九成欧美消费者青睐个性化时尚产品，高消费人群兴趣度更高达94%，彰显巨大定制化潜力与溢价空间

全球POD市场品类份额



数据来源：Grandview Research

黄金客群与溢价

主市场：美国、英国、德国、瑞士

人群：Z世代、25-34岁男性为主

价格标杆：如定制卫衣 > $40

示例：



图片数据来源：亚马逊，Accenture

产品细分

需求场景	占比	爆款示例
日常个性（语录/潮图）	41%	标语T恤、印花袜子
节日主题社交礼品	31%	情侣卫衣、圣诞全家福T恤
前卫设计	26%	廓形外套、夸张图案

示例：



图片来源：全球定制网

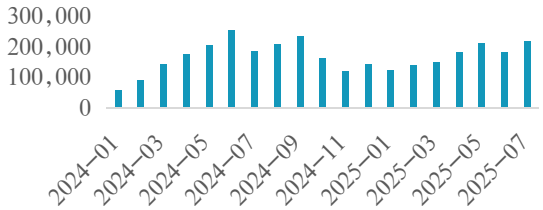
POD细分品类—服装配饰

服装配饰类目— 热榜分析
（以亚马逊为例）

定制T恤



2024至2025年亚马逊定制T恤月搜索量

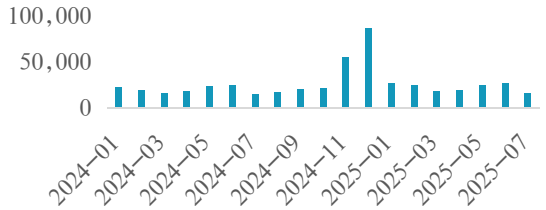


平均价格	$12.95
月搜索量	25w＋
月曝光量	655w＋
热销季	夏秋季

定制袜子



2024至2025年亚马逊定制袜子月搜索量

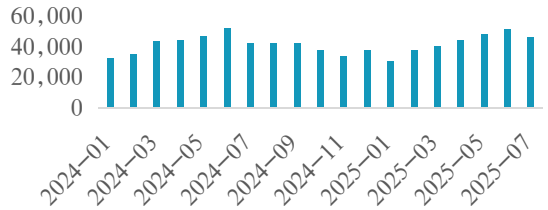


平均价格	$9.99
月搜索量	9w＋
月曝光量	256w＋
热销季	冬季，节日

定制帽子

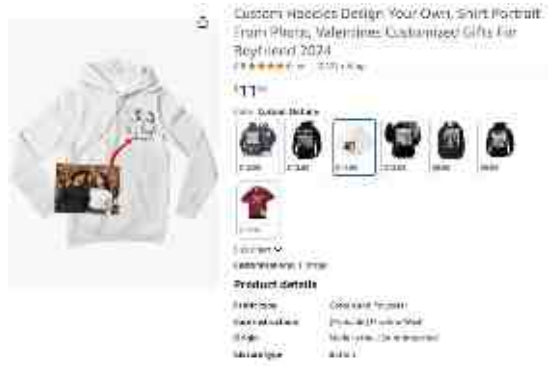


2024至2025年亚马逊定制帽子月搜索量

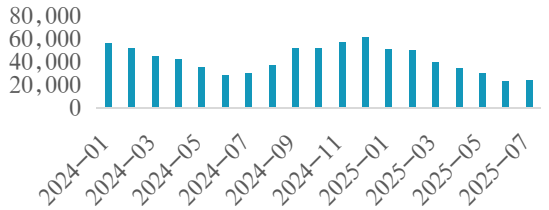


平均价格	$6.00
月搜索量	5w＋
月曝光量	143w＋
热销季	无明显季节性

定制卫衣



2024至2025年亚马逊定制卫衣月搜索量



平均价格	$19.99
月搜索量	7w＋
月曝光量	154w＋
热销季	秋冬季

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

POD细分品类—服装配饰

服装配饰类目— 增速榜分析

（以亚马逊为例）

定制别针



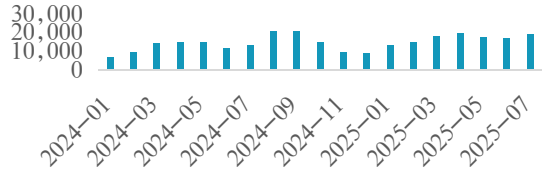
平均价格：$1.99

月搜索量：2w＋

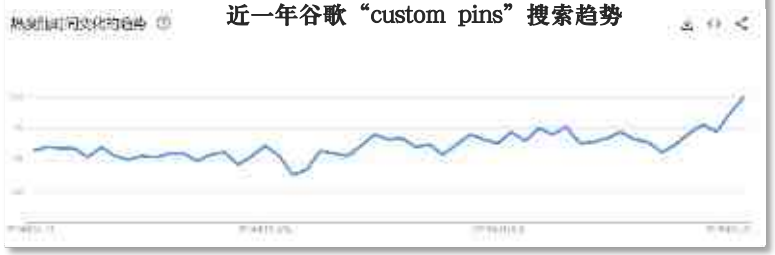
月曝光量：56w＋

热销季：开学季

2024至2025年亚马逊定制别针月搜索量



近一年谷歌“custom pins”搜索趋势



定制背包



平均价格：$18.99

月搜索量：6w＋

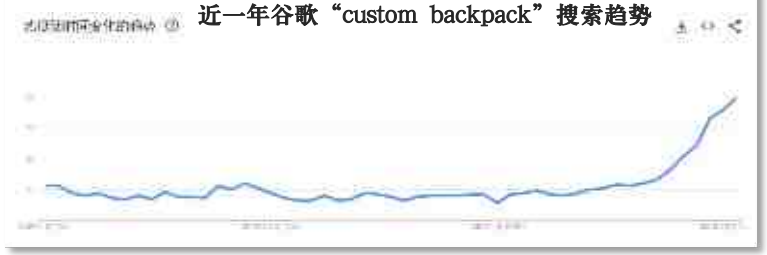
月曝光量：92w＋

热销季：开学季

2024至2025年亚马逊定制背包月搜索量



近一年谷歌“custom backpack”搜索趋势



定制鞋子



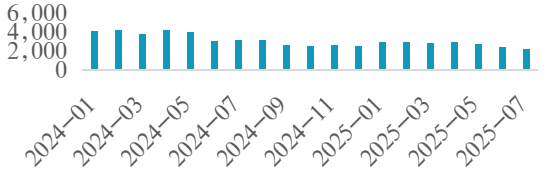
平均价格：$29.99

月搜索量：5k＋

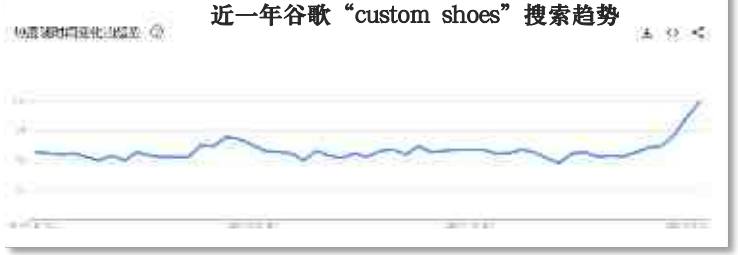
月曝光量：12w＋

热销季：无明显季节性

2024至2025年亚马逊定制鞋子月搜索量



近一年谷歌“custom shoes”搜索趋势



来源：亚马逊数据整理、谷歌趋势

POD细分品类—家具家居

全球定制网
跨境 AI-POD 定制出海平台

消费者画像

主力人群：

千禧一代

（偏好单品、强个性化、高单价）

消费逻辑：

轻量高频 > 大型家具

装饰性 > 功能性

增长最快子类：家居装饰品（POD）

墙面类

墙壁装饰画、铁皮画、铝牌画、亚克力挂饰等



纺织类

抱枕、毯子、挂毯、毛巾、地垫、帆布袋等



氛围类

装饰灯、蜡烛、木质挂钟、铁风铃、小夜灯等



收纳类

首饰盒、方形木盒摆件、存钱罐、收纳盒等



定制家居市场份额TOP品类（2024–2025）

品类	增长驱动因素	代表产品	数据来源
墙面装饰	居家办公场景升级 DIY装饰潮流	铝牌画+铁皮画+亚克力挂饰组合	墙面装饰年复合增长率14.2%（2023-2025） ——Grand View Research《2025家居定制市场预测》
智能照明	智能家居渗透率提升 氛围经济	可调色APP控制灯+亚克力小夜灯	智能照明定制需求同比增207%（关键词“RGB Custom Lamp”搜索量） ——Etsy 2024 Q2趋势报告
多功能收纳	小户型空间优化 宠物经济爆发	儿童分格收纳盒+硅藻泥墙挂储物	亚马逊家居类目：宠物收纳盒销量年增89% ——2024年1-6月亚马逊数据

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

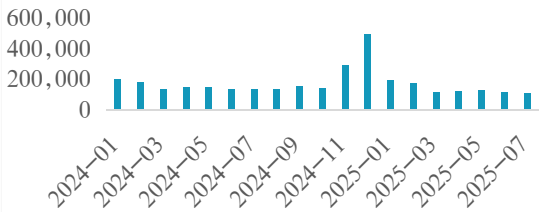
POD细分品类—家具家居

家具家居类目— 热榜分析
（以亚马逊为例）

定制毛毯



2024至2025年亚马逊定制毛毯月搜索量

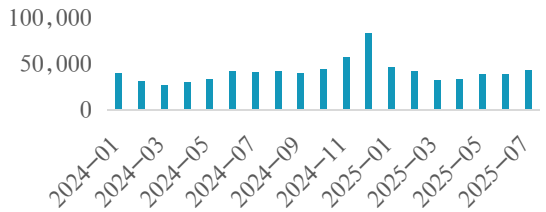


平均价格	$11.99
月搜索量	51w＋
月曝光量	1241w＋
热销季	冬季

定制枕头



2024至2025年亚马逊定制枕头月搜索量

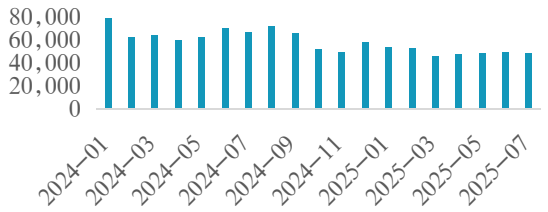


平均价格	$5.99
月搜索量	10w＋
月曝光量	228w＋
热销季	无明显季节性

定制挂毯



2024至2025年亚马逊定制挂毯月搜索量

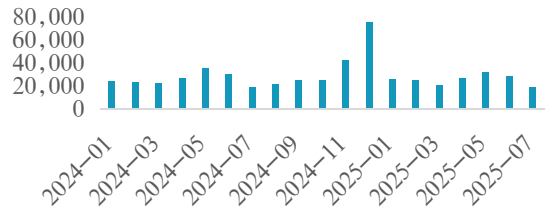


平均价格	$5.89
月搜索量	8w＋
月曝光量	196w＋
热销季	无明显季节性

定制杯子



2024至2025年亚马逊定制杯子月搜索量



平均价格	$9.49
月搜索量	8w＋
月曝光量	177w＋
热销季	节日

来源：亚马逊数据整理

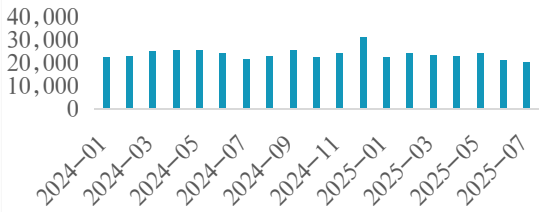
POD细分品类—家具家居

家具家居类目— 热榜分析
（以亚马逊为例）

定制画布



2024至2025年亚马逊定制画布月搜索量

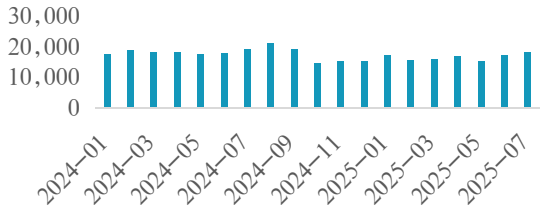


平均价格	$16.98
月搜索量	3w＋
月曝光量	73w＋
热销季	无明显季节性

定制地毯



2024至2025年亚马逊定制地毯月搜索量

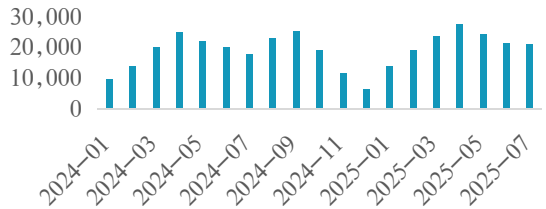


平均价格	$16.99
月搜索量	2w＋
月曝光量	54w＋
热销季	无明显季节性

定制桌布



2024至2025年亚马逊定制桌布月搜索量

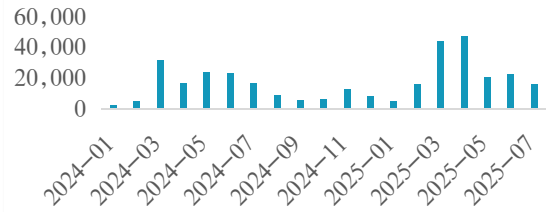


平均价格	$39.99
月搜索量	2w＋
月曝光量	70w＋
热销季	工作日

定制沙滩巾



2024至2025年亚马逊定制沙滩巾月搜索量



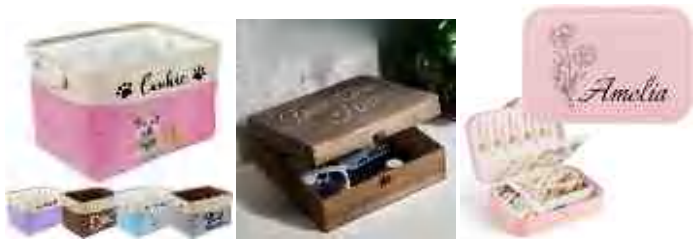
平均价格	$9.99
月搜索量	4w＋
月曝光量	122w＋
热销季	春夏季

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

POD细分品类—家具家居

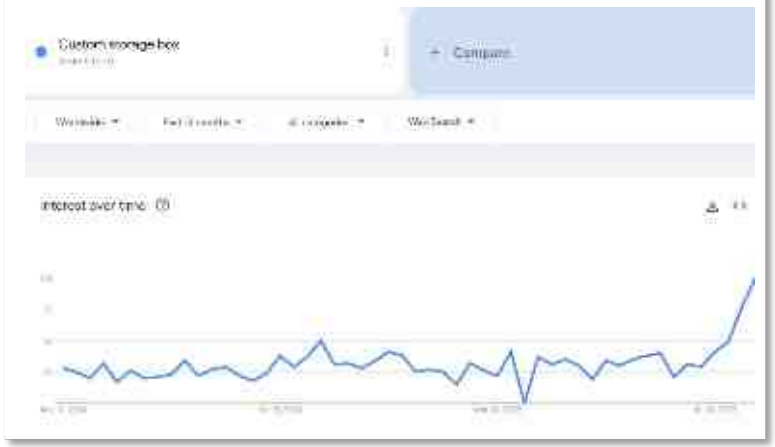
家具家居类目— 增速榜分析
（以亚马逊为例）

定制收纳



如激光雕刻或宠物形象的收纳盒曾在母亲节成为爆款；产品涵盖儿童或宠物用品收纳、首饰盒等。

近一年谷歌“Custom storage box”搜索趋势

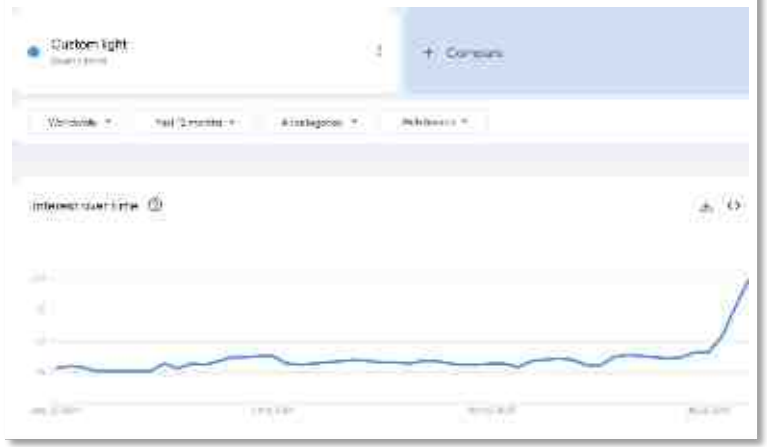


定制灯饰



如亚克力小夜灯和桌面氛围灯，支持上传照片图案，均价20美元以内，常作为情感纪念小礼物。

近一年谷歌“Custom light”搜索趋势

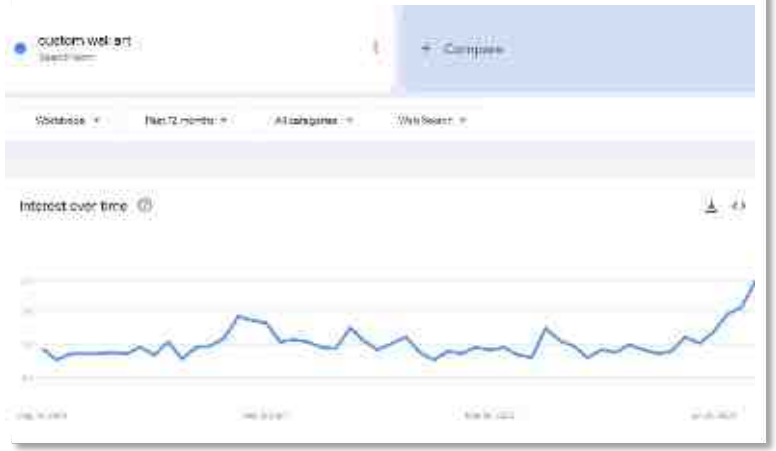


定制墙面艺术



如装饰木板画、铁皮画和铝牌画等，以低成本、无损方式满足租赁群体和年轻人的个性化需求。

近一年谷歌“custom wall art”搜索趋势



来源：亚马逊数据整理、谷歌趋势

POD细分品类—珠宝配饰

全球定制网
跨境 AI-POD 定制出海平台

市场概况

2024年个性化珠宝市场规模达379.6亿美元，预计到2032年将增至550亿美元，期间复合年增长率为4.75%。

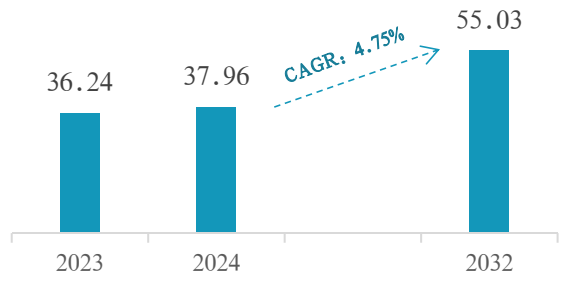
· 驱动因素：

消费者对独特性与情感表达的需求上升

3D打印和激光雕刻等技术的进步

可支配收入提高、电商与社交媒体的推动

全球个性化珠宝市场规模（单位：十亿美元）



来源：wiseguyreports

主流品类

产品类型：

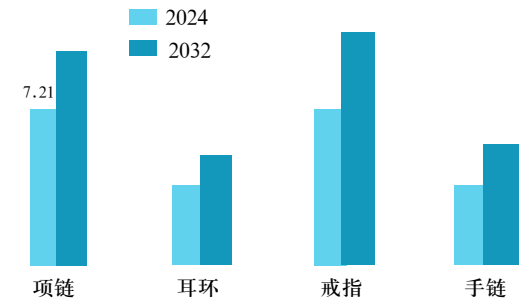
项链、耳环、戒指、手链、手表及吊饰。

项链主导市场，因其可定制吊坠与雕刻，且适合多种场合。耳环、戒指和手链分别以小巧实惠和象征情感而受欢迎。

常见定制方式：

雕刻、照片镶嵌、诞生石、专属设计与字母组合。

全球个性化珠宝细分品类规模（单位：十亿美元）



来源：wiseguyreports

用户画像：

追求性价比与新奇个性的年轻消费者或家庭礼品采购决策者为伴侣、孩子、父母或闺蜜选购，购买目的多为送礼。

核心场景：

结婚纪念、礼物馈赠、个性展示。

主要材质：

金、银、不锈钢、钛合金、皮料等

工艺技术：

3D打印、激光雕刻、材质混搭等

销售渠道：

实体店、线上平台、社交媒体、独立设计师与定制网站

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

POD细分品类—珠宝配饰

热门趋势（TOP）

趋势风格	核心特征	爆款潜力产品	示例
极简无性别	线条干净，中性配色	简约几何吊牌项链 可调节橄榄链	
复古Y2K混搭	金属链条、串珠叠加	混合材质吊坠项链 多层名字手链	
彩色珐琅萌趣	明亮色彩，可爱图案	萌宠头像项链 生日石星座手链	
环保材质故事	再生金属、可追溯材料	再生银刻字戒指	

来源：亚马逊

主要品类

品类	核心人群	热门定制内容	主要用途
项链	泛人群	字母、符号、照片吊坠	礼品/收藏
戒指	情侣/夫妻	姓名、纪念日刻印	婚恋纪念
手镯/手链	女性为主	日期、兴趣符号吊饰	日常配饰/纪念

市场定位

市场层级	价格区间	核心渠道	目标消费群体
大众市场	≤ $100	亚马逊、Etsy	注重新奇、实用，性价比优先
中端核心	$100 – $1,000	独立站/线下店	追求品质与品牌调性，有限定制
高端定制	$500 – $5,000+	官网+线下体验店	高净值人群，完全定制，看重收藏

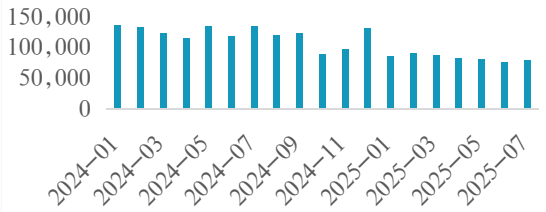
POD细分品类—珠宝配饰

珠宝配饰类目— 热榜分析
（以亚马逊为例）

定制项链



2024至2025年亚马逊定制项链月搜索量

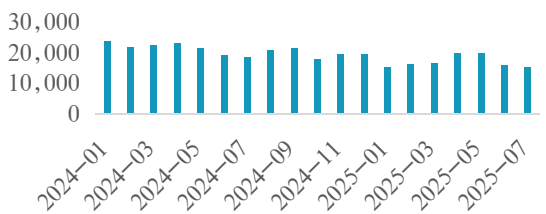


平均价格	$15.99
月搜索量	13w＋
月曝光量	359w＋
热销季	无明显季节性

定制手链



2024至2025年亚马逊定制手链月搜索量

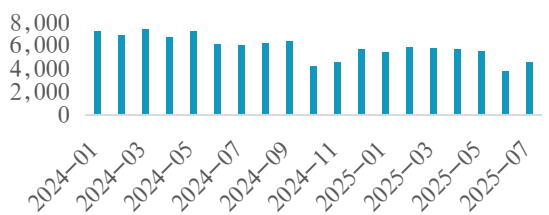


平均价格	$9.99
月搜索量	3w＋
月曝光量	55w＋
热销季	无明显季节性

定制戒指



2024至2025年亚马逊定制戒指月搜索量

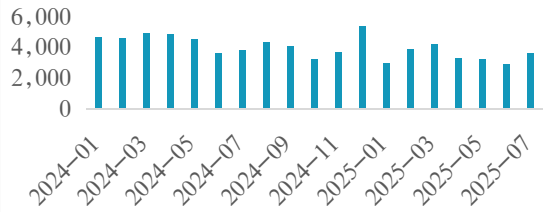


平均价格	$22.99
月搜索量	7k＋
月曝光量	20w＋
热销季	无明显季节性

定制耳环



2024至2025年亚马逊定制耳环月搜索量

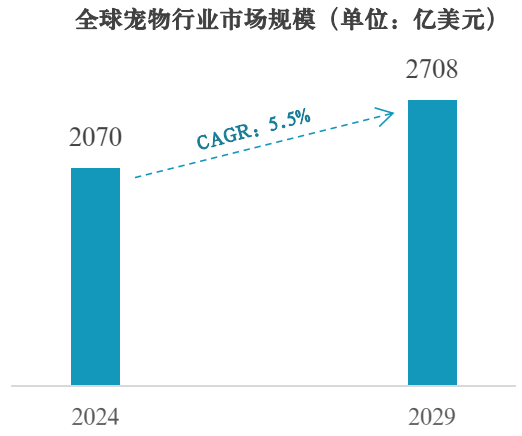


平均价格	$16.95
月搜索量	5k＋
月曝光量	12w＋
热销季	无明显季节性

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

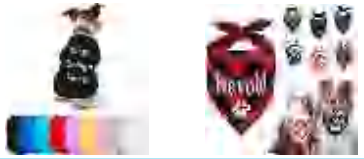
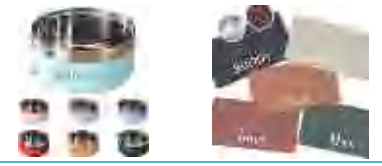
POD细分品类—宠物用品

2024年全球宠物行业市场规模达2,070亿美元，预计2029年将增至2,708亿美元，复合年增长率为5.5%。其中POD板块增速领先，线上渠道年均增长超26%。驱动因素包括宠物拟人化、情感消费需求增强以及社交分享带来的传播效应。



来源：Euromonitor

宠物专用POD产品细分市场分析

产品类别	市场热点与定制内容	核心价值	示例
定制宠物服饰/配饰	印花服装、头巾、与主人配套的亲子装。	彰显个性，流行趋势。亚马逊上定制宠物服饰配饰是常年畅销品类。	
定制项圈/铭牌	宠物名字、联系电话、趣味图案。	热门类目。功能与美观结合,安全防丢，是养宠刚需产品。价格区间广，溢价高。	
定制宠物玩具/收纳	印有宠物名字的玩具、玩具箱，甚至主人形象的玩偶。	情感陪伴，热度上升。满足宠物独处时的情感需求。收纳箱解决了玩具散乱的问题。	
定制宠物窝床/毯子	耐用面料上印制美食图案、卡通形象等趣味印花。	属家居装饰。宠物床不仅是休息工具，更需与家居风格融合。可爱印花是热门选择。	
定制宠物餐具	碗身刻名，餐垫印刷宠物头像或定制图案。	卫生与专属感。专属碗盆避免共用，减少细菌传播，同时提升宠物归属感。	

来源：亚马逊

POD细分品类—宠物用品

全球定制网
跨境 AI-POD 定制出海平台

宠物主定制市场

目标用户：

宠主自身、以及选择宠物主题礼物送礼的消费者。

产品核心：

以宠物形象为原型，进行纪念、装饰、再创作。

价格区间：

具有极高的情感溢价，价格带宽广（$20 – $200+），利润率远高于普通宠物用品。

消费动机：

情感纪念、家庭装饰、独特礼物、自我愉悦。

宠物主专用热门产品品类

品类	核心产品	价值主张	示例
定制装饰画	肖像挂画 立体装饰 数字油画	家居装饰、情感寄托	
日用品与配饰	钥匙扣 手机壳 枕头 毯子	实用纪念、融入日常	
形象再创作	宠物头像PS	创意幽默、社交货币	

来源：亚马逊、Etsy

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

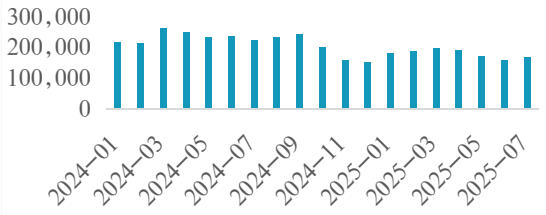
POD细分品类—宠物用品

宠物用品类目— 热榜分析
（以亚马逊为例）

定制铭牌



2024至2025年亚马逊定制铭牌月搜索量

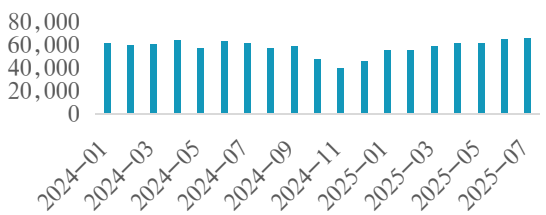


平均价格	$8.95
月搜索量	26w＋
月曝光量	721w＋
热销季	无明显季节性

定制项圈



2024至2025年亚马逊定制项圈月搜索量

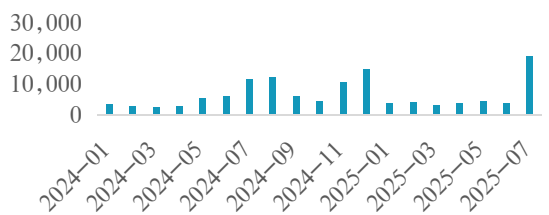


平均价格	$14.99
月搜索量	6w＋
月曝光量	183w＋
热销季	无明显季节性

定制宠物枕



2024至2025年亚马逊定制宠物枕月搜索量

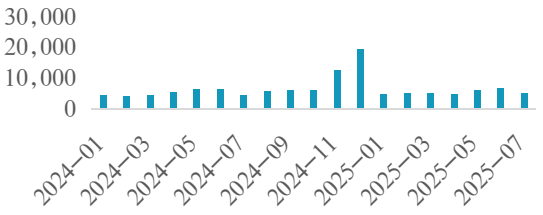


平均价格	$13.99
月搜索量	2w＋
月曝光量	52w＋
热销季	节日

定制宠物服



2024至2025年亚马逊定制宠物服月搜索量



平均价格	$12.95
月搜索量	2w＋
月曝光量	47w＋
热销季	冬季

来源：亚马逊数据整理

POD细分品类—数码配件

全球定制网
跨境 AI-POD 定制出海平台

市场概况

核心人群：

千禧一代&Z世代。

核心需求：

个性表达、情感连结、社交分享

市场特点：

消费电子迭代快，配件需求持续；品类覆盖广；消费者愿为独特性支付溢价。

购买决策因素：

设计独特性

印刷质量与耐久度

材质与手感

价格与发货速度

热门产品品类

	定制手机壳	定制手机/平板支架	定制智能表带	定制键盘/鼠标垫	定制游戏手柄	定制无线充电器
核心定制点	全幅印刷 图文设计 材质（如磨砂、透明）	图案 多功能设计 材质（亚克力、金属、皮质）	材质（硅胶、尼龙、皮革） 印花 刻字	超大尺寸印刷锁边工艺 RGB灯光联动（键盘）	图案喷绘 色彩搭配 按键映射 灯光	表面图案设计 多设备兼容性（二合一、三合一）
示例	 	 	 	 	 	 

来源：亚马逊

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

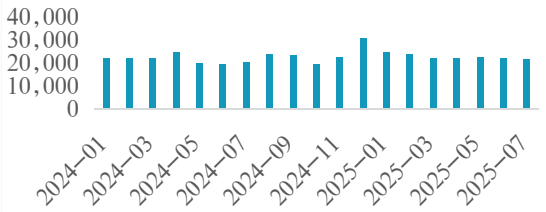
POD细分品类—数码配件

数码配件类目— 热榜分析
（以亚马逊为例）

定制鼠标垫



2024至2025年亚马逊定制鼠标垫月搜索量

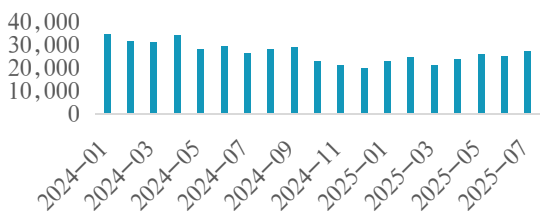


平均价格	$11.99
月搜索量	3w＋
月曝光量	73w＋
热销季	无明显季节性

定制手机壳



2024至2025年亚马逊定制手机壳月搜索量

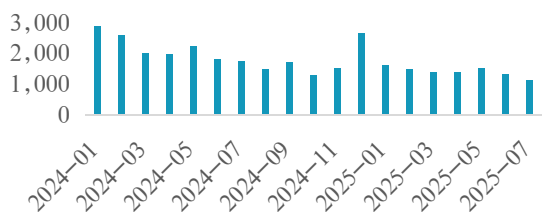


平均价格	$11.95
月搜索量	3w＋
月曝光量	78w＋
热销季	无明显季节性

定制表带



2024至2025年亚马逊定制表带月搜索量

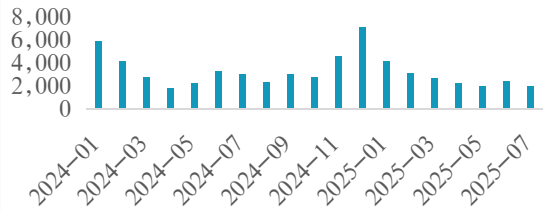


平均价格	$16.99
月搜索量	3k＋
月曝光量	5w＋
热销季	无明显季节性

定制手柄



2024至2025年亚马逊定制手柄月搜索量



平均价格	$7.99
月搜索量	7k＋
月曝光量	14w＋
热销季	节日

来源：亚马逊数据整理

全球定制网
跨境 AI-POD 定制出海平台

02 POD特点及模式

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

POD特点及模式

POD：解锁跨境电商柔性供应链的零库存密钥

POD（Print on Demand，按需印刷）是一种“先订单后生产”的电商模式。

商家无需囤货，消费者提交个性化设计后，供应商实时生产并直发用户，实现“单件起订、零库存”。

和传统无货源模式的最大差别，就是无货！而且按需个性化产品定制！传统的是有货，只是货不在你手上，不能个性化定制！

四大特征

零库存运营

按需生产，彻底规避积压风险与仓储成本，显著降低资金占用，提升周转效率，实现零库存。

高溢价定制

满足独特需求，定制产品溢价率达20%~60%，用户粘性强，复购率远超标品，高利润。

敏捷响应市场

灵活供应链支持极速响应当下热点事件，24小时内更新设计并上线，快速抢占流量红利。

用户原创性

核心内容源自用户上传原创素材（如照片），规避第三方版权侵权风险，确保平台运营安全。

POD电商的热销类目： T恤、毛毯挂毯、家居装饰、服装与配饰、工艺品、帽子、生活用品、汽车用品、地垫、家居厨房用品

POD电商的从业人群： 半托管平台电商、独立站电商、亚马逊为主的货架电商、专业定制网Etsy

POD特点及模式

全球定制网
跨境 AI-POD 定制出海平台



POD电商

零库存，按需生产

轻资产启动，现金流压力小

产品个性化溢价高，促进复购

支持单件起订，试错成本低

VS

传统电商

提前囤货，滞销风险高

备货资金占用高，周转慢

产品同质化严重，竞争大大

批量生产，试错成本高



POD核心优势

- **轻资产零库存，从“高税”到“免税”**

POD采用“先订单后生产”，无需备货压款，彻底避免库存风险和资金占用。POD“本对本”履约，本质上属于“国内交易”，成为免关税避风港。

- **个性化带来高溢价与复购**

依托定制设计跳出同质竞争，契合年轻消费追求独特的趋势。定制产品利润可达标准款2-3倍，情感绑定强，复购率显著提升。

- **试错成本低，爆款响应快**

支持一件起订，卖家可低成本测试多款设计，依据数据快速筛选爆款并集中推广，敏捷调整产品策略，极大降低试错风险。

- **履约与法律保障更完善**

海外法律普遍不支持定制产品无理由退货，售后成本低。配合本地化印制与发货，大部分区域支持48小时极速交付，体验与效率双优。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

POD定制如何出海

全球定制网
跨境 AI-POD 定制出海平台

• POD模式：

A | 图片分销：卖家设计好图案去卖，商品本身极具个性化和差异化，消费者很喜欢才会买，退货率不超过千分之三；

B | 来图定制：消费者有一些个性化需求，比如定制个名字，或者把照片印在某个商品上，这种在各大平台都是不允许退货的。

• 卖家侧：

选择切入的电商平台：托管类平台-Temu、shein、速卖通、Tiktok；独立站平台；货架电商平台

• 供应链侧：

A | 生产流程进行拆分，国内备胚、海外生产交付，可以有效减轻关税波动的影响。先将素胚批量运到美国等海外工厂，再根据订单需求生产发货。

B | 其合作的卖家省去了备货、头程物流和海外仓储的成本，工厂也可以实现小单快返，灵活机动地应对市场需求的变化。

• 海外的POD工厂类型：

卖家+POD工厂：一天有几千单的大卖家会考虑在美国或东南亚自建（或投资）一个POD工厂。与传统的全流程生产的工厂不同，POD工厂一般只提供末端加工服务，即在素胚上印花，整体投入相对较小；

海外仓+POD工厂：海外仓本身是为跨境卖家提供仓储配发服务的，而工厂也需要具备仓储配发功能。海外仓增加一个末端加工生产的服务，就可以继续利用原有的场地和渠道包配送；

工贸一体+POD工厂：在美国做了很多年的OEM/ODM工厂，将以前的批发业务变成一件起订的定制生产服务，目前主要以服装品类居多。

POD特点及模式

全球定制网
跨境 AI-POD 定制出海平台

主流业务模式：商家上传设计并上架产品，待顾客下单后由服务商自动完成生产、包装及直邮，全程不经手实物，卖一件赚一件。

POD热销品类

热销家居装饰品、数字油画、帆布画、铁皮画、铝皮画、铁风铃、亚克力、木板画等		热销服饰、T恤、背心、连帽卫衣、圆领卫衣、渔夫帽、棒球帽、直喷袜等		热销家居家纺、毛毯、地毯、挂毯、地垫、沙滩巾、抱枕、浴巾、马克杯、汽车杯等	
带框数字油画	铝板画	T恤	卫衣	毛毯、挂毯	地垫、茶桌垫
					
亚克力	铁风铃	帽子	直喷袜	马克杯	汽车杯
					

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

选品特点—按人群

按人际关系

人群细分：

父母、祖父母、儿童、朋友、同事等

选品方向：

家庭照片毛毯、定制枕头、姓氏门牌、家庭树挂画、定制夜灯、纪念相框、个性化童装、名字手链、亲子装、定制餐具、定制围巾、定制帽子等等。

示例：



按职业属性

人群细分：

白领、上班族、教师、护士等

选品方向：

定制桌面收纳、定制创意灯饰、定制解压骰子、定制感谢卡、定制别针、定制马克杯、定制鼠标垫、奖杯奖牌、纪念徽章、定制证书等等。

示例：



按养宠关系

人群细分：

猫/狗主人等

选品方向：

定制宠物肖像服饰、名字项圈、定制宠物铭牌、定制宠物碗、定制宠物收纳盒、定制宠物餐具、定制猫猫照片T恤、定制狗狗照片服饰等等。

示例：



按兴趣偏好

人群细分：

游戏玩家、户外爱好者等

选品方向：

定制游戏手柄、鼠标垫、键盘键帽、定制游戏主题卫衣、定制背包、沙滩巾、帽子、保温瓶、定制动漫周边T恤、收藏展示盒、定制海报等等。

示例：



图片来源：亚马逊

（以上仅是部分特点）

选品特点—按场合

婚礼

用户情感需求：

纪念、专属感、喜悦

选品方向：

刻名酒杯、定制喜糖盒、定制毛巾、定制挂画、情侣睡衣、纪念相册、定制首饰、定制桌布、婚礼灯饰等等。

示例：



毕业礼

用户情感需求：

成就、纪念、新征程

选品方向：

毕业熊、定制戒指、纪念相框、班级徽章、班级卫衣、定制学位帽、纪念T恤、专属领带、定制收纳箱等等。

示例：



生日派对

用户情感需求：

祝福、独一无二

选品方向：

定制气球、主题横幅、照片背景墙、定制蜡烛、年龄数字道具、定制徽章、主题口罩、派对帽、定制水杯等等。

示例：



乔迁新居

用户情感需求：

温暖、祝福、装饰

选品方向：

定制门牌、欢迎地毯、家庭名字挂饰、定制窗帘、定制餐具、家庭围裙、香薰扩散器、定制画作、家庭树挂饰等等。

示例：



日常通勤

用户情感需求：

实用、个性展示、乐趣

选品方向：

定制鼠标垫、个性文具、桌面整理架、定制名片夹、定制背包、定制手机壳、无线充电器、定制钥匙扣等等。

示例：



全球定制网
跨境 AI-POD 定制出海平台
更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

（以上仅是部分特点）

选品特点—按时间

全球定制网
跨境 AI-POD 定制出海平台

圣诞节

热门品类：

个性化圣诞树挂饰、刻名圣诞袜、家庭照片圣诞球、圣诞主题毛衣、圣诞主题抱枕等等。

潜力品类：

宠物圣诞装、宠物圣诞帽、圣诞主题毛毯等等。

示例：



情人节

热门品类：

刻名字和日期项链、情侣手链、指纹戒指、配对T恤、卫衣、定制情侣手机壳等等。

潜力品类：

情侣照片桌面装饰、定制相框、定制爱心灯饰等等。

示例：



母亲节/父亲节

热门品类：

最佳妈妈/爸爸奖章项链、生辰石手链、家庭树吊坠、定制亚克力灯、照片抱枕等等。

潜力品类：

家庭手印相框、儿童画作定制品、宠物照片相册等等。

示例：



万圣节

热门品类：

个性化南瓜T恤、鬼怪主题卫衣、发光万圣服装、万圣挂毯、定制糖果袋等等。

潜力品类：

定制南瓜灯、个性化鬼怪人偶、照片面具等等。

示例：



返校季

热门品类：

姓名刺绣背包、照片打印背包、姓名贴纸、定制笔记本、个性化铅笔盒、姓名印章等等。

潜力品类：

定制挂毯、照片墙套装、LED名字灯、名字水杯等等。

示例：



图片来源：亚马逊

（以上仅是部分特点）

全球定制网
跨境 AI-POD 定制出海平台

POD选品策略：聚焦平面，深耕情感与场景

推荐品类：平面化、易印刷、高情感附加值

服装配饰类
T恤、卫衣、袜子、围巾等（印花面积越大越受欢迎）

家居与礼品类
马克杯、抱枕、鼠标垫、帆布包等（实用+纪念意义，驱动复购）

小众利基市场
宠物项圈（可刻名）、定制墓碑装饰、节日主题饰品等

避坑指南：拒绝高风险品类

复杂曲面产品：
如球形水杯、异形瓶——印刷次品率高

高单价精密品：
如定制耳机、科技硬件——成本高、退货风险大

案例警示：
某卖家尝试“定制水晶球”，次品率超30%，损失约3万美元

选品核心逻辑：情感+场景

情感承载型
如情侣衫、亲子手链、纪念日礼物等——满足情感表达与记忆留存

场景刚需型
如开学季背包、毕业季帽子、赛事周边等——解决特定场合需求

推荐起步策略：从细分场景切入

宠物定制（项圈、食盆、服饰等）

节日礼品（圣诞袜、万圣面具、感恩节语录杯等）

社群文化（粉丝应援、兴趣小组、定制标语类等）

营销升级：用故事提升溢价

结合真实用户故事，提升情感共鸣与产品价值感

节日营销提前布局，借氛围推定制商品，拉动销量爆发

选品推荐“平面载体”+“情感场景”，拒绝复杂与高价，用真实故事实现高溢价、低风险运营。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

运营模式



自主设计模式

全球定制网
跨境 AI-POD 定制出海平台

设计即生产，出单即发货



卖家设计 → 商品上架 → 订单生成 → 生产与交付

四大优势			
零库存	**快反应**	**高溢价**	**易扩展**
无需备货压货	**快速跟进热点**	**原创差异化**	**铺货→精铺**



更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

来图定制模式

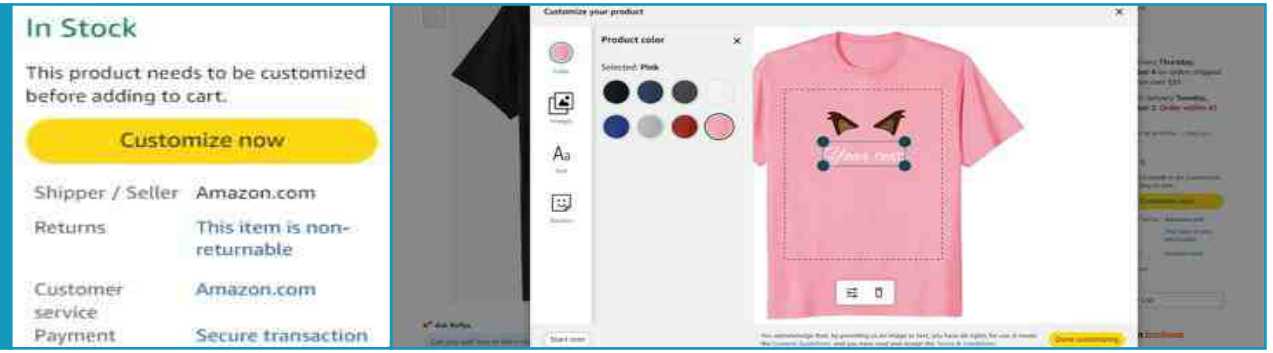
全球定制网
跨境 AI-POD 定制出海平台

买家DIY设计，卖家审核接单，平台柔性生产

买家上传图案/文字 → 卖家审核与沟通 → 订单生成 → 生产与交付

四大优势			
高度个性化	拒绝价格战	买家参与感强	供应链高效柔性
满足独一无二的定制需求	凭创意与服务获取溢价	实时预览，自助DIY	一键审核，快速生产交付

来图定制产品不可退换



铺货·精铺·发仓模式

全球定制网
跨境 AI-POD 定制出海平台

从海量测款到精准打击

	铺货模式	精铺模式	发仓模式
核心策略	海量上架，广撒网	聚焦品类，深度优化	批量发仓，抢占市场
运营目标	快速测款，发现潜力爆款	稳定出单，提升利润	打造爆款，稳定排名
每天SKU/运营	2000+	大幅减少，聚焦优化	少量精品，供应链备货
团队要求	基础，1人可管4-5店	有经验，擅长数据分析	资深，精通广告与供应链
难度与风险	门槛低，考验耐心	考验选品与运营能力	供应链能力
演进关系	作为起点，为精铺和发仓提供数据	从铺货中筛选优质品类，承上启下	验证爆款后，规模化放大

运营方法论：铺货测款 → 数据反馈 → 精铺优化 → 爆款验证 → 发仓扩量

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

定制模式

提供创意模板，满足千人千面需求

提供模板 → 买家定制 → 审核后订单生成 → 生产与交付

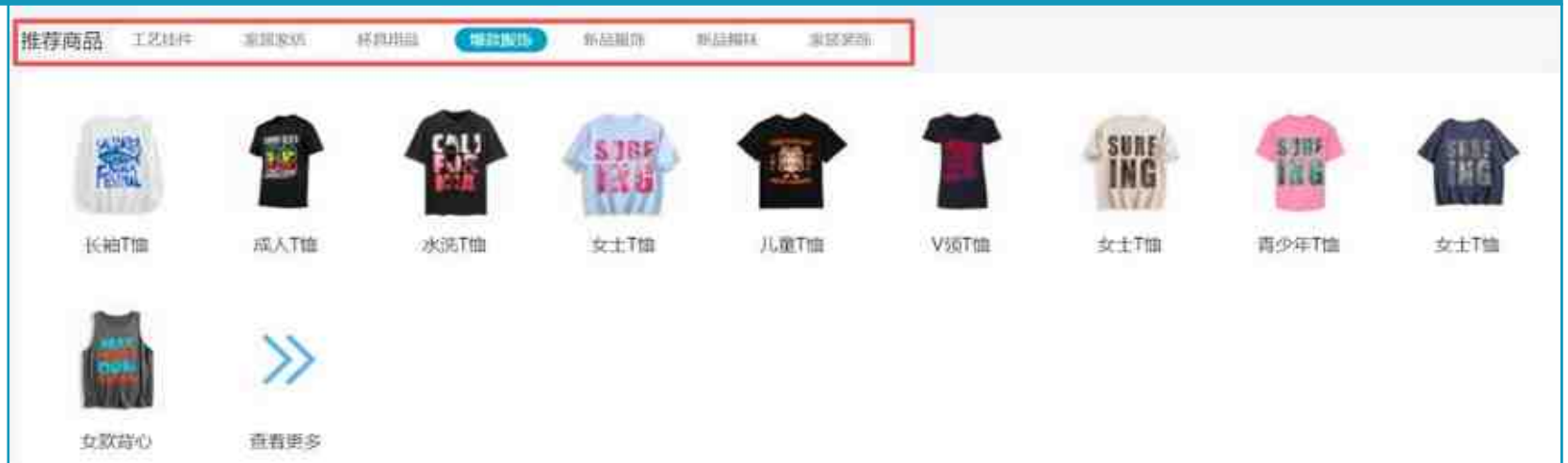
四大定制类型			
空白定制	半成品定制	主题定制	元素定制
提供完整设计模板	基础模板+有限修改	节日/场景主题	自由组合元素
			

卖家赋能引擎

全球定制网 www.globalpod.cn

精准选品，启航无忧：

平台首页基于全球实时消费数据与趋势，为您**智能推荐高潜力爆款品类：工艺挂件、家居家纺、杯具用品、爆款服饰、新品帽袜、家居装饰等；**助您精准切入市场，告别选品迷茫，大幅降低试错成本。



极简设计，创意无界：

搭载“**零门槛”在线一体化设计器，无缝对接海量官方正版授权素材库：**覆盖全部节日、场合、人群主题素材。**无需设计基础，**拖拽之间即可将灵感转化为高质量作品，极大缩短从创意到商品的路径。



来源：全球定制网

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

卖家赋能引擎

全球定制网 www.globalpod.cn

AI驱动，独领风潮：

本平台**集成多款前沿AI生图与设计工具，**致力为用户提供高效、多样且个性化的创意生成方案：**一键生成独一无二的图案与文案,助您快速构建极具差异化的产品矩阵，**在竞争中脱颖而出，打造专属品牌标识。



极速履约，服务全球：

依托覆盖**全品类的美国/欧洲/日本（截至目前）本地化生产与直发网络，**实现自动化订单处理与极速配送：品类包含T恤、毛毯挂毯、家居装饰、帽子、生活用品、汽车用品、地垫、家居厨房用品、服装与配饰、工艺品等。



来源：全球定制网

全球定制网平台操作流程

下单系统首页：https://diy.globalpod.cn/





平 台 企 微

平 台 小 程 序

操作流程：

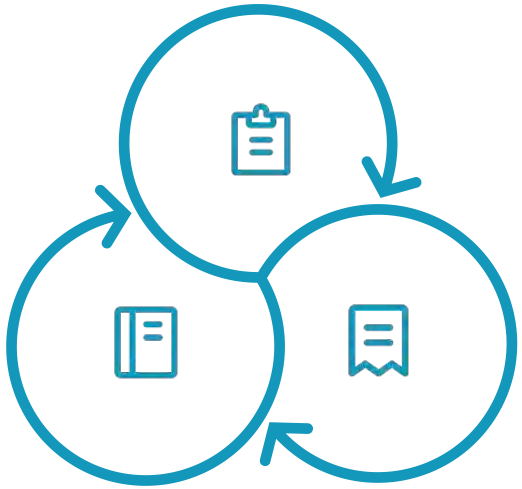


自动同步订单

授权店铺后，系统自动同步订单、同步回来的订单需要关联到系统的成品，就是sku的关联，关联后进行付款下单

手动导入订单

创建店铺不授权，表格批量导入订单，导入订单后进行产品关联



购物车下单

类似在淘宝买东西，设计产品然后填写地址信息下单

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

平台操作流程

1、自动同步：目前支持亚马逊、速卖通、Temu、敦煌、etsy、wish、shopify、店匠、Ozon、Walmart、shein、tiktok、shopee、jumia、lazada、天猫、淘宝、ebay其他授权绑定店铺。



①授权绑定店铺，【我的工作台】-【刊登】-【店铺管理】，选择对应平台添加并绑定店铺



②店铺出单后，系统会自动同步订单到系统，在【订单】-【订单管理】-【待编辑】查看

平台操作流程



③点击进入【关联】，选择【关联产品（设计新成品/后续设计】，选择对应的产品、对应的颜色尺寸，点击【关联并设计】，设计时可上传本地素材或者选择已上传到系统的素材



sku关联除上述外，也可以提前进行批量关联。导入原图素材，进入【我的工作台】-【素材图库】-【我的素材】-【上传】，批量上传素材



设计成品效果图，【选品】-进入产品，进入【批量设计】，选择素材保存设计



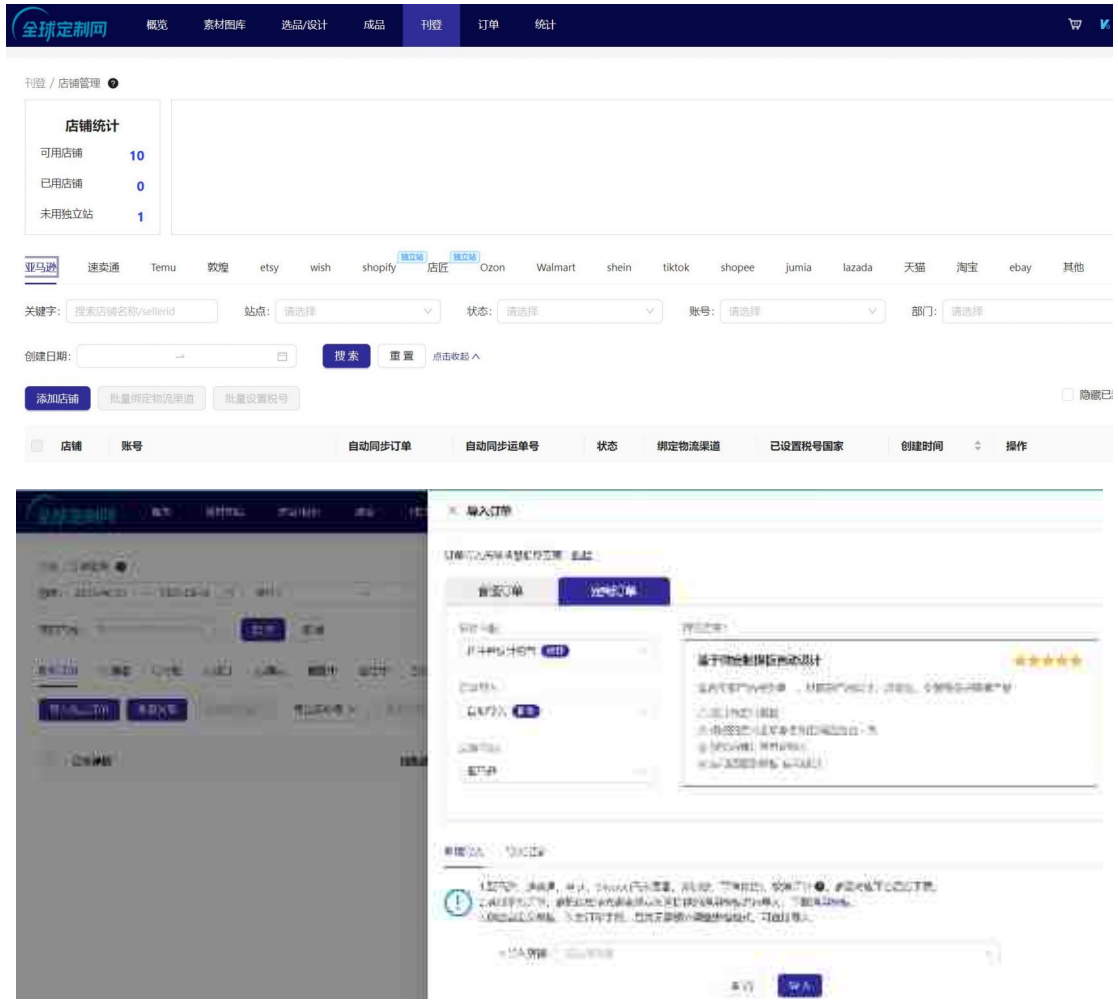
进入【订单】-【产品关联记录】，进行sku的关联，此为系统设计过的产品与卖家自己的sku进行关联,sku提前关联后，系统同步订单后订单将自动进入待付款状态

④订单在关联后进入【待付款】状态，点击批量付款即完成下单，订单进入【备货中】，等待工厂生产完成即可。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

平台操作流程

2、手动导入订单：物流说明：如客户自己上传面单，则需要对应手动物流渠道与对应的店铺，店铺可以不授权，比如temu手动物流就需要对应的temu店铺



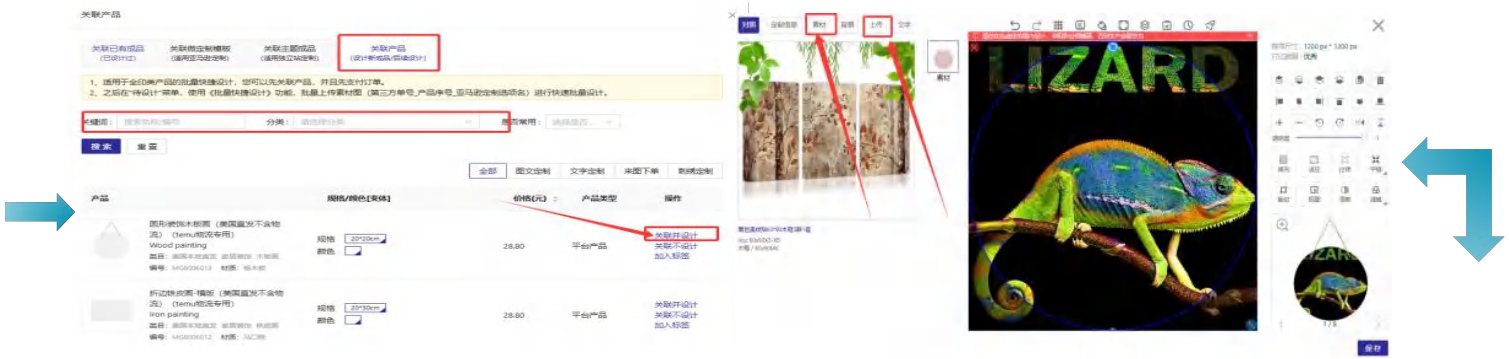
①创建店铺，【刊登】–【店铺管理】，选择对应平台，创建店铺，可以不用授权店铺

②从电商平台的店铺下载订单，下载的订单需要按照系统的通用模板进行填表，通用模板下载位置。

平台操作流程



③导入后订单为待编辑状态



④点击进入【关联】，选择【关联产品（设计新成品/后续设计】，选择对应的产品、对应的颜色尺寸，点击【关联并设计】，设计时可上传本地素材或者选择已上传到系统的素材



进入【订单】-【产品关联记录】，进行sku的关联，此为系统设计过的产品与卖家自己的sku进行关联,sku提前关联后，系统同步订单后订单将自动进入待付款状态



设计成品效果图，【选品】-进入产品，进入【批量设计】，选择素材保存设计



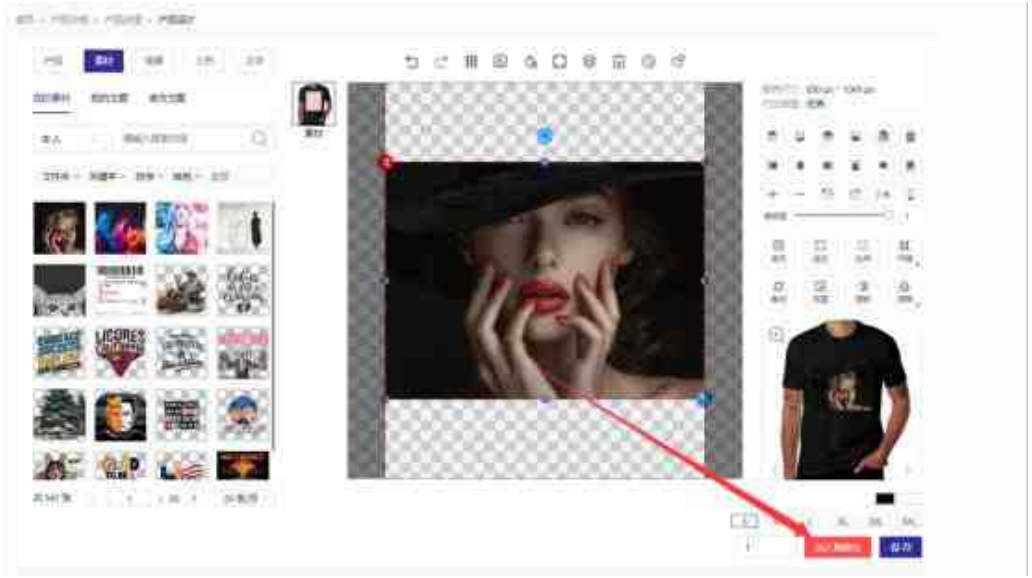
sku关联除上述外，也可以提前进行批量关联。
导入原图素材，进入【我的工作台】-【素材图库】-【我的素材】-【上传】，批量上传素材

⑤订单在关联后进入【待付款】状态，点击批量付款即完成下单，订单进入【备货中】，等待工厂生产完成即可。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

平台操作流程

3、购物车下单：





平 台 企 微

平 台 小 程 序

上传素材后进行产品的设计，可单个设计后直接加入购物车

在购物车进行结算，可选系统物流或者自传面单，自传面单则需要选择对应的手动物流的店铺

全球定制网
跨境 AI-POD 定制出海平台

03 POD应用平台与营销策略

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

POD海外主流平台

全球定制网
跨境 AI-POD 定制出海平台

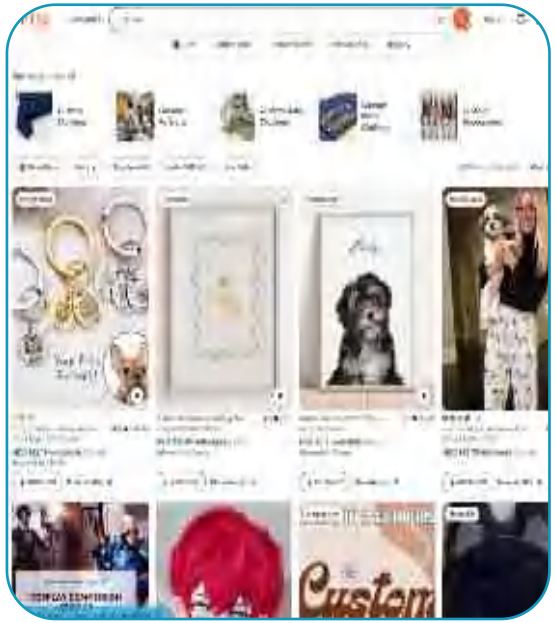
Amazon

全球最大的电商流量入口，搜索需求明确的消费者首选平台，是标准化POD产品实现大规模销售的核心渠道。



Etsy

垂直手工艺与复古品电商平台，买家多为寻求独特性、故事性和情感连接。**它是高溢价POD礼品的最佳销售场所。**



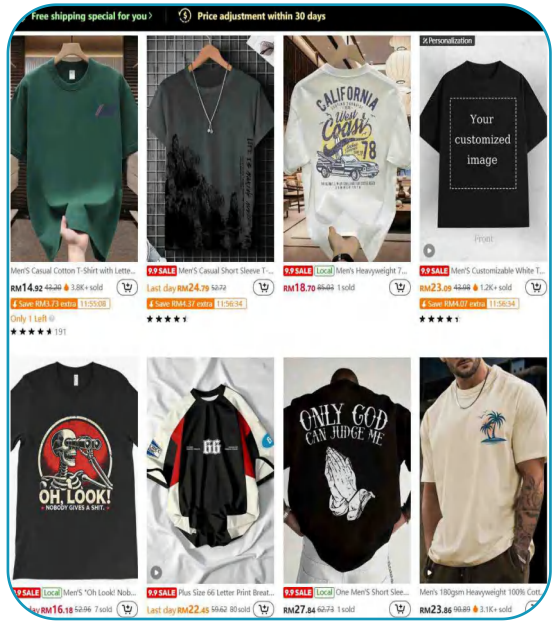
TikTok

全域兴趣电商，**是测试爆款的最快渠道。**其本质是“内容电商”，依赖算法推荐激发非计划性购物需求。



Temu、shein、速卖通

其**POD热门模式并非传统的“来图定制”，**而是卖家自主设计，再于平台进行销售，适合测款走量，极致低价。

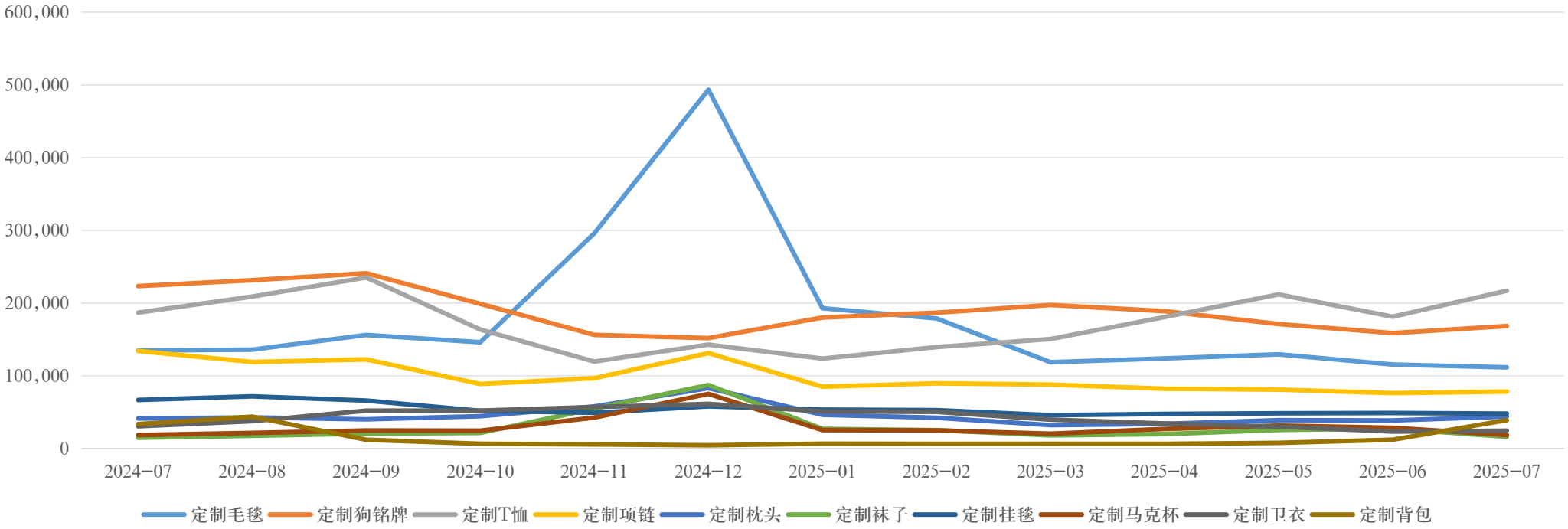


全球定制网
跨境 AI-POD 定制出海平台

宠物与服饰品类稳占C位，家居与配饰波动中寻找爆点

近一年数据显示，**定制狗狗铭牌和定制T恤搜索量持续领先，定制毛毯在年末出现爆发式增长，定制项链、定制枕头、定制袜子、定制卫衣保持稳定增长，定制挂毯、马克杯波动明显；定制背包在近期显著上升，整体反映个性化消费需求多样且季节性明显。**

近一年亚马逊TOP10定制产品月搜索量趋势图

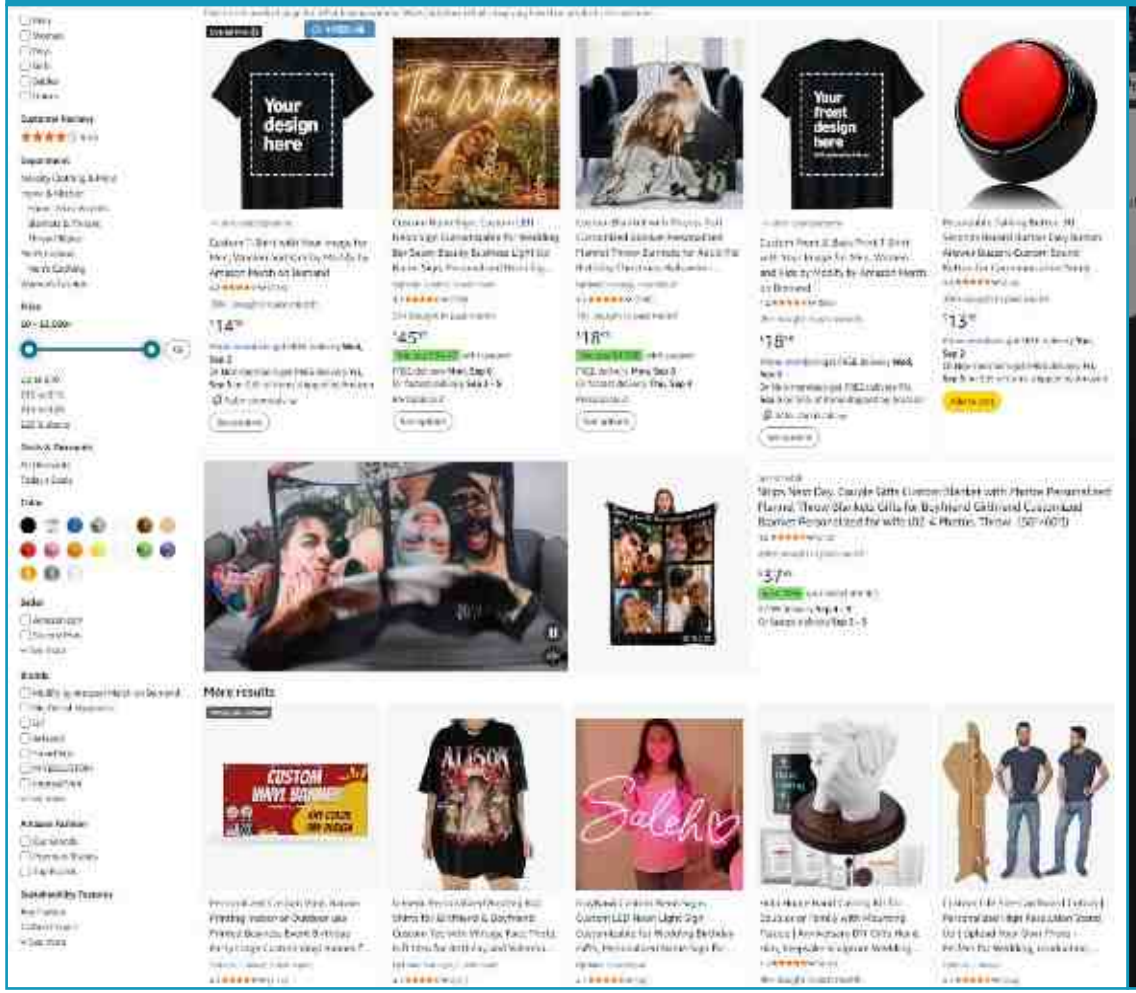


更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

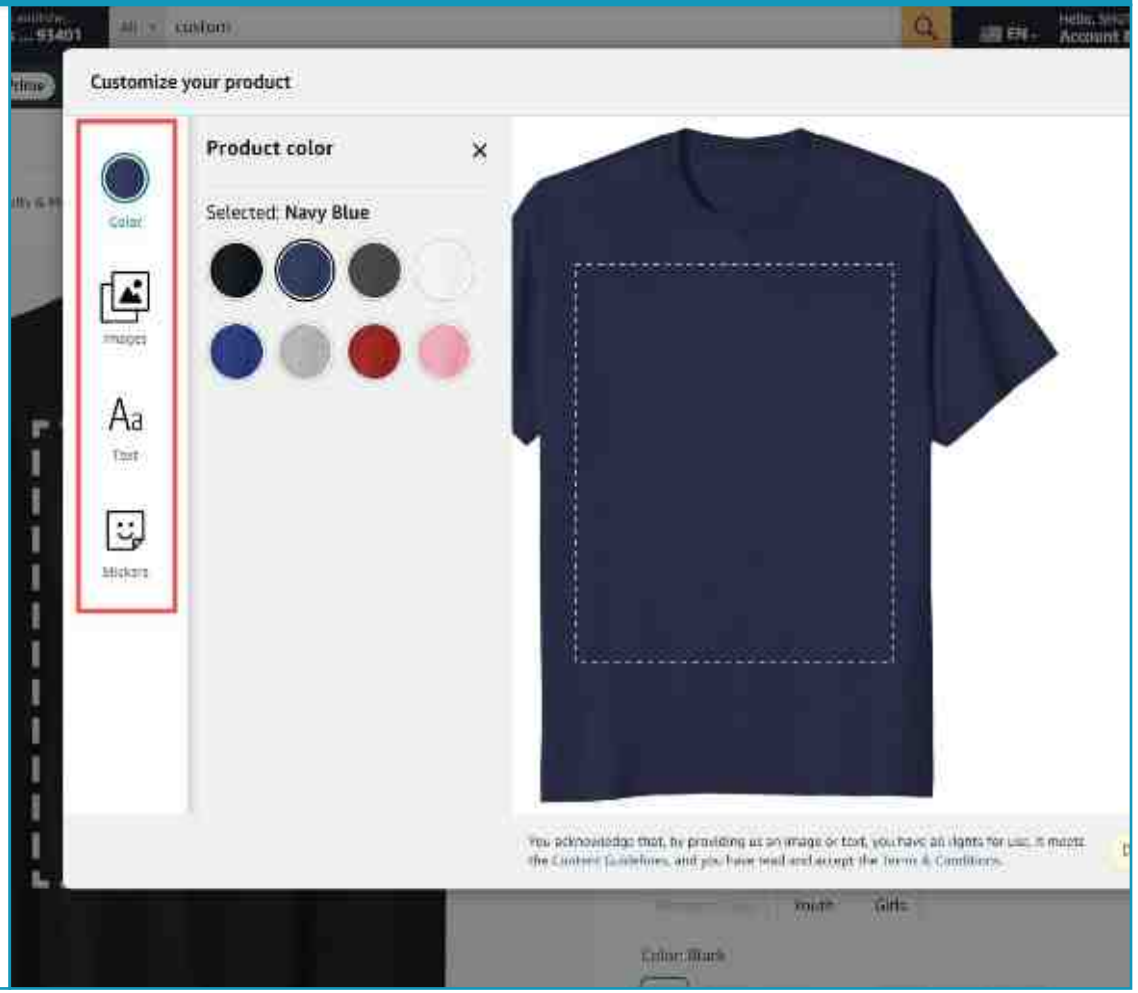
亚马逊

全球定制网
跨境 AI-POD 定制出海平台

定制产品页面



定制页面

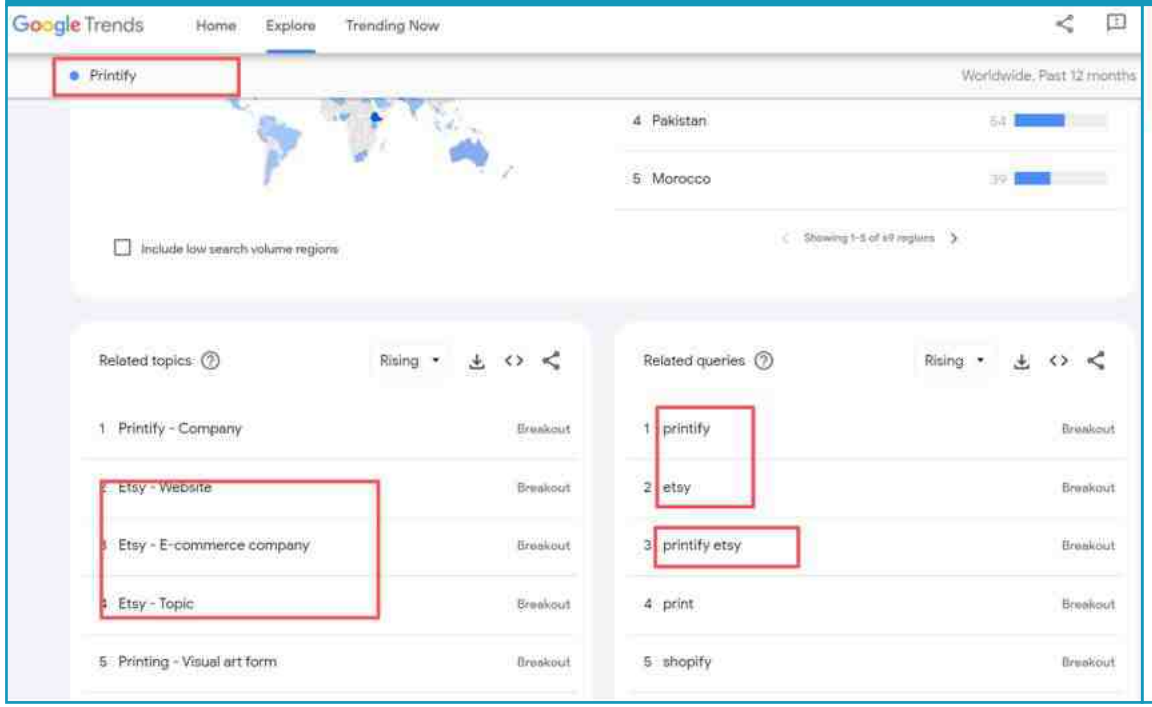


来源：亚马逊

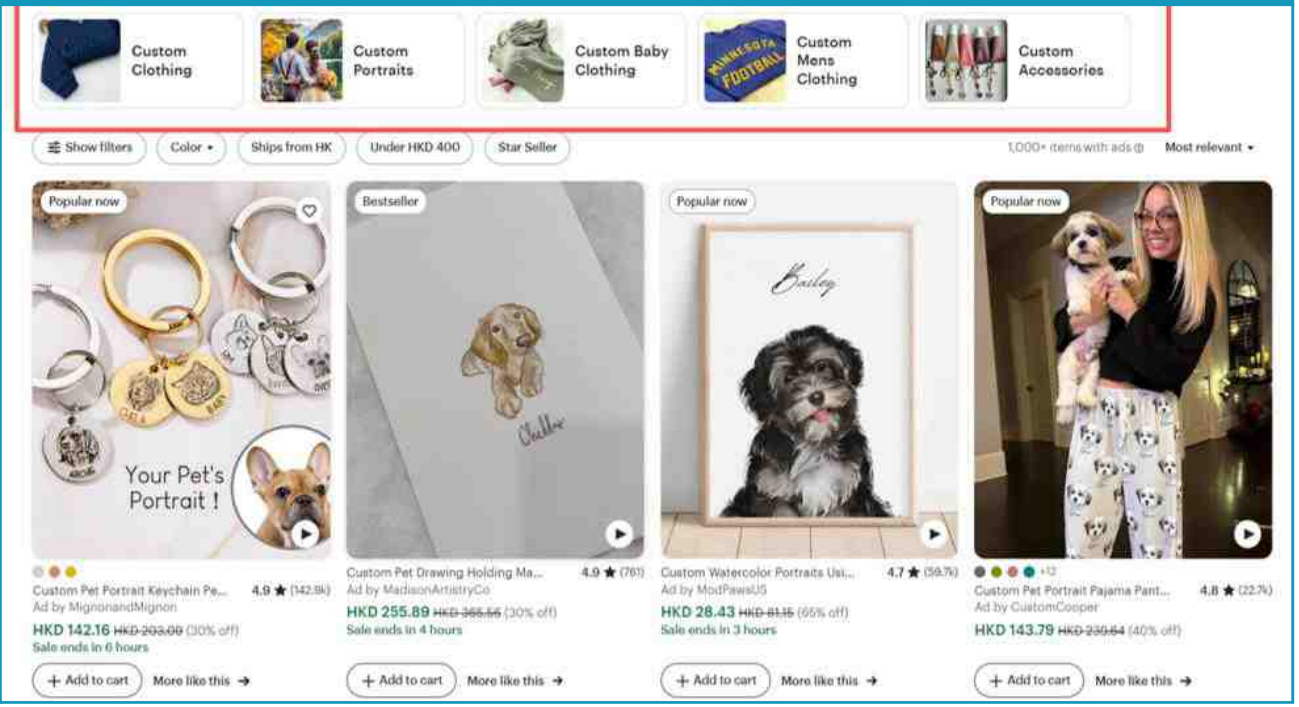
Etsy

Etsy作为专注于手工艺和原创设计的电商平台，凭借其独特的“定制化”标签，在欧美市场拥有显著影响力。与传统电商不同，Etsy通过场景化展示和话题细分强化产品个性，并依托算法推荐契合用户偏好与热门趋势的内容。**据谷歌“Printify”搜索趋势显示，Etsy已成为相关定制类需求中最热门的平台，其热门定制类目覆盖服饰、贴画、婴儿服装、配饰、宠物用品和珠宝等，持续推动个性化消费浪潮。**

谷歌趋势



热销品类

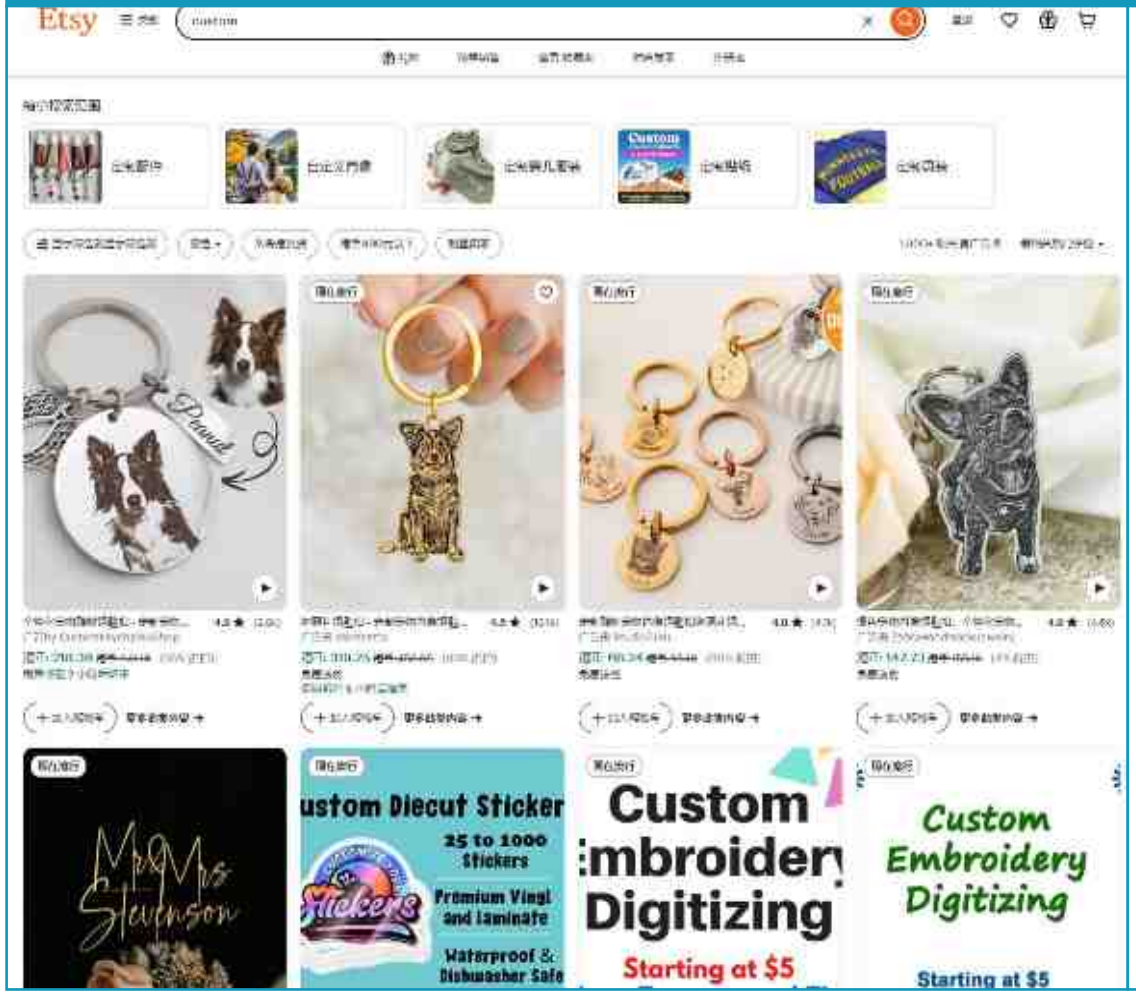


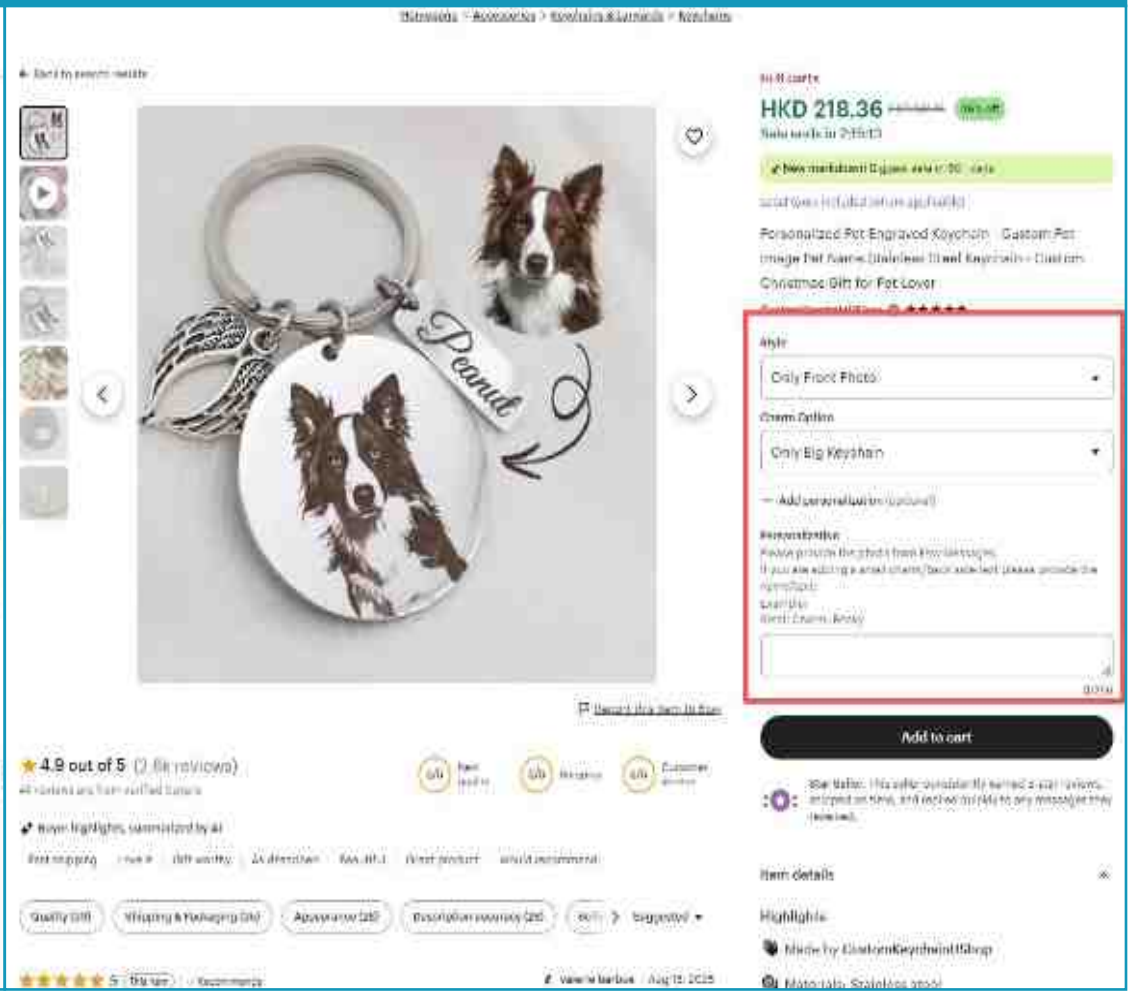
更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

Etsy

全球定制网
跨境 AI-POD 定制出海平台

定制产品页面	定制页面



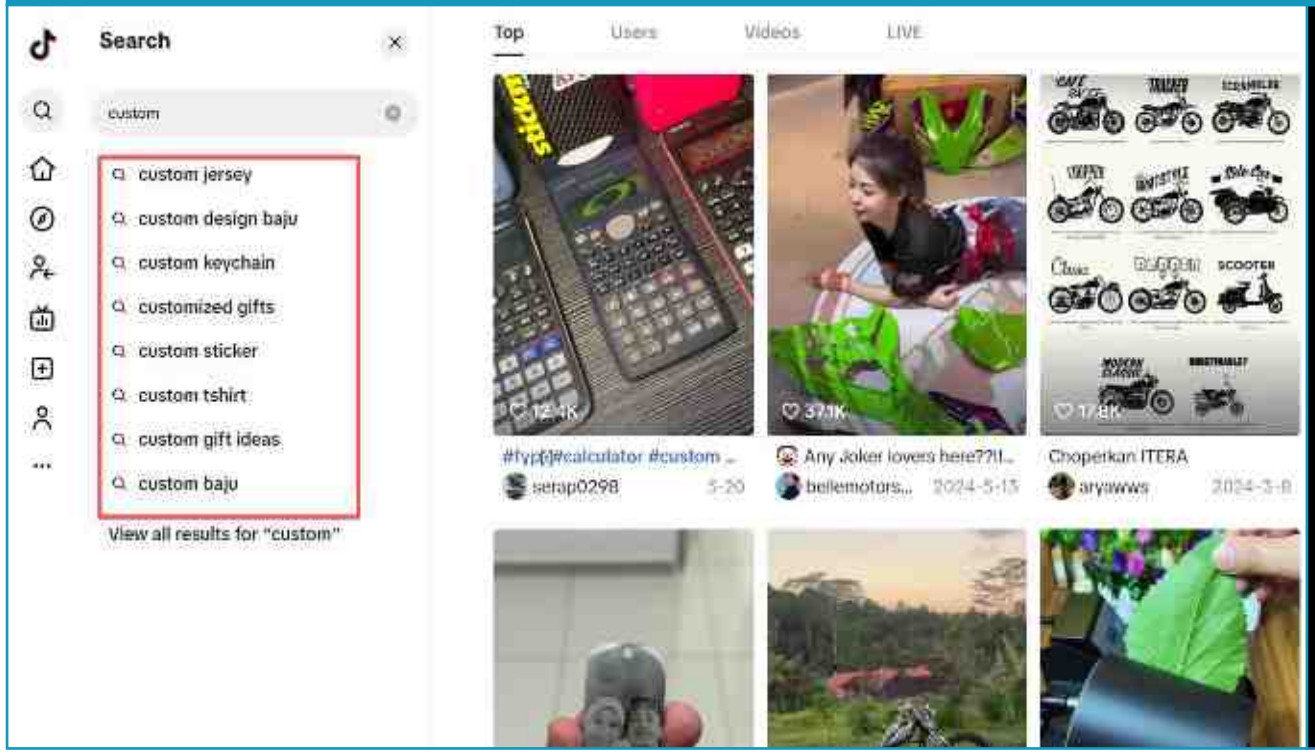


来源：Etsy

全球定制网
跨境 AI-POD 定制出海平台

TikTok上的POD品类包括服装、礼品、首饰、配饰等，其显著特征在于定制联想词的颗粒度更细、更垂直，“custom jersey”、“custom keychain”、“custom sticker”等高频搜索词也显示出强烈的小众化需求导向，**而目前平台上的定制交易大多依靠卖家和买家通过私信沟通完成，整体呈现高互动性、高灵活度但依赖人工运营的特点。**

热销品类



定制形式



更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

TikTok+独立站+POD模式

引爆个性化电商新增长极

热度印证：TikTok成POD核心引流阵地

定制类内容天然易传播，例如一条“定制狗牌”视频获850万播放，55万点赞等；#Personalized、#Custom等相关话题持续爆发，曝光量超十亿级。

模式闭环：流量 → 承接 → 交付

引流
TikTok + Instagram
短视频/挑战赛展示个性化过程与场景

→

转化
品牌独立站/ Shopify
承接信任流量，实现高溢价转化

→

交付
POD柔性供应链（如全球定制网）
按需生产、48小时发货、0库存

三步实施策略，快速启动POD业务

精准选品 + 敏捷设计： 聚焦情感品类，纪念服饰、宠物周边、节日礼品等；借助AI设计工具（如全球定制网），10分钟内产出热点主题设计。

原生内容引流，测试放大爆款： 拍摄定制过程/使用场景/开箱等内容，传递情感价值；提前创建10－12个内容版本，A/B测试择优扩量。

选择可靠POD供应商： 一件起订、48小时发货、品质稳定。

Temu/shein

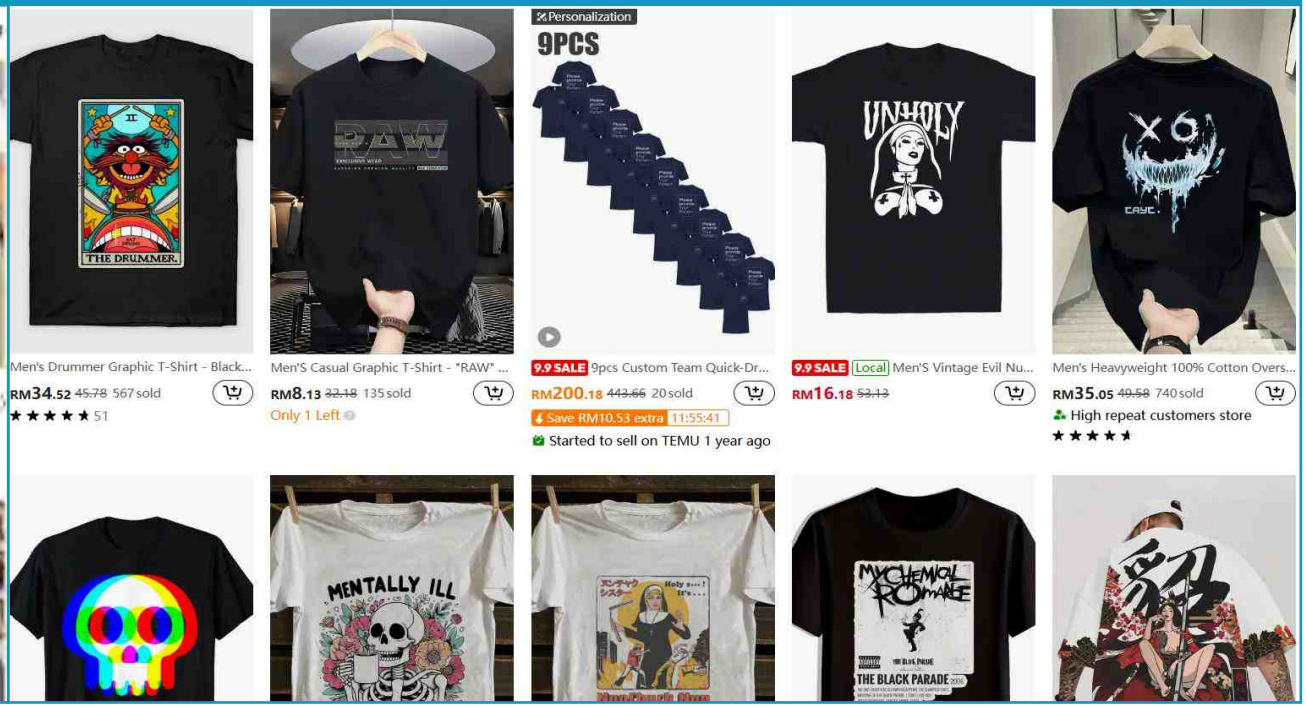
全球定制网
跨境 AI-POD 定制出海平台

TEMU/shein的POD热门模式多为卖家提供“自主设计、平台销售”为核心路径，虽支持来图定制，但其架构更侧重于商家主动创作并快速上新，依托平台极致的供应链与价格优势，实现高效测款和快速起量。**热门品类以T恤、装饰画等标准化程度较高、易于批量生产的商品为主，整体呈现出典型的“低价铺货式”销售特征，适合擅长款式开发和规模走货的卖家参与。**

定制模式



铺货模式



更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

Temu侵权应对

全球定制网
跨境 AI-POD 定制出海平台

黄金72小时自救指南

POD的核心就是图片，而成为爆款图片的核心就是防侵权，利用全球定制网在线防侵权检测工具，避免TRO问题，让热销变畅销。

【侵权检测】

应用针对TEMU半托管卖家经常遇到的产品商品、品牌合规化问题，提供了解决方案。应用涵盖海量商标、专利、版权数据，AI轻松一键识别检测。通过该应用，卖家可及时识别专利、品牌、禁用词，有效防止业务侵权风险。



平 台 企 微

此前，多起卖家TRO剧增，服饰、手机壳、装饰画、贴纸等相关产品是重灾区，今年200+店铺被冻结，包含有：花园仙子、绿色巴士、熊猫奶茶插画等。



本案涉及版权如下：
VA2-347-116；VA2-347-257；
VA2-347-256；VA2-347-118；
VA2-347-255；VA1-933-942；
VA2-213-372；VA2-213-375；
VA2-266-870；VA1-860-343。

营销节点

随着 2025 年亚马逊 Prime 会员日大促的落幕，跨境电商下半年的销售旺季已火热开启。黑五、网一、圣诞节等重大节日接踵而至。

2025下半年跨境电商营销节日速查表

月份	节日名称	日期	重点市场	热门选品
6月	古尔邦节	6月7日	中东	宗教用品、民族服饰
	巴西情人节	6月12日	巴西	珠宝、定制礼品
	父亲节	6月15日	欧美	电子产品、运动装备
7月	亚马逊Prime Day	7月中旬	全球	家居电器、美妆个护
8月	返校季	8月25日起	欧美/日韩/拉美墨西哥	文具，电子产品、背包
9月	墨西哥独立日	9月16日	墨西哥	爱国元素服饰、派对用品
	德国啤酒节	9月21日起	德国	家用啤酒器具、派对用品
10月	智利网络星期一	10月3-5日	智利	3C电子、汽配、家居
	万圣节	10月31日	全球	万圣节服饰、南瓜套装、搞怪用品
11月	墨西哥亡灵节	11月2日	墨西哥	亡灵节装饰品、厨房用品
	黑五	11月28日	全球	全品类（重点高客单价）
12月	网络星期一	12月1日	全球	全品类（重点高客单价）
	双12/绿色星期一	12月12日	全球	礼品套装、冬季服饰
	圣诞节	12月24-25日	欧美	圣诞装饰品和礼品、派对用品
	节礼日	12月26日	英国、加澳、南非、新	家居用品、厨房用品

旺季的 POD 定制市场竞争异常激烈，每一个订单的交付都关乎着商家的口碑和收益。在这个关键时刻，选择合适的工厂成了重中之重。

年份	美国本土工厂	国内工厂
2023 年	3 - 5 天	15 - 20 天
2024 年	3 - 4 天	16 - 22 天
2025 年	2 - 4 天	18 - 25 天

图：美国本土POD工厂与国内工厂旺季平均交付时长对比（单位：天）

1．大幅缩短交付时间，抢占旺季先机

美国本地POD工厂可将平均交付时间缩短至2-4天，远低于海外发货的18-25天。更快交付显著提升消费者满意率和复购意愿，尤其适合节日礼品等时效性需求，帮助商家高效抢占旺季市场。

2．显著降低物流风险，保障订单稳定

本地发货订单异常率仅3%，而海外旺季发货高达15%。选择本地生产可有效避免清关延误、包裹丢失和损坏等问题，减少售后损失与信誉风险，运营更稳健。

3．优化综合成本结构，提升盈利空间

尽管本地生产成本稍高，但节省了跨境物流、清关和保险等费用。数据显示，本地工厂每单综合成本比海外低8%-12，尤其旺季优势明显，利于实现更高利润。

4．全面提升客户体验，强化品牌信任

快速稳定的交付和便捷的本地售后，使客户满意度提升至90%。高质量服务不仅减少纠纷，更积累品牌口碑，为长期增长奠定坚实基础。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

04 全球定制网平台

全球定制网介绍：



跨境AI——POD定制出海平台

- 全球POD货盘 · 覆盖1000 + 细分商品
- AI-POD智能Saas · 订单运营/管理/协同
- 订单履约交付海外智能工厂 · 全链路数字化管理

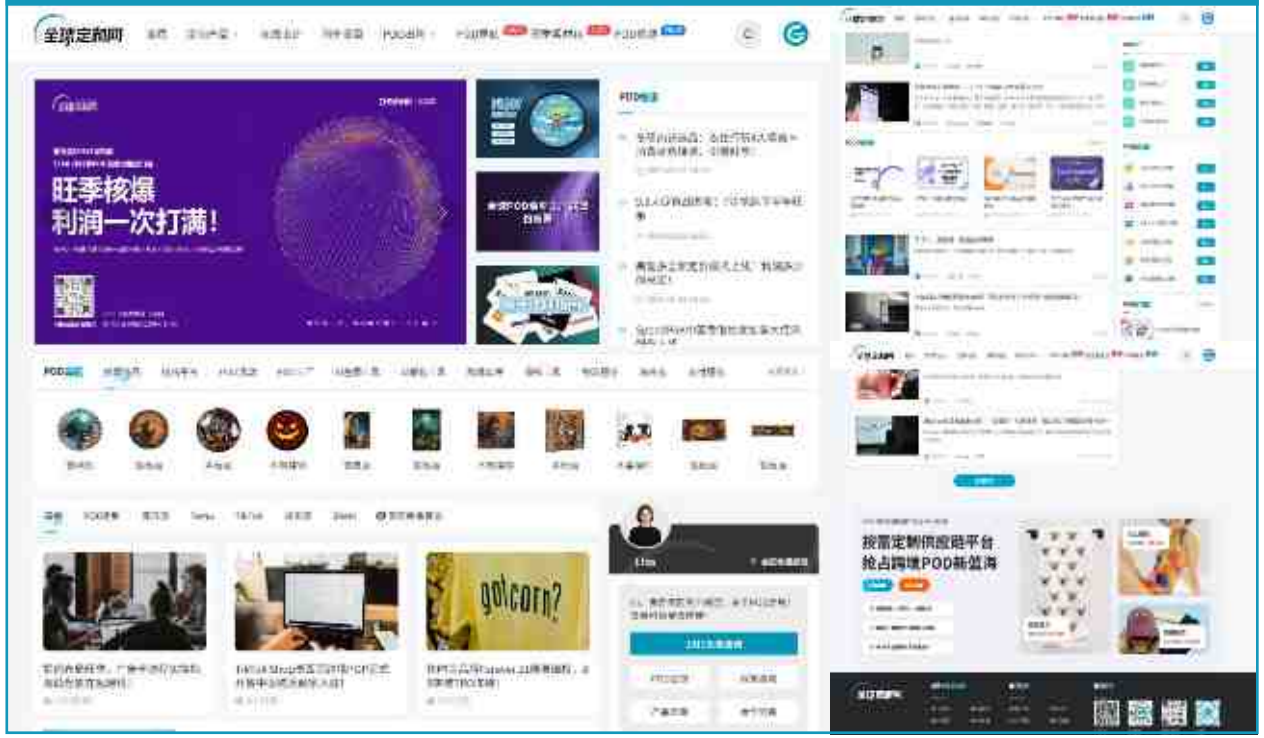
更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

平台介绍

全球定制网官网：www.globalpod.cn

全球定制网
跨境 AI-POD 定制出海平台

网站



小程序



视频号



Saas系统



视 频 号

公众号

供应链分布

全球定制网供应链分布

自建2大中心工厂+6大卫星合作工厂协同生产

时效优先 | 西部快速响应机制
订单全链路优化 | 48小时极速交付
汽车杯/马克杯/直筒杯



设备进场阶段 |
辐射美东市场 | 产能提升40%+
大服饰，男T，卫衣

新泽西POD工厂
成熟生产体系
铁风铃/圆形亚克力
方形亚克力/心形亚克力
车牌/圆形木板画/铁铝画

全产能运营 | 成熟生产体系
覆盖帆布/铁皮/铝板/木版画
数字油画新品类
覆盖家居家纺法兰绒地垫/硅藻泥地垫
桃皮绒地垫/法兰绒毛毯/磨毛挂毯
棉布毛巾/沙滩巾/茶桌垫

专业团队
全尺寸帆布画

全产能运营
大服饰，男T，卫衣

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

全球定制网
跨境 AI-POD 定制出海平台

感谢聆听



