

2026 · 海外华人专属

5

最值得入场的 5 个细分赛道 与切入点

不是让你去发明新东西——是带你看清，已经验证过的爆款旁边，那 5 个正空着、又恰好属于你的位置。市场是真的，机会是真的，路，我陪你走。

市场够大 · 有数据

有人做成了 · 有案例

空位还在 · 有机会

海外华人 · 天生适合

Lily | 旅德 25 年

一人公司 · 德国线上创业 · 年营收百万欧 | 专门陪海外姐妹从零建起自己的生意

先说句掏心窝的话

如果你也试过代购、做过自媒体、买过一堆网课，却始终卡在"到底该做啥"上——别急着怪自己。不是你不够努力，是从来没人帮你把"方向"这件事，好好摆到你面前。

机会，从来不在"发明一个新东西"里，而在已经被市场验证过的爆款旁边，那个还空着的位置。

接下来这 5 个方向，每一个我都帮你看清了三件事：**这个市场是不是真的够大、有没有人已经做成了、那个空位是不是恰好适合海外华人的你**。你会发现——不是你能不能做，而是这些位置，本来就在等你。

而海外华人，天生就站在几个别人够不到的位置上：你能注册德国公司、天然满足欧盟 GPSR 责任人；你懂东方审美、也懂这边的生活；你有独立站、能投广告、还能用 AI 一个人跑通。**这不是你比谁聪明，是你站的地方，本来就空。**

① 够大

盘子在往上走，不是接盘熄火的市场

② 有人成了

别人已经证明这条路能走通

③ 还空着

那个位置，至今没人好好占

④ 是你的

恰好是海外华人天生的优势区

读完，挑出**那个一读到就心里一动**的方向——然后来找我，我陪你把它走成真的。



这个位置，本来就应该是你的。

普拉提不是一阵风，是一代女性的生活方式。2025 年德国整个健身健康行业净营收做到约 €62.5 亿、还在往上涨——这不是一个要不要起来的市场，是已经起来、还在长的市场。

€62.5 亿

德国健身健康 2025 净营收

+7.4%

大盘同比还在涨

\$200 万 → \$2000 万

Bala 疫情期 10 倍

市场在
持续增长



有人已经做成了

美国的 Bala 就是最好的证明：把穿戴负重做成有颜值的美学配件，几乎没花钱打广告，靠口碑从 \$200 万做到 \$2000 万。它已经替你在这条路走通了——你不用发明，只要看懂。

而这个位置，还空着 —— 等的就是你

而在德国，Bala 这样「懂女性、有美感」的本地品牌还是一片空白，只有别人代销、没有一个真正属于这边的「她的品牌」。你是女性、懂审美、会做内容、人还在德国——这个空位，几乎是为你留的。

接下来的路，我陪你走

当然，怎么选对第一个款、怎么不踩德国的健康宣称雷、怎么让第一波广告费不打水漂——这些是有门道也有坑的地方，也正是我陪你一步步走通的地方。

17 约一次免费的 30 分钟 1v1 →



扫码预约

真实信号

Bala 靠美学定位从 \$200 万做到 \$2000 万、几乎零广告，德国至今没人接住它。（Forbes）



最稳的顺风，不靠潮流，靠人口。

这条路的底盘特别扎实——它不会变。德国 65 岁以上已占约 23%，到 2035 年每 4 个人就有 1 个超过 67 岁。更妙的是，他们正在学网购：55 - 74 岁「网购过」的比例，三年里从 66% 涨到 73%，是所有年龄段里涨得最快的。

约23%

德国 65 岁+ 人口 · destatis

66%→73%

银发网购三年跳涨

约1家

全德在做情感礼盒的品牌

市场在
持续增长



有人已经做成了

可整条货架现在全是「把老人当病人」的冷冰冰功能品。真正做「有温度的孝心礼盒」的，全德目前几乎只找到奥地利一家 (€39,90) ——这么大的需求，这么少的人在做，这就是最干净的空位。

而这个位置，还空着 —— 等的就是你

而咱们华人，最懂「惦记父母、让爸妈体面」这件事。把礼物卖给想孝顺的子女，而不是把器械卖给老人——这个「情感」的位置，本地品牌想不到，国内卖家够不着，正好落在你的手心里。

接下来的路，我陪你走

怎么选不踩医疗器械红线的品、怎么把「孝心」讲进产品、怎么把广告精准投给 45 - 60 岁的子女——这几步有讲究，我陪你走。

17

约一次免费的 30 分钟 1v1 →



扫码预约

真实信号

德国每 5 人就有 1 个过 66 岁、60+ 攥着全德约三成私人消费，可情感适老礼盒几乎只有奥地利一家在做。
(destatis)



缝，就在这。

德国家纺盘子约 €61 亿、稳稳在涨。而 2024 年，床品销量逆势涨了约 15.8%——刚需替换叠上审美换新，复购这件事根本不用你去教育市场。这种「大而稳」，最适合想认真做一个牌子、走长期主义的人。

约€61亿

德国家纺盘 · Mordor

+15.8%

2024 床品逆势量增

€507M

Westwing 一年 GMV

市场在
持续增长



有人已经做成了

Westwing 一年做到约 €507m、自有品牌就占 63%，证明「策展 + 品牌」在德国能做很大。但它什么风格都沾一点，没有一个「就认准一种情绪」的窄定位——这恰恰给你留了门。

而这个位置，还空着 —— 等的就是你

那个「一进门就松了一口气」的侘寂角落、有情绪有场景的窄审美——大牌看不上、便宜货做不出。你懂东方审美、会用一张好看的图种草，这块窄门，是为你留的。

接下来的路，我陪你走

怎么锁死一种情绪不做杂货店、怎么过纺织品合规、怎么用 Pinterest 低成本把人引来——这些门道，我陪你走。

17 约一次免费的 30 分钟 1v1 →



扫码预约

真实信号

2024 德国床品销量逆势约 +15.8%，是家纺里唯一量增的子类——复购根本不用教育市场。（IFH/BTE · Mordor）



下班后把自己收回来的那五分钟，是一门生意。

光是 Rituals 一个品牌，一年就在德国做到约 €422m、开了约 243 家店，其中三到四成销售来自送礼。它已经替你证明了一件事：疗愈 × 送礼 × 中高端，在德国是真金白银成立的心智。

€422M

Rituals 德国年营收

30-40%

Rituals 销售来自送礼

€265

德国人均圣诞礼物预算

市场在
持续增长



有人已经做成了

这个赛道是个哑铃：一头是 Rituals、Diptyque 这种大牌，一头是几百个 Etsy 手作和超市白牌。中间那层「有品牌感、会讲情绪、供应链还干净」的中高端，几乎没人好好做。

而这个位置，还空着 —— 等的就是你

而东方那套「茶、木、静」的疗愈美学，在欧洲的货架上基本是空的——偏偏这套审美，是你从小就懂、根本不用学的。你站在两个文化中间，这就是别人抄不走的位置。

接下来的路，我陪你走

香氛的合规是这行的生死线（绝对不能自己在家灌蜡）、怎么找合规的白标厂、怎么把礼盒客单做起来——这些坑，我带你绕开。

17

约一次免费的 30 分钟 1v1 →



扫码预约

真实信号

Rituals 一年在德国做到约 €422m、243 家店，三到四成来自送礼——它替你证明了这盘子是真的，只是中间层空着。（Handelsdaten）



钱在、货在，就差有人把它搬上网。

你知道德国人有多爱在阳台和窗台上摆弄花草吗？这个盘子一年约 €19.8bn（近 200 亿欧元），几乎年年都在。可真正在网上卖掉的只有约 6 - 7%——这不是要不要爆发的问题，是一大盘钱和货都在、就等着搬上网。这种「结构性搬家」的缺口，正好是从 0 起步的人能钻进去的。

约€19.8bn

德国园艺年销 · IVG

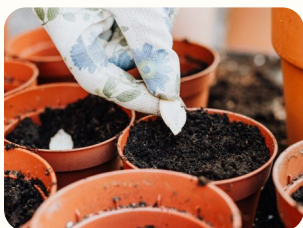
仅6 7%

线上渗透率（大盘13.6%）

+3.35%

园艺线上 2024 首次回升

市场在
持续增长



有人已经做成了

这条路能做大，已经有人证明了：Die Stadtgärtner 的育苗礼盒上过德版《狮穴》；瑞士 feey 拿下《狮穴》史上最高投资、一路杀进德国。市场是真的，需求是真的。

而这个位置，还空着 —— 等的就是你

但「有设计感、又负担得起、新手不焦虑、还适合送礼」那一格——贵的没场景、便宜的没美学——就这么空着。懂东方静心美学、又会做内容的你，正好补得上。

接下来的路，我陪你走

怎么绕开活体植物和种子的法规、怎么把一套育苗礼盒做出美学、怎么用内容把人引来——这些门道，我陪你走。

17

约一次免费的 30 分钟 1v1 →



扫码预约

真实信号

德国园艺年销约 €19.8bn，线上却只占约 6 - 7%——钱在、货在，就是还没搬上网。（Handelsdaten 2024）

别人抢不走的 3 个优势

这 5 个方向，都建立在同一件事上——你



GPSR 责任人，是你天生的护城河

2024 年底欧盟 GPSR 全面生效，任何在欧盟卖货的品牌都得有一个“境内责任人”。国内卖家要花钱外包、还得把责任托付别人；而你人在德国、有德国公司，**本身就满足，自己说了算。这是海外华人独有的送分题。**



你站在两个文化中间

你同时懂东方的审美和这边的生活。选品的眼睛是现成的，做出来的东西既有东方的味道、又贴这边人的心——**这是隔着一片海的国内卖家，最难拿捏的东西。**



你能用系统，一个人跑通

独立站、PayPal、Meta 广告、再加上 AI 把重复的活接住——**用系统代替体力，一个人也能撑起一门有复利的生意，不用团队、不用大投入。**

这份清单给你的是方向 而我，能陪你把它走成真的

同样一个赛道，你有没有供应链、能不能出镜、预算多少——最适合你的那个位置，长得都不一样。怎么选品、怎么过合规、怎么让第一波广告费不白烧，这些不是一份 PDF 能替你走完的路，但可以是我陪你一步步走通的路。

 约一次免费的 30 分钟 1v1 →



扫码直接预约



—— Lily

旅德 25 年，专门陪海外姐妹从零建起自己的生意

数据来源（节选）：Deloitte & EuropeActive、Forbes、destatis、World Data Lab / Swiss Life、Mordor Intelligence、EQS(Westwing)、Handelsdaten、Global Wellness Institute、IVG。文中市场数字为第三方机构估算（“约/据…”），非承诺性数据；图片为公开网络素材，仅作参考学习示意。