

京东自营采购价京东前台价是什么关系？怎么设置？老时间告诉你！

产品名称	京东自营采购价京东前台价是什么关系？怎么设置？老时间告诉你！
公司名称	成都市京汇达网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	四川省成都市锦江区均隆街69号/12幢3层附2460号(自编号)
联系电话	13028114808

产品详情

刚入驻京东自营的商家对于京东自营运营不熟悉该怎么去设定采购价和京东价呢？这个问题对于大多数刚开始接触京东自营的商家来说都是一个比较棘手的问题下面我简单给大家阐述一下这几个价格之间的关系，以及我们商家在实际运营过程中在确保我们的至低利润率的前提下怎么去设置采购价个京东价

京东价就是商详页面展示的价格，这个价格一旦确定之后，不会轻易变动，所有的促销都是以这个价格为基准。采购价就是给京东的供货价，如果商家没有触发毛保的话，京东会直接按采购价给商家结算。单件商品，商家的利润空间是采购价减去成本，京东的利润空间是成交额减去采购价。如果触发了毛保，商家的利润是成交额*(1-毛保点数)-商品成本，京东的利润是成交额*毛保点数

要定价我们需要知道2个关键点，首先一个是商品总成本，第二个是行业用户购买区间。知道了商品总成本之后，根据公司要求的毛利率去计算至低采购价，然后再根据京东要求的前台毛利率去计算至低京东价。然后通过评估行业用户群体购买力，使自身商品价格与行业购买区间相符。京东毛利率，也就是(京东价-采购价)/京东价，可以找采销要，类目不一样，返利类型不一样，要求也不一样，有些部门要求40%以上，有一些部门要求毛利在50%以上。

京东毛利率越大，促销空间越大。以下公式需牢记：商品利润率=(收入-成本)/收入=1-成本/收入

举个例子：商品总成本5元，公司要求利润率要保持在40%以上，京东要求前台毛利率在40%以上，怎么定采购价和促销价？首先，对于商家来说，5元是成本，采购价是收入。根据公式反推收入： $5 / (1 - 40\%) = 8.4$ ，也就是说，商品采购价需要在8.4元以上，且不触发毛保的话，可以保证商家40%的利润率。假设采购价定为8.4元，即京东的成本是8.4元。京东价就是京东的收入。再根据40%的京东毛利率反推京东价： $8.4 / (1 - 40\%) = 14$ 元，也就是说京东价需要在14元以上，可以保证京东40%的利润率。总结：至低采购价8.4，至低京东价14元，可以保证商家40%的利润率。

当然也可以把采购价和京东价定高一点。那定在多少合理呢？我们需要分析行业用户群体购买力，了

解价格在多少时消费者的购买意愿强烈。在京东上搜索商品关键词，提取市场上同类型商品的销量和价格。拉个折线图，去分析商品销量随价格提升的变动情况，评估卖的较好的商品在哪个价格区间，这个价格区间也就是大多数消费者能接受并愿意购买的价格区间。然后在毛利允许的情况下，使自己的商品价格与行业购买区间相符。如果自身价格高于行业主要购买价格，需要考虑商品是否有独特的卖点和竞争优势以及产品的市场定位。

下面的资料是毛保计算器 仅供参考