

入驻京东自营涉及的费用有哪些？

产品名称	入驻京东自营涉及的费用有哪些？
公司名称	河北企合互帮科技发展有限公司
价格	1000.00/件
规格参数	
公司地址	河北省石家庄市长安区中山东路567号嘉和广场4号楼1101室（注册地址）
联系电话	15511852786

产品详情

1、入驻环节

京东自营是邀约制入驻，如果是被京东官方邀请入驻这样就不用花一分钱就可以入驻京东自营，因为京东官方招商不管是自荐还是邀请入驻都是免费入驻的，但是想要达到能够接受到京东官方邀请难度和门槛是非常高的，至少满足以下三个条件任意一个，

a、入驻品牌是国内外品牌，能给京东带去大量的用户

b、入驻商家在京东已经有pop店（旗舰店 专营店 专卖店）同时经营情况非常好，能做到本类目top10排名以前甚至是top5。

c、入驻的商家在线下有超过300家连锁加盟实体店。

如果商家均达不到以上三个标准，则是很难被京东邀请入驻京东自营的，这个时候难免会需要找渠道入驻，但是现在代入驻市场鱼龙混杂，其中不乏有很多打着代入驻京东自营的幌子进行诈骗的，特别是要开店之前需要收取定金的一定谨慎，务必要先下店后付款才行。

同时寻找代入驻也一定要找可靠的代入驻，大多数都是标榜自己是直接对接采销入驻的，但是基本上都是拿商家资料去后台提交碰运气的，及时运气好下了vc后台，店铺也很有可能上线不了。

具体怎么分辨什么样的代入驻是可靠的，在我篇文章上面有详细说明和介绍

2、店铺需要缴纳的费用以及店铺运营过程中涉及到的费用

a、京东自营店铺也是需要缴纳保证金的，保证金根据各个类目要求不同具体的金额不同，基本上都是在5-10万这个区间。另外保证金可以是上线店铺的时候缴纳，也可以是申请账扣的方式，在商家跟京东结算的货款里面进行抵扣。

b、商品毛保（与pop店的扣点是一个意思）

一般类目，商品毛保准确数值需要和自营采销沟通，大概会在20-30%左右，需商家提供供货价和销售价。（毛利保护政策）

例：商家在其他B2C平台有销售产品，A产品售价100元，那么商家自营给京东销售价只能低于或等于100元，供货价只能低于或等于80元，保证京东的毛利率在20%。

厂配模式：（针对短保或定制类或产品体积大，自营店部分SKU可不入仓）厂家配送模式下，物流配送服务由厂家自行配送，原毛保可降低2%~5%

c、物流费用，商家需要承担产品从生产厂家仓库至京东仓库，这段物流运输的费用。

3、推广费用（一般综合下来正常情况是经营额的3-5个百分点左右）

a. 供应商也可以使用京东快车、精选展位、京挑客等方式推广引流，费用自行承担（站内）

b. 供应商可使用头条、京东海投、京东直投等方式在站外推广，费用同上（站外）

京东小二负责给商家对接活动等相关资源（京东、京东超市等），倾斜平台大量资源和流量给到自营商家（自营核心点，也是自营的大优势）