

京东自营的操作模式以及入驻门槛解析

产品名称	京东自营的操作模式以及入驻门槛解析
公司名称	四川冠京猫网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	成都市青羊区浣花南路250号一层（注册地址）
联系电话	19108048127 19108048127

产品详情

京东自营运营

1. 模式：供货模式（商家负责供货 配合运营 京东采销对接运营 京东负责发货配送）
2. 保证金：和京东POP店铺费用一样，根据类目而定（只是一个保障，防止商家违规）。
3. 毛利：在保证商家利润的前提下而定，毛利率20%-30%(相当于京东的分红，不同类目不同毛利，我们根据多数商家总结毛利率一般在25%以下)。
4. 毛利率：【（零售价-供货价）/零售价】
5. 产品定价：商家只需提供供货价，供货价包含产品成本和商家利润；售价为供货价加京东的毛利，供货价需合理。
 - （1）商家只需配送到距离产品所在地近的总仓（8大仓之一）
 - （2）商家需自己安排物流配送到总仓
 - （3）转运由京东负责，费用商家承担，会签署转运费协议（转运即分仓，分配到京东所有的仓库，不只是8大仓）
 - （4）仓储费和配送给消费者的费用由京东承担
- 6 压货问题：针对有季节性、有保质期的产品，在快过季、过期的前几个月，采销会安排商家参与一些既能销货又能推广的活动，将损失降到小甚至零损失。
- 7 账期：60天左右，月度实销实结。
- 8 货款：商家将发票提供给京东之后，京东就会给商家打款，毛利直接在货款中扣除。

9.发票：增值税专用发票，17个点。

10售后：如若因产品质量问题出现退货由商家承担损失，否则由京东承担。

11注意事项：积极配合采销（很重要），制作实效性要高。

自营优势

与京东POP店铺相比较：

A. 费用少，不需要扣点和平台服务年费 B.市场大，由于店铺有京东自营的标识，权重高，消费者信赖并且受京东扶持，京东平台每年度总销售额70%+的市场被自营商家占据，只有剩下30%不到的市场给POP商家竞争，造成了市场小而商家膨胀竞争的局面 C.排名自动靠前，流量大，点击率高
D.具有排他性，一个品牌只能有一家自营店铺，独占市场，打造品牌，为长远发展做铺垫

”。

京东自营的操作模式、费用计算

1. 模式：供货模式（商家负责供货 配合运营 京东采销对接运营 京东负责发货配送）

2. 保证金：和京东POP店铺费用一样，根据类目而定（只是一个保障，防止商家违规）。

4. 毛利率：【（零售价-供货价）/零售价】

（1）商家只需配送到距离产品所在地近的总仓（8大仓之一）

（2）商家需自己安排物流配送到总仓

（4）仓储费和配送给消费者的费用由京东承担

简单说就是

京东自营=供应商

1. 供应商提供商品及页面信息，京东负责销售及发货给顾客。

2. 供应商为自有品牌代工的OEM模式。

京东自营的入驻要求是什么？

京东自营是邀请入驻，自主入驻京东会驳回，必须满足下列规定；企业自主入驻必须符合京东自营的官方邀请条件，一般有以下三点：

1、品牌是国内外品牌(品牌自带流量京东当然欢迎dapinpai商家入驻)

2、这个类别的商家有pop店(旗舰店/加盟店/加盟店)，而且是头部商家，GMV可以达到好的排名。

3、线下入驻商家销售实体较大，加盟连锁店数量超过300家。

其次，需要满足这些条件：

- 1，营业执照，注册时间2年以上，注册资金100万以上
- 2，一般纳税人资格证明（近半年的任意专票可以证明）
- 3，商标（R标）或者 代理销售授权书
- 4，线上平台的店铺链接以及店铺后台近半年的营业数据。

辅助条件：

- 1、公司实力（是否厂家？是否品牌总代？公司规模怎么样？）
- 2、产品实力（同质化产品价格优势在哪里？产品是否有独特的卖点？）
- 3、品牌实力（品牌销售渠道、线上线下销售额、品牌度以及品牌影响力情况）
- 4、工厂实力（是否有给dapinpai代加工？如果是其他工厂代加工，是否为大型工厂？）

如果商家均达不到以上标准，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店铺代入渠道的，