

京东平台毛保那么高商家靠什么赚钱呢？

产品名称	京东平台毛保那么高商家靠什么赚钱呢？
公司名称	河北企合互帮科技发展有限公司
价格	.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

很多人都不太理解京东自营毛保以及毛保结算方式，在说这个问题之前我们先理清毛保和扣点有什么区别，为什么有毛保这个东西。

大家都知道，京东自营店才有毛保，普遍在10%-30%，京东pop店只有扣点，在2%~6%之间，可以看到扣点比毛保要低很多。这是因为毛保里面含了物流费和仓储费，所以商家在计算京东自营商品入仓物流成本只需要计算从工厂到京东仓的费用就可以了。商品的存储费，商品打包费以及从京东仓发到客户手上的快递费都含在了毛保里面，这样不管是对京东还是商家费用结算都会方便很多。

毛保可以理解为保证京东的毛利率的点数，例如毛保25%，意思就是不管你采购价多少，京东价多少，京东至少要拿你成交金额的25个点，这25个点包含了商家在平台上售卖的“服务费”和物流仓储费。

那么如何计算要给多少毛保呢？京东给出了一个官方公式：（这个公式没必要记）

毛保补贴金额=京东实际GMV*京东约定毛利率-京东实际毛利额（京东实际GMV-产品采购价）

这个公式本质上就是计算触发了毛保之后，补多少钱能补到约定的毛利率

如果计算出京东毛利率低于协议的毛利率，那么就按照以上公式补贴给京东这些费用，在结算的时候需要扣除掉毛保补贴金额

我们再来计算触发了毛保之后的结算金额公式：

结算金额=产品采购价-毛保补贴金额 = 产品采购价-（京东实际GMV*京东毛利率比-（京东实际GMV-产品采购价））=（1-京东约定毛利率）*京东实际GMV

如果没有触发毛保，则直接按采购价结算

所以我们没有必要去计算补贴多少毛保，我们最终需要知道的是京东给我们结算多少金额，然后根据这

个金额去计算我们的利润率

综上所述：触发了毛保， $\text{结算金额} = (1 - \text{京东约定毛利率}) * \text{京东实际GMV}$

没有触发毛保，按采购价结算

(注：本文所有的结算金额只涉及到毛保，不涉及到返利，固定返，月返，定额费用之类的费用)

以下公式需牢记：

$\text{商品毛利率} = (\text{售价} - \text{成本}) / \text{售价}$

触发毛保之后的结算金额 = $(1 - \text{京东约定毛利率}) * \text{京东实际GMV}$

举例说明更加直观一点：

如果一个商品采购价5元，京东价10元，约定京东毛利率25%

A：如果商品10元卖出，对于京东来说，5元是他的成本，10元是售价，这种情况下京东毛利率是 $(10 - 5) / 10 = 50\%$ ，大于约定的25%，没有触发毛保，因此京东按采购价给商家结算，结算金额为5元

B：如果商品6元卖出，对于京东来说，5元是他的成本，6元是售价，这种情况下京东毛利率是 $(6 - 5) / 6 = 17\%$ ，小于约定的25%，触发了毛保，京东给商家结算金额为： $6 * (1 - 25\%) = 4.5\text{元}$

C：如果商品4元卖出，对于京东来说，5元是他的成本，4元是售价，这种情况下京东毛利率是 $(4 - 5) / 4 = -25\%$ ，小于约定的25%，触发了毛保，京东给商家结算金额为： $4 * (1 - 25\%) = 3\text{元}$

情况B和C一个高于采购价卖出，一个低于采购价卖出，但本质是一样的，都触发了毛保，都需要补贴毛保，所以实际过程中我们需要关注的不是采购价，不是京东价，也不是毛保金额而是京东毛利率，京东毛利率越低，京东结算的金额就会越少

其实我们还可以先计算一下京东在毛利率正好为25%时的售价，这样可以帮我们确定促销到手价。从商品毛利率公式反推： $5 / (1 - 25\%) = 6.67\text{元}$ ，如果实际成交高于6.67元，那么商家不需要补贴毛保，京东直接按5元结算，如果实际成交低于6.67元，商家需要补贴毛保，结算金额是 $0.75 * \text{售价}$ 。这样商家日常运营确定促销价格时是不是方便很多呢？

如果一个商品采购价5元，京东价10元，约定京东毛利率25%。商品成本3元（含商品成本，人工成本，推广费用等所有成本费用），促销价格定在多少合适？

先计算我们在不触发毛保情况下的利润率： $(5 - 3) / 5 = 40\%$ ，如果公司要求商品达到30%的利润率就可以了，该怎么定促销价格？30%利润率的价格： $3 / (1 - 30\%) = 4.3\text{元}$ ，也就是京东需要给我们结算4.3元及以上金额，我们就可以保证30%的利润率了。从结算金额公式反推，售价应该为： $4.3 / 0.75 = 5.7\text{元}$ ，也就是说促销到手价为5.7元，我们就可以保证30%的毛利了，然后再根据这个价格去反推优惠券多件多折等促销方式如何设置。

其实毛保并不复杂，理解背后的逻辑，记住公式之后就很方便我们的结算和日常运营了。