

开工前，先算一笔账

你要准备多少钱，才能撑到第一笔利润



你以为毛利率 80%

实际 17%

中间那 63 个百分点，是亚马逊一项一项收走的。

① 原理 · 利润是减出来的，不是加出来的

大部分准备开店的人，脑子里只有一个减法：

$$\text{售价} - \text{进货价} = \text{利润}$$

这个式子默认了三件在亚马逊上不存在的事：平台不抽成、货会自己飞到买家手里、买家会自己找上门。

真实的式子有十项减法。记十项太累，装进四个桶就好记——这四个桶五年内不会变：

桶	装什么	谁定价
平台桶	销售计划费、佣金、仓储费、附加费	亚马逊
物流桶	头程、FBA 配送费	货代 + 亚马逊
获客桶	广告	你 + 市场竞争
损耗桶	退货、超龄库存、汇损	你的运营水平

数字三到六个月变一次，桶不变。拿到新费率，直接往桶里放就行。

② 当下规则 · 截至 2026-10

项	数字
销售计划	专业版 \$39.99/月；个人版 \$0.99/件
佣金	大部分类目 15%；消费电子 / 电脑 8%
最低佣金	\$0.30（按百分比最低额取高者）
FBA 配送	大号标准 2~2.25 磅 \$5.10
燃油附加	3.5%（自 2026-04-17 起）
旺季区间	2026-10-15 至 2027-01-14

[源:PRICING-2026-10] [源:FBA-2026-10]

③ 算例 · 一个售价 \$29.99 的收纳盒

家居类目，大号标准，2~2.25 磅，产品成本 \$6.00，头程 \$1.20。

售价	\$29.99
- 产品成本	\$6.00
利润	\$23.99
毛利率	80%

这是你以为的账。

售价	\$29.99
- 佣金 15%	\$4.50
- FBA 配送	\$5.10
- 燃油附加 3.5%	\$0.18
- 头程物流	\$1.20
- 产品成本	\$6.00
- 仓储（分摊）	\$0.30
- 广告（TACOS 20%）	\$6.00
- 退货损耗 5%	\$1.50
毛利	\$5.21
毛利率	17.4%

这是真实的账。 80% 和 17.4%，差了 62.6 个百分点。

口径	毛利率
你以为	80%
不算广告	37.4%
真实（非旺季）	17.4%
真实（旺季）	16.1%

看着 37% 挺健康，开广告后直接砍半——这是新品期最常见的死法：不是卖不动，是卖得动但不赚钱。

想要 20% 毛利率，这个产品**最低要卖 \$31.95**。（本仓推算： $0.60P - 12.78 = 0.20P$ ）

④ 行动清单

- ❑ 建一张十项成本表，填你自己的数
- ❑ 用官方收入计算器验一遍 FBA 配送费
- ❑ 用体积重量重算（体积 ÷ 139，取较大值）
- ❑ **倒推最低售价**，别先定价再看赚多少
- ❑ 预留三个月现金流

⑤ 常见坑

- **只算进货价** — 62.6 个百分点是幻觉
- **忘了体积重量** — 轻而蓬松的货配送费翻三倍
- **算漏附加项** — 燃油费与旺季加价每单都收
- **广告不算成本** — 它是获客桶，不是额外支出
- **低价品被最低佣金吃** — 卖 \$1 收 \$0.30，即 30%