

第一批货卖什么

选品不是选好卖的，是选费率结构不亏的



好卖的品有很多

费率结构不亏的不多

选品的第一步不是找爆款，是先排除。

① 原理 · 四个筛子

顺序很重要——先筛掉，再挑选：

- **尺寸** → 决定配送费
- **客单价** → 决定费率占比
- **类目** → 决定抽成比例
- **季节** → 决定你什么时候卖

前三个你改不了，第四个能躲。

② 尺寸筛 · 截至 2026-10

体积重量 = 长 × 宽 × 高 ÷ 139

与实重**取大者**计费。

官方例子：一件 T 恤实重 5.40 盎司，体积重 1.65 磅，按 1.65 磅收费。

② 客单价筛 • 截至 2026-10

配送费有起步价，佣金有保底：

项	下限
小号标准配送费	\$2.43
最低推荐佣金	\$0.30

卖 \$9.99，光配送费就占掉 24%。（本仓推算）

[源:FBA-2026-10][源:PRICING-2026-10]

② 类目筛 • 截至 2026-10

类目	佣金率
多数类目	15%
消费电子等	8%
亚马逊设备配件	45%

同样售价，到手能差 37 个点。

[源:PRICING-2026-10]

③ 算例 • 售价都是 \$29.99

售价	\$29.99	
佣金 15%	-\$4.50	
配送费	手机壳	-\$2.49
	T 恤	-\$5.32
	熨斗	-\$6.31
	收纳架	-\$43.42

品类	扣完还剩
手机壳	\$23.00
T 恤	\$20.17
熨斗	\$19.18
收纳架	-\$17.93

尺寸差 17 倍，售价一分没变。（本仓推算）

[源:FBA-2026-10]

③ 季节筛 • 截至 2026-10

旺季：2026-10-15 至 2027-01-14 外加 3.5% 燃油附加费。

品	非旺季	旺季
手机壳	\$2.49	\$2.68
收纳架	\$43.42	\$46.15

只在 Q4 出货的品，一年最贵时卖。

[源:FBA-2026-10]

④ 行动清单

- ❑ 先量尺寸，算体积重 ÷ 139
- ❑ 体积重大于实重 → 按体积重估
- ❑ 售价低于 \$10 → 重算费率占比
- ❑ 查类目佣金率，别默认 15%
- ❑ 按淡季价算，不按旺季价选品

⑤ 常见坑

- **只看实重** — 泡货按体积重收费
- **默认佣金 15%** — 8% 到 45% 都有
- **按旺季价算利润** — 旺季只有三个月
- **漏掉 3.5%** — 表内值都要 $\times 1.035$
- **选大件卖低价** — 配送费先吞掉售价