



找工厂、打样、验货

工厂环节的钱只有两种

买信息的，和买规模的

前者再贵也要花，后者要看能不能摊

分不清这两种，是新手在工厂环节亏钱的唯一原因。

① 原理 · 四笔钱，两种性质

工厂环节要花的钱只有四笔：

- **打样费** → 买信息
- **模具费** → 买规模
- **验货费** → 买止损权
- **定金比例** → 买议价位置

前两笔看性质，后两笔看数字。

② 官方容忍线 · 截至 2026-10

亚马逊给客户体验定的线：

指标	阈值
订单缺陷率 ODR	< 1%
统计窗口	60 天
计入项	1-2 星差评 / 索赔 / 拒付

高于 1% 可能限制销售权限。官方中文页注明：ODR 计入卖家自配送订单。

[源:AH-2026-10]

② 1% 是多少单 • 截至 2026-10

1% = 每 100 单只能有 1 单出问题。

一批 500 件，不良率 3%：

500 件 × 3%	= 15 件不良
折算差评额度	≈ 15 单
官方容忍线	1 单 / 100 单

还没开卖，额度就用完了。（本仓推算）

[源:AH-2026-10]

③ 算例 • 打样费买什么

不打样直接下单：

询价单价	¥35
下单金额	500 × 35 = ¥17,500

打样 3 家：

3 家样费	¥1,800
运费	¥200
合计	¥2,000

¥2,000 买到真实报价、真实质量、真实交期。

③ 算例 · 模具费能不能摊掉

开模费	¥20,000
单件	从 ¥35 降到 ¥28, 省 ¥7
回本件数	$20000 \div 7 \approx 2,857$ 件
首批订单	500 件

500 件去摊 2,857 件的模，等于替工厂回本。（本仓推算）

③ 算例 · 验货费值不值

货值	¥30,000
第三方验货	¥600, 半天出报告
不良率	3% 压到 0.5%

省下的不是 15 件货的钱，是整批 ¥30,000 和 15 个差评额度。验货费是杠杆，不是成本。（本仓推算）

④ 行动清单

- ❑ 至少打 3 家样，不比不知道贵
- ❑ 打样时就问清终价、起订量、交期
- ❑ 模具费 $\div$ 单件省额 = 回本件数
- ❑ 定金不超 30%，尾款压到验货后
- ❑ 大货前做第三方验货，别到仓才发现

⑤ 常见坑

- **只打一家样** — 没有对照，不知贵不贵
- **模具费一次付清** — 应该分期或绑订单量

- **定金超过 50%** — 付完你就没牌了
- **验货只看外观** — 功能、包装、标签都要验
- **到仓才发现** — 那时退货走移除，两头损失