

3.5toC商品价格的构成和确定



01

3.5.1 B2C电商平台及买家分析

02

3.5.2 B2C电商平台商品价格的构成

03

3.5.3 B2C电商平台价格的注意事项

3.5.1 B2C电商平台及买家分析

1. B2C电商平台的特点



3.5.1 B2C电商平台及买家分析

2. B2C电商平台买家的特点



3.5.1 B2C电商平台及买家分析

3.B2C电商平台定价技巧

要决定如何给一个B2C电商产品定价，对于卖家来说可能是一个不大不小的挑战。既想给顾客一个合理的价格，又想弥补各项开支以赚取好处。以下三种最受欢迎的零售电商定价模式，有助于卖家混合使用这些不同的定价策略，为所销售的产品设定一个最合适的价格。

电商卖家使用的三种产品定价策略主要有：基于成本的定价、基于竞争对手的定价和基于产品价值的定价。

3.5.1 B2C电商平台及买家分析

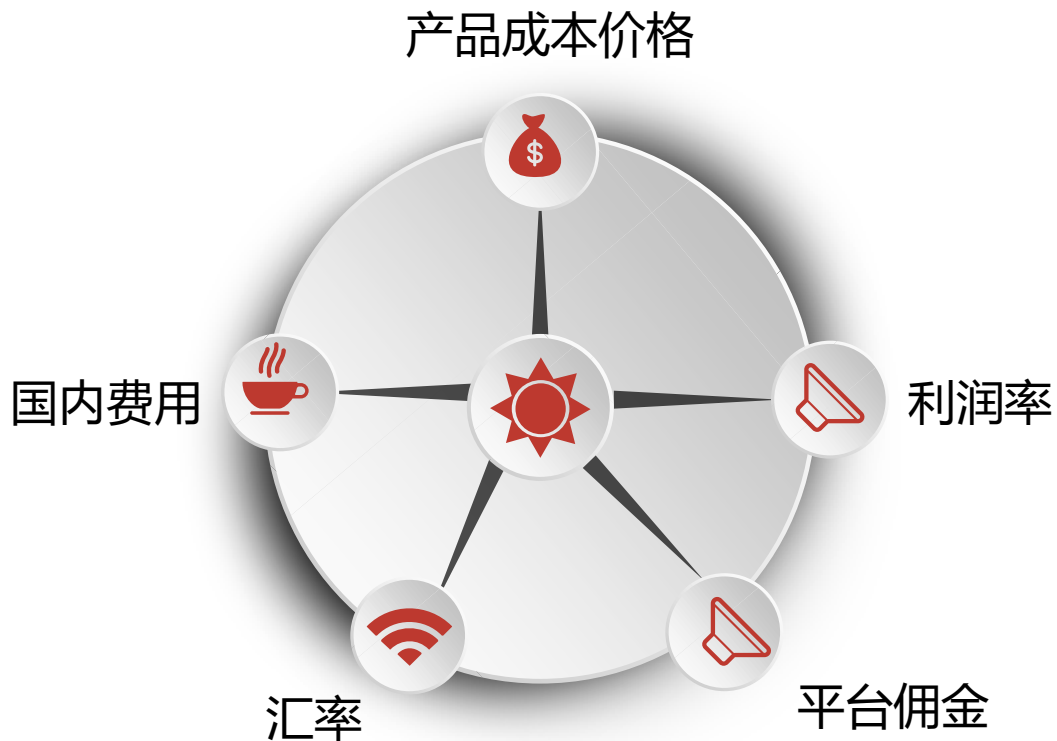
3.B2C电商平台定价技巧

在产品进行定价时，建议折扣系数不低于15%，平台大促所要求的折扣是不高于50%，据全球速卖通官方的统计，折扣在30%左右是买家最钟情的折扣，属于合理预期范围。折扣过大容易给客户造成虚假折扣的感觉。



3.5.2B2C电商平台商品价格的构成

1.价格的构成



3.5.2 B2C电商平台商品价格的构成

2. 价格的核算

产品上架价格 =

(采购价 + 费用 + 利润)

银行外汇买入价



3.5.2 B2C电商平台商品价格的构成

3. 相关费用



3.5.2 B2C电商平台商品价格的构成

4. 特别注意

在B2C电商平台上，如全球速卖通大部分订单使用邮政物流，用邮政小包等个人物品申报的零售出口一般在目的国不交关税。

Ship my order(s) to:

 United States ▾

Choose Shipping Method

Shipping Company	Estimated Delivery Time	Shipping Cost
<input checked="" type="radio"/> ePacket	10-15 days	Free Shipping
<input type="radio"/> China Post Air Mail	15-39 days	Free Shipping
<input type="radio"/> China Post Ordinary Small Packet Plus	15-26 days	Free Shipping

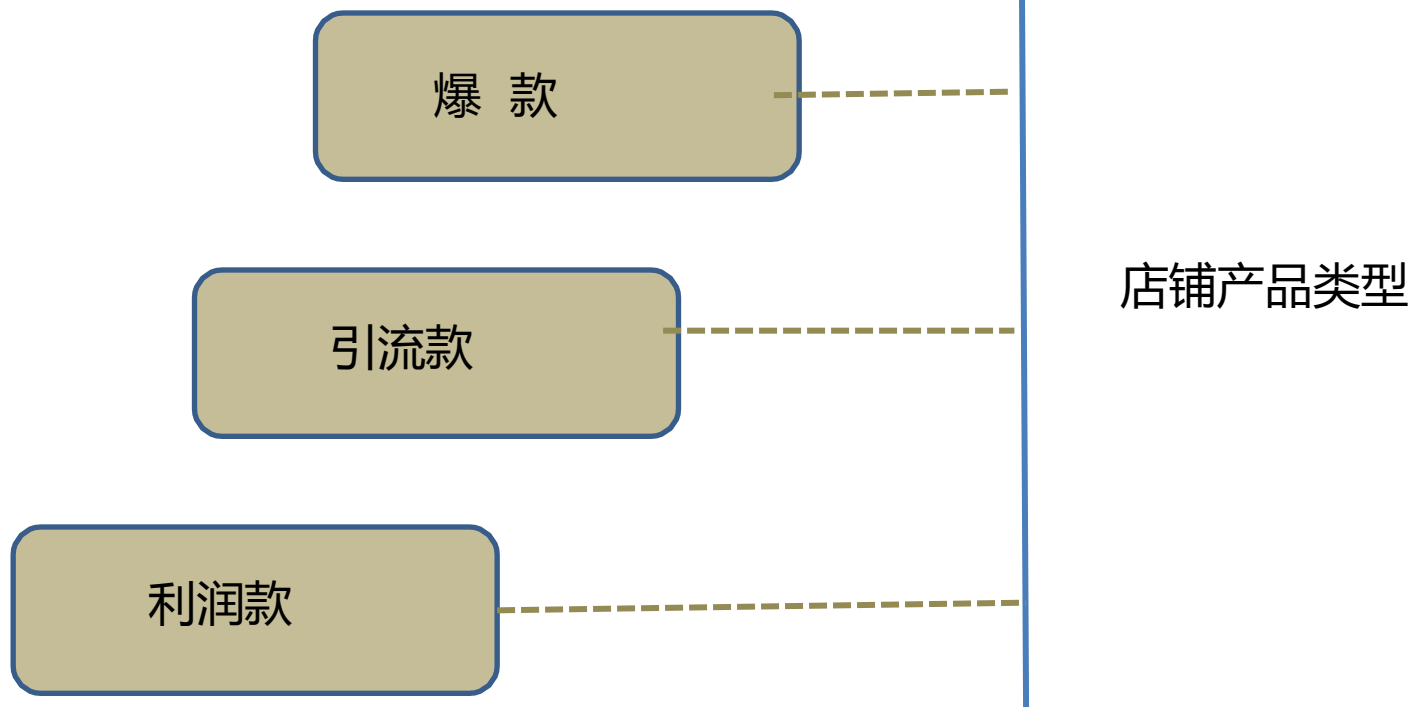
OK

注：关税问题

Tip

3.5.2 B2C电商平台商品价格的构成

4. 特别注意



3.5.3 B2C电商平台价格的注意事项

1. 速卖通

在速卖通平台上，有三种店铺类型：

- 官方店：商家以自有品牌或由权利人独占性授权(仅商标为R标)入驻速卖通开设的店铺。
- 专卖店：商家以自有品牌(商标为R或TM状态)，或者持他人品牌授权文件在速卖通开设的店铺。
- 专营店：经营1个及以上他人或自有品牌(商标为R或TM状态)商品的店铺。

3.5.3 B2C电商平台价格的注意事项

1. 速卖通



佣金比例为3%-12%

根据产品的不同而定佣金比例

全球速卖通最大特点，**价格为王。**

3.5.3 B2C电商平台价格的注意事项

1. 速卖通

平台直通车是引流利器，**按照点击收费。**

联盟营销订单会产生**3%--5%**的佣金。

全球速卖通非常重视产品的推广营销。

3.5.3 B2C电商平台价格的注意事项

2. 亚马逊

亚马逊佣金比例5%--15%

亚马逊仓储物流FBA，为商户提供物流和仓储的配套服务，并收取一定的费用。

3.5.3 B2C电商平台价格的注意事项

2. 亚马逊



在所有的跨境电商第三方平台中，对卖家要求最高的是亚马逊，它不仅要求卖家的产品质量必须要有优势，而且必须要有品牌才行。

3.5.3 B2C电商平台价格的注意事项

3.ebay

eBay是一个可让全球民众上网买卖物品的线上拍卖及购物网站。

与全球速卖通相比，eBay对卖家的要求更严格，产品质量、价格都要有优势。

3.5.3 B2C电商平台价格的注意事项

3.ebay

eBay交易方式分为一口价和拍卖。

eBay对每笔拍卖向卖家收取0.25--800美元不等的刊登费，交易成功后收取一笔7%--13%不等的成交费。

MANY THANKS TO YOU

