

Primer izračuna stroškov, provizij, dajatev na enoto izdelka za npr. izdelek Sledge Hammer, ki bi ga prodajali na Amazonu v ZDA



Specifikacije izdelka:

Velikost izdelka: 15 * 6 * 2 inch

Teža izdelka: 5 pounds

HS koda (koda, ki jo dobite od proizvajalca in s katero izračunate dajatve): 8205.20.60

Prodajna cena izdelka na Amazonu: 24.97\$

(za koliko pričakujete, da se bo izdelek prodajal in ga že prodajajo konkurentje na Amazonu)

Skupna nabavna cena: 4\$

(koliko pričakujete, da vas bo stala izdelava izdelka po pogovoru s proizvajalci iz Alibaba)

Primer izračuna stroškov:

- **Pošiljka (stroški pošiljanja):** 1\$ (Skupna vrednost pošiljke / število enot; za izračun (lahko tudi tu se uporabi špediterja, lahko kje drugje) - mi priporočamo spletno stran <https://ship.freightos.com/>)
- **Uvozne dajatve za Ameriko** ([HS koda 8205.20.60](#) - With heads over 1.5 kg each - FREE; + / (9903.88.03) - 25%) - Skupaj FREE + 25% = 25%; Dajatve torej 4\$ (nakupna cena/izdelek) * 0.25 = 1\$/izdelek

Amazon provizije:

- **Referral fee** (Tools & Home Improvement) = 15% od 24.97\$ (prodajne cene) = cca. 3\$
- **Fulfillment fee** = 5.42\$ + 2 * 0.38\$ = 6.18\$ (Large Standard site (3+ lb to 21 lb))
- **kasneje še ostale provizije** npr. Če izdelka ne prodate dalj časa itd. (za vse provizije pogledjte priročnik)

Svetujemo vam tudi inšpektorja, ki pregleda izdelke

Inšpekcija izdelkov stane cca. 0.2\$ na izdelek (odvisno od števila kosov, kompleksnosti, števila dni, inšpektorjev)

Izračunati si je potrebno tudi stroške, ki jih boste imeli ko boste prodajali izdelke:

- **Skladiščenje** (izračun v inch - prostornina izdelka / kubičen čevelj inch-ev * 3 meseci * znesek na kubični čevelj): $(15 * 6 * 2) / (12 * 12 * 12) * 3 * 0.75\$ = 0.3125\$$
- **Vračila:** 3% prodajne cene = 1.5\$ (odvisno od izdelka, če so to oblačila, naj se tu upošteva vsaj 10-15%, pri ostalih izdelkih upoštevajte 3-5%)

Vaš dobiček pred oglaševanjem izdelka:

$24.97 - 4 - 1 - 1 - 3 - 6.18 - 0.2 - 0.3125 - 1.5 = 7.78\$$ (od vsakega izdelka, ki prodate na Amazonu v ZDA vam toliko ostane)

Seveda pa boste še oglaševali na Amazonu, da boste prodali in recimo, da vam realno ostane 3-4 dolarjev od vsakega prodanega izdelka. Torej, če boste na dan prodali le 15 izdelkov boste imeli že dober zaslužek (kot večina za to v Sloveniji dela 8 ur na dan).

Ostali stroški, ki jih plačate samo enkrat (v začetku prodaje izdelka):

- Dizajn embalaže (priporočamo fiverr.com): cca. 100\$
- Fotografije izdelka: cca. 500\$
- Listing (prodajni katalog izdelka - naslov, opis itd): cca. 100\$
- Vizitka, ki se da zraven izdelku: cca. 10\$
- Vzorčni izdelek, ki ga prejmete pred prodajo: cca. 100\$
- (Video) izdelka: cca. 400\$
- (EBC) v kasnejši fazi se naredi po potrebi: cca. 400\$

Mesečni stroški pri poslovanju z Amazonom:

- Amazon (profesionalni plan): 39.99\$
- Programi: cca. 100\$ na mesec (lahko v začetku vzamete le en mesec)