单品盈利评估表

老板算账 · 表格 · 更新 2026-10-14

一个商品一列，先填进价（含运费）与实际成交价，再算三个判断数。结论只有三种：进、先试销、不进——拿不准时一律先试销，别整箱压。

门店 _____　　当班日期 _____　　班次 _____

一、填这个商品 进价含运费；售价用实际成交价	
进价（含运费） 货价 + 运费 + 卸货，折算到单件	_____ 元
售价（实际成交价） 常打折的按平均折扣价，不用吊牌价	_____ 元
预计月销 填保守版（打七折）与乐观版各一次	_____ 件
起订量 供应商最小起订量，压货就看这个数	_____ 件
损耗率 生鲜、易碎、临期品类必填	_____ %

二、算三个判断数 缺一个都会看错	
毛利率 （售价 − 进价）÷ 售价	_____ %
月毛利额 单件毛利 × 月销 ×（1 − 损耗率）	_____ 元
平均库存成本 起订量 ÷ 2 × 进价（卖一半才补货）	_____ 元
GMROI 月毛利额 ÷ 平均库存成本；1 元以上较稳，0.5 以下警惕	_____

三、回本与止损 进之前先画线	
首批回本天数 起订量 × 进价 ÷ 日均毛利	_____ 天
保本销量 陈列推广分摊 ÷ 单件毛利；没分摊填 0	_____ 件
目标售价 进价 ÷（1 − 目标毛利率），别用"进价加点"	_____ 元

本班汇总 交班前最后填这两行	
结论	☐ 进　☐ 先试销　☐ 不进
滞销止损线	超过 _____ _____ 天

店长 _____　　老板 _____　　评估日期 _____　　日期 _____

一个商品一列，多个商品就多印几张。生鲜看保质期的一半定止损线，季节性商品看换季前的时间点；毛利率好看但 GMROI 低的，往往是压货。