这里是水果店主同行分享圈子，持续分享，帮助新手入门。

1、定价时考虑毛利

水果定价要用净重来定价，带皮重的进价要把皮的重量剔除出去，按照净重来计算成本价。卖水果的利润一般是全年平均25%左右，因为春，夏季气温逐日上升，水果损耗大，所以利润较低只有20%左右，而秋，冬季气温渐往下降，水果损耗小，所以利润较高30%左右。但是在为水果定价的时候一年四季是没有区别的，都要把价位定在40%左右的毛利上。开水果店主学习分享圈子，朋友圈下搜一搜功能，搜水果店圈子，共享更多水果店信息资源。

2、水果没利润主要是损耗高

损耗一定要控制好，少损耗一点就是自己的利润，哪怕把水果平价卖出去也比扔掉好，水果的价格设定你要看看你周围水果店价格以及你的客户消费水平。水果这行有人进来也有人不干了，但是水果是人们生活中不可或缺的，有需求的。

如果开水果店要选好地址，水果进货品质把控，销售价格的合理制定等。

如果是在市场做批发水果，要选好哪种水果能在市场上卖跑的起量的，客户维护好。更多开水果店经验分享，朋友圈下搜一搜功能，搜水果店圈子。

3、不同水果利润不一样

热带或进口水果如荔枝、龙眼、榴莲、百香果、美国红提等，因成本高、不易储存、风险大，毛利也很高，可达50%以上，纯利由于不易储存损耗有大有小不好说。水果店的利润进货渠道、地理位置、消费水平、客流量等因素影响，利润水平也不相同。

一般来讲，客流、出货量大的地方，竞争激烈，薄利多销，毛利水平低。反之就会以高毛利弥补出货量的不足，保持正常的盈利水平。

4、赚钱多少要看纯利润

水果店水果毛利一般在30%～50%，高的甚至70～100%，但是损耗大了，纯利就没有多少了。做水果说实话比较辛苦的，因为每天要早起到市场进货。水果批发市场一般早上三点就有人进货了，去的早可以多家水果比较挑选，夏天还好点，冬天就非常冷。