

杭州&上海司机提成分析报告

背景介绍

本次分析旨在通过杭州和上海的司机提成的构成情况,对司机提成分配机制的合理性进行分析。提成数据的时间范围为 2018 年 7 月 1 日至 2018 年 7 月 31 日。

注:目前所有城市的司机提成都是根据商品市场价进行计算的

一、上海杭州总体指标比较(7 月)

| | 司机提成 | GMV(市场价) | GMV(售价) | 交易额 | 总订单数 | 订单单价 | 提成GMV比 | 提成交易额比 |
|----|-------|----------|---------|--------|-------|------|--------|--------|
| 上海 | 69114 | 246179 | 193663 | 108574 | 29198 | 8.4 | 28% | 64% |
| 杭州 | 16581 | 54689 | 48056 | 37055 | 14326 | 3.8 | 30% | 45% |
| 倍数 | 4.2 | 4.5 | 4.0 | 2.9 | 2.0 | 2.2 | 0.9 | 1.4 |

名词解释

GMV(市场价):按照商品市场价计算的成交总额

GMV(售价):按照商品标价计算的成交总额

交易额:按照实付金额计算的成交总额

订单单价:交易额/总订单数

提成 GMV 比:司机提成/GMV(市场价),即司机平均提点百分比

提成交易额比:司机提成/交易额

倍数:上海指标/杭州指标

分析:

司机提成=总订单数*订单单价*提成 GMV 比

从司机提成看,7 月份上海的司机提成是杭州的 4.2 倍,但是总订单数只是杭州的 2 倍,杭州和上海的司机平均提点百分比差不多,所以提成的差距除了订单数上的差距,主要来自于订单单价的差距,上海的订单单价是杭州的 2.2 倍,主要是上海派样订单较多造成的,这也导致了上海的提成交易额比 64%远高于杭州的 45%。

下面来从商品纬度看一下订单单价上差距的具体原因。

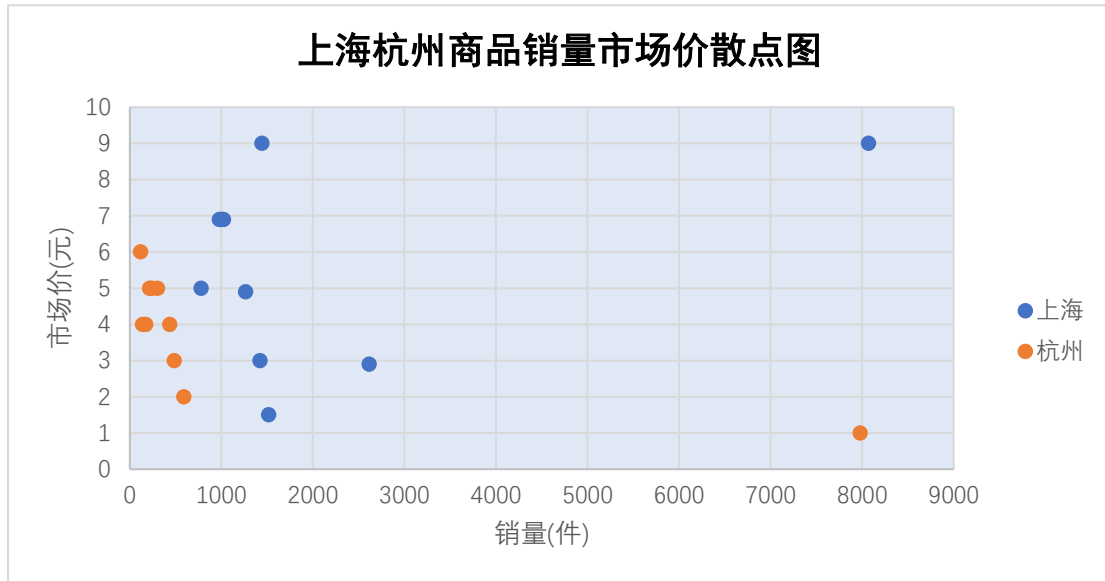
二、上海杭州商品提成分析(7 月)

| 上海热销商品提成 | | | | | | |
|----------|-------------|-----|------|------|--------|---------|
| sku_id | 商品名 | 市场价 | 实付金额 | 提成 | 提成市场价比 | 提成实付金额比 |
| 142 | 麦隆曼特宁拿铁咖啡 | 9 | 0.9 | 2.4 | 0.27 | 2.67 |
| 124 | 纯水乐饮用纯净水 | 2.9 | 2.9 | 0.87 | 0.30 | 0.30 |
| 176 | 清风手帕纸原木纯品 | 1.5 | 0.01 | 0.5 | 0.33 | 50.00 |
| 62 | 十年有成海苔片组合 | 9 | 0.01 | 2.7 | 0.30 | 270.00 |
| 135 | 百岁山饮用天然矿泉水 | 3 | 2.9 | 0.87 | 0.29 | 0.30 |
| 88 | 维他柠檬茶 | 4.9 | 3.9 | 1.47 | 0.30 | 0.38 |
| 92 | 力量帝维他命水柑橘风味 | 6.9 | 6.9 | 2.07 | 0.30 | 0.30 |
| 94 | 茶π西柚茉莉花茶 | 6.9 | 5.5 | 2.07 | 0.30 | 0.38 |
| 93 | 茶π蜜桃乌龙茶 | 6.9 | 5.5 | 2.07 | 0.30 | 0.38 |
| 70 | 美迪齐饮用天然矿泉水 | 5 | 2.9 | 1.5 | 0.30 | 0.52 |

| 杭州热销商品提成 | | | | | | |
|----------|--------------|-----|------|-----|--------|---------|
| sku_id | 商品名 | 市场价 | 实付金额 | 提成 | 提成市场价比 | 提成实付金额比 |
| 97 | 维达棉柔手帕纸 | 1 | 0 | 1 | 1.00 | |
| 98 | 纯悦矿泉水 | 2 | 2 | 1 | 0.50 | 0.50 |
| 100 | 果粒橙 | 3 | 3 | 0.5 | 0.17 | 0.17 |
| 147 | 三得利沁桃水 | 4 | 4 | 0.5 | 0.13 | 0.13 |
| 150 | 禧茶柠檬红茶 | 5 | 5 | 0.5 | 0.10 | 0.10 |
| 151 | 捏捏蛋 | 5 | 5 | 0.5 | 0.10 | 0.10 |
| 148 | 水溶C100柠檬味饮料 | 5 | 5 | 0.5 | 0.10 | 0.10 |
| 195 | 熊本熊饮用水330ml | 4 | 2 | 0.5 | 0.13 | 0.25 |
| 149 | 三得利无糖乌龙茶 | 4 | 4 | 0.5 | 0.13 | 0.13 |
| 196 | 诺丁神秘曲奇（芒果蔓越莓 | 6 | 0.01 | 0.5 | 0.08 | 50.00 |

分析：

上海和杭州的商品提点规则是不一样的，上海基本上是统一为市场价的 30%，而杭州不同 sku 的提点比例不一样，销量最好的纸巾和纯悦水分别能达到 100%和 50%，但综合下来两个城市的提点比例都大约为 30%。



造成上海和杭州司机提成差距的最主要因素是订单单价，而造成订单单价差距的主要原因是热销商品的市场价差距，从散点图可以看出，上海 top 热销单品的市场价显著地高于杭州。麦隆咖啡和海苔(占上海销量 40%)将是抬高上海订单单价的主要 sku，纸巾(占杭州销量 67%)是拉低杭州订单单价的主要 sku。

从提成实付金额比来看，上海的麦隆咖啡和十年海苔的提成实付金额比都异常高，每卖出一单就要分别倒贴 1.5 元和 2.7 元，纸巾倒贴 0.5 元；杭州每卖出一单纸巾倒贴 1 元，卖出曲奇倒贴 0.5 元。这些都属于派样商品。

综上，高价派样商品的提成分配不合理导致上海每单的司机提成远高于杭州，在现有的提成分配规则下，派样商品卖越多亏越多，所以未来需要权衡商品销售和司机收入，寻求一个平衡点，在公司不会有太多亏损的情况下让司机愿意上架推销派样商品，是否可以考虑采用奖励而不是提成来让司机推广派样商品。