Argo Hub

¿Cuánto te deja cada pedido?

El precio de venta solo cuenta una parte de la historia.
Guía de margen para ecommerce · Argo Hub



El coste de servir un pedido

Incluye preparación, embalaje, transporte e incidencias esperadas. Calcula estas partidas antes de decidir qué puedes gastar en captar una venta.

Los costes que suelen quedar fuera

El tiempo del equipo, el espacio, las segundas expediciones y la gestión de devoluciones también consumen recursos. Conviene asignarlos con un criterio estable.

Un pedido de 40 €

Ejemplo hipotético, sin IVA

Concepto	Importe
Venta	40 €
Producto	−15 €
Cobro	−1 €
Captación	−8 €
Servicio logístico	−6 €
Contribución	**10 €**

Antes de costes generales e impuestos.

El efecto de un euro

En el mismo ejemplo, un euro adicional de coste reduce la contribución de 10 € a 9 €: un 10 %. El efecto sobre el beneficio final depende de los demás costes.



Una fórmula para comparar

Coste de servicio por pedido = costes del servicio del periodo ÷ pedidos expedidos.
Incluye las mismas partidas al comparar logística propia y externalizada. Evita sumar dos veces el mismo coste.

La pregunta útil

¿Qué parte de tu coste es estable y qué parte cambia con el volumen? Una propuesta de fulfillment debe explicar ambas con el mismo perfil de pedidos.

Tu operativa, puesta en números

Comparte con Argo Hub tus pedidos mensuales, SKU y espacio necesario. Revisaremos el encaje de una tarifa plana para tu ecommerce.