

美食代购，年入100万

产品名称	美食代购，年入100万
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

编辑导语：有需求就会有生意，如今，代买东西也成了一门行业，比如代购化妆品、代购衣服鞋子等，而美食代购也是其中一种。本篇文章中作者详细分析了美食代购行业是如何赚钱的，感兴趣的小伙伴一起来看看。

各位村民好，我是村长。

美妆代购、鞋子代购、服饰代购，不知道大家有没有接触过美食代购？

把生意做好的，一年也能轻松年入百万。

直奔主题，就和大家一起来聊聊，美食代购这个行业。

如果你有资源的，也许看了以后，你也能找到一个新的机会。

一、什么是美食代购？

可能大家对于美食代购的定义还停留在一些热门产品的高价代购上，比如以前爆火的茶颜悦色、喜茶还有茅台冰淇淋。

但这些都是阵风，人群窄、品类少，也不长久。

那什么是美食代购呢？

和大家举个例子，比如村长现居杭州，在杭州有山姆超市、盒马、宜家、鲍师傅，但是在村长的老家，黄山市没有。

再如河南许昌有胖东来，有劲酒。上海有costco，杭州却没有。

但是黄山也有很多有消费能力的客户啊，也有些客户曾经到过杭州吃过盒马里面一些不错的食品，他们又不能每天或每周来杭州采购。

另外，黄山市区离杭州开车多三小时，许多产品黄山本地的居民上网又买不到。

所以这就诞生了美食代购的需求，有人想吃山姆超市的烤鸡、蛋糕、麻食还有一些其他的袋装零食。

二、美食代购是怎么赚钱的

美食代购的生意逻辑是很简单的，就是赚取差价，也可以称之为服务费。

比如山姆超市的一个烤鸡卖39.8元，那么就加价5元或者10元。

也可以按照总价多少钱，然后收取一定的配送费和服务费。

比如总价是200元，收个15元的配送费，再收20元的服务费之类的。

一般来说，肯定是按照单品进行加价销售对于卖家来说是比较划算的，快递费另算。

当然为了专门服务一些核心客户，还可以采用会员制度，比如缴纳200

元或者500元的年费，以后都是按照采购价打9折或者9.5折扣。

比如100个会员，一个会员500元，那就是5万，对于小地方的商家来说，算是一笔不小的收入了。

三、美食代购真的能赚钱吗？

美食代购其实和开店是一个逻辑，就是卖一单，赚一单的利润。

早期来说，对于是否有门面是没有要求的，完全可以自己在家做。

就像许多微商、社群团购一样，没有仓储、店员的成本，属于到货就做配送。

一开始的成本，就是采购的成本，交通费用、公关费用、还是部分损耗、售后的费用。

因为配送费是单独收取的，所以这部分不需要支出。

以黄山市为例，杭州往返的成本在500元，邮费、过路费还有吃饭、停车等等。

如果是后期打算开店的话，那么每天就会涉及到店租、人工相关的成本。

村长认识一个做美食代购的朋友，每天订单在两三百单，营业额在3-5万，平均下来每单利润在30左右。

一开始，每天下午到杭州，第二天一早采购，上午返回黄山进行配送，保证了产品的新鲜程度。

后来业务成熟了以后，一个人常驻杭州做采购，然后发货拉拉或者相关的拼车送回黄山。

四、美食代购需要注意什么？

美食代购听起来好像很简单，就是把山姆等超市、美食品牌店铺的产品买了运回本地卖就行了，其实有很多细节是需要注意的。

1. 货源

都知道山姆一是限制会员才有资格买，二是一些产品都是限购的。

所以对于热门的产品，如何保证自己能够买到，是需要有一些人脉关系的。

尤其是做团购的时候，要买50只、100只烧鸡的时候，怎么办？

2. 客户

你在本地怎么找客户？

一般愿意尝鲜且愿意支付加价的用户，在收入、认知上都还算不错。

那这样的客户一般的职业、所住的小区等都有比较的画像，那你怎么找到这群人呢？

比如我之前说过小红帽社群专门做国际学校的学生家长，一年也能卖几个亿。

那你如何打入本地的客户朋友圈就很重要了，我认识的朋友，自己很时尚漂亮，一开始就是靠自己身边姐妹团购开始做起来的。

3. 选品

一个超市那么多的产品，而且还有很多产品在线上渠道也能购买到，

所以你的选品能力就很关键。

一是别人在线上买不到的产品，在你这里可以买到尝鲜。

二是你要从可售卖的产品中，找到大家愿意购买的，既有利润又有复购的产品。

4. 运输与储存

其实代购类的很多产品都是现做现烤，保质期都是比较短，只有这样的产品在线上才能不易被买到。

那买的产品既有蛋糕，又有肉类，还有包装的产品，怎么保证产品的新鲜呢？

还有毕竟还算是长途运输，短的都有一二百公里的路程，那这个过程中怎么保证产品不变形呢？

所以一边要考虑货物运输保鲜保形的问题，另一边要考虑到本地后，怎么做好储存、发货的问题。

5. 服务与售后

前期接收客户订单你打算怎么做？

是用户向你报单还是你在群里面做接龙下单，这期间有客户取消订单怎么办？

我朋友采用的是小程序购买，然后截止时间下单，同时明确取消等规则。

除了前期的下单，产品到货后，如果客户不满意，产品有损毁如何做补偿？

这些也是你需要提前规划好的。

五、美食代购是小众的真实存在

后说一下，美食代购这个项目不是全国通行的，但在一定区域内，的确是赚钱的。

尤其是距离省会城市比较近，当天可以往返，本地又缺少产品供给的。

和男生、女生来做无关，和你有没有本地人脉圈，会不会做生意有关。

许多城市一二百万的人口，家庭富裕的还是很多的，所以消费力是不容置疑的。

核心是你通过什么活动、哪些渠道，慢慢聚集这些人。

如果你把这个业务做好的，不说年入百万，一年赚个三五十万还是有很大的机会的。

重要的一点，只要本地的人口、经济保持在一定程度，不存在被品牌方所取代。

就好比盒马、山姆大概率上不会到黄山开店，如果从他们开店的角度来说，是不划算的。

而从你个人来说，做各大品牌美食集合的代购，服务一小部分人群来说，是有赚钱机会的。

我朋友说了，就连711便利店里的一些产品，都有人会找他们团购