

## 【揭秘】：做到大批发商级别月入上百万？

产品名称	【揭秘】：做到大批发商级别月入上百万？
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	产品:积分商城会员商城 属性:源码定制 地区:东莞
公司地址	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

## 产品详情

近期，有不少对事业感兴趣的朋友向投融新资讯打听，想要全面了解平台，针对众多咨询，投融新资讯发表本篇文章与大家探讨了解下平台。

是什么呢？据公开资料简介，是一个大型的团购平台，可以理解为一家人线上的沃尔玛大型连锁超市，每天会推出10-20款商品，涵盖了服饰、美妆、零食、家居等生活刚需用品，吃的穿的用的各种品类都有，源头供货，优质低价，保证zhengpin，包邮到家。

据悉，的创始人是詹祥，江湖人称其为老妈妈，泰语里面是帅哥的意思，推广资料总结了他这些年来的创业历程：

2013-14年，第一批微商起家；

2015-16年，成为品牌方，是多家微商品牌的投资人和创始人；

2016年开始为其他团购平台供货；

2018年5月17日，正式成立大型团购平台，不再为其他平台供货；

2022年1月，为了进一步完善公司理念，管理上高度统一，经高层领导一致协商，我们将进行转型和升级，公司注册也随之变更，平台名称由原有的“爱购团购”改名为“ ”

据资料显示，该项目的品牌运营公司是浙江润妍品牌管理有限公司，日常则是由浙江良久网络科技有限公司

公司进行管理。

浙江润妍品牌管理有限公司成立于2022年3月3日，位于浙江省义乌市上溪镇四通西路45号B栋2楼(自主申报)，法定代表人是杜鹏，同时担任公司的执行董事兼总经理，实际上詹祥持有公司95%的股份，为实际控制人和大股东，另外一位股东是王玉平，持股5%在公司担任监事一职。

浙江良久网络科技有限公司，同样成立于2022年的3月3日，位于中国(浙江)自由贸易试验区金华市义乌市城西街道鸿运路315号8座7楼702室(自主申报)，陈南旭为公司的法人代表，詹祥持95%的股份为实际控制人和大股东，王玉平持股5%任职监事。

投融资资讯注意到，浙江润妍品牌管理有限公司于今年4月有一则gaoji管理人員的变更，法定代表人由陆永军变更为杜鹏，那么陆永军何许人也？据资料显示“ ”商标的申请主体正是此人。

据查，陆永军名下还有一家浙江润妍信息科技有限公司，成立于2021年12月2日，qichacha资料显示陆永军为该公司法人代表以及最终受益人和大股东，持股比例占95%，詹欢欢持股5%任职监事，该公司的位置为中国(浙江)自由贸易试验区金华市义乌市城西街道鸿运路315号8座7楼701(自主申报)，显然，与上述的浙江良久网络科技有限公司仅一墙之隔。

值得一提的是，2022年7月27日，浙江润妍信息科技有限公司因涉嫌未经许可经营药品，被当地监管部门责令停止发布广告，在相应范围内消除影响，并处以8万元金额的罚款，在其处罚决定的违法事实陈述中，就曾明确指出了当事人运营的团购平台就是。

据推广者介绍，的产品有4类来源，确保拿到最低价，保证没有假货。

第一类：微商爆款

比如微商爆款，传奇今生唇膏，最高总代拿货40多元一只，微商买188元/只，而顾客价69元/只。

第二类：对接zhengpin厂家的产品，以量压价

通过大数据精挑细选，直接对接厂家，量大价优。比如很流行的椰子鞋，商场网三白一双，69元/双包邮。

第三类：外包产品（生鲜、水果等）+海外直购

第四类：定制款

对于以上的保证，2022年10月1日，“传奇今生”官方公众号发又《以为抢到了“ ”低价唇膏？其实是巨坑！》，文章中直言传奇今生未对其授权，卖的就是仿冒商标的假货，并且发出正式声明公告并敬告“ ”平台，要求其尽快将平台上所涉及“传奇今生唇膏”产品的所有链接进行删除下架。着真是狗咬狗一嘴毛的啪啪打脸！

而在推广者的口中，加入不但可以买东西省钱，投身此项目后，更是

能赚大钱，并且承诺不投资不囤货，就能工厂直发。真有这种掉馅饼的好事？

据某号称月入10万+中批发商推荐的加入良久只需以下七个步骤如下：

#### 1. 零门槛，免费获取代理资格

只要喜欢，并且愿意分享平台的产品，按照标准流程建群开团就能成为代理。

#### 2. 凭借建群的截图进三个内部群：代理群、素材群、培训群

有系统性的培训，用最落地且可复制的方法，头头在任教人家如何正确起步。

#### 3. 建群（按照标准流程起步）

建一个属于自己的团购群，将身边的亲朋好友邀请进群，一起分享物美价廉的产品，这个群就是各位的样板店。也是旗舰店，会有人手把手教新团长如何建立以及运营好自己的旗舰店。

#### 4. 开团（按照标准流程开团）

开团就意味着可以上新产品到自己的群内了，顾客就可以开始购买了。

#### 5. 接单（顾客价）

顾客看中哪款产品就私聊群主下单，我们以团购价收订单，并获取顾客的收货信息。

#### 6. 报单（代理价）

接单后用报单系统上报顾客订单信息，然后按照零售商内部价转账给上家团长，例如：您买了10单团购价50元、内部价40元的产品，这个100块钱的差价当天就直接扣下来，不需要交给上家。就是每天赚现金流的生意，不投资不囤货。

#### 7. 招代理（开分店）

如果你想利润更多，分店数量就需要更多，不需要投资租门面、付房租水电和员工工资就可以赚钱了，所以这也是良久事业的核心，就是实现市场的裂变。

看完如何加入后，我们再来看一下怎么盈利赚钱。

第一：分销阶段的零售差价。

第二个：市场推广费用。

这个收入存在于直接开发分店，不存在差价的情况下。前排分店每买一单，我们会得到一单1元的市场推广费用，也相当于下单的折扣利润。

而且这个市场推广费用，是随着前排分店的单量增加而增加的。没有天花板，这个是非常有价值的。

再就是，如果市场份额达到了一个小批发商的规模，这个时候的进价变低。那团队里所有的分销商，日单量平均上百来单，那平均每一单赚跟分销商之间三到五元的差价。那一个小批发商的日收入就是300到500，一个月就上万元的月收入。

那么如何考核呢？

小批发商的考核条件有三个：

第一个：直接开发十五家建群开团的分店。

第二个：团队里建群开团总人数达到三十家。那这三十家分店可以是你直接推荐的，也可以是你分店的分店。

第三个：一个自然月的，营业额达到三十单或者是十万元的分销业绩。

在小批发商的基础上持续发展，就是中型批发商，考核条件有两个：

第一个：团队中培养五组小批发商市场。

第二个：一个自然月的单量达到三万单，也就是刚才所说的日单量过千。

最后，当我们团队的分店越来越多，日批发量可以做到大几千上万单的时候。

那这个时候，我们会成为一个大批发商。享受跟中批发商之间每单两到四元的差价。差价乘以单量，大批发商的月收入是可以超过五十万的啊，甚至更高。