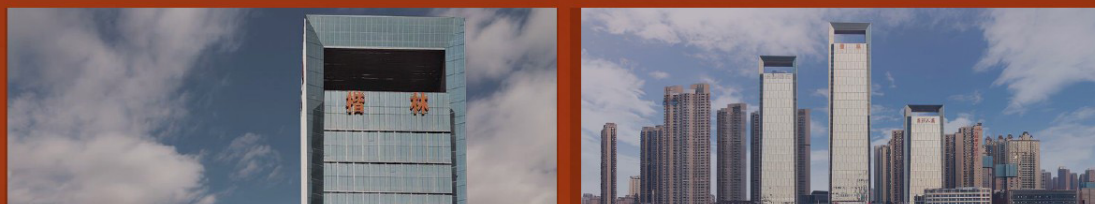


Propaganda document

德聚九州宣传册



———→

市场主管 袁建平

Operational promotional presentation

目录

CONTENTS

01

行业介绍

Industry Introduction

关于介绍行业发展
及行业前景的一个章节

02

公司介绍

Company Introduction

关于公司基本情况
及人员架构与发展现状

03

业务板块

business segment

关于业务板块
及金融盈利相关内容

04

展望未来

Looking ahead to the future

发展预期
及未来展望计划等

Industry Introduction

行业介绍

关于介绍行业发展
及行业前景的一个章节

01

寄卖行发展历程

01

萌芽与兴起

两汉时期典当活动出现
《后汉书·刘虞传》记载质押换资金，南北朝寺院经营质库。

02

成熟与立行

唐代典当业进入市井，形成多种类型，业务范围广泛两宋、金、元时期典当业持续发展，出现多种称呼与经营模式。

03

鼎盛与衰落

明清时期典当业达到鼎盛，出现地域性分化与专业化趋势。
清末因社会动荡等原因，传统典当业衰落。

04

新中国成立初期

新中国成立后到改革开放前，类似寄卖行的机构帮助处理闲置物品等，有严格管理规定。

05

改革开放后

寄卖行开始兴起，业务范围扩大。
个体经营者增多。

06

当前形势

2025年寄卖行因消费降级趋势迎来业务激增，全国相关单位数量突破120万家，湖南省尤为突出。

万亿二手闲置经济崛起

The rise of the trillion-yuan second-hand idle economy

循环经济

当前，循环经济已被提升至国家战略高度，相关政策不断出台，为二手闲置市场的发展提供了坚实政策支撑，推动行业走向规范化与可持续化。

闲置市场

据权威数据预测，2025年二手闲置市场交易规模将突破3万亿元，且呈现持续高速增长态势，这为寄卖行业带来了前所未有的发展机遇。

观念转变

当下，绿色消费、理性消费以及断舍离理念深入人心，消费者对二手闲置物品的接受度与需求大幅提升，促使寄卖行业迎来新的发展春天。

寄卖行创业的不二之选

The best choice



湖南省工商注册数量

50000+



在营业/续存数量

30000+



001 低投资高回报

- 门店小投入少
- 低库存成本
- 低人力成本
- 高利润空间



002 现金流稳定

- 快速回款：交易周期短，资金周转快，现金流稳定。
- 持续收益：促成每笔交易，坐享持续佣金，持续保管，收益不止！



003 社交圈层广

- 人脉亨通：结识各类卖家和买家，从普通消费者到高端企业家。
- 商业机会：拓展行业人脉，共创财富。

寄卖行痛点

pain point

-解决痛点 平台重要-

01

获客太少

行业内卷，坐等顾客上门，
市场竞争大

02

业务单一

高度依赖汽车和黄金，新兴
产品渗透率不足5%

03

鉴定困难

鉴定水平参差不齐出现，误
判即“一单一赔”血本无归

04

恶性竞争

定价靠经验，同行恶意竞价

05

渠道单一

同行调货圈子小，回收商压
价狠

Company Introduction

公司介绍

关于公司基本情况
及人员架构与发展现状

02

Company Introduction

公司介绍

湖南德聚寄卖服务有限公司（隶属于九州投资控股集团）始创于2017年，总部坐落于粤港澳大湾区核心枢纽——广州南沙自由贸易试验区。作为集地产开发、金融服务、营销策划于一体的综合性服务平台，公司始终聚焦客户核心需求，依托全链条资源整合能力，为客户提供专业化、定制化解决方案，助力客户实现价值最大化。

2023年，公司基于战略发展全局，启动跨省布局规划，成功进驻中部地区重要经济增长极——长沙。湖南总部选址湘江新区金融中心核心区域，此举标志着公司“粤港澳-长株潭”双核驱动战略正式落地，为进一步拓展全国市场、优化业务布局构建起关键支撑体系。

2023年12月，为完善业务生态、提升综合服务效能，公司正式设立典当事业部，实现服务领域的深度延伸。2025年，公司迈入品牌升级与战略拓展新阶段。同年德聚九州商学院组建完成，为公司长远发展提供人才培育与智力支持，持续强化核心竞争力，助力行业高质量发展。



COMPANY INTRODUCTION



8个月全长沙门店突破

100+

15个月全长沙加盟突破

200+

Leadership
Team

公司管理团队



范学敏

行政主管



李凯

副总经理



吴贤

总经理



罗伟云

董事长



唐旺

运营总监



袁建平

市场主管



黄典

产品主管

Business School
Team

商学院团队



孟茹

德聚九州商学院
金牌讲师

中检集团鉴定
(酒水) 认证, 5
年一线实战,
深耕烟酒专业
领域。



杜静

德聚九州商学院
联合创始人

中检集团鉴定
(腕表) 认证,
10年奢侈品行
业一线经验,
深耕手表专业
领域。



计登辉

德聚九州商学院
联合创始人

20年一线实战
经验, 全国徒
弟6000+, 精通
车房保管业务,
擅长门店管理
与营销。



刘莎莎

德聚九州商学院
金牌讲师

中检集团鉴定
认证(箱包),
10年一线实战,
深耕名表专业
领域中检集团
鉴定认证。



吴晓策

德聚九州商学院
金牌讲师

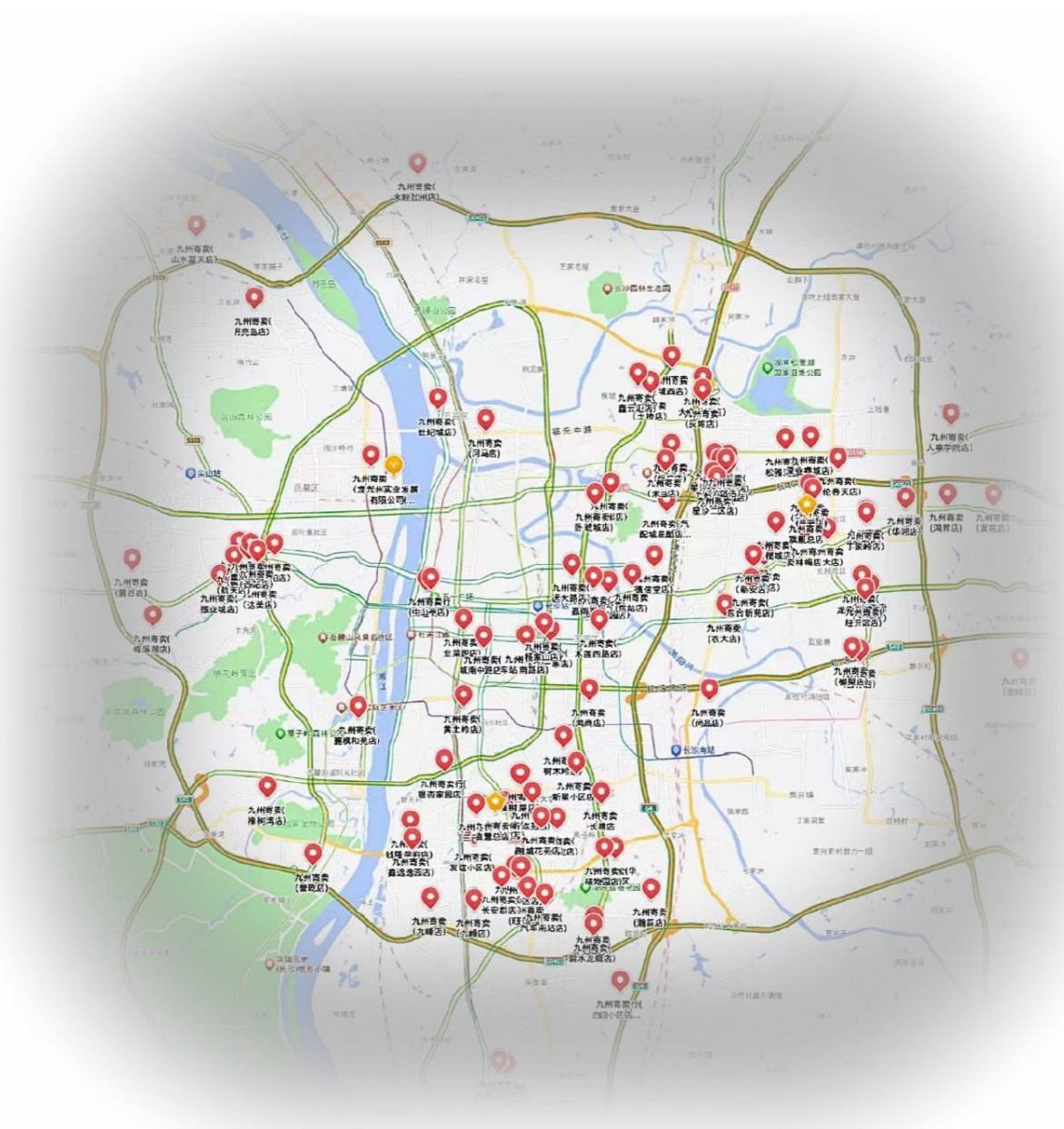
中检集团鉴定
(珠宝) 认证,
12年一线实战
经验, 准确率
高99%, 精通珠
宝业务。

五天多元化课程体系

5天精心打造了一系列全面的线下课程，涵盖贵金属鉴定知识，名表名包通用鉴定知识，古钱币银元通用鉴定知识及拍摄技巧，车房抵押业务、民用产品、电子产品、金融产品等全品类鉴定保管，门店流量运营以及二奢企业家高级研修等技术及运营课程，全方位覆盖奢侈品产业链，满足学员多样化需求。

培训为期五天		
时间	上午	下午
day1	贵金属的鉴定技巧 / 包含：金银铂及钻石	
day2	名表通用鉴定知识及拍摄技巧 / 包含：劳力士、欧米茄、卡地亚、浪琴	
day3	名包通用鉴定知识及拍摄技巧 / 包含：爱马仕、LV、GUCCI、CHANEL	
day4	古钱币银元通用鉴定知识及拍摄技巧，包含:各版别银元	名酒、名烟通用通用鉴定知识及拍摄技巧包含：茅台、中华
day5	开店思路、运营技巧、营业执照、电子产品	车、房、手机、贷款等全品类保管抵押业务 // 包含：评估技巧、厂险把控、协议如何签订

8个月
全长沙门店
突破100家



公司发展 company development



15个月
长沙市门店加盟
200家

business segment

业务板块

关于业务板块
及金融盈利相关内容

03

Franchise Policy

加盟政策

加盟条件

门店面积30m²左右
为打造舒适、专业的购物环境奠定基础，确保各类
产品陈列有序，满足不同客户的选购需求。



加盟费用

~~40800元(含10800培训费)~~

含品牌使用授权、培训与指导费用、运营支持费用、系统与技术支持。

课程赠送

10800元
赠送寄卖行全品类鉴定实操培训课程。

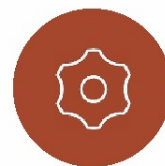
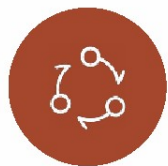


工具赠送

赠送工具
门店招牌公司免费设计。

Franchise Process

加盟流程



Venue budget

场地预算



装修费用

10000 元

打造舒适、专业的店铺环境，吸引客户进店（包含所有家具、硬装）



设备工具

2800 元

配备必要的设备与工具，保障店铺正常运营



合计投资

12800元

【不含租金，租金根据店铺所在地实际情况而定】

加盟优势

Franchise Advantages



基础业务

Basic traditional products

奢侈品

高端品牌包表

如爱马仕、LV，劳力士、卡地亚等

珠宝首饰

如钻石戒指、宝石项链、黄金饰品等

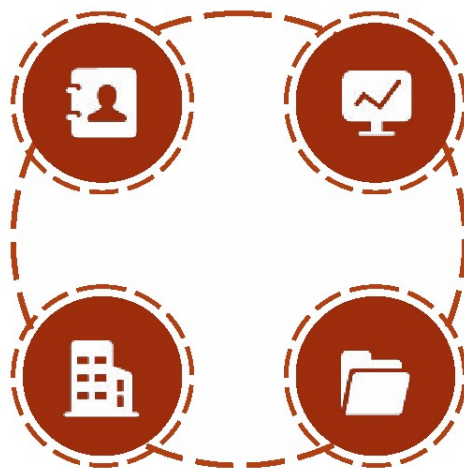
大宗资产

常用交通工具

如汽车、摩托、高端自行车等

不动产

如房子、写字楼、仓库、厂房等



电子产品

新款智能手机

如苹果、华为、三星等品牌的旗舰机型

笔记本和平板电脑

数码相机和高端耳机等

收藏品

古币、纪念币

古董瓷器、玉器、珍稀邮票、名人字画等

特色业务

Featured Services



金融助贷

个人/企业贷款业务：

根据个人和企业的实际需求和情况，为个人和企业定制合适的贷款服务项目。



九州商城

总部不断开发寻找高品质、高利润的产品，提高门店盈利能力，单品收储返利达到20%，打破传统行业规则。



租赁分期

汽车融资租赁：

不看征信和流水、不看逾期，不上征信、当天下款。钱到手、车照开以租代购：

在一定期限内以租赁的形式使用商品，租赁期满后，商品属于租赁方。



门店产品对比

项目名称	1年新店	九州加盟店
回收服务	黄金、汽车	全品类总部兜底
保管服务	自备现金流	总部提供扶持
金融助贷	无	个贷、企贷、抵押
商城服务	无	全门店联合销售
租赁服务	无	融资租赁、以租代购

开店运营指导



全方位业务培训

引入商学院课程，系统培训加盟商团队，涵盖产品、鉴定、销售、服务、运营等多方面。

全方位培训提升团队素养与能力，建立高效团队，保障店铺稳定运营与发展。



店铺选址与装修

公司凭借市场经验与专业选址团队，为加盟商提供科学选址建议，保障店铺处于优质地段。

提供专业装修方案，融合品牌形象与需求，打造舒适时尚购物环境，提升店铺形象与吸引力。



市场运营指导

依据市场动态与加盟店实际情况，制定个性化运营指导方案，提供专业市场分析与营销策划。

市场运营指导帮助加盟店把握机遇，提升竞争力，增加业绩，适应市场变化。



门店业务对比

001 旗舰店 专业市场型

项目名称	盈 利	达成条件
回收业务	50000	回收价值约50万元的货物
保管业务	200000	500万元的库存
助贷业务	35000	业务50万元
其他业务	0	包括花呗、借呗、POS机、信用卡、etc等业务
合计	285000	

002 国金店 商业中心型

项目名称	盈利	达成条件
回收业务	50000	回收价值约50万元的货物
保管业务	40000	维持100万元的库存
助贷业务	35000	业务规模达50万元
其他业务	10000	包括花呗、借呗、POS机、信用卡、etc等
合计	135000	

003 直营总店 生活服务型

项目名称	盈 利	达成条件
回收业务	30000	回收价值约30万元的货物
保管业务	80000	保管价值200万元的库存
助贷业务	70000	开展100万元的助贷业务
其他业务	5000	包括花呗、借呗、POS机、信用卡、etc等
合计	185000	

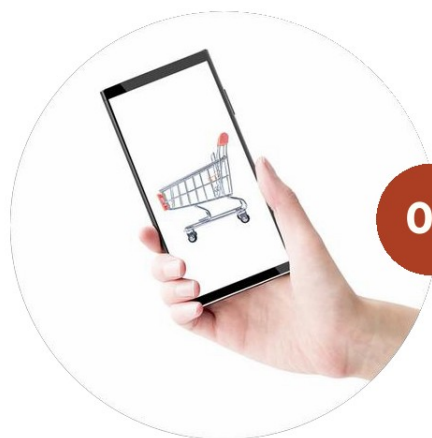
Looking ahead to the future

展望未来

发展预期
及未来展望计划等

04

■ 地级市产业链体系布局



01



02



03

线上商城+线下门店

- 线上商城 鉴定和回收的服务中心，提供远程鉴定、兜底报价、商品云展厅。
- 线下门店 交付中心，提供实物展示，专业鉴定。

金融供应链体系

- 当地门店达到一定规模，总部牵头联合银行或机构共同注资开发金融产品。
- 总部对接信贷、消费金融、网贷通道，以九州的庞大门店体系撬动甲方的利润杠杆。

汽车专项资金扶持

- 当地门店达到一定规模，总部在地级市建立多个停车场。
- 针对九州门店提供车辆保管服务，所有车辆入库以后总部可提供对应的资金配比。

公司发展计划



德聚九州第三赛道

拓展商品的品类：除了二手商品还可以拓展到新品，如：车、房、数码等直接对接源头产品方
增值服务类：提供鉴定、评估、保养、维修、清洁等服务（单个城市设立养护中心）



社区化寄卖+本地服务



品牌尾货+折扣零售



二手奢侈品+金融服务



总部持续开发更多品类

公司发展规划

第一年 - 打牢基础

YEAR.01

明确核心业务及长期远景
拓展市场，培养核心团队

区域 本地

门店 200+

挑战 1亿

第二年 - 稳步前行

YEAR.02

加强技术研发，优化产品
扩大利润提升核心竞争力

区域 湖南

门店 600+

挑战 5亿

第三年 - 持续发展

YEAR.03

拓展省外，尝试资本介入
提升市值，强化企业文化

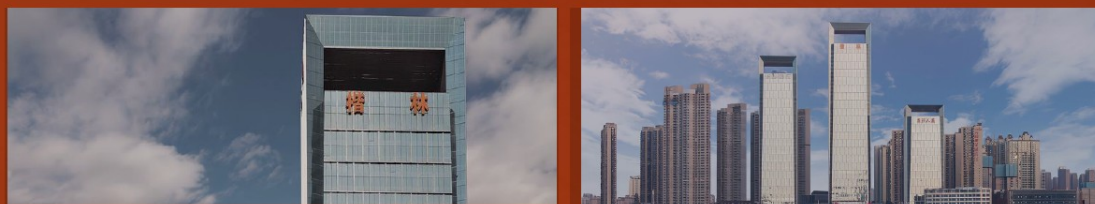
区域 全国

门店 3000

挑战 30亿

感谢您的观看

THANK YOU FOR WATCHING



市场部

Operational promotional presentation