

“我想着上海外国人多，涉外服务需求大，这个生意应该好做。”严某的猜测并没有错，自2016年开始从事网络机顶盒销售后，他依靠在多家涉外公寓工作的经验，通过同行介绍，发展了近千名客户，除去交给陈某的费用，自己每月还可盈利两万元左右。为了与涉外公寓等“大客户”更好地开展合作，严某甚至还注册了多家公司用于网络机顶盒的交易、走账。

