

# 共享充电宝三年运营状态如何？

## 入市品牌已超8家 ,市场设备存量超数千台

从2017年开始 ,陆续有街电、怪兽、小电、云充吧等品牌共享充电宝入市分食永城消费市场。不完全统计数据显示 ,目前 ,我市现已有超8家共享充电宝品牌运营户 ,投放设备总量达到数千台之多。

那么 ,本地的用户和运营方反应如何？记者走访不同区域提供该租赁服务的门店进行了一番了解。

记者 应柳依



总部中心一共享充电宝租借点

### 根据人流量设点 入市品牌已超8家

16日 ,记者在东塔路附近走了一圈 ,利用支付宝查找发现 ,共享充电宝的柜机多了不少 ,1公里内就有小电、怪兽、云充吧等好几个品牌的租借点 ,设点的密集程度让用户走几步路就可以实现轻松租借。

我们店的客流量一直不错 ,借由餐饮用户转化为附带水果购买的有效流量 ,现在店中店达到了互相引流的良性效应。东塔路一门店老板麻先生表示 ,去年 ,有不少客户反映共享充电宝的便利后 ,他主动联系了一家名为深圳街电科技有限公司 ,上门安装充电设备达成了稳定合作。据悉 ,这家企业是较早一批进入我市市场的运营户 ,也是目前国内市场上共享充电宝的巨头之一。

目前 ,我们公司已在永康投放了1000多台设备 ,按每台柜机可租借12个充电宝计算 ,共投放了上万个应急充电电源。深圳街电科技有限公司金华地区售后维修负责人赵凡瑞表示 ,综合考虑多方因素 ,在众多合作的商家中 ,他们分别采取了不同模式 ,分红模式或是支付相应的租赁金额。

如今 ,在永城的街头 ,大到商超、KTV ,小到餐饮馆子、奶茶店 ,到处都设有充电宝点位。不完全统计数据显示 ,目前 ,我市现已有超8家共享充电宝品牌运营户 ,投放设备总额达到数千台之多。放眼望去 ,共享充电宝市场一片火热。

那么 ,共享充电宝在永康实际的运营状况如何？

实际上 ,2017年起 ,从砸钱圈地 ,到存量博弈 ,共享充电宝在我市投用已历时三年 ,且在优胜劣汰下筛选出一部分质量稳定以及售后完善的运营户。

在没有出现共享充电宝之前 ,我一直使用的是传统移动电源。在市民周晓娟看来 ,共享充电宝之所以可以在本地存活 ,很大一部分原因在于碎片化场景的应用增长 ,短视频等应用占用时长扩大 ,用户的电量焦虑较之

两三年前有过之而无不及 ,电池技术的进步没那么快 ,充电依然是手机用户刚需 ;另一方面 ,早在几年前部分用户就已养成了随身充电的习惯 ,加之共享充电宝网点增多 ,用户租借充电宝潜力得以顺理成章地培育出来。

经过市场的验证 ,企业已经实现了盈利 ,不仅如此 ,我们合作的商家也享受到了共赢的甜蜜。赵凡瑞介绍 ,以他们投放的一台12口机器为例 ,峰值时段一周只需消耗1度电 ,而商业用电费用约为每度1元 ,也就是说 ,一个

月只需有4个人租借就能实现收支平衡。他表示 ,也正因如此 ,现在有越来越多的商家主动找上门 ,洽谈设点事宜。

不过 ,对于运营户而言 ,成本远不止电费这么简单 ,目前设备本身的成本以及售后维修还是靠共享充电宝的提供方承担。鉴于此 ,赵凡瑞提出 ,或许今后的盈利方向在收取使用费外 ,还会通过广告位招租、用户回流商户等形式获取收益 ,以促进未来共享充电器市场继续稳步成长。

### 价格有所上浮 消费者反响各异

尽管如今共享充电宝在不同场所不断渗透 ,基本已覆盖了用户移动出行的诸多场景 ,但在过去 ,共享充电宝当点位不够密集的时候 ,大部分运营户采用的是赔本赚吆喝的方法吸引消费者的注意。眼下 ,当它实现全面铺开的时候 ,不同地点的充电宝都迎来了不同幅度的涨价。

尤其是近来 ,在租赁价格总体上调的基础上 ,不同城市、同一城市不同区位、不同类别经营场景下 ,差别化定价更为明显 ,在北上广深等一线城市甚至出现了一小时8元的天价。

为了探究我市共享充电宝的收费标准 ,记者先后扫了5台共享充电宝柜机发现 ,相比一两年前的1元1小时、每24小时10元封顶的收费价格 ,目前2元一小时、每24小时20元封顶是最常见的价格。

那么 ,对于共享充电宝的调价 ,市民怎么看？

记者在几个人流量较大商圈随机采访了多名路人 ,有些人表示从没用过共享充电宝 ,都是出门自带 ,有些人表示价格上涨会降低租用频率 ,还有的则表示目前涨幅可以接受 ,不会刻意减少使用。

记者发现 ,愿意消化这部分涨价的这些人拥有共同特性 ,几乎都是手机重度使用者 ,一方面是因为手机承载了信息搜索、沟通联系、支付、导航等各种功能 ;另一方面 ,短视频、直播、手游APP的盛行大大增加了耗电量 ,出门时间稍长 ,充电宝就会成为刚需 ,即便价格有所上涨也不会对这部分使用需求产生影响。

出门在外 ,经常会用到共享充电宝。基本上所有休闲场所都有共享充电宝可以借 ,微信小程序或支付宝里定位 ,有需要时这家借了那家还掉 ,很方便。去野外或者旅行才会考虑自己背个充电宝。市民周先生说 ,日常生

活中他的手机只要电量一低就没有安全感 ,不管一小时1元 ,还是2元或者3元 ,该充还是得充。

不过 ,也不是所有人都能承受这样的价格。也有不少声音提出 :以每次充电两小时来算 ,多借几次共享充电宝的钱就能买一个充电宝 ,如此算来 ,价格偏高了。

同为 互联网+ 产品 ,共享充电宝的涨价是否继共享单车涨价后的一个跟风行为？

我认为这两者间没有可比性。一方面 ,共享单车非刚需 ,打车、乘公交车、骑公共自行车、步行都能成为替代出行方式 ,而手机不充电绝大部分人都受不了 ;另一方面 ,我们和共享单车的运营模式不尽相同 ,只对接合作的门店 ,不需要关注到每一台机器。相对来说 ,管理效率高一些 ,设备破坏率也比较低。对此 ,赵凡瑞表示。

## 以 工匠精神 为更多住宅注入设计灵魂

# 鹏程装饰获金华市工地巡检排名第一

记者 应柳依

本报讯 日前 ,金华鹏程建筑装饰工程有限公司获金华市住宅装饰装修行业施工企业信用评价以及施工企业信用评价主委(核心)单位、施工企业工地巡检主委(核心)单位排名第一。

作为金华市装饰装修协会2019年家装分会会长单位 ,该公司始终严控质量、坚守品质 ,工地施工严格按照规范进

行 ,在每月的例行巡检中均一路领先。

为了引领着整个家装行业健康有序发展 ,早前 ,金华市装饰装修协会组团舟山装饰装修协会等一行优秀装修同行前往鹏程装饰参观交流 ,其严格的施工工艺标准以及创新的品质管理理念不禁让同行交口称赞 ,给予了高度的评价。

今年以来 ,鹏程装饰推出了 像买车一样买家 的口号 ,力求为消费者省心省钱省力。相较几年前推出的988 等套餐 ,升级版套餐不仅囊括部

分软装装饰 ,且产品品质再次提升。此外 ,眼下 ,该公司还顺应潮流 ,推出了智能物联家居定制服务 ,为消费者提供更多的家装解决方案。

作为一家经营了十五年之久的老牌装修企业 ,鹏程装饰在过去的时间里成绩斐然。尤其是去年 ,兰溪、永康、东阳三家分公司相继开业以及鹏程装饰旗下首个子品牌 墅造大宅设计 全面出炉 ,快速地收获了业内人士的广泛关注以及大量业主的拥戴。

运营至今 ,高端品牌 墅造大宅设计 凭借自身独特的使命 ,为越来越多的大宅注入了设计的灵魂。

目前 ,鹏程装饰金华总公司已拥有1600平方米的家装航母旗舰店、600平方米自有仓库 ,汇集了一众国内外一线主材品牌 ,包含了公司发展史、工艺展厅、材料展厅、样板房整装馆等 ,极大满足了消费者全方位的装修需求 ,为客户提供一站式选材服务 ,把装修变成一种轻松愉悦的体验式消费。