

共享单车的故事还没有讲完,共享经济又来了新的弄潮儿。近日,南京不少商场、饭店、咖啡厅的公共区域新添了一种自助设备,手机扫描二维码后就能借出移动充电宝,按小时计费,可异地归还。手机重度依赖症和电量不足焦虑症患者的痛点好像一下子被击中了。资本也一窝蜂涌入,3月底到4月初,20多家机构进入共享充电宝市场,8家公司获得总金额高达3亿元的融资。

然而,就在大家都猜测共享充电宝将成为共享经济新风口时,分析师们却集体泼了冷水。“伪需求”“假共享”“不是风口是泡沫”……小小的充电宝生意,能否复制共享单车的火爆,只能打一个大大的问号。某品牌共享充电宝一位负责运营的工作人员告诉记者,南京目前有100多台柜机,近4000个充电宝可供租借,但日均产生的收益仅为1000元。

现代快报/ZAKER南京记者 王静 文/摄



CFP供图

# 扫码出借,按小时计费,小小生意却在十多天吸引近3亿投资 共享充电宝来了,我们真的需要它吗

## 记者体验

### 扫码借个充电宝,一小时内免费

不少南京市民好奇,最近在一些热门商区的商场、饭店和咖啡厅里看到一台机身醒目位置写着“租借充电宝”的自助设备,这个机器怎么用?收费吗?带着这些疑问,现代快报记者近日在南京新街口艾尚天地尝了一回鲜。这个自助柜机顶部有一块大的液晶屏幕,点击柜机屏幕上的“借”,屏幕上会出现两个二维码,分别对应微信和支付宝的入口。选择入口,根据手机页面提示交完押金,柜机屏幕下方就会缓缓地推出一个充电宝。

记者注意到,这款共享充电宝在外观上与普通的充电宝并无差异,采用的是塑料外壳,尺寸与iPhone 7一般大

小,电池容量4900mAh,输出功率为5V2.1A,不能满足快充。现代快报记者在体验的一个小时里,一部iPhone7电量从18%可以充到60%。

共享充电宝怎么收费?现代快报记者了解到,目前这款共享充电宝的收费标准为,一小时内免费,超过一小时按2元/小时收费,10元/天封顶。不过,其提供商、一位在南京负责运营的合伙人告诉记者,酒吧、KTV等场所没有一小时内免费的优惠,收费上也会有所提高。

押金方面,有两种模式,支付宝芝麻信用600分以上的可以免押金租借,不使用芝麻信用的话需要在平台上缴纳100元作为押金。

## 用户吐槽

### 异地归还不够方便,数据线还要花钱买

那么,用完以后怎么归还?“可以异地归还。用户通过APP查找附近的柜机,并按照屏幕提示进行归还,相关费用随后会在注册账户中自动结算。”上述合伙人告诉记者,该品牌去年12月底开始在南京布局,目前铺设的柜机已经有130台左右,合计提供充电宝近4000个。

不过,记者了解到,目前这些柜机主要设置在热门商区,地铁、火车站以及机场等人流量更大的场所还没有入驻。这也遭到了不少用户的吐槽。“异地归还听上去很美,但实际归还的时候并不方便。我从商场借的充电宝,边走边充电,等到了下个目的地想要归还的时候却发现身边没有柜机,APP上显示的离我最近的

柜机也有3公里的距离。”除了归还不方便,共享充电宝自身不带充电线也被不少用户诟病。“充电宝和充电线要么出门都带了,要么一个都没带。来借共享充电宝不免费提供充电线,还要花10块钱现场买,既不划算也不方便。”

在记者体验的一个多小时里,只有两个用户租借了共享充电宝,其中一个还是在商场一家饭店工作的服务员。而从现代快报记者随机采访的情况来看,大部分市民对共享充电宝并不了解,在被问及是否会租用时,不少人表示会随身携带,可能会尝鲜,但不会作为长期的选择。

## 资本入局

### 10余天吸引20多家机构投资,两大模式成型

从体验过程来看,共享充电宝的逻辑很简单。租用、押金、按小时计费、移动归还,这一模式与现在大热的共享单车十分相似。如果说共享单车击中的是城市交通最后一公里的痛点,那么共享充电宝看中的是智能手机高频使用下用户对移动充电的需求。

别看生意小,但凭借“共享经济”自带的光环,资本也蜂拥入局。截至目前,国内市场上已经出现来电、街电、小电、Hi电等数十家共享充电公司。从3月底到4月初短短10余天时间,共享充电宝领域共完成5轮融资,金额近3亿元,吸引20余

家投资机构入局。其中规模最大的是来电科技、街电科技和小电科技,这3家的最新一轮融资都已接近或冲破亿元。BAT三巨头也纷纷入局,先是腾讯成为小电科技战略投资方,接着是蚂蚁金服和来电科技合作推出信用免押金服务。

记者了解到,目前共享充电宝已经形成了两大模式,一种是充电宝租赁柜,还有一种是桌面式充电器。目前市场领先的几家公司中,“来电”与“街电”采用的是柜机模式,“小电”则是桌面充电的代表,自带充电线,但不能移动充电,也无需押金。

## 业内争议

不过,与资本蜂拥布局形成鲜明对比的是,不少业内分析师却对这种新兴模式表示“看衰”。“用户需求不高”“重复使用频次低”“盈利模式单一”“手机电池技术进步风险大”,重重质疑之下,共享充电宝到底是风口还是泡沫?

### 1 用户需求到底大不大? 安全顾虑影响实际使用率

互联网分析师钱皓认为,共享充电宝是伪需求,缺乏高频使用场景,且复用率低。

易观IT分析师朱大林也表达了相似的观点:“智能手机在2011年和2012年的时候飞速发展,充电宝的销量也在2012年的时候达到了井喷的状态。现在人手1个甚至两三个充电宝的现象是很普遍的,不少人出门都会随身携带充电宝。”

用户对“安全性”也是有顾虑的,这也直接导致了共享充电宝实际使用率并不高。一方面是质量安全,近年来因充电宝质量不过关而导致的爆炸、失火等事故时有发生。另一方面是信息安全,不少人担心,手机充电的时候会被盗取信息。

不过,在上述两位分析师看来,共享充电宝商业模式最大的风险是充电技术的进步。“索尼、博通、高通、苹果等公司都在开发无线充电技术,一旦充电技术被革新,充电宝本身就会被淘汰,”朱大林说。

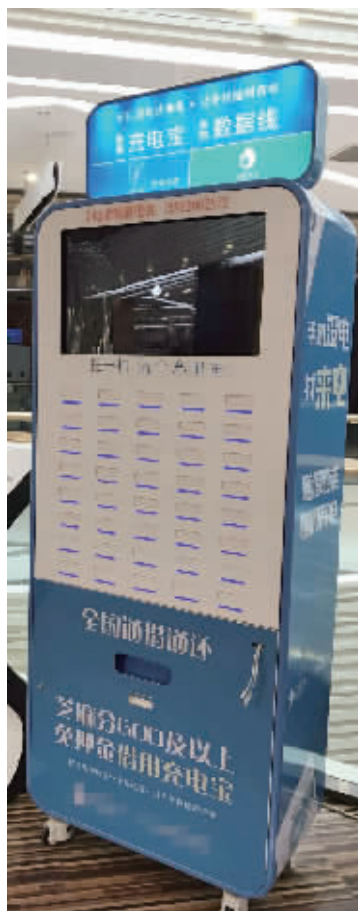
更有业内人士预言,共享充电宝只有五年的窗口期,未来“可能整个行业都被枪毙了”。

### 2 到底能不能挣钱? 目前盈利水平还很低

与此同时,共享充电宝的盈利模式也遭到了分析师们的质疑。低价,高频,按照设想,共享充电宝与共享单车的盈利模式类似。不过,从目前实际运营的情况来看,共享充电宝的盈利水平还低得可怜。

上述某共享充电宝公司南京的合伙人告诉记者,目前南京100多台柜机,每天的租借频次大概在1000次,这1000次产生的经济效益也只有1000元。“目前营收主要还是靠超时租赁费用和数据的售卖。”

除了共享充电宝的租借费用,在共享充电宝创业者眼中,广告收入是未来重要的现金流之一。但这在分析人士看来并不容易。“把柜机当成移动广告,可线下已经有分众传媒了。”



南京某商场内的共享充电宝柜机

## 两大模式



柜机模式

可从柜机租借充电宝外带



桌面模式

只能在现场充电,无需押金