

# 小电科技要上市！共享充电宝到冲刺阶段了吗？



三年前街电获得聚美优品3个亿融资后，王思聪在朋友圈嘲讽，“共享充电宝要是能成我吃翔，立帖为证。”但三年时间眨眼而过，王思聪无奈落寞，共享充电宝却变得越来越“香”！随着共享单车、共享雨伞、共享马扎等折戟沉沙，共享充电宝已成为共享经济中挑大梁的中坚力量。

在共享充电宝已渗透至商场、餐厅、机场及休闲娱乐等主流消费场景，且拥有海量用户、逐渐盈利后，某些企业也按捺不住自己的野心。上市，成为他们的新目标。作为共享充电宝领域巨头之一的小电科技，就磨刀霍霍地要做“共享充电宝第一股”。而伴随小电科技的出招，其他巨头也会不甘示弱。这是否意味着，共享充电宝领域要到全速冲刺阶段了呢？

小电科技野心勃勃，要成共享充电宝第一股

近段时间，股市大涨！上涨的势头，已经从7月1日延续到现在。仅仅在7月6日，沪深股市指数逼空大涨，全天高开高走，收盘沪指上涨5.71%，深证成指上涨4.09%，创业板指数上涨2.72%。股民期盼已久的牛市，正在加速走来。

中国股市依然能创造很多暴富神话，亦有很多积极的可能性。而上市，还是不少企业的终极目标之一。在这个关键时间节点，把握机会上市成为很多企业的选择——共享充电宝企业就是其中的代表。

根据中国证监会浙江监管局披露的消息，小电科技已于近期聘任浙商证券为辅导机构，准备在创业板上市。值得注意的

是，如果小电科技得以登陆创业板，那么其将成为“共享充电宝第一股”。对这个头衔，相信不少共享充电宝企业都看得非常重。

让人讶异的是，小电科技其实并不算共享充电宝领域的“老炮儿”。毕竟小电科技成立于2016年，相比2014年成立的来电和2015年成立的街电，亮相的时间算是比较晚。之所以能抢先上市，在于其有着很高的起点——背后有不少实力雄厚的“金主爸爸”在支持。腾讯、元璟资本、红杉中国、高榕资本、德同资本等，都占有不少股份。而这，也让小电科技有了率先冲刺股市的底气。

共享经济的独苗，共享充电宝垄断格局已现

小电科技突然准备上市，其实也是给其他共享充电宝巨头“亮剑”。要知道，经过数年的洗牌，共享充电宝领域既得到长足发展，也形成了“三电一兽”的稳定格局。

据移动互联网大数据监测平台Trustdata发布的《2019年中国共享充电行业发展分析简报》显示，2019年共享充电行业总体实现稳步增长，全年用户规模达到1.5亿人次。同时，共享充电宝行业拓展的全国城市数量达到300座，入驻餐饮、娱乐、生活服务、交通、出行等多个领域，成为消费者与商家联动的重要入口。身为共享经济的独苗，共享充电宝从被嘲到逆袭的共享充电宝，上演着一出“真香”大戏。

而且就目前来看，相比于其他竞争局面混乱的行业，共享充电宝领域的垄断格局已现。街电科技、来电科技、小电科技和怪兽充电这4家企业，在2019年就已垄断超过96%的市场份额。

更难能可贵的是，基于刚需、前期投入成本低、覆盖率高、触达人群愈发广泛、价格

走高等因素，这些共享充电宝巨头都已实现整体盈利。据艾瑞咨询发布的《2020年共享充电宝行业分析报告》显示，直营模式下，2019年“三电一兽”的毛利率均值近25%，盈利水平较稳定。

相对的是，这些共享充电宝巨头不再满足于目前局面，要谋求更大发展。多位共享充电宝企业运营高管曾表示，2020年将是行业发展决定性的一年，而增量用户则更多来源于下沉市场。为了争夺用户并获得稳定现金流、壮大自身实力，上市就成为一条必然路径。在小电科技瞄准上市路径后，相信其他巨头也会迅速跟进。

加速冲刺背后，是金主爸爸的大手在推动

共享充电宝巨头欲上市除了基于市场及发展层面，还有“金主爸爸”的大手在推动。毕竟眼看着共享充电宝巨头成长起来后，这些“金主爸爸”都想尽快获得相应的投资回报。除了小电科技外，其他共享充电宝巨头背后也有众多支持者。

比如街电早已成为聚美集团新的增长极，此前曾实现连续十数月规模化盈利，月度盈利稳定在千万级水平。而在聚美优品今年完成私有化后，街电其实就成为其旗下的一张“上市好牌”。

至于来电科技、怪兽充电等，也都有“金主爸爸”支持。比如怪兽充电去年底完成五亿元C轮融资，由软银亚洲风险投资公司领投，中银国际、高盛、尚城资本、云九资本、高瓴资本、顺为资本等跟投。随着怪兽充电在三四线下沉市场的拓展，其也很有可能走上上市之路。随着这些共享充电宝巨头未来都迅速上市，好戏也将继续开场。共享充电宝领域的剧本，要变得更加精彩了。

(科技新发现 康斯坦丁/文)

## 网上购买火车票，还能怎样优化呢？

我有一个朋友出生在一个小城市里。这个城市有一个很大特色——是全国极少数没有通火车的城市！再加上上大学是在省内，因此一直没有机会坐火车。直到他2010年大四去重庆上班实习时，才第一次坐火车。因为当时国内还没有网上购票的方式，都是去售票大厅或者某些代售点买票。在代售点买票还得加五块钱。他都是直接去的售票大厅，当时人山人海的场面非常壮观，也让他对火车站多年前的“脏乱差”有了直观感受。

在排队N久后，才终于买到票，而且买的还是无座票。回忆起当时的过往想必不少70、80后都感同身受，在火车上站了10几个20多个小时才到回家，那种酸爽简直了！乌泱泱的人群和各种味道混合在一

起，再加上一直不能睡觉，真的很痛苦。幸好当时他还年轻，才能坚持下来。后来春节购票回老家怎么也买不到票的感觉，更是让人崩溃，最后还是买了高价黄牛票才回的家。

我也还记得当时没有网络售票时，每年春节和五一、十一为了能回老家，也学到了很多小技巧，比如买不到直达的票，就买路过车站的票，然后在火车上补票。买不到卧铺票，就买硬座或无座，然后在火车上询问是否能补卧铺票。种种心酸，不一而足。买火车票，真是让人头大的事。

后来随着网上购买火车票的方式流行，的确方便了许多，不用再跑去火车站售票大厅或代售点。但12306刚开始的时候，有很多问题。买票人数太多，很容易网站就崩

溃；验证码就像是天书，太考验智商；定好闹钟抢票，最后还是一场空……那时候的抢票软件，是真凶啊，完全不给我们普通人抢票的机会，票出来就瞬间秒没。

那段时间网上购票的体验，并非完美。幸好12306后来不断进化，让体验变得也越来越好。不过，没有最好，只有更好。12306还是得持续蜕变，才能满足我们越来越高的要求，让买票变得更轻松。像这次12306小程序入驻支付宝，让不少人有了购买的新渠道。但在我看来，网上购票还有进化空间。

比如在12306官网及App之外，增加更多购票渠道，可以让我们有更多选择。同时，在其他渠道购票可以提供更多功能。除了退改签之外，如果能有候补票、乘车

信息提醒等功能就更好了。

而我觉得最重要的，是能否把电子火车票做得更完美。轻松动下手机，就能一气呵成地完成所有购票、乘坐火车的举动。虽然6月20日电子火车票已经在推广实施，但体验上还能再进一步。我希望，一个真正的无票乘车时代能快速落地。

我们现在的出行方式，已经越来越多元化。飞机、长途大巴、私家车、包车……但火车的地位，依然无可动摇。尤其是高铁越来越多、车速越来越快、准点运行愈发靠谱等，让火车还是成为不少人出行的重要选择。作为乘坐火车整个过程的重要环节，我期待网上购票能越来越人性化，我也坚信肯定能做到。

(科技新发现 康斯坦丁/文)



**川陕名吃**

地址 (DC店和Rockville店)  
2700 New York Ave. NE,  
Washington, DC 20002  
316 N. Washington St.,  
Rockville, MD, 20850

营业时间  
周日至周四: 11am-10pm  
周五、周六: 11am-11pm

电话: (202)636-3588 (DC)  
(202)534-1620 (DC)  
(301)-875-5144 (MD)

\* 从马里兰大学沿1号路南下，从乔治城和乔治华盛顿大学沿New York Ave东行，均约15分钟车程。店内有大型KTV包厢享受美食，纵情欢歌。

凉皮



肉夹馍



羊肉泡馍



夫妻肺片



地道陕西名吃，聘请原陕西文八沟国宾馆主厨省师傅和赵师傅及其团队主理厨艺；同时聘有精通川菜、粤菜和各类家常菜的驻店厨师；新的经营理念，为您提供一流的服务。店内设钓鱼台豪华包厢（最多容纳60人）及大型宴会厅（可容纳300人以上），酒水齐全，卡拉OK助兴。环境优雅，空间宽敞，自拥上百停车位，可承接各类公司、社团和私人大型宴会。餐厅地处华盛顿近郊，交通便利，诚挚恭迎大华府地区各界人士前来品尝指导。

董事长: 柳奇 敬呈

钓鱼台豪华包厢



长期诚聘英文好且业务熟练的收银员和大堂经理，有意者请电洽。