

## 小电、怪兽等充电宝不断悄悄涨价,共享充电宝价格乱象何时休?

据公开报道,共享充电宝在2019年7月份已经有过一次涨价,结束了长达4年的1元时代,涨到了2元每小时。由于用户习惯已经养成,各大充电宝运营商掌握了一定的议价权,企业也需要盈利,似乎合情合理。

然而随着时间推移,很多消费者们注意到不同的场景共享充电宝的收费标准各有不同,其中有的品牌充电宝悄无声息的涨到高达5-10元每小时,共享充电宝企业不断的涨价已经让消费者有所抵触,涨价背后缘由为何,涨价乱象几时能休?

涨价乱象屡见不鲜

在2019年下半年,多家充电宝品牌告别“1元/小时”,纷纷上调价格,现在4-5元/小时的情况也很常见。目前,各个品牌价格大致如下:街电充电宝每日封顶价格从20元涨到了30元,除旅游景区提升至5元/小时以外,其余人流量较大的地点均提升到了3元/时;来电充电宝的每日封顶价格20元未发生变动,每小时价格提升至2-3元;怪兽充电宝每日封顶价格28元,仅次于“街电”,但怪兽充电宝不分场所均为每小时4元;最贵的封顶价格属小电充电宝,24小时封顶价格为99元。从数据我们直观的看出,各家使用价格出现普遍上调。

在社交媒体上,许多网友分享了自己最近租用充电宝的经历,微博用户“橘生淮南与北”称,自己和朋友在杭州西湖附近租用了一个多小时的充电宝,结账时各付了18元,用户“宝中航BZH”称,自己在车站使用共享充电宝,费用高达每一小时9元!

江湖老刘认为,各大头部企业相继宣布盈利,更多的投资者看到了共享充电宝市场的商机,其以管道收益、售后少、维护成本低等优势吸引了大批的入局者,导致市场竞争加剧。商户的话语权越来越高,从以前的全国统一价格变成了代理商自主定价和商户定价,价格就开始恣肆的增长。

涨价乱象何时能止

在共享充电宝领域,目前,已经形成由街电、小电、来电、怪兽充电组成的“三电一兽”控制的市场格局。据艾瑞咨询的统计数据显示,2019年“三电一兽”共占有84.9%的市场份额,街电以28.6%的市场占有率位列行业第一,小电科技以27%的市场份额暂列行业第二,来电和怪兽分别占有25.1%、15.6%的市场份额。

细究涨价背后缘由

据艾媒咨询《2019上半年中国共享充电宝行业研究报告》显示,2019年中国共享充电宝用户规模增长将达到3.5亿人。2019年中国共享充电宝租赁业务交易规模达79.1亿元,未来三年复合增长率约为44.9%,5G的爆发带来更多的需求,预计行业市场规模将继续在2021年与2022年快速增长。

近年来,中国充电宝行业持续发展,市场仍在不断扩大。天眼查专业版数据显示,截至11月27日,我国共有超2400家企业名称、经营范围或品牌名称包含“充电宝”,且状态为在业、存续、迁入、迁出的企业。2018年、2019年及2020年,充电宝相关企业新增数量分别为349家、623家及540家。



但是从“1元时代”逐渐过渡到每小时2元、3元,共享充电宝未来价格还会一路上涨吗?

江湖老刘认为,共享充电宝的价格到达一定峰值便不会再涨,在持续涨价的背景下,如果共享充电宝如果不能提供更为优质的服务体验,想必消费者仍会趋向“购买充电宝”而不是“租赁充电宝”。另外,它也会提升大家出门携带充电宝的意愿,以及让商家和公共场所提供免费充电设施。

充电只是一种需求,如果这种需求很容易用其它方式来满足,那么这个行业的寿命将非常短暂。共享充电宝收费高,效率却很低,还暗藏各种安全隐患,加之手机电池技术也在发展当中,当有一天能源技术有所突破,共享充电宝的结局可想而知。

## B站会是下一个乐视吗?



备受追捧的B站(哔哩哔哩Bilibili)即将开启赴港二次上市,这么普大喜奔的事情,B站低调的选择“秘密入表”。

著名政商分析师纪晓岚写过,“事出反常必有妖”,那么B站这个操作妖在哪里呢?

自从贾跃亭带着乐视“生态化反”蒙眼狂奔到美国以后,近几年开始重新开始流行价值主义,那么看看B站究竟有多大价值呢?

一、商业价值

在商言商,B站从产品形态看就是

一个视频网站+游戏分发渠道。

不管是从爱奇艺、腾讯视频、优酷和芒果的角度,都可以进行对比其营收规模和发展未来,毕竟正常人比二次元的人多,况且二次元的人还会随着年龄成熟长大。

游戏分发渠道的价值,也是摆在眼前可以直接对比的,连“硬核联盟”目前都在面临质疑,别说B站这样的行业新秀了。

作为一个视频+游戏的内容网站,B站的商业未来究竟有多大?

二、社会价值

B站作为小而美的形态时,ACGN或者二次元都不构成对社会价值的重大影响,也就是“非主流”。

但是随着B站出于不同原因和目的进行“破圈”,实际上访问B站的用户结构已经大规模扩展,B站所带给社会的文化影响也就随着“出圈”。

比如最近一期的B站跨年晚会,其中外语节目的占比明显很大,这种外来文化的潜移默化侵袭远超过曾经湖南卫视刮起的“韩流”,从宏观角度看不一定是好事情。

有趣的是,同样有很大的批评声音认为跨年晚会“主流”节目占比太大,影响了B站的本色氛围。

B站究竟会给中国的社会形态带来什么样的影响?

今天看到知乎上,说有个孩子模仿《熊出没》从6楼跳下,家长起诉动画公司,竟然得到了法院支持。

B站上那么多的舶来品动漫,是否吻合我国“文化自信”的核心价值观?这还很难说。

为B站捏把汗。

三、投资价值

B站近年来最令人津津乐道的当属“破圈”。

破圈,网络流行词,指某个人或他的作品突破某一个小的圈子,被更多的人接纳并认可,多用于饭圈或者演艺圈。由出圈演化而来。

商业的破圈,恐怕最成功的还是贾

跃亭和他的乐视Letv。

破圈固然听起来很正能量,这代表是有可能去获得新的增量市场。

但破圈还代表着,要去抢原本属于别人的存量市场。

拼刺刀的事情,一向被认为是“红海战略”,这与B站曾经独享的蓝海市场,大相径庭。

这样的一个战略风险,却被各种吹捧为“年轻人的未来”,实在堪忧。

远的不说,曾经被全社会追捧上天的“80后”,现在一边做40岁的房奴,一边做人到中年的社畜。

年轻人还是终究要老的。房子、车子、孩子的压力,不但一样儿不会少,还只会价格越来越贵。

如果B站真有什么值得投资的业务,那就是应该赶紧给B站用户提供网贷。

本文仅仅是提出个疑问,并没有什么结论。

毕竟从B站的实际情况看,备受欢呼的能力表现是“办晚会”“拍宣传片”,在扭转业务亏损方面并未表现出特殊的能力或者方法。

为了拓展更多元化的业务,B站在营销方面的支出也一直在不断增加。据财报显示,第三季度B站的销售和营销费用为人民币11.904亿元,同比增长227%。

以今天烧钱来讲个美好的未来故事,就需要真的多问一句:

“B站会是下一个乐视吗?”

<b>Yue (Jill) Zhou</b> NMLS#281400 Sr. Loan Officer 571-432-5811(C) jzhou@marionmortgage.com	<b>Jia Yu</b> NMLS # 2017104 loan officer 571-207-5811(C) jia@marionmortgage.com	<b>Mark Shankle</b> NMLS #1047216 loan officer 703-424-0750 (C)

Loan officer  
**Suma Kolli**  
NMLS #986394  
703-955-0481 (C)  
suma@marionmortgage.com

# 美林贷款

Marion Mortgage LLC

诚实 敬业  
经验 丰富  
客户 至上

NMLS#176854

Tel: 703-830-6680(O) 703-830-6681(O) Fax: 703-830-6682

地址: 14637 Lee Highway, #103 Centreville, VA 20121

http://www.marionmortgage.com



NMLS#177851

President

黄捷 博士

Jayie (Jenni) Rowe

571-934-8000(C)

jrowe@marionmortgage.com

Hard Money Loans, Fix Up, Condo Investment, Business to Business Only  
民宅(包括FHA贷款)、商业、土地及建筑贷款

MC-2854  
MB 11096

NMLS ID #176854  
www.nmlsconsumeraccess.org