

扫码领红包带来的收益

| | |
|------|--------------------------------------|
| 产品名称 | 扫码领红包带来的收益 |
| 公司名称 | 杭州黑斑马信息技术有限公司 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址） |
| 联系电话 | 13386531520 |

产品详情

朱啸虎注入的资金让ofo可以大举扩张，一下从5个校园扩展到25个，用户规模也开始激增，投资人朱啸虎也亲自下场为ofo站台，承担ofo首席发言人的角色，不就之后整个共享自行车也迎来风口，每个投资机构的桌子上都会摆着几分共享单车的项目，ofo和摩拜的投资份额基本靠抢，各种“小橙车”、“小蓝车”更是如雨后春笋般纷纷冒出来。戴威和他的ofo不到两年时间就拿到了7轮融资，不到一年半时间就开拓城市超40个，巅峰拥有单车超过300万辆，注册用户超过4000万。疯狂投资背后看中的是押金下的红包被搅动的创投圈到底看中ofo的什么让他们如此疯狂？其实押金之下的红包，也就是前文所提到的现金流。最初使用ofo时等共享单车时，都是需要先缴纳部分押金的，ofo一辆共享单车可以锁定10个用户，单北京就有超过150万量小黄车，按照199元的押金计算，单北京就能为ofo提供30亿的资金池，至于正常骑行带来的收益

与这笔资金投入所带来的利润相比真可谓小巫见大巫，因为单车租赁还涉及车辆损耗及车辆运营的费用。一家自行车租赁公司，却不依靠租金本身攫取巨大利润，这就是红包的魅力所在，也是创投圈所看好的真正原因。看到这里也许很多读者看到这里联想到了金融业，金融的本质就是把闲散的资金聚集起来去获得更高的收益，当然获得闲散的资金是需要付出成本的，如银行支付的利息、如保险提供保障服务，再比如这里ofo所提供的自行车及维修运营成本。众所周知，银行的利润率是相当高的，因为其利用聚集资金的能力提高了自己获取利润的杠杆，同时也放大了自己的经营风险，所以其实对于银行来说醉大的危机不是来自于盈利性，而是风险管控。而很多企业没有金融的意识，却缺少专业的指导与风险管控能力，花了不小成本获得了资金却不知道怎么投资怎么运用才能获得高额回报，一旦风控不佳，企业面临倒闭危机，行业也可能收到经济冲击。我们来回顾一下2017年共享单车巅峰时的数据，由中国交通运输部科学研究院主要参与的《2017年中国主要城市骑行报告》的数据显示，截至2017年12月，共享单车全球注册用户总数近4亿，74家企业先后进入市场，单车投放总量达2300万辆，行业累计融资超230亿元人民币。如此庞大的资金池如果风险管控不佳，对市场的冲击可想而知，于是紧随其后出台了相关政策，要求共享单车应严格区分自有资金和用户押金、预付资金