

深圳飞马来西亚COD小包物流2022

产品名称	深圳飞马来西亚COD小包物流2022
公司名称	森鸿国际物流
价格	7.00/kg
规格参数	跨境电商:东南亚COD小包 跨境电商:东南亚物流专线 跨境电商:东南亚COD代收货款
公司地址	沙井街道马鞍山社区鞍胜路35号
联系电话	18124609033 18124609033

产品详情

如果说资本流向只能反映未来市场空间，那么大企业的布局则证明了这一趋势实际落地的可能。去年年初，保时捷发布了一款电动助力自动车，售价7990欧元；小米则以生态链的模式入局，并在去年底入股了一家名为「苏州坦途」的电动出行新企业，其主要业务包括了电动摩托、电动滑板车、脚踏车等等；就在刚刚过去的4月，美的宣布收购武汉天腾动力55%股权，正式进军了二轮电动车领域。

赛道的爆发时点为什么是现在？这些新动作的背后大逻辑可归结为两点：一是做国际化品牌，二是电动化趋势。而当这两个关键词撞到硬件产品，就完美符合了更多的可投资逻辑。即疫情催生了短途出行的增量、油改电的趋势，以及做DTC品牌的可能性等，短途出行产品几乎每一个都踩上了。更重要的是把短途出行产品卖到海外，想象远比存量替换要大的多。“可以说这是现在经济环境中为数不多的好赛道。”一名FA向36氪表示。

被资本热捧是一个维度，但行业空间到底有多大就是另一维度。毕竟短途电动出行仍不是性感的行业，从二级市场来看，规模大的电动两轮车品牌雅迪市值也才301亿，囊括了服务机器人业务的九号公司市值不过262亿，小牛就更少只有50.73亿。

之所以会被压估值，核心原因就在于短途电动出行商业模式受限——并不能靠规模化就可以实现高毛利。无论是原材料、销售、渠道、运营、还是品牌打造，每一层都会压缩利润，加上为争夺C端市场出现的价格战更是魔咒。

但即使这样，大逻辑也仍然有效，因为在目前的市场环境中，这个赛道优势突出。特别在四轮出行已经没有系统性投资机会时，短途出行电动化趋势带来的增量市场和对中国企业来说是明显的转折性机遇。换句话说，如果千亿独角鲸难寻，那么百亿独角兽就变成稳中求进的热捧项目，毕竟有确定性。

基于此，36氪通过一个月的行业跟踪，将短途电动出行分为ebike、电动滑板和电动摩托三个市场，试图回答短途电动出行行业火热的真正原因、目前行业所处阶段和主要竞争点，以及未来发展趋势。

01这次二轮崛起的三大原因

如果翻开整个赛道的投融资案例可以明显发现，市场回暖背后的资方不乏高瓴资本、高榕资本等机构。比如高瓴不仅用1.3亿美元投资荷兰ebike品牌VanMoof，还转回国内投资了千万级美金给ebike品牌Tenways。但也可以看到，短途出行赛道并未出现拥有主导份额及体量的公司，这也给了小鱼更多遨游的机会

2021年下半年至今短途电动出行融资项目，36氪不完全统计

火热状态直接的刺激性因素，便是疫情影响下的经济萧条。2020年，欧美城市地铁受疫情影响停摆，以e bike为例的两轮车逐渐作为缓解短途出行焦虑的主流交通工具。根据LEVA（轻型电动汽车协会）发布的数据显示，美国在2021年进口近79万辆E-Bike，比2020年的46.3万辆进口量增加了70%。

但疫情变量只是短期的弄潮儿，从消费者需求来看，行业销量能快速增长的主要原因还是在于产品与消费者“对味”。短途出行工具的性价比、速度、低碳环保等要求也让它成为一款创新型的新物种。