

酒店客房共享充电线代理,0加盟费,一次性投入,天天坐享收益-腰果共享充电宝

产品名称	酒店客房共享充电线代理,0加盟费,一次性投入,天天坐享收益-腰果共享充电宝
公司名称	姑苏区睿靛鑫贸易商行
价格	18.00/个
规格参数	腰果:数据线 蓝牙:YGPL 产地:苏州
公司地址	江苏省苏州市姑苏区
联系电话	15016885881

产品详情

随着中国经济的快速发展，酒店业迎来了快速发展时期。在当前中国消费升级的大趋势下，在智能互联网技术的加持下，国内各大连锁酒店开始对品牌升级、附加值升级、服务升级大做文章，催生了酒店新零售、新渠道的诞生。

共享充电线，也叫共享充电器，其实是共享充电宝的衍生品，功能和共享充电宝一样，都是用手机扫码支付充电。但在具体使用上又有差异，共享充电线需要插在插座上才能使用

，而且一般使用不需要支付押金，充电宝是用户使用归还后才会扣费，共享充电线是先付费后使用，手机扫码线充上面二维码会跳转一个选择套餐的页面，选择您需要的时长支付后即可使用。

与共享充电宝相比，共享充电线的生产成本更低，运行模式更灵活。这使得它受到一些投资者的欢迎。自2017年以来，共享充电线市场已发展近三年，主要用于酒店、网吧、会所等场所。一开始，共享充电线的制造商只有一个品牌的共享充电线，现在已经发展了很多品牌，这也说明市场发展迅速。

那代理商要如何与酒店合作共享充电线？

1.共享充电线可以帮助酒店用户提供充电便利。

2.除了为酒店用户提供充电便利外，还为酒店带来利润。

3.解决了酒店充电线频繁丢失的问题。

4.酒店商家只需提供房间，代理拿线充放，设置好套餐。

共享充电线的模式很简单，使用收入租金+广告收入。代理商直接把设备拿回来放在店里，顾客会有源源不断的收入，非常容易，这就是所谓的管道收入。

随着5G时代的到来，移动终端的应用将更加广泛。只要有刚性需求，充电就是必然需求。当用户基础存在，需求持续时，必然会带来实现的机会。

一、酒店客房共享充电线的市场情况

通过最新的quanwei大数据展示，全国有25万家酒店，超3500万间客房，而这还不包含一些小旅馆、民宿等，而共享充电线铺设的覆盖率不足20%，还有80%的空白市场有待挖掘。

对于酒店来说，这个商品不用自己掏钱购买，但是可以带来利润，也能减少人力物力成本，作为服务场所，酒店愿意接受陌电共享充电线投放到客房内。

二、酒店扫码共享充电线的使用方式

目前市面上的共享充电线品种繁多，我们拿陌电密码式共享充电线为例说明，扫码充电线使用简单，直接打开微信或支付宝，扫码付费，输入密码即可充电使用。

三、酒店共享充电线的产品解析

租赁模式赚钱简单：比如腰果共享充电线可设定3,5,8, 12, 24小时收费套餐，用户扫码付费使用，大多数8小时收费在10元左右，商家分成50%的话，代理的利润在每次5元，用户扫码使用6次左右即可回本。

租赁模式，直接投放到酒店客房床头，无需补货操作，室内产品损坏率较小，使用寿命可达3年左右。

综上所述，腰果酒店客房共享充电线是一个操作简单，使用方便的手机充电器，可以满足人们的应急充电需求，一拖三的设计也可以匹配各种不同类型的手机充电，市场机会大。

