

宾馆客房手机密码充电器-酒店蓝牙免密充电线-一拖三扫码充电线-腰果共享充电宝

产品名称	宾馆客房手机密码充电器-酒店蓝牙免密充电线-一拖三扫码充电线-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

影响共享充电线收益的因素有哪些？不管是哪个行业，都有人做的好，也有人做的不好，毕竟术业有专攻，那么**的共享充电线代理商对于产品的理解是更好的，他们铺出去的共享充电线收益也会更高，那么今天我们就来看看影响共享充电线收益的因素有哪些

一、酒店入住率影响共享充电线的需求度 同样的100间客房的酒店，费用接近的情况下，入住率越高，那么就会有更多人需要使用共享充电线，所以腰果共享充电线投放在一些网红酒店，机场酒店，酒吧附近酒店等，收益都是不错的。但是对于一些入住率较低的民宿，快捷酒店等，由于入住率不高，所以共享充电线的应急需求也没那么大。所以选择腰果共享充电线投放，需要知道酒店的基本经营状况。不能盲目投放。比如一个酒店平均入住率为80%，那么100个房间投放100条线，就有80条可能被使用。但是如果一个酒店平均入住率只有40%，那么200个房间需要投放200条线，每晚也只有80条线可能被使用，对于腰果代理商来说，显然后者回本更快，回报率更高。

二、商户拿到的共享充电线分成影响代理回本周期 现在商家要求的共享充电线分成比例越来越高了，对于代理商来说，市场竞争也激烈了起来，对于市场，需要在保证自身利润的情况下，去谈合作，而不是一味降低自己的利润，去抢资源，对于一些酒店要的分润太高，在考虑自己的回本周期后，要是回本时间太长，可以考虑放弃，选择投放到其他的低分润分成酒店。

大多数酒店要求的分润比例为50%左右，如果可以的情况下，尽量给酒店采用签署商家协议，然后每个月给钱买断的形式去合作，这样对于酒店来说，更好做账，对代理商来说，也更稳定。

三、共享充电线的体验影响用户的使用率 目前的共享充电线种类不少，有USB的，蓝牙的，密码器的，腰果招商总监李总说，产品的多样化，但是市场的接受度不一样，根据我们的大数据统计，目前密码式的免押金共享充电线是*符合市场环境的。

密码式共享充电线无需连接蓝牙，采用先付费的形式进行使用，还可以免费使用5分钟应急充电，不需要

评估信用分，直接手机扫码付费即可使用对应时长，相对于一些蓝牙款设备，减少了连接蓝牙的麻烦，使用体验更加简单易行。

所以投放使用简单的共享充电线，用户的使用率更高，体验也会更好。

四、共享充电线设备的曝光率影响共享充电线的租借习惯 共享充电线应该摆放的位置，应该是和我们在家里充电经常放的位置接近，比如电视柜下方，床头柜，这些触手可及显眼的地方。而不是一些比如壁橱，茶几等处。

曾经看到一个酒店把腰果共享充电线放在床头柜抽屉里面，120个房间铺设了120条线，但是一个月下来使用只有20次，原因*后发现竟然是放在抽屉，客人压根不知道酒店客房内有腰果共享充电线，那当然使用率更低。在经过调整摆放位置后，一个月的使用次数提高到了500次的正常水平，所以初入的共享充电线代理商一定要注意，不要费劲心思谈下来的酒店，*后因为自己的摆放位置不佳，影响到了后期的收益。

综上所述，共享充电线需要选择酒店入住率高，使用体验好的产品，放在酒店客房内显眼的地方，和酒店签署商家协议，这样才能赚钱更多。美乎科技提供一站式共享充电线、共享充电宝代理加服务，合作分润baifen%总部0抽成，欢迎了解代理和来美乎公司洽谈合作。

下面腰果就给你做以下盈利分析：

机柜式充电宝的摆放场景通常为：机场、商场、地铁站。盈利模式主要有三种：

- 1、充电宝租金
- 2、柜机广告
- 3、出售数据线。

为了更加清晰的了解共享充电宝行业的商业模式，我给大家出一个计算公式

利润 = 营业额 - 渠道费用 - 人力维护及折旧

其中，营业额 = 使用频次 × 小时 × 单价 × 个数 × 出租天数

每台充电宝每天被使用的频次在0.7~0.8次之间，每次租借时长约为三小时。

一台机柜的实际利润=2520~2880 - 租金成本 - 折旧费用

综上所述可以看出代理共享充电宝是能够赚到钱的，三个月回本也不是谣言，要想收益完全自己说了算，当然自己去购买设备，并去商家摆放，这样才能每天都能得到用户扫码付费所产生的实际收益，当然还需要找对合作的对象

一、需要共享充电宝品牌有实力的背景

二、需要签订正规的合同协议保障收益

三、需要加盟的共享充电宝品牌有售后服务

所以代理共享充电宝是真的可以做的项目，但是也要找对并满足上面这些保障，这样才能赚到钱！

很多品牌的共享充电宝加盟网页都会出现这么一则广告语，“三月回本，真正赚”。那么三个月真的能回本么？腰果共享充电宝给你解答，每台共享充电宝每天被使用的频次在0.7~0.8次之间，每次租借时长约为三小时。如果以一个机柜内装40个充电宝来计算：每个机柜的月营业额=0.7~0.8*3（小时）*40（台）*30（天）= 2520元~2880元，差不多3个月是能够回本的。