

# 共享项目泛滥的时代，共享纸巾机开发是噱头还是顺应时代？

产品名称	共享项目泛滥的时代，共享纸巾机开发是噱头还是顺应时代？
公司名称	深圳市维码物联网有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市南山区深圳湾生态园二区9栋A座17楼
联系电话	13762643897

## 产品详情

共享纸巾机0投入、0加盟费，永久性免费铺货，每天24小时售后服务！具体合作详情咨询微信：13751144464

自“共享经济”的概念推出之后，各种共享项目就喷涌而出。其中，不乏存在着一些口号很响亮，但却不适应市场需求的项目。譬如推出没多久，就消失不见的共享雨伞。为此，当共享纸巾机开发推出时，很多的投资人也对其产生了质疑。那么共享纸巾机开发是噱头还是顺应时代？

共享纸巾机开发是不是噱头可以分别从以下三个方面进行分析：

### 一、是否有市场？

回顾共享雨伞的推出不难发现，雨伞虽然是人们日常生活中常见的物品，但却并不是刚需用品。一般只有在下雨天人们才会用到。而相比较而言，人们对于纸巾的需求却是刚需性的，不敢想象，如果人类生活中没有了纸的存在，局面会如何。

从刚需性能上看，共享纸巾高于共享雨伞。其次，共享纸巾机在投放场地上，多是公共厕所、游乐场、地铁、火车站等人流量大且需要用到纸巾的地段。这就能充分保障共享纸巾机的客源量。

所以，从共享纸巾的刚需性和客源流动性两方面看，共享纸巾开发有市场。

## 二、成本消耗怎样？

前段时间爆出的ofo单车退押金事件，让人们开始思索起共享项目的可实施性。其实，造成共享单车出现窘境，以及共享雨伞退出市场的原因之一就是因为它们没有固定的投放场地，进而造成不必要的成本损失。

而共享纸巾机拥有着固定的投放场地，这就减少了不必要的成本浪费。其次，共享纸巾机中提供的纸巾是在各大纸巾厂商那边以低价的成本购入的。这样既能在成本上占据优势，还能保障纸巾的质量。

当然，商家之间的合作都是互惠互利的，纸巾厂商可以给共享纸巾机开发的投资人提供低价高质的纸巾，而投资人则应该帮助纸巾厂商们做好纸巾的推广宣传。这样才能保障共享纸巾开发项目的稳步进行。

所以，从成本上看，共享纸巾机开发也存在着一定优势。

## 三、盈利模式如何？

从目前市面上已推出的共享纸巾机开发项目看，其盈利方式主要有以下三种：

1、线上广告收益。线上广告收益是共享纸巾机开发的主要盈利模式之一。

它的盈利模式主要表现在：共享纸巾机在推出初期，可以以免费纸巾派送的形式来吸引消费者关注共享纸巾机公众号。到粉丝人数达到一定数量时，公众号就能通过接广告的形式赚取相关收益。

2、纸巾销售收益。纸巾销售收益是共享纸巾机的基础收益。共享纸巾机开发的投资人可以跟纸巾厂商合作，然后当纸巾在成本和质量上占据绝对优势后，在以优惠的价格销售纸巾，这样就能吸引消费者的购买，赚取相应收益。

3、线下广告收益。共享纸巾机场地灵活的特点，让共享纸巾柜就像是一个天然的广告屏幕。这就能吸引相应的广告商，在上面投放广告，进而赚取广告收益。

综上所述，从以上三大方面看，共享纸巾机开发不是噱头，而是一个能够带来相应收益的项目。

共享纸巾机0投入、0加盟费，永久性免费铺货，每天24小时售后服务！具体合作详情咨询微信：13751144464

请关注我们的公众号（迪尔西科技）订阅完整共享纸巾机开发方案！喜欢我们的文章，敬请帮助分享！欢迎使用我们的服务：深圳迪尔西科技（[www.nbdlc.com](http://www.nbdlc.com)）定位于纸巾机开发，移动互联网软硬件一体化方案服务商。