

创业人士必知的共享净水器解决方案盈利之谜？

产品名称	创业人士必知的共享净水器解决方案盈利之谜？
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

近日，伴随着5G网络的出现，共享经济项目再度成为了投资创业人士们扎堆聚集的阵地。而共享净水器解决方案更是受到了大部分投资人士的青睐。那么共享净水器有市场前景么、它是如何实现盈利的？

图片来源于网络

据了解，共享净水器是一种由投资管理人员掌握设备产权，将净水器以出租共享的方式租借给用户的设备。它的出现，不仅能让用户饮用上干净的水源，同时用户还省去了日常维护、换芯保养等日常手续。单从这个角度看共享净水器解决方案，共享净水器智能、便捷的特点能吸引不少用户的关注。

当然于创业投资企业来说，要对一个投资项目进行投资，除了要考虑它的项目优势外，市场需求、发展空间、盈利方式等都是他们会考虑的重点。下面将会对他们进行详细的解读：

1、市场需求

随着人们生活水平的不断提升，人们在饮食上的要求也越来越注重健康和品质。饮用健康纯净水就是生活饮食中的重要部分。正是因为这一特性，售价高昂的净水器才备受消费者的青睐，但真正愿意为高端净水器花钱的消费者却屈指可数。

以常见的五级RO反渗透净水器为例，设备售价普遍在1500元~3000元区间，一些国际品牌甚至更高，后期每年还要再支出500元~1000元不等的滤芯更换费用，如果用户使用3年，整体支出大约在3000元~5000元。

而共享净水器的优势则在于它只需要缴纳相应的押金，以及服务费用后，即可拿回家进行使用。这样用户只需要花费少量的费用，就可以享受到高品质的净水器。

2、发展空间

共享净水器解决方案的发展空间与当下的共享经济环境有着密切的联系。过去的2018年，如火如荼的共享大战逐步进入尾声，共享单车、共享充电宝等共享项目开始相继倒闭，并且还出现了押金无法兑付的恶性事件。这样看来，似乎共享净水器解决方案在市场空间上还缺乏运转空间。

但行业人士认为，共享经济在前期经过了不断的市场试错之后，正式回归理性。在5G网络的带来动下，全新的共享经济形态将主导下半场，这也将会是一个万亿级别的市场。而此时投资企业选择对共享净水器解决方案进行投资，无疑会迎来新的发展高峰。

3、盈利方式

从目前市面上推出的共享净水器解决方案看，共享净水器的主要盈利来源有押金利润收益、租金收益以及线上广告收益三部分。押金利润收益是指用户在领用共享净水器时缴纳的押金。当这些押金汇集到一个账户上，伴随着租用共享净水器人群的增多，产生的利润收益也随之增加。而租金收益则是指，用户每户每月缴纳的共享净水器的使用费用。线上广告收益是指，共享净水器APP上带来的广告收益。

综上所述，从市场空间、市场需求以及盈利方式上看，共享净水器解决方案确实值得投资企业进行投资。

欢迎关注小编微信【13751144464】获取全套共享净水器解决方案，欢迎使用我们的服务：深圳迪尔西科技(nbdlc.com)专注移动互联网软硬件一体化解决方案服务商！