

宜春共享产品 共享产品多少钱 法瑞纳共享产品

产品名称	宜春共享产品 共享产品多少钱 法瑞纳共享产品
公司名称	广东法瑞纳科技有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	东莞市长安镇振安东路2号
联系电话	15625888858

产品详情

共享雨伞租赁一体设备

由广东法瑞纳科技推出的花粉共享晴雨伞不同于市场上出现的共享雨伞，首先是有桩和无桩配置不同，有伞、春笋和花粉共享晴雨伞都是采用有桩设置，共享产品软件开发，就是雨伞租赁一体机设备，伞机不仅可以解决借还问题，还有屏幕显示功能，可以投放不同的商业广告，来获取额外收益。

不同于共享单车可以随处停放，共享雨伞由于个体较小容易携带和被偷被盗，它更加考验用户与供应商之间的信任度，所以伞机内设的后台管理系统则可以监管用伞情况。而且，有桩设计的租赁设备采用专用密钥系统功能和太阳能充电与电量储存，可以节约用电；不同于传统密码锁一对一，花粉共享晴雨伞租赁机是一台伞机可控制多把晴雨伞，容量大实用性强。

花粉共享晴雨伞的租赁一体设备，不仅能够实现太阳能充电和电量储存功能，而且有屏幕显示，能够提供人工智能语音提示和故障提示，性价比较高。如果您对于花粉共享晴雨伞租赁一体机感兴趣的话，可以直接联系广东法瑞纳科技。

发展共享雨伞需要解决哪些问题？

一直以来，共享雨伞面对这低频、伪刚需、门槛低等不利的消息，现在我们就来分析一下共享雨伞的市场前景究竟如何？

首先，从公众认为的高频度的衣食住行领域来看，雨天必带伞具，市场是一直存在的，用户需求也是有的，但是需要创业者们想方设法将租赁雨伞这个相对低频的行为高频化，通过资金运作和市场拓展，来激发用户的消费热情，租赁雨伞比起日常购买携带，共享产品多少钱，能够更加便利，在使用产品的过程中方便起来，宜春共享产品，把租赁雨伞作为一种“新常态”。

到目前为止，中国共享雨伞还在萌芽时期，正在学着摸爬滚打。那么共享雨伞这个行业的市场前景是什么样的？如何进行共享雨伞市场拓展、激发用户用伞的兴趣？从买伞到租伞，需要打消用户哪些顾虑？共享雨伞的行业竞争如何、是否会出现新的行业黑马？

想要发展共享雨伞这一行你，这些市场反映出的问题，共享产品定做，就必须一一有应对措施才行，否则毫无准备地面向市场，恐怕会举步维艰。由广东法瑞纳科技自主研发生产的花粉共享晴雨伞，针对市场规模的如何扩大，如何增加用户使用次数有自己一套完整的方案和方法，如果您对发展共享经济有兴趣，欢迎您致电广东法瑞纳科技。

商业模式分析：1、押金：保守估算，花粉共享雨伞的一个伞桩可容纳20把伞，假设一个伞桩点每天借出去15把，每把转借1人次，则有30个人注册。押金49元/把，则有1470元/天的押金积累100个伞桩点则有147000元/天的押金积累。值得一提的是，用户押金这个模块，需要第三方监管（银行），但其中一部分用来应对用户退押金使用，另外一部分可作为资金链，投入运营之中。

2、租金收入使用时最少需要充值5元，假设一个伞桩点每天借出去15把，每把转借1人次，则有30人使用，这30人需充值的数额最少是150元（使用花粉共享雨伞12小时内1元钱）。100个伞桩点则有15000/天的租金收入。用户在使用花粉共享晴雨伞

3、广告收入：伞机上的广告：共享雨伞投放在商场、超市、公园、景区、步行街等人群密集的地区。伞机设备上的led滚动屏，或者左、右两面皆可以作为广告载体，根据场景投放不同的广告。伞面上的广告：伞体的正、反两面均可以印刷合作厂家的广告，不仅是对用户进行营销，用户撑伞走在街道上对四周均可以造成扩散营销。初步预测，有15~20万左右的广告价值。App上的广告：APP软件可以直接与用户的视觉接触，通过使用雨伞和软件的年龄和职业，分析其消费情况进行，广告人群十分精准。

宜春共享产品-共享产品多少钱-法瑞纳共享产品(优质商家)由广东法瑞纳科技有限公司提供。广东法瑞纳科技有限公司（www.farinakj.com）实力雄厚，信誉可靠，在广东 东莞 的自行车、三轮车及配件等行业积累了大批忠诚的客户。公司精益求精的工作态度和不断的完善创新理念将引领法瑞纳和您携手步入辉煌，共创美好未来！