

代理共享充电宝怎么样（做共享充电宝赚钱吗）

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/096d1ba77c7ae50972f780e06d3cb6c3.html>

范文网，为你加油喝彩！

千万别去代理共享充电宝，这相当于自带干粮去给人白打工。前段时间不是到处都在说共享充电宝开始大幅涨价了么？大量的价格涨到了三块、四块一个小时，甚至有些地方涨到了七八块。很多人都以为是共享充电宝把用户习惯培养起来了，开始疯狂的捞票子了。

前两天刷到个美团共享充电宝招代理商的广告，很好奇，填了份资料，接下来就疯狂的刷到了超级多的共享充电宝代理广告，我都快数不过来了。后面我又填了两家的资料，都和我联系过了，问了下，各品牌的玩法四年级上册语文作文都非常的相似，我就以美团共享充电宝为例给大家说说这个事儿。

每套设备含8个充电宝，每套设备一千一百多，做代理50套设备起拿，光拿设备就得投入接近六万块了。然后消费者借用充电宝的费用，美团和代理一九分成，当代理回本之后，改成二八分成。感觉挺厚道的是不是？绝大多数收入都给代理商，人家美团只要一二成，这么想的话你就太年轻了。

首先，每套一千多的设备，成本大概在200多，也就是说你找美团提一套设备，美团先赚你900左右，50套起提，就是先让美团赚你4万多。然后，你去给商户推共享充电宝，你会发现一个问题，有质量的商家基本都有共享充电宝了。

你想着给商户多分些钱，让他换成你的共享充电宝来用，且先不说人家有协议在身不是想换就能换，人家本身就拿着80%或者90%的分成，你还能给人家怎么加？你自己不过90%的分成，你最多就能给商户80%了，而80%的分成可以说是毫无竞争力。

提50套设备回来，你可能只能推给那些并不优质的小商户，平均每天每个充电宝能被偏见借用1个小时就不错了。就算商户一年365天，天天不休息，一年时间你也只能拿到几百块的分成，连一千多的设备费都挣不回来，更别说你去推商户占用的大量精力成本了。

花了差不多6万提回来50套设备，可能要几个月才能全铺出去，几个月的人工费用算个3万不算多吧？差不多就是付出了9万的成本，铺的还都是些质量不高的商户，病假条怎么写一年可能也就回来个三四万块钱，可能一年半过去了，终于把设备成本挣回来了，分成不再是一九了，变成二八了，好了，一分钱也提不着了，你说这是不是自带干粮去给人家白打工了？

另外，因为共享充电宝的涨价，用一次通常一杯奶茶钱就没了，好多人都开始养成自己带充电宝出门的习惯了。我相信三元、四元一小时的费用，在面临顾客的不断流失、竞争的不断加剧之后，价格很可能会降回到两元甚至更低。

大家去闲鱼上搜一搜共享充电宝，你就能知道有多少代理商提了一大堆设备回来，干不军官工资下去了，二三十块一个的在大量甩卖充电宝。所以啊，别以为是巨头们好心来给你分钞票了，人家是盯上你的免费劳动力了基督教福音！我是三条，在这里分享看待问题的角度，加个关注，下个视频咱们接着聊。

更多 作文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发