

充电效果不明显、网点少导致交还难、费用较以前明显上涨……

# 高价雪糕少了,“充电宝刺客”来了

记者调查发现“卖加盟”成了开拓市场主力 提价直接受益方是加盟商



银座和谐广场每家餐饮店都摆着2-3台共享充电宝。陈小川 摄

充电效果不明显、交还网点少导致交还难、费用较以前明显上涨……去年夏天,“雪糕刺客”被大众热议,很少有人注意到,今年夏天被不少人在手机没电时视为“救命稻草”的共享充电宝正变成新的“价格刺客”。连日来,记者不断接到市民反映充电宝充电难、退还难等问题,目前市面上的共享充电宝收费情况如何?记者走访了多个共享充电宝使用场景。

## 近半小时充了10%的电

近日,记者来到李村商圈银座和谐广场。在商场负一层一处共享充电宝处,记者扫码后显示充电每小时3元,而在四楼餐饮区扫码则显示每小时4元。记者用自己的手机计算充10%的电,用了23分钟,花费4元,充满电折合需要3.8小时,花费16元,使用成本颇高。

记者调查多个充电宝品牌发现,这些共享充电宝每小时租借费用,基本都要从4元起步,每24小时封顶价格从20元到50元不等。共享充电宝身价的突飞猛涨,也是近两年的事。记者翻阅历年来的共享充电宝使用记录,可以明显看到从2021年的1元、1.5元每小时,到如今4元起步,共享充电宝价格翻了三四倍之多。

在调查中记者发现,部分充电宝商家在标注起步价时,不写1小时的价格,而是标注0.5小时或者30分钟,往往会给用户一个“刺人不深”的假象。在香港东路海尔路交界处附近一个共享充电宝租赁网点,正巧在布设设施的工作人员告诉记者,该公司的共享充电宝,一小时收费4元,一天最多收费35元,如果没有在规定时间内退还,则需交纳99元费用。

“手机耗电较快,租一个充电宝用着吧。”吉林来青的游客吴女士告诉记者,考虑到乘坐飞机时携带充电宝较为麻烦,因此只带了充电插头。当天,她在五四广场和奥帆中心等地游玩,手机电量即将耗尽。看到石老人海水浴场共享充电宝租赁点后,她毫不犹豫扫码

租了一个。“价格确实比较高,要不是为了应急,我平时一般都不用共享充电宝。”吴女士认为,这些共享充电宝跟自己买的不一樣,总是感觉充电速度很慢,充了半天只充进去一点点。

## 能应急有收益商家乐意设

李先生(化名)在和谐广场负一层超市旁边开了一家面馆,收银台旁摆了三台共享充电设备,“主要是考虑到给顾客提供方便,万一哪位客人手机没电了,这也算是不时之需。”李先生告诉记者,共享充电设备没有进场费,至于带来的收益,则真是无所谓,推广人员诉说收益分成是五五开,少的时候每月能分到二三十元,多的时候百八十元。

从商家的角度看,共享充电宝是为顾客的“不时之需”而备的“刚需”。而从消费者角度来看,5G时代、短视频霸屏、社交在线强迫症,人们对手机充电的需要日益增长,对出门在外的手机党们而言,一旦电格掉到10%,共享充电就是刚需,明知共享充电宝价格过高而不得不用。

“充电效能太慢了,抵不上手机的消耗量。”自从上一次有了不好体验后,王先生就再也不用共享充电宝了。王先生是一名商业人士,上一次因为着急和客户商谈,他租了一个共享充电宝,可充电速度赶不上其与对方电话沟通时手机的消耗速度,导致最后话还没说完手机就自动关机了。自从以后,王先生就再也不用共享充电宝了。

记者作为一个消费者基本印证了网友在使用体验中的“痛感”。充电速度慢,若是一边充电一边使用手机,甚至电格都不会动。每小时价格贵,共享充电设备没有标明充电收费标准,需扫码使用才可见。共享设备提供商给出的定价规则是,根据地段、场景、使用频率等因素定价,因此个别景区出现10元每小时的价格也就不足为奇了。还有不少网友在使用过程遇到扣费套路、找不到归还点、归还不成功等情况更是直接将用户体验打成“惩罚式消费”。

## 竞争激烈如今加盟门槛低

江西来青游玩的徐先生,上周日在前海一线游玩时,租用了一个充电宝,晚上急匆匆和老乡见面。到达位于市北区的酒店后,徐先生发现手机充电量并不明显,于是想要让同行人员帮忙退还。可在周边找了半天,也没有找到这个充电宝品牌的退还点。徐先生用手机搜索发现,最近的退还点还有四五公里,考虑到所住酒店在李沧区,徐先生最终决定交上99元,无奈把这个充电

宝买了下来。

记者在探访中发现,一家餐厅收银台普遍有好几台不同品牌的共享充电宝设备,市场明显饱和,商家直营铺货已经到了瓶颈,“卖加盟”便是开拓市场的“第二赛道”。“现在加盟,10万元,给100台机器,总部负责铺货和指导运营,躺赚。最低加盟费为2.2万元,我们提供50台设备,不负责铺货。”业内人士王先生(化名)告诉记者,首先,现在大家对共享充电宝诟病最深的是高价格,有分析称前期铺货有进场费和给店铺的高比例分成,导致平台不得不提价,其实就目前的加盟来讲,平台抽成10%,给店铺分成最多20%—30%,至少60%是要留给加盟商。加盟商本身就有定价权,而且加盟的门槛很低。提价直接受益的就是加盟商。再者,平台派专人铺货,不仅仅是铺货,而是力争取代现有的其他品牌,降低竞争,提高自家设备使用率。

记者问到某景区共享充电宝出现10元每小时的高价时,王先生告诉记者:“别看单价,景区共享充电宝的收益不一定有普通餐饮店高,这就牵扯到进场费和收益分成。”另有专业人士认为,共享充电宝“卖加盟”不靠谱。目前市场饱和度已经非常高,铺货推广成本非常高。如果买卖还那么好赚,平台就会一直做直营,没必要“卖加盟”,新手入局难,极易被“割韭菜”。

观海新闻/青岛晚报 记者 陈小川 徐美中



中央文明办 宣

## ■记者手记 如何才是更好的选择

近年来随着共享经济的大开大合,我们见证了共享单车、共享打车、共享民宿等地起起落落。资本追捧时,平台补贴大众,我们“割韭菜”不亦乐乎;资本退潮后,实惠不再,提价、用户体验降级等,让大众直呼“被割韭菜”。共享充电宝刺客登上热搜,可见“由俭入奢易,

由奢入俭难”,同时,也倒逼我们思考,健康的商业模式应该有的样子。资本入局、平台烧钱补贴,做到头部企业再倒回头来“割韭菜”,不应频现。企业正常经营取得合理利润,老百姓付出金钱获得与之相称的产品服务,或许才是我们更好的选择。