

惠而会集团  
共享隔空充电项目书



让生活精彩无“线”

01

环境分析

02

企业介绍

# 目 录

*contents*

03

项目介绍

04

招商政策



# 环境分析

*PART-01*



让生活精彩无“线”

# 环境分析

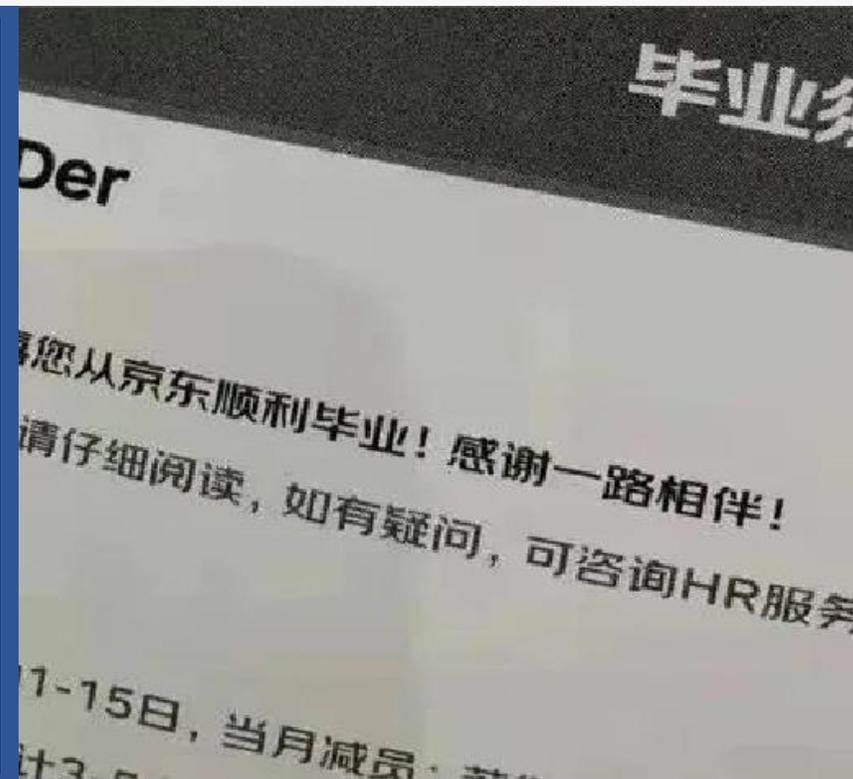
互联网行业惊险  
裁员潮

反复绞杀、严重  
内卷的行业

产能过剩、增速放  
慢

2022年Q1互联网公司裁员消息一览			
公司	裁员时间	裁员情况	补偿情况
字节跳动	2022年1月	内部工作人员称公司连夜裁撤了百人规模的战投部门。	未知
叮咚买菜	2022年1月	叮咚买菜近期进行了裁员优化。研发运营都在优化范围内，不少试用期员工成为目标。	未知
美团优选	2022年1月	批量裁员，北京上海都有涉及，当天谈完当天签。	N+1 无年终奖
拉勾招聘	2022年1月	招聘线以缩减规模为主，产品运营研发有所涉及；教育线则是全方位裁员，CTO、讲师、各种领导均裁员，班主任团队全军覆没，甚至财务岗位都有裁员。	未知
快手	2022年1月	快手仍在发起新一轮裁员，海外事业部多位技术通知被裁。	未知
拼多多	2022年1月	当天通知当天走。	N+1
Baidu 百度	2022年1月	百度AIG (ACG、TPG、INF)、MEG等多条业务线正在精简。涉及核心技术部门。裁员比例在10%-15%，基层员工、中层、高层都有涉及。	未知
新浪微博	2022年2月	裁员，绩效我D的员工全清。	N+1 无年终奖
京东	2022年1月	分部门裁员，包括京东健康（30-50%）、京喜拼拼等	未知
DIAN 小电	2022年2月	本次裁员产品、研发、运营、KA多部门都有涉及，当地线下团队已经开始。	无赔偿，会以离职证明写辞退、后续背调为由让员工主动提离职。
mi xiaomi	2022年2月	裁员指标已分部门下发，平均10%；地区上北京为主，手机部硬件、应用商店、智能制造、信息技术部等部门均有员工收到离职约谈。	N+1
滴滴	2022年2月	两轮车、网约车、货运、中台、总部+区域，总体裁员比例约为20%	N+3 2021年年中奖金不发放
Tencent 腾讯	2022年3月	裁员则涉及PCG、CSIG。PCG的小鹅拼拼项目组被解散，应用宝项目组也被裁掉部分人员，小鹅拼拼项目组解散后，相关人员变为内部“活水”。	N+1
Alibaba Group 阿里巴巴集团	2022年3月	裁员包括MMC（社区电商）、飞猪等业务。本次裁员数量月20%，目前多个业务线已经是初步敲定裁员名单。	未知

图表编制：网经社 数据来源：WWW.100EC.CN



# 互联网行业惊险裁员潮

市场竞争激烈、技术革新导致人工智能取代人力以及消费者需求下降和商业活动减少等都是重要因素。此外，一些互联网公司在发展初期采取了野蛮生长的方式，过度扩张业务，导致现在需要缩减成本以应对市场变化。



# 反复绞杀、严重内卷的行业



服装鞋帽



餐饮饭店



教育培训



美容养生



加工办厂



家居建材



酒水饮料



孕婴童



家政娱乐



旅游酒店

# 产能过剩、增速放慢

中国经济进入新常态，增长速度放慢，而且放慢主要是结构性的。结构性调整的困难决定了新常态的长期性，政府不会也无力出台大规模的刺激政策，出台了也没什么作用。

在行业的层面上，我们观察到的是，过剩产能的普遍存在，各个行业为过剩产能而苦恼，在过剩产能的压力下，没有其他的办法，只有不断的降低价格，试图保住自己的市场份额，而降低价格在宏观层面上显示的是生产者价格指数连续30多个月负增长，在传统实体经济中，投资机会缺乏。现在我们缺的不是钱，缺的是能够盈利的投资机会！



第一财经 | 首页 | VIP | 新闻 | 关注 | 视听 | 正在 | 一财号 | 直播 | 电视 | ESG |

中国企业 Carbon neutralization 碳中和表现榜 评选正式启动 诚邀广大企业报名参选

页 > 新闻 > 评论

## 王涵：2022年中国经济进入新“新常态” | 首席经济学家宏观经济展望系列

第一财经 · 2021-12-28 21:56 听新闻 142

作者：王涵 责编：黄宾 上一篇 下一篇 分享到

至少有三个方向值得关注。

未来一段时间，中国经济逐渐进入新“新常态”。

“新常态”于2014年提出，意味着当时中国经济至少呈现出三个特点：由高速增长向中高速增长转变；经济结构不断优化升级；从要素驱动、投资驱动向创新驱动转变。



# 共享充电行业发展历程

2015年

共享充电宝元年

2017年

超300家创业公司成立，投融资26起，三电一兽异军突起

2021年4月

怪兽充电正式登陆纳斯达克，成为“共享充电第一股”

2021年5月

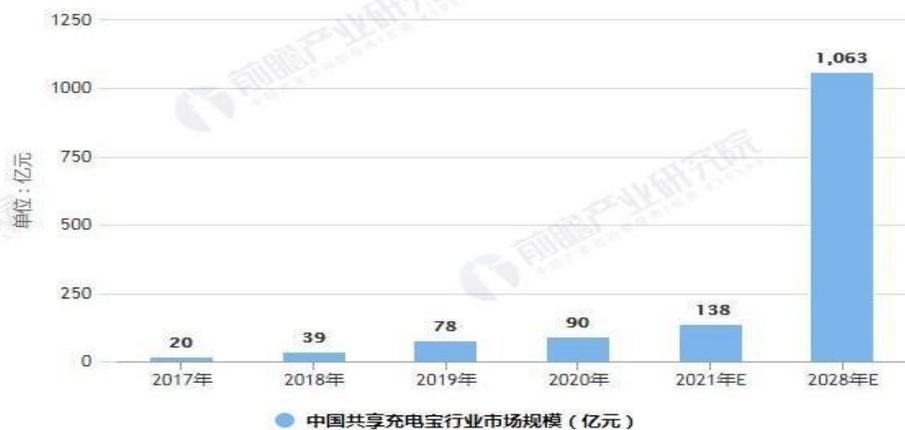
街电和搜电正式合并成立竹芒，市场份额超过怪兽

# 中国共享充电行业市场规模



共享充电宝行业使用人数在2025年将达到7.5亿人

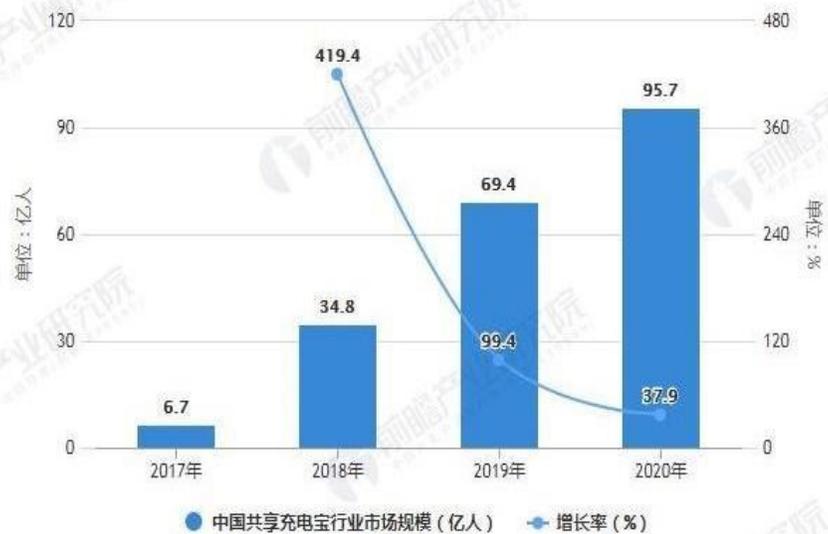
2017-2028年中国共享充电宝行业市场规模统计情况及预测



资料来源：怪兽充电招股说明书 前瞻产业研究院整理

@前瞻经济学人APP

图表5：2017-2020年中国共享充电宝行业市场规模及增长情况(单位：亿元，%)



资料来源：前瞻产业研究院整理

@前瞻经济学人APP



中国共享充电宝服务市场规模在2028年将达到1063亿元

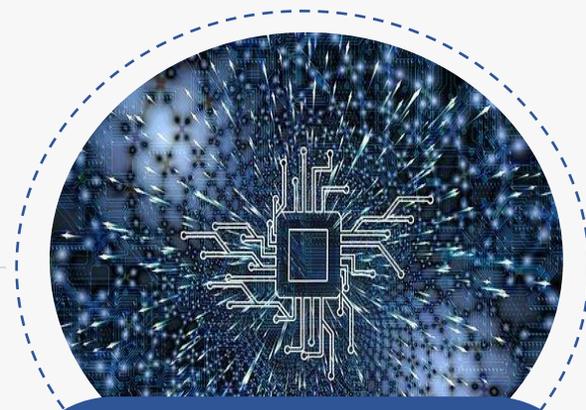
# 我们看到的是什么？



巨头众多

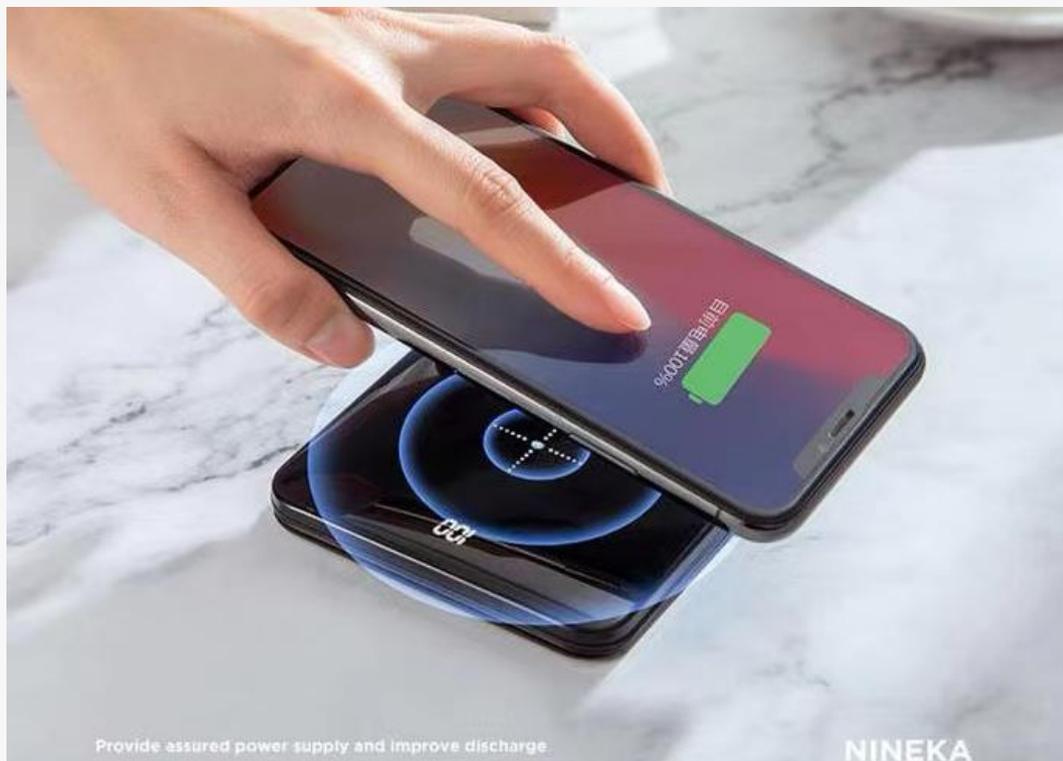


营收良好



高速增长

# 无线充电需求进一步释放



2022年

国产无线充电出货量累计1.31亿部，同比增长16.7%

占同期手机出货量的**88.0%**

上市无线充电新机型166款，同比增长11.4%

2026年

将达到22亿部

无线充电手机占比**95%**

# 企业介绍

*PART-02*



让生活精彩无“线”

# 企业荣誉



公司2017年至今荣获多个奖项及计算机著作权版权28项和实用新型专利证书，并在2018年荣获中国互联网+新零售消费最佳商业模式创新奖，2022年荣获“国家高新技术企业”称号，被河北省商务厅评定为《2022年河北省重点支持电子商务企业》和《河北省2022-2023年度电子商务示范企业》，在国家重点支持的高新技术领域内，持续进行研究开发与技术成果的转化，并以此为基础开展全国的推广和经营。

# 企业荣誉

在2018年人民大会堂举办的第三届中国经济与品牌创新峰会荣获了“中国互联网+新零售消费最佳商业模式创新奖”“中国互联网+分享经济模式最具投资价值诚信平台”同时郑总荣获了“中国互联网+消费分享经济模式十大杰出创新人物”由在任的第十二届全国政协副主席王钦敏亲自给郑总。



## CEO郑彬彬

中国互联网+消费分享经济模式十大杰出创新人物

衡水市桃城区人大代表

衡水市知新会成员

衡水市民主建国会成员

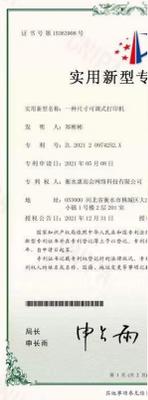
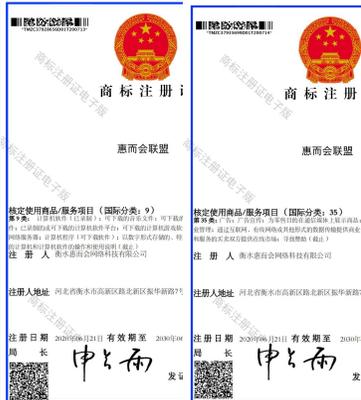
武邑药房弘康大药房-总经理

熙缘养生管理有限公司-总经理

衡水惠而会网络科技有限公司-总经理



# 企业荣誉



# 战略规模

01

2023年

点位 50万

流水 5亿

市值 10亿

招募300合作商

02

2024年

流水 10亿

点位 100万

市值 20亿

建立50个城市运营中心

03

2025年

点位 200万

市值达到 40亿

成为行业独角兽



# 项目介绍

*PART-03*



让生活精彩无“线”

# 颠覆现在 全面替代

## 共享充电宝之痛

成本居高不下  
盈利模式单一  
应用场景竞争激烈  
借还过程繁琐  
充电效率低/周期短

## 惠而会无线充电之新

无限免费供应  
多元收益，未来可期  
百业适用，蓝海市场  
免押金，免借还  
支持快充/寿命更长



## 五大优势 全新升级

- 1 隐藏安装 无需打孔
- 2 防油防水 容易打理
- 3 磁共振技术 隔空+快充
- 4 无损转换 穿透力强
- 5 过压保护 安全稳定

# 应用场景



自助餐  
火锅

网吧  
足浴

医院  
美容院

酒店  
宾馆

办公室  
图书馆

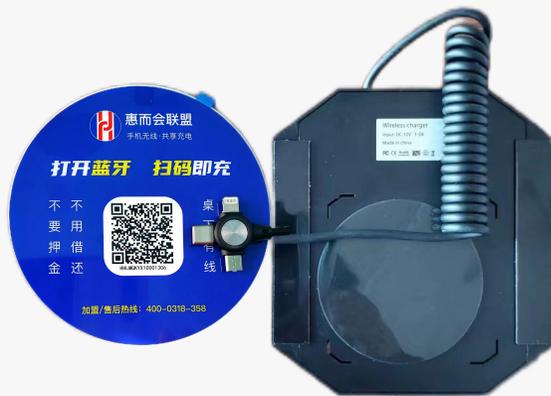
酒吧  
KTV

咖啡厅  
茶馆

# 产品介绍



有线款  
隔空充电设备



无线款  
隔空充电设备



锂电款  
隔空充电设备



智能多合一无线充电器



酒店KTV专用共享无线充

# 入驻优势



惠而会隔空充电商家接受度如何？合作难度大不大？

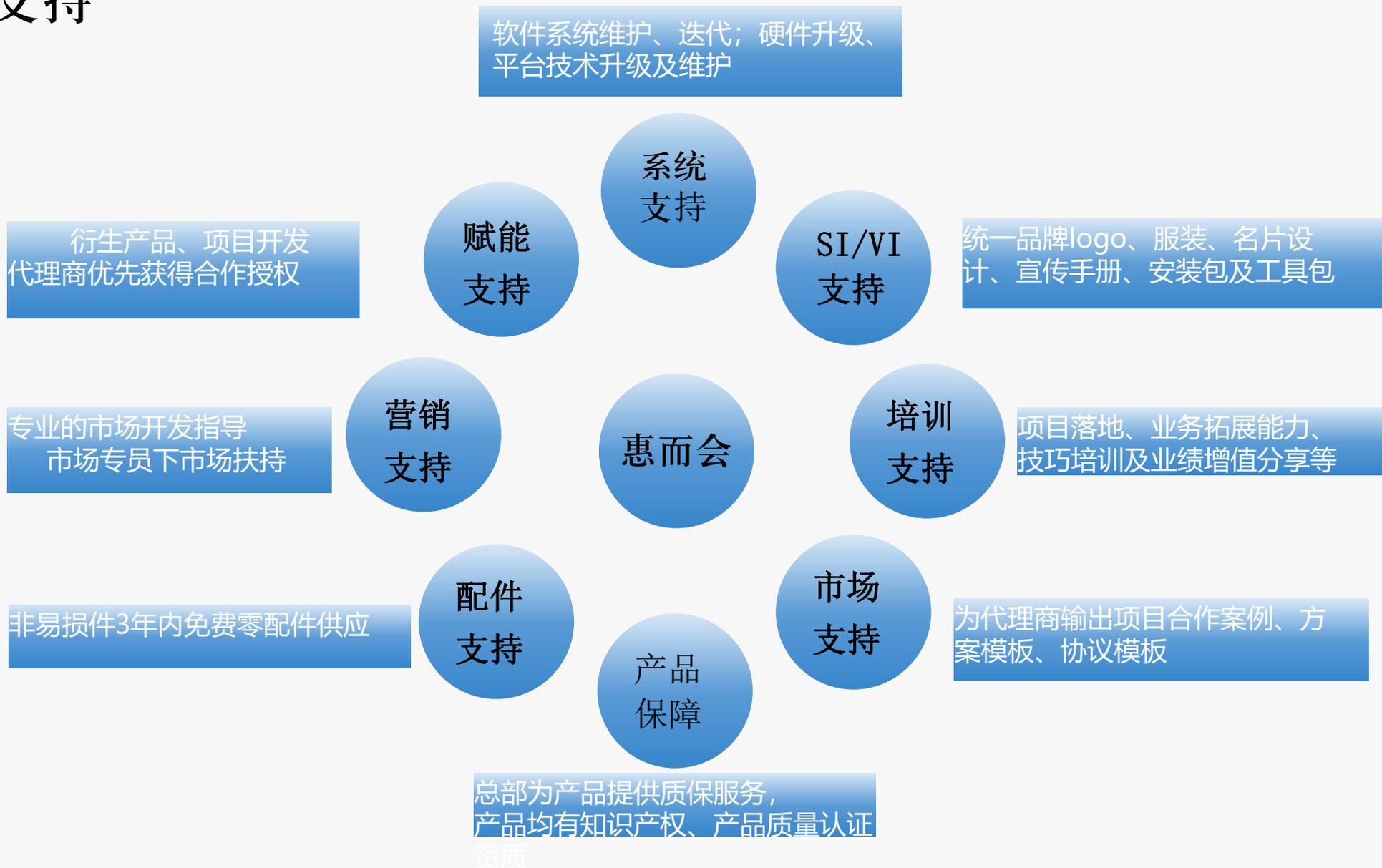
完全免费，不收取任何费用，按照流水进行分成，增量被动收入，设置一键直连WIFI，免去告知麻烦，发促销广告信息，引流拓客增业绩，可提升门店档次、提高顾客满意度



惠而会集团

— 惠民生·会生活 —

# 惠会服务支持



# 九大服务体系

惠会科技品牌形象授权

隔空充电专利使用授权

全国统一软硬件技术支持

全国统一隔空充电小程序

全国统一24小时客服热线

独立运维平台支持

商户、场地方独立收益后台

完整供应链提供产品供应和支持

360° 保姆式业务指导以及运营支持



## 前期收益

- √ 流水分成
- √ 招商收益
- √ 落地补贴

## 中期收益

- √ 广告收益
- √ 惠会商城
- √ 平台合作

# 惠会隔空充电盈利模式

## 后期收益

- √ 股权收益
- √ 资本收益



## 前期收益

假设您所在区域每天开发合作门店1家，每家5台设备，每月就是  
 $1*5*30=150$ 台，

一年按照10个月为 $150*10=1500$ 台，按照每台设备平均每天使用1小时  
产生3元流水来算，则全年充电流水收益保守预估为：

**$3元*1500台*300天=1350000元$**       **年入百万不再是梦!!!**

区代拿90%分成即： **$1215000元$**       市代拿95%分成即： **$1282500元$**



# 门店实例

## 山西长治-Y11和同一首歌KTV

**投放分析：**当地非核心商圈娱乐城，面积1500m<sup>2</sup>

投放数量：50台

充电定价：30分钟3元，1小时4元

平均使用时长：1.5小时

投入成本：商家零成本 设备投放全免费

**单台每月收入：180元**

**每月总收入：9000元**

**预计年收入：10.8万元**

这只是1家店，平均每个区域至少10-100家店



## 雷军语录：



**雷军说：**

有机会一定要试一试

试错的成本并不高

错过的成本非常高

# 招商政策

## 个人代理商

38800元

前期赠送100设备数

次批设备发放标准使用率50%

一个月内平均流水1元/天/台发放

150台

一个月内平均流水2元/天/台发放

200台

一个月内平均流水3元/天/台发放

300台

区县利润分成80

广告收益

总部对接投放10%

自身对接投放50%

合伙人推荐10%

## 区县代理商

一线88800

二线78800

其他68800

前期赠送200设备数

次批设备发放标准使用率50%

一个月内平均流水1元/天/台发放

150台

一个月内平均流水2元/天/台发放

200台

一个月内平均流水3元/天/台发放

300台

区县利润分成90

广告收益

总部对接投放25%

自身对接投放70%

补贴前三个月100/台——要求：

一个月日均流水2元

兜底一年未收回签约额总部补差

额

合伙人推荐——15%

## 市级代理商

一线198800

二线188800

其他178800

前期赠送400设备数

次批设备发放标准使用率50%

一个月内平均流水1元/天/台发放

150台

一个月内平均流水2元/天/台发

放200台

一个月内平均流水3元/天/台发

放300台

市级代理利润分成95

广告收益

总部对接投放30%

自身对接投放80%

补贴前三个月100/台——要求：

一个月日均流水2元

兜底一年未收回签约额总部补差

额

合伙人推荐——20%

抢到及赚到、抓紧抢占名额

谢谢观看



让生活精彩无“线”