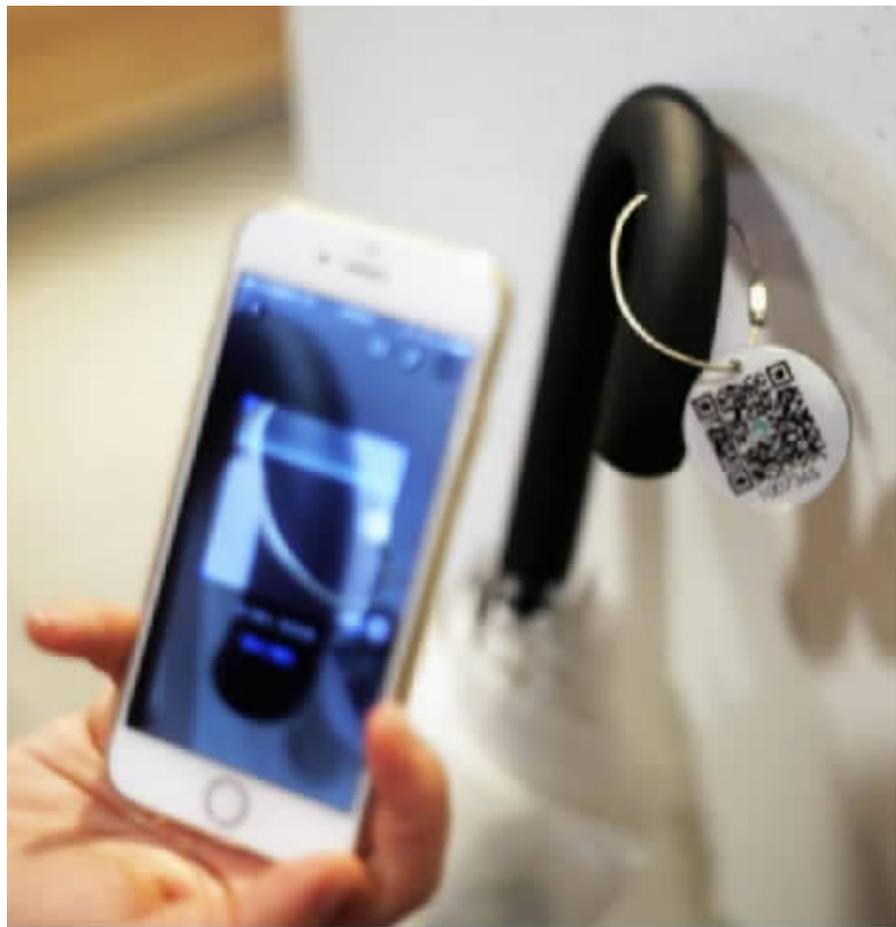


雨伞也蹭共享热度！ 专家：这是个击鼓传花的博傻游戏

“我们相信需求是绝对存在的。”一家杭州共享雨伞创业团队的负责人郭先生对记者表示，他们希望先服务于雨天遗忘带伞的用户，最终目的是让所有的人以后出门不用带伞。

5月22日，共享雨伞“春笋”宣布获得500万元天使轮融资，揭开了雨伞的共享之旅。据了解，春笋共享雨伞是一家主打雨伞租赁服务的共享经济模式创业公司，以晴雨伞和桩机匹配为主，准备以商超和酒店为线下投放点，用户通过小程序或公众号押金59元，即可享受24小时内免费，之后每日一元的雨伞使用权。

连雨伞都来蹭共享经济的热度了，下一个会是谁？



A 共享雨伞现状

根据郭先生的介绍，目前已有3-4家有产品投入市场的共享雨伞公司，全国则有几十家宣称要进入共享雨伞行业的公司或团队。

郭先生表示，以他所知道的信息是，目前投资机构只是在关注这个领域，并没有什么动作。目前只有“春笋”一家宣称获得了投资，郭先生的团队与投资方也在接洽中。

而另一位业内专家表示，现在除了春笋，深圳的共享e伞应该也得到了一轮投资。

据了解，共享e伞于5月20日正式落地深圳，据创始人赵书平介绍，e伞雨天能遮风雨，晴天可遮阳，亦可给中老年人充当拐杖。e伞的开发和运营成本达到了90元一把，但目前收取的押金仅需19元，租金是0.5元每半小时。截至目前，e伞投放量已达3万支，注册用户达7万人。

赵书平表示，“e伞”的优点是更加“便捷”，和共享单车一样可以随处投放，收伞就算完成归还。



关注三湘都市报微信看E报。

赵书平在5月中旬对媒体表示，除了自己团队的1000万资金，现在明确表达跟投意向的资本已经超过了1个亿。

此外，广州市的“魔力伞”今年3月底试投放6台终端设备，共1000余把雨伞。试投放地点为6个地铁站。

试投放期间，“魔力伞”的收费标准为支付20元押金后，用户可免费使用15天，其后每天收费0.5元。正式运行时，用户需缴纳30元押金，每天使用费为2元。此外，“魔力伞”已与芝麻信用达成合作，芝麻信用为600分及以上用户可免押金租借。

据相关媒体报道，过去一个半月，共有1万多人次借还“魔力伞”，仅有一把伞骨架损坏。

B 投资方之痛

“这是一个击鼓传花的博傻游戏。”知名互联网学者、上海社科院互联网研究中心首席研究员李易对记者表示，全世界只有中国出现这种情况，投资就是看有谁接棒，不在乎自己是否聪明，不在乎成不成功，只要自己进得早，并且有人更傻就好了。对于一些投资方来说，只要通过跟创业者、自媒体合谋，把泡沫吹大，就会有人继续跟，这其实很无奈。

中国投资界现在是无意识地集体跟风。技术含量很高的东西，大家看不懂，也没有足够的耐心，所以都跟着热点走。目前大的基金风投已经投完了大家伙，从四个轮子的到两个轮子的，所以现在转往单价越来越低的小件物品，一些小基金应该会关注这些。李易如是表示。

中国发展网特约经济观察员黄硕则对记者表示，2016年中国共享经济市场规模达4万亿元，这是一个很大的市场，目前投资界对于共享项目非常重视，有看好也有否定的，但是对于共享雨伞还很谨慎。

“越是低门槛的共享产

品越是需要大规模的投入，它要跟竞争对手比拼规模化，抢占市场，小件物品要走的路不会比大件的更轻松。”黄硕表示，投资人对于投入规模看得不会很重，但是目前的共享项目还是要靠烧钱，回收变现的方式依旧是共享雨伞未来必须解决的关键问题。

据了解，共享e伞创始人曾表示，会在雨伞内部印制广告，让用户打开就可以看到。

一位投资人则对记者表示，对这个项目没有太大的兴趣，预计共享单车遇到的大部分问题（如损毁和变现），共享雨伞也会遇到，但是毕竟这是不同的市场和需求，共享雨伞的商业模式是否有价值，需要看后续。

独立电商分析师李成东对记者表示，资本市场目前投资机会少，概念、热点强过实际投资价值的现状的确存在，但是共享雨伞现在还没有引起大众投资人的关注。

“它比不上每天出行骑单车的需求，但特定情况下的需求是存在的。”李成东如是表示。

C 需求真实性

一位金融分析师表示，解决用户的痛点才是一个创业项目能成功的根本，共享经济的关键问题是unit economics（单位经济效益）和需求是否真实存在，单车是个好尝试，但是充电宝和雨伞就未必了，一年的下雨时间有限，需求场景较小，整体盘子不大。

而对于这点，郭先生对记者表示，杭州的雨天在130-140天左右，越往北天数越少，他们应该不会往北发展，但是南方的需求存在，长三角和珠三角地区的市场容量很大。

“部分银行、酒店、大型商场确实有提供免费雨伞的服务，但是他们需要人员专门进行管理，而且归还也不方便，我们希望日后能进行大面积的铺设，方便所有的用户，让大家以后出门再也不用带伞。”

一位业内人士表示，其实目前所谓的共享，都是租赁，真正的共享是将用户自己闲置的资源通过平台分享给大家使用，是分享，希望“租赁”的概念不要因此而被改写。

对于共享雨伞，一位常居上海的上班族表示，其实每到雨天上海地铁口都有人卖雨伞，10元一把，可以自动开伞，还挺漂亮的，他用了几个月。

■来源：国际金融报

