

共享打火机是怎么回事



共享打火机的由来

- 知名媒体专家魏武挥创业做共享打火机，已获得千万投资。
- 魏武挥他写道：“作为一个经常往返于帝都魔两都的烟民，在帝都不过匆匆一二日，让我花上几倍于平时价格的代价获取一个打火机且只用一两天，实在不忿。
- 于是，我就想到，有可能连内裤都可以共享的这个时代，为啥打火机不能共享呢？

项目缘起

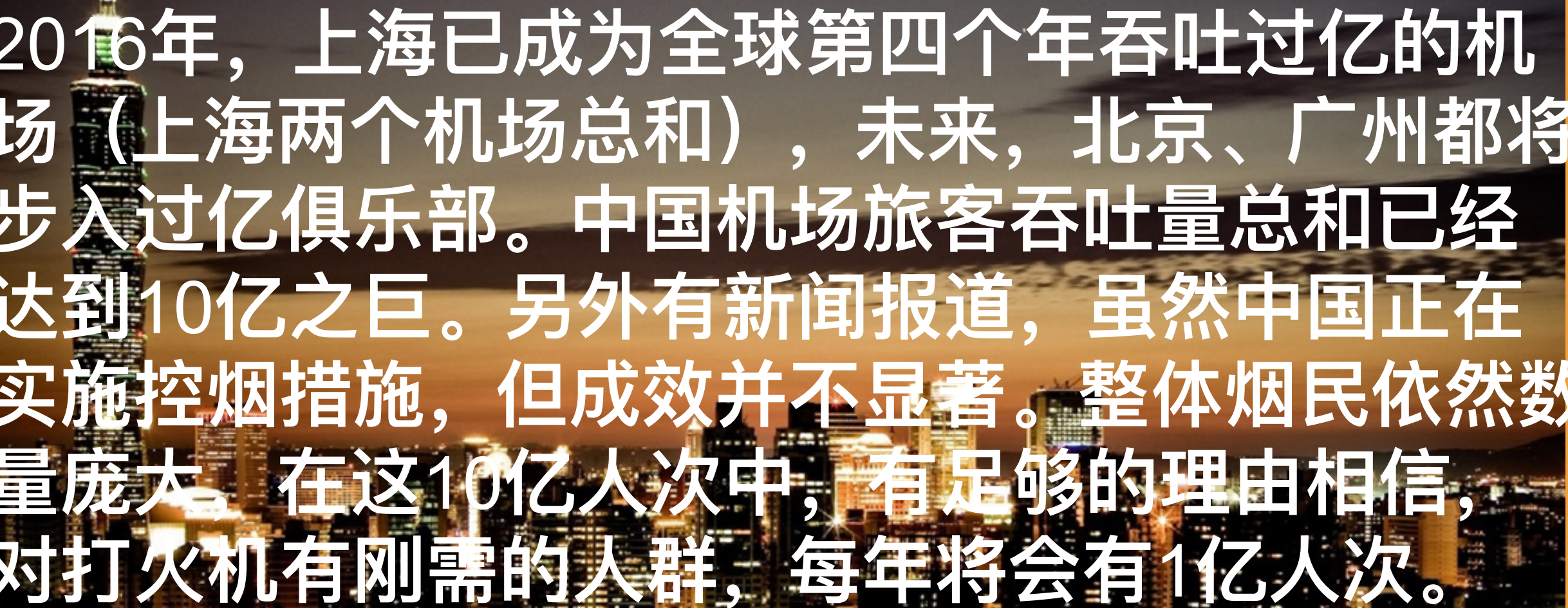
众所周知，中国所有民用航空机场，都会用乘客主动弃缴打火机/火柴的方式，作为保障安全的措施之一。在香港机场，你如果看到一个人在吸烟室问人借火，便可以9成9断定，ta来自中国大陆到此转机。



理论依据

- 理论上，任何一个民用机场在出口处都应该免费向出场乘客提供打火机。但事实上，以我这个烟民的观察，这只是理论上。在首都机场，作为烟民的你，想必多次望着一个空空的篮子唉声叹气，在上海虹桥机场，对不起，连个空篮子都是没有的。
- 民用机场一般都设有便利店，也售卖一次性打火机。大概是了解到出场烟民的急迫性，它们通常会厚颜无耻地抬高价格，可以将一个打火机卖到三元乃至五元之巨。更让人郁闷的是，有些机场还有一些人在机场外兜售打火机——一看就是从出发层那里捡破烂似地将乘客丢弃的打火机捡来做无本生意。

项目容量



2016年，上海已成为全球第四个年吞吐过亿的机场（上海两个机场总和），未来，北京、广州都将步入过亿俱乐部。中国机场旅客吞吐量总和已经达到10亿之巨。另外有新闻报道，虽然中国正在实施控烟措施，但成效并不显著。整体烟民依然数量庞大，在这10亿人次中，有足够的理由相信，对打火机有刚需的人群，每年将会有1亿人次。



01

一次性打火机随身携带，烟民使用频率较高。如果在打火机上印制广告，可以有足够的覆盖和到达，这也是项目的另外一个商业容量：主要面向成年男性的广告市场（女性烟民不是没有，毕竟比例上是少数）。而今天面向成年男性的商家也足够多，广告前景可期。

机柜式共享



使用机柜式方式进行打火机共（zu）享（lin）——这一点后面还会提到——机柜本身又是一个户外广告屏。在今天连成都机场吸烟室的点烟器都在做广告屏（看广告才能点火）的当下，一个提供打火机的机柜要求看十秒钟广告才能掉出一个打火机，想必是可以被大众接受的。

流量入口

机柜本身是一个线下流量入口，这些机柜也有成为分布式电商的潜力，除了共（zu）享（lin）打火机，还可以进行一些商品的售卖，比如：戒烟糖。



分布式电商的新零售

- 分布式电商是这个项目未来的长线目标。在总体控烟的形势下，烟民会逐步减少。但这需要一个过程。而在这个过程中，我们的机柜将给大众留下深刻的mindshare，最终成为机场最有效的线下流量入口。故而，这个项目的商业变现方式，将存在租用费、广告和电商收入。
- 至于打火机押金，我将用芝麻信用分达到550分的方式免除押金，一来可以避免舆论炮轰我挪用押金，二来也有可能由此和蚂蚁金服搭上关系，获取他们的投资。

项目成本

硬性成本主要是机柜和打火机。

由于中国机场普遍谨小慎微如临大敌般地只开一两扇门，故而机柜通常只需在到达层的2-3扇门处部署即可，并不需要考虑烟民未从此门出而看不到我们的机柜。



项目地推

项目的地推队伍是需要的，但并不像共享单车、共享雨伞那般庞大，毕竟任何一个地方最多两个机场，需要BD的对象在每个地方都很集中。



89%

谢谢大家