

# 澳洲幸运十计划验实冠军

EMCm7DuGMf9IBRLV

澳洲幸运十计划验实冠军中国人网购退货，快把这家公司送上市了

小区门口，最爱乘人不备捞一笔小钱的“刺客”有两样：忘锁的共享单车，和没取的丰巢快递。

常用丰巢的打工人都懂，加班到凌晨，回家想取出柜子里的快递，居然得付“赎金”五毛；碰上在外地出差，包裹远隔千里，超时收费的通知隔几小时就有一条，和金额一齐升高的还有自己的血压。

但万万没想到的是，这家一次收你五毛一块，一年只赚你一杯奶茶钱的公司，如今却以估值250亿的身价递交上市招股书，即将晋升资本新贵 [1]。

不禁想问，丰巢的上市路，是不是靠超时收费铺就而成的？不起眼的快递柜，又藏着哪些挣钱门道？

丰巢快递柜，赚钱不靠超时费

如果扒一扒小红书上，那些“任何人不知道我都会很伤心”的生活技能帖，如何不花钱打开丰巢快递柜，也是其中一项。

聪明的消费者会对线人工客服，要求远程开柜，完美避开扫码付款的环节；更懂事的快递员干脆留下“作弊秘籍”，在柜子上写下：如果包裹超时，随时联系他免费重投。

这届打工人绞尽脑汁、斗智斗勇，为的就是不让自己的包裹悄悄涨价，被丰巢收“房租”。

按目前丰巢官方的收费标准，包裹在柜中没放满18小时，用户无需交“小费”；一旦超过18小时，便得先交钱、后拿货，每隔12个小时加收0.5元，直至3元封顶 [2]。会做生意的丰巢，还给这笔钱取了个好听的花名——畅存费。

五毛一块的畅存费听起来是不多，但眼瞅丰巢冲击上市，不少人心生好奇这其中有多少畅存费的功劳？

其实并没大家想的那么多。丰巢招股书显示，从2021年至2023年，被征收畅存费的包裹数虽然由4.3亿件涨到了5.17亿件，但跟入柜丰巢共60多亿件的包裹总量比起来，占比还不足一成。

由于丰巢并未披露畅存费的具体收入，假设我们按每个超时包裹收费0.5元来算，2023年丰巢靠畅存费收入2.59亿人民币，只占同期营收的6.8% [2]。

事实上，丰巢的确不仰仗打工人的“投喂”，而是将如意算盘打在了快递员身上。

要知道，早出晚归“997”的快递员，每天面对两三百件的包裹，驮着半人高的箱子挨户送货。碰上没电梯的“老破小”，还得爬楼做有氧，每天累得腰酸腿痛。丰巢的出现，恰恰给了快递小哥花钱买方便的机会。

快递员平均每派一单能赚0.8-1.5元 [3]，如果抽出其中0.2-0.4元给丰巢 [2]，委托快递柜送货到人，不仅免了上门跑断腿的辛酸，还能省出时间，多冲几单业绩。

乐意当中间商的丰巢，也靠着这笔钱撑起营收的大头。在招股书里，丰巢向快递员征收的费用，专业点叫“快递末端配送收入”。2021年至2023年，该收入从14.55亿元上涨至18.36亿元，丰巢总营收的一半左

右都归功于它。

在2023年，快递末端配送收入占比看似下滑，较2022年回落10.1%。但背后原因，是快递员送货的姊妹篇——寄件业务突飞猛进，从2022年的3.1亿元，迅速增长至2023年的10.2亿元，把蛋糕做大了 [2]。

总结来说，如今丰巢靠着派件、寄件两头造血，再配合畅存费等多元营收扩宽财路，自然有底气冲击资本市场。

连年亏损，怪快递柜成本太高

凭着“一柜多吃”的套路，丰巢这些年的确没少赚。2021-2023年间，丰巢的营业收入从昔日的25.26亿元，一路增长至38.12亿元，三年间涨了50.9%。

随着收入增长，丰巢也终于摆脱了年年赔本的命运，终于开始盈利了。2024年前五个月，丰巢的净利润首次转负为正，净挣0.72亿元。

在此之前，丰巢的常态是做着赔本买卖，过着亏钱的苦日子。截至2024年5月底，丰巢累计亏损额已达68.3亿元 [2]。假设按照固定月净利润0.144亿元人民币存续，那丰巢想彻底回血，起码还得等四十年 [2]。

虽然年年亏本，但丰巢并不紧张，因为它干啥背后都有“金主”顺丰撑腰。

成立以来，顺丰除了是丰巢的主要资方，还在业务上一直输血，采购丰巢的个人散单寄件服务，是它第一大客户。顺丰的“钞能力”，还帮丰巢在2017年时用8.1亿元收购同样经营智能快递柜的竞争对手“中集e栈” [2]。

砸钱富养丰巢的背后，其实也因快递“最后一公里”的市场高度分散，谁都想跑马圈地，早日成为称霸行业的龙头。哪怕到2023年，丰巢、菜鸟等在内的前五大快递服务公司，合起来都只占到14.6%的市场份额 [2]。

在此背景之下，疯狂投钱建快递柜，也是丰巢唯一的选择。仅2023年，丰巢在快递柜的建设、场租与折旧上，就花费掉18.98亿元，占同期总销售成本的55.8% [2]。

之所以如此费钱，只怪智能快递柜本身就是吞金兽。根据安信证券的估算，如果要入驻上海一个普通小区，一台丰巢快递柜的年运营成本将近1.7万元，其中近一半都是场地租金。

杂七杂八的费用加起来也不是小数目，如果按日耗两度电，每月交50块物业费，普通电信宽带配置来计算，快递柜还需要为此支出2038元，平均下来一天五块多。

这还没完，由于快递柜的寿命只有五或十年 [2]，在它变成战损风的铁疙瘩前，丰巢得定期维护，算上折旧成本，一年还得花费6750元。

在高昂的成本压力面前，智能快递柜的吸金能力，就显得薄弱了不少。

同样来自安信证券的估算，单靠快递员投柜与包裹的超时收费，一台柜机一年只能挣11300元，难以覆盖运营成本。如果算上其他收入，比如快递柜显示屏的广告等，那么单柜才能勉强实现6%的毛利率 [4]。

卷起副业，丰巢靠花活找出路

快递柜生意之所以难做，除了成本高，业务量抢不过驿站也是硬伤。

要知道，比起在快递柜前挨个扫码、录入信息、再挑大小格口，进驿站的包裹只需堆上铁架、贴个标签，效率高出一大截。也难怪菜鸟驿站日均能处理8000多万件包裹，是丰巢日均收发包裹数量的四倍多 [2][5]。

面对包裹量上的差距悬殊，丰巢也有它的应对方法——押宝 退换货 市场。

近年随着大家网购的热情节节攀升，电商退货的需求也噌噌上涨，全国退货总包裹数从2019年36亿件，增长至2023年82亿件，四年间足足翻了一番 [2]。

当退货的人多起来，哪家提供的服务更方便，自然也就更得人心。

如今常年苦守工位的打工人，上班等不到快递员的上门服务，下班还得吃驿站的闭门羹。自打有了丰巢，只需用摸鱼的三五分钟在 App 里动动手指，便能拎包下楼、自助投柜，一气呵成，时间完全由自己掌控。

丰巢借此也一点没少赚，从2021年到2023年，丰巢退换货的寄件数从0.19亿件，暴涨至1.34亿件，相应营收也实现近十倍的增长，并扛起接近四分之一的营收。

不止退换货业务，丰巢在其他副业赛道也不甘示弱，“卷”起花活。

打开如今的丰巢快递柜，说是大号的“寄存神器”不足为怪：除了快递，里面还塞着办公党的交接文件，外地游客的行李提箱，甚至异地恋人的情人节花束。

除了开发快递柜的 N 种玩法，丰巢还跨行与洗衣工厂、家政公司搞起联姻，不仅能全程包邮，把你的脏衣、旧鞋送到工厂大洗特洗；还能帮你雇保洁阿姨，到家拆洗油烟机、清洗冰箱、全床除螨……

只可惜，这批被称作“增值服务”的小花招，没能给丰巢带来泼天的富贵。从2021年至2023年，丰巢增值服务收入仅上涨0.34亿元，占总营收比重还由36.5% 跌至25.1%。

究其原因，这些副业毕竟不在丰巢的舒适区，缺乏核心竞争力也是自然。

单就洗衣来说，丰巢屡遭消费者投诉，不仅污渍没洗干净，还拖延半个多月交货 [6]。出道两年半，丰巢累计成交157.9万单洗衣服务，而反观早在2020年入局的京东洗衣，仅在2024年的前三季度便突破1000万单，两者相差实在悬殊 [2][7]。

问题也远不止于此，对于消费者来说，丰巢的副业存在感还是太低。大家更关心的，无疑是丰巢何时能把超时收费彻底取消，这比啥花活都来得实在。

参考文献：

[1] 胡润百富. (2024). 2024年胡润全球独角兽榜.

[2] 丰巢控股有限公司. (2024). 丰巢控股有限公司招股书.

[3] 中信建投证券. (2023). 快递行业研究分析框架（二）：旧地图难觅新大陆，新飞轮下的终端决定论.

[4] 安信证券研究中心. (2020). 智能快递柜“隐形冠军”.

[5] 菜鸟智慧物流网络有限公司. (2023). 菜鸟智慧物流网络有限公司招股书.

[6] 中山日报. (2024). 丰巢无接触洗护服务为何被集中投诉?. Retrieved 25 February 2025 from <https://epaper.zsnews.cn/epaper/zsrb/paperdate/20240528/part/3/articleid/6.html>.

[7] 京东物流. (2024). 清洗年度单量突破1000万 京东服务+率先推出“透视化清洗”服务. Retrieved 25 February 2025 from <https://www.jdl.com/news/5071/content02294>.

幸运澳洲10怎么玩才能赢

分分彩全能版必中计划

澳洲幸运5游戏亮点

幸运168飞艇官网开奖网址app

幸运澳洲5的预测网站

精准计划导师带赚包赔

澳洲计划免费一期计划

澳八番摊预测100%

澳洲10稳定计划

澳洲幸运10怎么玩的

168澳洲幸运10开奖官网开奖

168澳洲幸运10官网历史查询

幸运168飞艇官网开奖网址app

奇趣腾讯分分彩app下载

澳洲pk10娱乐

腾讯分分彩在线玩

快三数据分析器软件

澳洲幸运10预测网

澳洲幸运10走势图分析教程