

---

[首页](#)

[推荐](#)

— [亚运会](#)

[关注](#)

---

---

[朋友](#)

[我的](#)

[直播](#)

[放映厅](#)

[知识](#)

[热点](#)

---

---

[游戏](#)

[娱乐](#)

[二次元](#)

[音乐](#)

[美食](#)

[体育](#)

[时尚](#)

---

---

业务合作

2023 © 抖音

[京ICP备16016397号-3](#)

[京公网安备 11000002002046号](#)

---

[广播电视节目制作经营许可证](#)

[京B2-20170846](#)

[网络文化许可证-京网文-\(2022\)0938-030号](#)

互联网宗教信息服务许可证 京(2022)0000057

药品医疗器械网络信息服务备案(京)网药械信息备(2023)第00318号

[网络谣言曝光台](#)

[网上有害信息举报](#)

违法和不良信息举报 400-140-2108

青少年守护专线 400-9922-556

算法推荐专项举报 sfjubao@bytedance.com

网络内容从业人员违法违规行为举报 feedback@douyin.com

[广告投放](#)

[用户服务协议](#)

[隐私政策](#)

[账号找回](#)

[联系我们](#)

[加入我们](#)

[营业执照](#)

[友情链接](#)

[站点地图](#)

[下载抖音](#)

搜索

---

## 投稿

- [发布视频](#)

- [视频管理](#)

- [作品数据](#)

- [直播数据](#)

- [创作者学习中心](#)

- [创作者服务平台](#)

---

---

登录

登录后即可观看喜欢、收藏的视频

■ 我的作品

■ 我的喜欢

■ 我的收藏

---

---

- 观看历史



















---

0

0

0

分享

[音乐](#)



[愿你我皆安好 \(剪辑版\)](#)

----- [贾晓龙](#) -----

---

举报

发布时间：20260402 22:52:25

全部评论

请先登录 后发表评论

暂无评论

---



粉丝 57 获赞 1

关注

雷达财经出品文 | 彭程 编 | 孟帅在 "万物皆可租" 的消费新风向下, 毛利率 "碾压" 奢侈品巨头爱马仕的研趣科技, 正向着港交所发起冲击。而此番剑指港股的研趣科技, 正是国内最大线上租用消费服务平台人人租的母公司。按 2024 年总交易金额 (GTV) 计, 其以 75 亿元的 GTV 占据 27.5% 的市场份额, 稳坐行业头把交椅, 市场份额甚至超过第二名至第五名的总和。更令人侧目的是其惊人的毛利率水平。2023 年、2024 年及 2025 年前三季度, 公司的毛利率均超过 80%。如此高的毛利率, 即便是奢侈品行业的两大巨头爱马仕和普拉达, 在其面前也只能 "甘拜下风"。然而, 在这份看似光鲜亮丽的成绩单背后, 研趣科技仍面临诸多挑战。在业绩层面, 公司营收和净利润的增速有所放缓。与此同时, 较高的销售及营销开支, 也在持续 "吞噬" 着公司的净利润。除了业绩层面的困扰, 研趣科技还面临着严峻的合规挑战。去年, 央视《财经调查》曾曝光人人租对入驻商户失于监管, 甚至为防止消费者断供安装 "监管锁" 等情况。2025 年 8 月, 人人租 App 又因存在违法违规收集使用个人信息的情况, 被国家网络安全通报中心点名通报。而在黑猫投诉平台上, 与人人租相关的投诉数量已经逼近 1.8 万条, 这些投诉凸显了研趣科技在合规运营和消费者权益保护方面还有很长的路要走。毛利率超爱马仕, 人人租母公司冲刺港交所研趣科技的故事始于 2015 年, 其由洪国志、何泽霖及张雨忻共同创立。公司成立第二年, 研趣科技便推出人人租平台, 借此切入消费电子租赁市场。据了解, 人人租平台聚焦 "租—用—还—租" 的循环租用模式, 产品品类包括手机及配件、电脑及平板、摄影航拍、健康理疗、家电、二手奢侈品、直播设备等。招股书显示, 截至 2025 年 9 月 30 日, 人人租平台已汇聚超过 20000 家注册入驻商家, 以及约 6120 万名注册用户。去年前三季度, 平台付费用户达 170 万名, 日均订单量超过 13000 笔。从财务表现来看, 2023 年、2024 年及 2025 年前三季度, 研趣科技分别实现营收 2.94 亿元、4.21 亿元、3.56 亿元, 净利润 0.8 亿元、1.19 亿元、0.89 亿元。而研趣科技的毛利率表现尤为突出, 前述时间段内, 公司的毛利率分别为 80.5%、82.3% 和 82.9%, 呈现出稳定的增长态势。可以作为对比的是, 2025 年上半年, 爱马仕和普拉达毛利率分别为 70.7% 和 80.1%, 这意味着这家租赁平台的毛利率水平甚至 "碾压" 部分国际奢侈品集团。灼识咨询数据显示, 按 GTV 计, 研趣科技所处的中国消费电子租用消费市场, 其市场规模由 2020 年的约 27 亿元快速增长至 2024 年的约 240 亿元, 期间复合年增长率约为 73.3%。预计 2030 年市场规模将进一步增长至约 2106 亿元。作为 "行业老大" 的研趣科技, 自然吃到了最大的一块蛋糕。2024 年, 公司 GTV 达 75 亿元, 占据 27.5% 的市场份额。研趣科技之所以可以实现超高的毛利率, 与其所采取的轻资产运营的经营策略密切相关。研趣科技在招股书中提到, 租用消费平台通常不直接持有商品, 而是通过撮合供需双方实现交易。雷达财经了解到, 研趣科技为入驻商家提供的服务主要包括在线交易服务、SaaS 服务、增值服务。具体而言, 研趣科技透过人人租平台促成租用消费交易, 入驻商家可向用户提供多样化的产品, 公司将根据交易金额向入驻商家收取固定比例的佣金。用户可在平台上选择产品及套餐方案。招股书显示, 公司与入驻商家的协议通常约定佣金金额介于 5% 至 20%

之间。同时，入驻商家亦采购研趣科技的 SaaS 服务，而该等解决方案已整合至公司的平台服务。公司的 SaaS 服务涵盖内部管理、二维码系统、数据分析等多种业务场景。入驻商家按年购买 SaaS 服务。根据入驻商家购买的套餐不同，首年年费通常为 9800 元至 19800 元，后续年费为 6800 元至 9800 元。此外，研趣科技还为入驻商家提供采购及物流支持服务等增值服务。去年前三季度，前述三项业务分别为公司贡献 79%、11.2%、9.8% 的收入。业绩增长放缓，销售费用“吞噬”利润尽管按照 2024 年的 GTV 计，人人租已是国内最大的线上租用消费服务平台，但进一步拆解研趣科技的招股书，公司仍面临诸多隐忧。2024 年，研趣科技的营收同比增长 43.2%。但到了 2025 年前三季度，公司的营收增速降至 18.9%。相比营收增速的变化，研趣科技净利润的增长则放缓得更为明显。2024 年，公司的净利润同比增长近五成，但去年前三季度，公司的净利润增长近乎停滞。研趣科技虽然拥有令人羡慕的高毛利率，但却未能完全将其转化为净利润，这在一定程度上与公司“豪横”的销售及营销开支密切相关。据研趣科技介绍，其通过中央数据平台运用大数据分析，生成用户画像（如性别、消费品类）和行为洞察（如租期时长），以此指导营销资源的分配与内容优化。例如，抖音等短视频平台主要面向年轻用户，而闲鱼和钉钉则用于触达其他用户。同时，研趣科技通过丰富的产品品类、领先的履约能力及场景化营销策略实现差异化竞争，如通过与酒店及旅行社合作切入户外旅游场景，或在演唱会场景中推荐摄影器材租用服务。为持续提升品牌形象，研趣科技亦于主要商业城市通过楼宇电视网络及电梯媒体投放营销广告，以提高品牌认知度。然而，这些营销举措也带来了高昂的成本。招股书显示，2024 年，研趣科技的销售与营销费用同比激增近七成至 1.66 亿元，2025 年前三季度再度增长 32.4% 至 1.51 亿元。2023 年、2024 年及 2025 年前三季度，研趣科技销售及营销开支占收入的比重分别为 33.2%、39.4%、42.5%。而公司销售及营销开支的大头用在了广告及营销开支上，前述时间段内，公司广告及营销开支占销售及营销开支的比重分别为 50.5%、51.3%、52%。有分析认为，随着流量采购渠道成本的持续上涨，人人租的获客成本也将水涨船高，进而会对公司的净利润产生影响。在招股书中，研趣科技强调，公司提供以数据技术驱动的产品丰富、期限灵活、时效保障、零押畅租的全流程租用消费平台服务，但公司的研发开支占比却呈现逐年下降趋势。招股书显示，研趣科技研发开支占收入的比重从 2023 年的 8.3% 降至 2024 年的 7.7%，又在去年前三季度进一步降至 7.4%，同期公司的销售费用率是研发费用率的近 6 倍。值得一提的是，2025 年前三季度，在营收保持增长的情况下，研趣科技经营活动所得现金流量净额却同比下滑超两成。在天使投资人郭涛看来，租赁行业天然存在现金流与利润的错位，租金回款滞后、押金退还压力等问题可能引发资本市场对其资金流动性的担忧。郭涛还指出，人人租亦面临行业竞争日趋激烈的挑战，既有垂直租赁平台（如小熊 U 租、易点云、租葛亮、艾特租、小租、智企租）分流需求，电商巨头（如京东、阿里等）也在布局相关业务，挤压市场空间。面临合规挑战，频遭消费者投诉天眼查显示，截至目前，人人租已完成 8 轮融资。然而，除了业绩层面的隐忧，合规问题也是研趣科技需要直面的一大挑战。时间回拨至 2025 年 4 月，央视《财经调查》栏目的一则报道，将人人租推上风口浪尖。据《财经调查》报道，在人人租平台上，一款官网售价 9999 元的手机，12 期总租金为 6502 元。消费者若通过“租完买断”方式买下这部手机，实际需支付 12798.1 元，相当于官网价的 1.28 倍。而若按商家进货价 8700 元计算，年化利率更是超过 47%。新民周刊指出，根据《最高人民法院关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》，民间借贷利率的司法保护上限为 LPR 的 4 倍（当前为 14%）。研趣科技虽声称自己是服务平台而非金融机构，但其业务中普遍存在的“以租代购”模式，具有实质上的“类贷款”属性。除此之外，人人租在客户端服务页面中宣称“一机一验”，严格做到对每台二手设备都进行深度质检、严控品质、正品保障。但《财经调查》报道称，平台工作人员透露，即使产品发货前，平台也根本不会进行检测，商家靠着自己虚标成色就能挣钱，只要消费者不投诉就无所谓。《财经调查》调查还发现，为防止消费者在租赁中断供或者脱单跑路，部分商家会在出租手机中安装“监管锁”软件，此举不仅可远程锁机，还存在个人信息泄露的隐患，用以“威胁”消费者付款。2025 年 8 月，国家网络安全通报中心发布通报，再次将人人租推向公众的聚光灯下。经国家计算机病毒应急处理中心检测，70 款移动应用存在违法违规收集使用个人信息情况，其中人人租 App 赫然在列。据悉，人人租涉及的情况主要包括：隐私政策未逐一列出 App 收集使用个人信息的目的、方式、范围等；未向用户提供撤回同意收集个人信息的途径、方式；个人信息处理者未提供便捷的撤回同意的方式；未采取相应的加密、去标识化等安全技术措施。此外，截至发稿，在黑猫投诉平台上与人人租相关的投诉逼近 1.8 万条，其中近 30 天内新增的投诉便超过 320 条，这些投诉涵盖收费、

发货、监管锁等方面的问题。在业绩隐忧与合规问题的双重夹击下，研趣科技后续能否如愿叩开资本市场的大门？雷达财经将持续关注。

## WhatsApp网页版扫码登录，畅享随时随地互动新体验

随着移动互联网的飞速发展，人们对于即时通讯的需求日益增长。WhatsApp作为全球最受欢迎的通讯工具之一，其网页版功能的推出，无疑为用户带来了极大的便利。通过简单的扫码登录，用户可以随时随地与亲朋好友保持互动，享受无缝沟通的乐趣。WhatsApp网页版是WhatsApp官方推出的一个功能，用户只需在电脑上打开网页版，通过手机扫描二维码即可实现登录。这一功能的出现，使得用户不再受限于手机，可以更加便捷地使用WhatsApp进行沟通。

### 简单扫码，轻松登录 相较于传统的手机登录方式，WhatsApp网页版扫码登录的过程更为简单快捷。用户只需在电脑浏览器中输入WhatsApp网页版的网址，打开网页后，使用手机打开WhatsApp应用，点击右上角的“三横线”图标，选择“网页版”，随后手机屏幕上会出现一个二维码。将手机屏幕上的二维码对准电脑屏幕上的扫描框，即可完成登录。整个过程仅需几秒钟，用户即可在电脑上使用WhatsApp进行聊天、发送语音和视频消息、分享图片等操作。这种便捷的登录方式，让用户在电脑前也能享受到与手机一致的通讯体验。

### 随时随地，畅享互动 WhatsApp网页版扫码登录，让用户可以随时随地与亲朋好友保持互动。无论是在办公室、咖啡厅，还是在家中，只要有一台电脑和手机，即可轻松登录WhatsApp网页版，与朋友聊天、分享生活点滴。此外，WhatsApp网页版还支持多设备登录。用户可以在多个设备上登录WhatsApp网页版，实现跨设备沟通。这样一来，用户即便身处异地，也能与家人、朋友保持紧密联系。

### 保障隐私，安全可靠 在用户关注便捷性的同时，隐私和安全也是不可忽视的问题。WhatsApp网页版在扫码登录过程中，采用了加密技术，确保用户数据的安全。此外，用户在登录后，还可以设置登录提醒，一旦发现账号异常，可以及时采取措施，保障个人信息安全。

### 总结 WhatsApp网页版扫码登录，为用户带来了随时随地互动的全新体验。简单快捷的登录方式，让用户在电脑上也能畅享与手机一致的通讯体验。同时，保障隐私和安全，让用户在使用过程中更加放心。随着移动互联网的不断发展，相信WhatsApp网页版将会

---

为更多用户带来便利，让沟通更加紧密。

TA的作品

[更多作品](#)



---

[广告投放](#)

[用户服务协议](#)

[隐私政策](#)

[账号找回](#)

[联系我们](#)

[加入我们](#)

[营业执照](#)

[友情链接](#)

[站点地图](#)

[下载抖音](#)

[抖音电商 《精选澳门三肖三码全网独家大全》](#) | [《内部资料大全免费资料大全网》](#) | [《内部管家婆资料免费资料结果》](#) | [《网红免费资料大全精准推荐》](#) | [《内部精准四码资料大全公式》](#) | [《网红必中三肖公式规律结果》](#) | [《网红免费资料精选高手专用结果》](#)

[网络谣言曝光台](#) |

[网上有害信息举报](#)

| 违法和不良信息举报：400-140-2108 | 青少年守护专线：400-9922-556 |  
算法推荐专项举报：sfjubao@bytedance.com |  
网络内容从业人员违法违规举报：feedback@douyin.com

[京ICP备16016397号-3](#)

| [广播电视节目制作经营许可证](#)

| [京B2-20170846](#)

| [网络文化许可证-京网文-\(2022\)0938-030号](#) |

| 互联网宗教信息服务许可证 京（2022）000057