



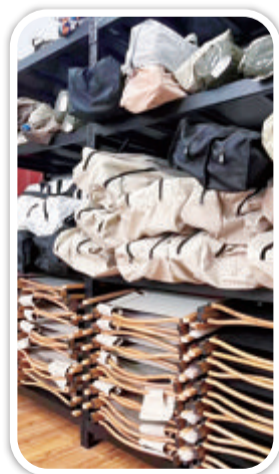
选择租赁相关装备代替购买，不少露营新手在体验露营时

# 租套装备去露营，走起！

人均数十元的租金吸引了不少露营新手，但想把生意做长久，从业者还需用心探索

今年开春，许多市民再次带上露营装备赴一场“自然之约”。随着露营活动进一步大众化，风格也从精致转变为朴实。市场需求的转变，催生了露营装备租赁生意。租赁天幕只需50元/天，帐篷60元/天，还有标价100元/天至500元/天不等的套餐，配齐了天幕、蛋卷桌、卡式炉等几大件，让露营活动省钱又省力。露营装备租赁这门生意，不仅帮助消费者花费两位数即可轻松露营，也以轻资产吸引更多装备租赁创业者入局。

文/记者 刘佳盈  
图/受访者提供



■ 工作室提供各式露营装备供出租。

## 1 新手体验优先选择 租赁装备人均30元

从去年开始，厦门就掀起一股“露营热”。公园、草地、海滩……有美景的地方，“长”满了各式各样的帐篷。

“我也想跟家人一起尝试一下。”朋友圈里的露营图片，让90后女生李成渝心动。作为新手，外出体验露营的第一步是置办装备。“上网看了一圈，单是一个天幕网购价都要两三百元。”李成渝说，置办一套装备的价格，让她有些望而却步。

有露营经验的同事张梓萌给李成渝支了个招：租装备。“我朋友圈里的露营照片看起来很高级，其实装备花

费人均仅30元。”张梓萌介绍，租赁的新手露营装备套餐120元/天，800元押金，交还装备后返还押金，“装备是租的，营地就是免费的沙滩。”朋友四人一起游玩，加上交通费、食物等，一次露营花费人均100元左右。

据悉，搭配一套高端大牌的露营装备，或需上万元甚至十几万元，一套简单平价的露营装备也需一两千元。但现在，人均几十元，就能拥有一套精致露营装备一天的使用权，租赁露营装备就成了许多露营新手与体验者的优先选择。



■ 除了天幕、帐篷与桌椅之外，锅炉等烹饪用具也可租赁。

## 2 可散租也可整租 租金和押金不同

“一套露营装备买下来至少上千元，很多人购买之后使用频率又不高。”3月开始，黄旭宇的露营装备租赁生意就忙活起来。他介绍，基本每个周末装备都能租出去三分之二多，有些日期还提前全租出去。

作为资深爱好者，黄旭宇已有6年露营经验。2021年，做露营装备租赁的人不多，他的装备就经常供不应求。去年7月，他拉上了几个朋友共同组建了一个小工作室，陆续又买了一些装备，凑了十来套露营装备出租。

“一般来说，租赁价格是装备采购价格的5%到10%，去年厦门地区做装备租赁的还很少，但因为行业壁垒不高，现在许多人开始入局，就把租赁价格越拉越低了。”黄旭宇说。

黄旭宇介绍，目前大多数出租的露营设备多为国产小品牌和国产知名品牌，分为单独租借某一露营装备和全套露营装备整租两种，还会根据城市、品牌和装备价格等，收取不同的租金和押金，“整套装备押金在1000元到3000元之间，租金一天则在100元到500元不等”。

## 3 天幕最受欢迎 月入达数千元

除了专业玩家入局之外，也有一些个人开展露营装备租赁业务，陈晨就是其中之一。

去年，陈晨在看到迪卡侬露营装备脱销盛况时，决定开始自己的副业，加入租赁露营装备行列。“我现在有大件装备：帐篷5顶、天幕5顶、蛋卷桌5张、克米特椅20把、月亮椅8把，它们都可出租。”陈晨介绍，从今年2月起，他开始对外出租露营装备，一条租赁消息发出去，短时间内就有十余人求租。到现在一个月过去，他的微信列表里新增了58名客户，收入已达数千元。

“所有装备里，最受欢迎的不是帐篷，而是天幕。其次是蛋卷桌和折叠椅。”陈晨说，自己提供的租赁套餐中，一顶天幕、一张桌子、四把椅子外加一个包含了简单烹饪烧烤工具的露营箱，价格约400元/天。他一般还会收取套餐价格3倍左右的押金，“这样一来，租赁者会更加爱惜装备”。

陈晨说，基本上，商家规定出租前一天晚上或者当天早上交接设备，当晚或第二天早上归还。设备经过检查后再退还押金，如果有损坏，则需扣除一定押金。

## 4 开拓更多消费场景 主打“一站式”体验

尽管露营风靡市场，但在大多数个人和专业玩家看来，露营装备租赁并不能成为一门长久生意。“绝大多数露营装备租赁生意都局限在属地范围内，更接近于本地生活服务，很少触达周边城市。”黄旭宇说，目前，露营在我国还是个低频消费，大多数消费者只是想尝个新鲜。因此，露营装备租赁是一门针对新手的生意，复购率低，不少装备甚至成了“次抛”。

陈晨说，相比起他这种“个体户”，专业玩家组成的工作室会提供一些增值服务，比如送货上门、帮忙搭建场地等，“在价格内卷的情况下，大多数消费者更关注性价比”。

要想将露营装备租赁生意变得长久，黄旭宇认为，可以参考国外成熟模式，和专业营地合作，或是自己做专业营地，结合露营装备租赁，“主打拎包入住的一站式体验”。

黄旭宇表示，在做租赁的同时，入局的商家还需挖掘更加细分的消费需求，比如“露营+”。如何将体验性消费做成稳定的生意，拥有固定的消费人群，才是出租露营装备商家们更需要考虑的问题，“后续，我们工作室将考虑和更多消费场景进行合作，打造更完善的服务体验，力争让这门生意细水长流。”