

”

你觉得垃圾桶是不是个好生意？

”

使用垃圾桶的痛点是什么？脏、臭，避免不了与垃圾“亲密接触”。这一接触可以分成两个环节，一是丢弃、二是封口打包。感应开盖类垃圾桶此前在抖音爆红，相关产品也在电商平台取得不错成绩，解决的是前者，但后者还得手工做。厕所、厨余的垃圾又脏又难闻，用户扎袋的时候离垃圾最近，这才是最尴尬的问题。

”

记者最近接触的“拓牛”推出了一款智能垃圾桶，与现有这些主打“感应开盖”的同类产品相比，
差异点就是加入了自动封口换袋功能。

垃圾装满了，垃圾桶会利用热塑封技术自动封好袋子，消费者取出时无需手动扎袋，臭味熏面。

”



小米有品

Matthew

认为，目前，功能上的领先将会给拓牛带来先发优势。感应开盖功能大家都有，但自动换袋别家还做不到。

此外，消费者购买垃圾桶是一次性消费，但买袋子却是持续性消费。拓牛的垃圾桶只能搭配自己的垃圾盒，一套 10.9 元，包含 27 个袋子，以两天丢一次来看，消费者每两个月要换一次内盒。目前，垃圾桶是代工合作，配套的垃圾袋却是自有工厂生产，都已经能够支持量产。

这也就意味着，消费者只要买了拓牛的垃圾桶，后面需要袋子也得从拓牛这买，会持续和拓牛产生交集。那么后续可开发的地方也会更多，最简单的例子，同样一家店，再推别的商品，能更容易触达到用户。

长期来看，拓牛想切入的是智能家居领域，接下来会继续优化产品，在 3-4 个月之后推出升级版垃圾桶。Matthew 告诉记者，人丢垃圾的动作是很高频的，他们想利用这个特性，做一些别的拓展。

新技术带来的升级可以和传统产品形成差异化竞争，但关键的问题还是，如何从“爆款”走向品牌。