

女士夜归,用打车软件招来高仿黑车

记者体验:注册审核形同虚设 运营商:遇黑车乘客可索赔 客管部门:长沙将推新规进行规范



10月7日,家住长沙大道绿城·桂花城的王女士,用打车软件预约了一台的士回家。让王女士后怕的是,这辆的士从的士票到车牌都是假的。上网查询竟然是一辆被客管部门列入“套牌黑的”名单、多次被乘客投诉的黑车。

“这次仅仅损失的是金钱,下一次会是什么?我真的不敢想象。”越想越害怕的王女士拨打本报新闻热线96258反映。

原本针对正规出租车设计的打车软件,怎么会招来黑车?记者调查发现,目前市面上流行的“快的打车”、“滴滴打车”等软件是商家行为,有些软件只须提供出租车监督卡和车牌号即可完成注册,注册审核存在漏洞。据了解,打车软件进入长沙不足半年时间,但目前已有近6000名司机注册了打车软件,而长沙现有出租车也不过7000台。



10月20日晚,长沙市湘江中路,记者正在出租车车外核对通过“快的打车”软件预约到的车辆信息。 实习记者 李健 摄



深夜使用“快的打车”竟招来一部高仿黑车

10月初,长沙王女士所在的公司开学习会议,下班后已是晚上9点。王女士和朋友在湘江中路苦等半小时,都没有一部空的路过。在朋友的建议下,王女士临时用手机下了一个名为“快的”的打车软件,预约一辆从湘江中路开福寺路口到高桥的的士。使用软件预约后5分钟,来了一辆空的士。

让王女士疑惑的是,通过软件叫的是湘AT9790,来的却是湘AT9791,问司机是怎么回事,他支支吾吾。王女士以为是打车软件误报了车牌号,并未放在心上。可等她到家时才发现,这部的士的收费和发票都有问题。

“一样的路线,差不多的行驶时间,计费器上显示

的价格却比平时多了近20元。”王女士更加疑惑,特意问的士司机要了发票,司机倒也没迟疑,扳下运营指示灯,给王女士打了一张的士票。但王女士下车还没站稳脚跟,“湘AT9791”立即加大油门,一溜青烟而去。

王女士回到家中查验车票,立刻傻了眼:车票一纸空白。通过拨打长沙市公共客运管理局的投诉电话,王女士最终得知,自己搭乘的湘AT9791早已被客管部门列入“套牌黑的”的名单,曾有多次被乘客投诉的经历。

“套牌黑的”使用打车软件揽客,这个事情让王女士不寒而栗。她说,多收钱倒还好说,关键是打车软件直接将乘客的具体位置告知附近司机,万一不怀好意的人用打车软件冒充司机,那乘客不是陷入了危险境地吗?



乱输资格证也能注册

“套牌黑的”如何通过打车软件混入正规军队伍?为了解开疑问,记者用手机下载了目前市面上流传较广的打车软件司机客户端“快的司机”,并试图通过软件验证。

注册包括三个步骤:第一步,打开“快的司机”客户端,点击“注册”按钮。用户只需填写个人手机号码、账号密码,通过手机短信验证后,即可完成账号注册;第二步,需要使用者填写包括姓名、出租车公司名称、资格证号、车牌号码在内的四项基本信息;第三步最为关键,软件开发者要求的哥的姐们上传的士运营证的正面清晰照。

记者用自己的手机号码顺利注册到了账号,为了通过验证,记者事先从网上下载了一张被长沙“个安”出租车公司通报为“假证”的士运营证照片。在第二步和第三步中,记者完

全按照假证上的信息,在软件验证页面填入司机姓名、出租车公司名称、资格证号、车牌号码等信息,并将假证照片上传给软件客服。

3分钟后,“快的司机”软件页面弹出“您的审核已通过,开始用‘快的司机’赚钱吧!”的提示。5分钟后,软件开始自动播报记者所在地附近乘客叫车的信息,并将这些乘客的具体位置以地图形式标注在地图上,通知记者“抢单”。就这样,凭借一张假的士运营证照片,记者通过验证,成为了一名可以接单的“快的司机”。

长沙蓝灯出租车公司的一名资深的哥告诉记者,有些黑车司机随便乱输资格证号,也可以通过验证。还有些人,以前是正规出租车司机,由于某些原因不干了,就用原来的资格证号来注册打车软件账号。



打车软件注册管理松散。

的哥接客时舍近求远

使用打车软件的乘客,在实际使用过程中会有怎样的体验?记者随后下载了乘客版的“快的打车”,进行了亲身体验。

17日上午10时,上班高峰期已过。记者打开“快的打车”,输入距离较近的出发地(竹山园)和目的地(湘雅医院)叫车。等了将近半小时,一直未有司机回应。无奈之下,记者将目的地改为湖南大学。不到1分钟,软件马上提示有司机抢单,随后,车牌号为“湘AT9827”的哥如约在指定地点接到了记者。在车上,经过核对该车的车牌、运营资格证、司机照片后,记者确信,这是一部正规运营的的士。

闲聊中,驾驶员廖师傅告诉记者,目前他的很多同行都在尝试使用这款名为“快的”的打车软件。“推荐别人使用或者通过软件抢到客人,都能获得小奖励。”廖师傅说,除了方便接客外,奖励是吸引他使用这款软件的另一个重要原因。

在使用这款软件的过程中,司机会挑客吗?回答记者的这个问题时,廖师傅笑了:“我们挑客有两不去,两地之间太堵不去,距离太远不去。只有道路顺畅、行程较远的乘客才是大家都会抢的优质单,用这个软件拣客当然更方便了。”



乘客遭遇黑车可索赔 司机接单前可以挑客

针对读者投诉和记者调查发现的问题,“快的打车”公关总监叶耘承认“软件在部分省份不够成熟,确实存在某些方面的漏洞”。

与此同时,叶耘表示将进一步升级系统,防止黑车进入。叶耘称,乘客遭遇黑车抢单后可及时举报,一经核实,软件后台会将黑车注册的手机号码禁用。

“快的司机”是一款专门面向正规的士司机的抢单软件,黑车加入绝不是我们的设计初衷。”叶耘表示,如果乘客通过软件叫到黑车、遭

遇损失,公司会给予经济补偿、报销打车费等,双方协商解决。同时,他也建议,乘客发现来车与软件叫车的车辆信息不符时,最好不要上车。

采访中,不少驾驶员坦言使用“快的打车”软件更方便拣客,来往地点都很明确。对此,叶耘表示,打车软件只是解决出行的一种方式,给司机和乘客一个信息沟通的平台,司机接单前做的决定不算拣客,接单后再拒绝可投诉。叶耘说,双方基于自愿,不符合司机意向的单子司机可以不接,也不影响乘客。



长沙出租车数量不足 须增加车辆再推电召

一方面,黑车用虚假的车牌号、运营资格证等,能顺利通过打车软件的验证混入运营市场;另一方面,使用打车软件的正规的士,可以更方便地拣客。对于打车软件引发的这些具体问题,运管部门怎么看?

“我们目前并未接纳打车软件作为的士行业电召的手段,也没有统一要求的士公司使用打车软件。”长沙市公共客运管理局出租车管理科李智深表示。对于目前市面上存在的多款打车软件,诸如“快的”、“摇摇招车”、“滴滴打车”等,李智深表示,电召及打车软件确实是一个趋势,但问题也存在。通过这些第三方软件,如果司机与乘客在交易过程中发生纠纷,谁来保护双方的合法权益?

记者从长沙市客管局获悉,长沙市将出台新规对电话约车、出租车服务站、乘客投诉

等内容作出规范:出租车企业宜提供24小时电召预约服务,出租车管理部门应在交通集散地、公共场所服务地设置出租车服务站,应在24小时内处理乘客投诉并于10日内处理完毕,将结果告知乘客。

“长沙目前出租车数量不足,必须先增加车辆,才能保证电召服务的进行。”长沙市客管局出租车管理科相关负责人表示,目前,长沙并未开启出租车电召预约服务,唯一试水的是今年上半年蓝灯出租车公司无障碍出租车的电话预约服务,但仅限于行动不便的人群。搭建24小时出租车电召预约服务是大趋势,长沙正处于调研阶段,会综合考虑电话与软件两种方式的结合。

■三湘华声全媒体记者 王智芳 龚化 实习生 谢显峰 周鹏 李逸

新轩逸 9月销量力压速腾 勇夺中级车市冠军

数据显示,东风日产新轩逸9月销量高达22,972台,一举超越速腾,成为中级车市的销量冠军。同时,近2.3万台的优异表现也让新轩逸成功跻身车市TOP10,并取得第7名的历史最好成绩,成为TOP10中唯一的日系车,强势引领日系车回暖。

超越速腾勇夺中级车市冠军

在“金九银十”的传统销售旺季,新轩逸继续以往的强劲势头,以9月单月销量22,972台的骄人战绩,超越速腾,勇夺中级车市冠军宝座,“头牌”地位无可撼动。值得一提的是,新轩逸的销量并不是靠经销商压库完成的。据一份内部数据显示,新轩逸9月的终端交车量高达27,091台,高出厂商9月销量足足4千台,创造“史上最好”成绩。此次夺冠可谓“含金量”十足。

不仅如此,在“金九银十”期间,车企借此销售良机,使出浑身解数“笼络人心”,整个车市杀气腾腾。尤其是中级车市的竞争压力更为巨大;中高级车的疯狂降价,紧凑型车的猛力反扑,SUV的乘胜追击,都给“夹缝”中的中级车市以无穷压力。然而,新轩逸却顶住压力,一举夺冠,其功力之深厚可见一斑。

可以说,一直以来,新轩逸最大的竞争对手就是新速腾。两款车型是中级车市的两大头牌,也



是该细分市场“舒适派”和“操控派”的巅峰代表。

它们在车市针尖对麦芒的争斗,让消费者经常面临“向左走,向右走”的抉择。此次新轩逸勇夺中级车市单月销量冠军,无疑是“舒适派”的完胜,中级车市或将以此为转折点,重新洗牌。

对此,有专家分析称:“从综合实力来看,新轩逸和新速腾不相上下。然而9月的销量给了我们最直观的市场反馈:面对舒适和操控的较量,更多的消费者以舒适作为自己的终极选择。”非此即彼”的态势或将不再,中级车市似乎要将舒适进行到底。”

稳居 TOP10 无愧“日系第一车”

近2.3万台的单月销量,不仅使新轩逸问鼎中级车市,还使它笑傲整个车市。9月份,新轩逸依然延续前三季度的良好态势,成功跻身车市单车型销量TOP10行列,并取得排名第7的历史最好成绩。同时,新轩逸在1-9月的累计销量突破17万台,在该细分市场的累计市占率高达13.4%,累计销量依然位列车市单车型销量TOP10。

新轩逸位列车市TOP10,并摘得“日系第一车”桂冠,可谓实至名归、水到渠成。

首先,新轩逸将日系车的优势发挥到了极致。“高舒适性”、“高燃油经济性”和“高品质”是日系车征战市场的“三高”卖点,也是新轩逸的核心竞争力所在。车主张先生谈到:“舒适、省油以及品质好是日系车最吸引我的地方,这也是我购买新轩逸的主要原因。”

另外,之所以能够在众多日系车中脱颖而出,新轩逸还有其必胜的杀手锏。众多先进技术和配置的“越级”运用,追求极致舒适时对操控的兼顾,“一步到位”的诚意定价,“两代同堂”的多层次布局,以及自蓝鸟以来根深蒂

固的优秀车型口碑,全面助推新轩逸步入“日系第一车”的巅峰。东风日产副总经理任勇表示:“从研发到生产,再到投放市场,东风日产在新轩逸上投入了前所未有的精力和期望。新轩逸就是为夺标而来!它不仅是日产先进技术的集大成者,更代表着日系车的尖端水平。”

史上最强强势引领日系车回暖

数据显示,与上月相比,日系品牌销量增长最为明显,德系增速略低;与去年同期相比,日系品牌销量增幅依然高居榜首。9月国内乘用车市场销量大幅上涨21%,创造了自年初以来的最大单月涨幅。日系车销售的明显回暖被视为带动整个9月销量大涨的最重要因素。

作为日系第一的东风日产,在9月也交出了令人满意的答卷。东风日产单月销量92,699台,创下了“史上最强”销售记录,并以一家企业38.82%的“市占率”力压丰田、本田两大品牌,巩固行业第一集团的强势地位。

东风日产相继发布的“安全保障承诺”、“品质无忧承诺”、“出险代步承诺”三大承诺,形成一条覆盖消费者购车、用车全过程的价值消费链条,让消费者更加安心、放心地去享受汽车生活的同时,不断为消费者创造、提升附加价值,尽显企业诚意。

龙行天下 品质服务伴天涯



10月1日,国家质检总局颁布的《家用汽车产品修理、更换、退货责任规定》正式实施。此前一个月,法系品牌东风雪铁龙率先宣布提前施行“汽车三包”,并将保修期设定为“3年或10万公里”,远超国家规定。业内人士指出,此举显示出风头正劲的东风雪铁龙对产品品质的超强信心。

品质服务 赢取百万用户如影相随

作为进入中国最早的合资汽车品牌之一,东风雪铁龙成立21年来,采用严谨的质量管理和出厂检测手段,并以领先科技及人性化创新打造出富康、爱丽舍、新世嘉、新C5和C4L等一系列深受国人喜爱的车型。而与生俱来的赛车般品质,更得到中国百万车主的普遍认可。曾经创造爱丽舍110万公里无大修记录的李军师傅,其率真质朴的话语代表了众多车主的心声:“最主要还是爱丽舍这款车比较皮实可靠。如果车子本身质量不好,花再多的钱做保养也白费。”

刚刚上市的全新爱丽舍,更是在全球进行了长达600万公里的全时全路况实车测试,一路征服山地、荒漠、湿地、高原等极端路况,挑战高寒、高热、高尘等极限气候。在实车测试中,全新爱丽舍的整车性能及各项指标均表现优异,600公里的颠覆性路测也开创了

中国市场同级产品同类测试里程之最,其“全球品质”得到了最有力的佐证。品质、可靠性、安全、设计和驾乘体验,一路追求下来,不知不觉,具有百年历史积淀的东风雪铁龙已经飞龙在天,渐成强势品牌。2013年1-8月,东风雪铁龙全系品牌累计销售175,360辆,销量增速27.75%,远高于行业整体增速。

尊享服务 “家一样的关怀”备受推崇

得益于始终奉行“家一样的关怀”服务理念,东风雪铁龙成为在J.D.POWER售时和售后满意度两方面同时进入前三甲的国内唯一汽车品牌。根据东风雪铁龙品牌2013-2015中期规划——“龙腾C计划”,未来三年,东风雪铁龙将从品牌定位、产品技术、客户承诺三个方面加速提升。尤其是广大消费者关注的客户承诺方面,东风雪铁龙将秉承“家一样的关怀”的服务理念,遵循七大服务承诺,在所有服务网点推行“一对一尊享工程”,让每位消费者感受到家一样的舒心 and 放心。

同时,还将为消费者提供更丰富的金融解决方案,提供“龙信”二手车置换服务,致力从购车、用车、养车、换车等各个方面为消费者“创造愉悦舒适的汽车生活”。