

打车软件“烧钱”大战降温,嘀嘀、快的下调补贴 断奶后,“打车神器”还会再“神”吗



2月12日,记者体验嘀嘀打车。 实习记者 唐俊 摄

【数据】 补贴吸力明显,长沙日均订单超5万

12日大清晨,家住长沙马厂附近的郭丽要去伍家岭南办点事,快出门时用嘀嘀打车预约了一辆出租车,“刚一坐上车,师傅就提醒我,打车软件返现已经减半了。”郭丽听了心里有些许落差,因为按照此前的返现政策,她全程车费为9元,获得补贴后,不仅免费乘车还赚到1元,现在得支付4元,“不过只要有返现我还是觉得占了便宜。”郭丽笑着说。

事实上,补贴“缩水”也是预料之中的事。在嘀嘀打车和快的打车烧钱大战打响的第一时间,就有业内人士指出,这场大战不会持续很长时间,大量的订单补贴,对于乘客和司机有着明显的吸引作用,但单纯依靠补贴来吸引用户,不会是长久的明智选择。

嘀嘀打车公关部负责人周莉接受记者采访时介绍,为期一个月的10元补贴活动是全国

性的商业推广,就是为了让用户和司机形成使用打车软件和微信支付的习惯。

事实上后台数据也证明,这种优惠活动吸力很大,用户数量有了很大的提升。活动期间,嘀嘀打车日均订单为70万单,其中微信支付超过48万单,用户总数突破4000万,较活动前增长了一倍。

快的打车和支付宝方面的数据也很亮眼:活动期间日均订单量达128万单,支付宝付车费的日订单数最高突破60万单。

嘀嘀打车长沙地区负责人王寅介绍,目前软件使用量在长沙的士使用率达三分之一,超过2200台,客户量达100万,前几天日均订单量达到2.5万个。快的打车公关总监李敏也透露,公司在长沙的乘客用户已达到80万,司机用户超过1万,日均订单达到2.9万个。

【用户】 的哥闲时才接单,忠诚度尚未实现

当数以百万计的用户下载了打车软件,并尝试使用移动支付,似乎也就预示着巨头们的初期目标已经达成,降低补贴额也成为顺理成章的事。但重点在于,用户应用打车移动支付的习惯真的形成了吗?司机还会继续接单吗?

11日晚8时30分许,记者试着用快的打车从竹山园出发到顺天黄金海岸小区,软件显示订单发给了附近百辆的士,然而记者等了十多分钟,都没人接单。

福利出租车公司湘AT675*的晚班司机杜师傅是较早尝鲜打的软件的司机,11日晚间他共抢了3个单,“高峰期我一般不用软件接单,空闲时才会打开。”他告诉记者,公司几百台车几乎都安装了打车软件,自己也同时下载了这两个,最多时曾一个晚上抢到十多单,但

每个软件每天最多只能补贴5个单,虽然多了100元补贴,运营收入却减少了,“开了软件就得实时关注并看准接单,每单还要给乘客打电话,分散精力不安全,尤其是有些订单地址不精准找不到人,碰上不利索的乘客还得等上几分钟,麻烦而且更耽误生意。”

杜师傅坦言,如果补贴终止,的哥们的热情肯定没那么高,大多都只会在空闲时抢单,或者抢一些到机场或路途较远的订单。

记者稍后又随机采访了十多位有软件打车经验的市民,他们几乎都乐于接受这一方便的新打车方式,尤其是返现优惠,不过,也有一些不愉快的体验,“高峰期依赖软件打车还是不可靠,有次真的是等了半小时”等。

【软件商】 砸钱培养用户,盈利瞄准大数据

采访中,快的打车和嘀嘀打车两方均声称不方便透露长沙地区交易订单量和补贴总金额,不过,嘀嘀和微信支付公开的数据显示,1月10日至2月9日,嘀嘀打车中总微信支付订单约为2100万单,补贴总额高达4亿元。

毋庸置疑的是,使用打车软件,乘客和出租车司机都是受益者,让人奇怪的是,打车软件开发商得到的是什么?

上述两家企业公关部负责人的答复口径也几乎一致,“提供打车返现补贴,就是为了培养用户。”快的打车公关部李敏表示,在移动互联网行业中,用户行为的培养是必须有投入的,只不过很多企业是用来投放广告,而快的打车是通过补贴客户从而达到精准营销。

“打车软件只是一个平台,随着用户规模的扩大,这背后的

大数据就变得有可挖掘的空间,打车软件就蜕变成一个营销平台,目前就有不少客户希望通过软件做广告植入,但公司没有采纳。”对此,李敏毫不讳言地说,广告收入今后只是盈利的小头,支付宝方面更看重的是公司软件背后积累的用户大数据。李敏同时透露,因为移动互联网变化太快,公司未来走向并没有做出明确规划,“边走边看”。

对此,互联网观察人士进一步解释,打车软件被业界视为移动互联网时代LBS(基于地理位置的服务)以及O2O(线上到线下)领域的重要入口,这是腾讯与阿里巴巴大打出手,烧钱血拼的最主要原因。不得不,靠补贴招揽用户这一招,从整合餐饮、地产等相关产业实现O2O大局来看,不失为布下了一着好棋。

记者观察

“免费午餐”走了,新消费方式仍在

下载在手机上的打车软件,只是一枚纽扣大小的图标,点开这个小图标,用它打车,绑定一张手机银行卡,用微信或支付宝来支付,它就能“立减10元”。

“即便它变成每单只减5元,或者哪天一分钱都不减,我依然会用打车软件。”长沙市互联网行业人士陈中(化名)选择并坚定地选择用打车软件,是因为它代表着接纳一种新的消费方式。

“身边很多人都在用打车软件,如果我不及时用,不跟着用,就觉得自己跟不上移动互联网的发展步伐。它不止是一个打车软件,它代表的是一种新颖、时尚、前卫的消费方式。”在陈中看来,两大打车软件一夜走红,是靠背

后互联网巨头的投资打出来的。而这种“免费午餐”一定会落幕,但是新的消费方式定会展现勃勃生机。

陈中说,使用打车软件未必次次都能打到车,也有叫到“黑出租车”的可能,但不能因为这些“毛病”否定打车软件的进步和意义。

“在使用快的打车软件前,我手机上从来没有下载过任何APP,我没想到我的生活中会和APP有交集。”43岁的长沙出租车司机宁师傅说,当同行们提起下载“嘀嘀打车”,他并没有排斥这个新事物,说明自己还能跟得上新的消费时代。

■三湘华声全媒体记者 杨田风

农行自动理财小钱也能利滚利

新年刚过,不少人手头上年终奖还有些余额。想购买银行理财产品,通常起步5万元,这对于不少刚迈出校门的年轻人可有些难度。怎么办呢?

近日,记者从农行湖南省分行了解到,只要签约农行网银“自动理财”,除了首次购买需满足5万元门槛,以后的理财金额均不受限,小钱也能享受高收益。

不仅如此,“自动理财”还能根据自己设定的最低留存金额等规则,自动从指定账户扣款用于理财,即使无暇料理,也能坐享其利。对于爱炒股的年轻人来说,“自动理财”还有一个妙用,在工作日的8:00-15:00均可赎回,实时到账。股市收盘后将炒股备用金转入签约账户,根据设定的规

则自动购买理财产品,第二天开市前再主动赎回,不仅不影响炒股,还能多赚一笔理财收益。

据悉,只要登录农行网银,点击首页左下角的“资金零闲置活期自动赚”链接,或在“理财产品”一栏中找到“自动理财”;指定签约账户;设定最低留存金额,同意协议并签约即可。签约成功后还可随时调整最低留存金额、最高投资金额、投资周期等理财规则。

“若签约时出现‘应到网点进行理财产品签约及风险测评’,请携带有效身份证件及农行借记卡到农行网点进行风险评估。”该行相关负责人提醒。

■三湘华声全媒体记者 肖志芳
通讯员 欧阳柳