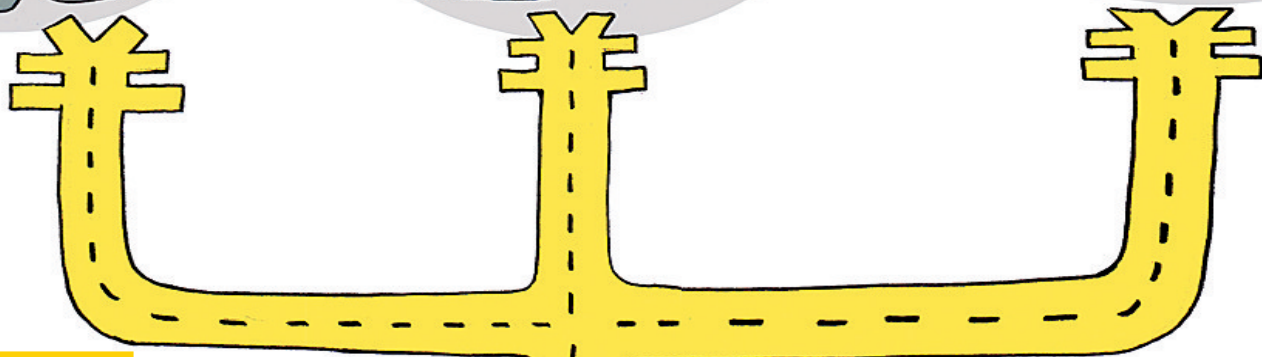


# 价格轰炸将告退 打车APP补贴战大幅降温



种种迹象表明,打车软件纯粹的价格战正在迎来新的转折点。本周,快的打车联合支付宝钱包发出“致用户的一封信”,宣布从昨日开始将乘客补贴金额从13元调整为10元每单,随后滴滴也宣布做出调整,除了北京、上海、杭州、深圳四个城市维持补贴12~20元不变外,其他城市的补贴价格下调至起步价到20元不等的随机发放。在快的和滴滴的连番价格补贴轰炸过后,无论是司机还是乘客的打车习惯都发生了巨大的变化。然而,价格大战并不是最终的出路,随着补贴“退出”的节奏越来越明显,打车软件的模式创新正在进入新的局面。

## 价格战几起几落

围绕着滴滴打车和快的打车间的补贴大战,战火一直持续至今。虽然滴滴打车和快的打车背靠腾讯和阿里巴巴这两大互联网巨头,但随着问题的凸显,双方最终还是决定将战争先放一边。

除了上述提及的乘客端补贴下调,两家打车软件对司机端的补贴也进行了调整。记者了解到,以部分地区为例,此前司机每单可获补贴4元,满10单奖励10元,现在调整为每单5元。而同地区的滴滴打车此前是前5单补贴5元,后5单补贴10元,目前调整为均补贴6元。

事实上,这并非是两者之间首次下调补贴价格。

早在2月10日,滴滴打车就首度下调补贴金额,宣布对司机和乘客每单补贴的金额由原来的10元降低为5元。当众人认为滴滴打车的主动让步会促使烧钱大战提早结束,并让对手快的打车登上胜利者的宝座时,情况却发生了逆转。

“在滴滴打车降低补贴的那几天,我都不用滴滴打车,直接用快的打车了”,出租车司机刘师傅告诉记者。在司机和乘客看来,滴滴打车对用户补贴减少,必然使他们更趋向于用另一款补贴不变的打车软件,这并无损他们的利益。

所以很快,滴滴打车重振旗鼓,豪砸10亿元加大对用户补贴力度,对使用微信支付的乘客重新调整至每单减免10元,每天3单,而新乘客首单则可立减15元。

随之,快的打车和滴滴打车两大打车软件公司的补贴继续呈现出你来我往互不相让的局面,最终快的打车更是喊出“永远比同行多一元”的口号,往烧钱大战的火炉里猛加了一把柴火。

公开统计数据 displays,滴滴打车和快的打车两家公司对外宣布投入的补贴金额已经达到了19亿。但部分出租车司机和乘客都笑得合不拢嘴,把补贴的钱往自己口袋塞的时候,矛盾也在潜伏。

比如,由于用户数量的增长超出打车软件公司的预计,导致后台系统处理不了爆炸式增长的用户需求信息,而导致打车软件总显示支付不成功,最后只能无奈地用现金支付,不少乘客半点补贴都没有享受到。

而另一边,没有使用软件的用户同样也怨声载道,招手打车总拦不到出租车,但总有“空车”擦身而过。对于不使用打车软件的特定人群,比如小孩和老人,想坐上出租车变成了一件不太容易的事情。

此外,抢单是每个使用打车软件司机的必争之地。好的单子大家抢破头也争着去,偏僻的、不顺路的单子,司机们都自动忽略掉。“我还是能够抢到好单子的,每天基本六七单,除去流量费和主动联系客户的电话费,一个月还是多挣了400元的补贴。”苏师傅告诉记者。

## 政府出面干预

部分司机的恶性刷单、抢单,没有使用打车软件的乘客打车难等问题的出现,显示出供需之间的不平衡,而舆论的氛围也从早前的欢腾鼓吹变为理性反思。

在这个过程中,监管层开始出手,一方面是棒喝,另一方面则是“招安”。早前,北京市交管部门已发布禁令,要求每辆出租汽车只许安装一种叫车软件终端。之后,上海市交管部门出台新规,明确规定自3月1日起早晚高峰时段严禁使用打车软件约车。同时严禁出租车驾驶员在载客行车途中接听、使用手机等终端设备,以确保出租车运营和乘客人身安全。除此之外,上海交管局计划将打车软件约车业务纳入电调业务统计范围。

在广东,佛山交管部门则表示,佛山不会“封杀”滴滴打车等软件,但仍强调要“纳入监管,规范使用”。目前佛山计划将打车软件纳入统一的召车系统监管,该系统预

## 打车软件的演变

市场分析人士认为,出租车行业并非是一个能够完全自由发展的市场。打车软件利用价格补贴高调入驻出租车市场已经引发一些争端,政府纷纷表态或出面干预,以及打车软件本身的改进,正在引领市场重归理性竞争。

从目前来看,打车软件直接面对的是传统的出租车领域,架起一条直接连接乘客和司机的桥梁。供需的矛盾在于打车软件并不能覆盖到所有对出租车有需求的用户。未来,调节用户需求,提高更优质的服务也许成为打车软件的新商机。

李敏就提出,打车软件的发展应该是一个综合性的出行平台。“将来如果大家出行的时候都用快的,快的能做什么呢?除了出租车,甚至商务车、各种代驾能不能纳入进去,

计6月底前发布。

此外,南昌市运管处透露,南昌近期将利用电召平台开发一款可由政府监管、无须司机看屏的“高安全系数”打车软件,避免出租车司机因看屏“抢单”而分神。

政府纷纷出台政策对打车软件进行干预,这意味着打车软件的使用逐步规范和趋于合理化,价格战不能再掀起轩然大波。但纳入政府监管范围内的打车软件是否能如愿回归理性市场,能更全面地覆盖到范围更广的用户群体呢?

快的打车的副总裁李敏在接受记者采访时表示,我们跟各地监管部门的目的是不一样的,都是为了解决用户出行难的问题,增加出行的效率。

同时,李敏认为,补贴是打车软件市场发展的一个非常有效的催化剂,效果就等同于电商行业打折优惠吸引新用户的行为。“这就是一个常规的推销活动,如果你这么理解,它是会结束的,这个补贴肯定不会一直补下去。”

更为精准地对接各类用户的需求?”

事实上,2013年12月快的打车并购了来自上海的大黄蜂,后者本身就具有类似高端商务车叫车服务的模式。而有业内人士向记者表示,随着首轮打车软件市场培育成熟后,下一轮的竞争领域将是商务车领域。“首先,商务车的商业模式是个有效的补充,打车软件作为基础服务本身进行收费的可能性不大,而商务车客单价更高,可以进行抽成。其次,商务车能够解决增量供应的问题,在打车需求得不到满足的高峰期,部分用户是愿意付出更高的价格去换取更为优质的服务的。”

但无论滴滴打车和快的打车等软件最终走向哪一条发展道路,为用户提供最优质的服务始终是打车软件公司的归宿。

谢睿 南都供稿