

连日来,不少市民发现,遍布南京的共享单车不少可以免费使用:各家单车企业有的推出了限时免费骑行活动,有的直接是充100元赠100元或110元的活动。这一幕与此前网约车的红包大战似曾相识,共享单车版的烧钱大战也要来了吗?

现代快报/ZAKER南京记者 李娜 王静 杨菲菲/文 顾炜/摄

# 你充值优惠,我免费骑行 共享单车“烧钱大战”让市民乐开花

## 有人下载3个APP“蹭”优惠

优惠活动

共享单车的“厮杀”近期已经进入到了贴身肉搏的阶段。消费者熟悉的烧钱补贴模式又来了,ofo、摩拜单车、小蓝单车相继推出充值优惠和免费骑行等活动,以吸引更多的用户和推广平台。

“这一周小蓝单车都免费了。”在新街口上班的白领小王惊喜地发现,可以免费骑车了。

现代快报记者了解到,不只是小

蓝单车,很多共享单车都推出了优惠活动,2月18日,ofo开始了每逢周末就可以免费骑行的活动。随后,摩拜也宣布,市民可不限次数免费骑行。

优惠活动“扎堆儿”,让不少市民乐开了花。此前没有下载过共享单车APP的小杨,也因为免费和各种优惠活动,在手机里一口气下载了3个APP,想着趁机都体验一把。

## 企业“烧钱”是为了圈住用户

据了解,目前,各家共享单车企业在南京投放的车辆已达七八万辆,再加上市政公共自行车,南京市市场上已有15万辆共享自行车了。使用效率如何?现代快报记者了解到,此前,各家共享单车的日平均使用次数在4-5次左右,在业内人士看来,这个使用次数并不算高。

而在一系列优惠活动之后,市民使用共享单车的热情明显上涨。“两周前我们在南京还只有10万注册用户,免费周后,这个数字飙升到了25万。”

小蓝单车负责人表示,单辆车的日平均使用次数也增加了2倍以上,“现在,我们的投放量为2.5万,最终整个南京地区的投放量将在5万左右。”

虽然没有具体的数字,但是摩拜的优惠活动之后,新用户的增长也十分可观。摩拜单车的相关负责人透露,在新投放城市,用户的增长尤为明显。不过,在他看来,优惠活动的推出都是以投放的车辆为前提的,“产品是最重要的,我们要专注于提供更好的服务。”



一家共享单车的志愿者在街头整理乱停放的自行车,检查车辆有无损坏

## 共享单车受资本追捧,行业寡头形成

融资大战

而为烧钱补贴模式提供充足“弹药”的正是共享单车背后的融资大战。3月1日,“小黄车”ofo宣布完成D轮4.5亿美元(约合人民币31亿元)融资,由DST领投,滴滴、中信产业基金、经纬中国、新华联集团等多家机构跟投。以此推算,ofo此轮融资估值达到了11.6亿美元。

在此之前,共享单车行业的另一巨头摩拜单车,从今年1月至今已获得3亿美元资金。业内测算,摩拜单车已经获得超过10亿美元以上的估值空间。今年1月,小蓝单车也再次获得4亿人民币的融资。

此外,不少新玩家也获得了资本的支持。易观互联网出行研究中心研究总监、高级分析师张旭认为,从规模和资金储备力量上看,ofo和摩拜已经形成行业寡头的格局,留给新玩家的机会不多了。

烧钱补贴模式的开启往往也预示着行业兼并的开始。两年前,同样利用烧钱补贴模式抢占市场的网约车就是先例。一位行业分析师表示,“烧的都是投资方的钱,几轮融资下来,投资方就占了绝对的持股比例,所以最终决策者都是资本方,这也是为什么网约车打着打着就合并了。”

## “畅行单车”新玩法:不要押金只看信用

押金问题

面对企业的各种优惠活动,不少市民纷纷下载各种共享单车的APP。不过,想要享受这些优惠,要缴纳押金、认证注册之后,才能使用。现代快报记者了解到,各家押金从99元到299元不等,几番注册认证下来,也是一笔不小的开支。南京市公共自行车有限公司首批投放试用的200辆“畅行单车”,只要支付宝的芝麻信用分达到一定分值,就可以免押金扫码租车。

有市民提出疑问,其他共享单车的押金可以取消吗?对此,行业分析师分析,押金是为了约束用户的行为,租房、住酒店等也都需要押金,这本身是合理的,取消共享单车押金不现实,但押金退款时间不宜过长,毕竟即时到账在技术上是完全可以实现的。

## 押金去向不透明,处于监管空白地带

数额庞大的押金放在哪里呢?会不会被企业挪为他用?小蓝、ofo、叮叮单车等三家共享单车企业均表示,为押金设立了独立的账户,由银行监管,不会乱用,不过并未透露具体的监管方式。现代快报记者了解到,2月28日,摩拜单车与招商银行联合宣布双方达成战略合作,双方将在押金监管、支付结算等方面展开全方位合作,未来还将加深和完善在押金监管方面的合作。

根据我国现行的法律法规,尚未

针对共享单车押金作出具体规定。对于这笔庞大的资金应该如何监管,应该由谁监管,目前仍然处于空白地带。对此,业内普遍认为,解决这一问题的关键在于给押金设立专用账户,接受第三方监管,防止押金被挪为他用。

另外,为防止出现“跑路”等情况,对于需要收取大量用户押金的企业,可要求其建立保证金机制,即按照收取押金总额的一定比例向监管部门交付保证金。

# 志佳冷暖热烈庆祝

## 阿里斯顿中国首家能力中心盛大开业

国际著名供暖品牌阿里斯顿斥巨资打造中国首家能力中心,欧洲同步的供暖展示与体验平台,使六朝古都南京再次闪亮于国际舞台,核心供暖区域的潜力与实力再次得到印证。

- ★ 引领中国30年,傲视全球100多年,不断将欧洲先进的供暖和热水产品引进中国。
- ★ 欧洲同步上市,时尚优雅全冷凝节能先锋;主流分户供暖,老房新房都适用。
- ★ “智”能WIFI互联,实现对家中采暖系统的远程操作,引领智能家居时代。

阿里斯顿中国首家能力中心:南京建邺区江东中路26号

诚征阿里斯顿专营店合作伙伴 招商电话: 025-86619742

