

南京出租车试点融合派单 乘客享受快车价,司机收入涨五成

多数出租车企业仍在观望,专家建议深度融合

4月2日,现代快报封4版报道了南京退租停运出租车超3000辆,企业降份子钱、提高补贴都留不住司机,引发社会广泛关注。有消息称,南京出租车企业或将整体接入网约车平台,以增加司机收入,扭转企业困境。4月16日,现代快报记者了解到,早在今年2月,出租车就已经与网约车平台在小范围内试点融合派单,“尝鲜”司机日均收入增幅达47.25%。不过,专家表示,仅靠现有的融合模式,难以实现整个出租车行业进入良性循环。

现代快报/ZAKER南京记者 王瑞 李娜



视觉中国供图

出租车与网约车平台 已试点融合派单

据了解,滴滴平台探索出租车转型升级由来已久,融合派单是其中的探索之一。2016年,滴滴携手部分出租车公司探索试点将出租车派单的“抢单模式”升级为“智能派单”,提升出租车司机运营效率、降低空驶。在此基础上,2017年,滴滴率先在广东惠州等地试点融合派单,进一步降低司机的空驶率,提高收入水平,并通过“服务分”,以及向出租车公司开放谷雨管理系统等线上化管理手段,进一步提升行业服务水平。

2018年以来,出租车“退车潮”愈演愈烈,美团打车认识到出租车行业庞大的合法运力资源,开始加入融合发展行列,与滴滴展开正面争夺。

滴滴表示,自2017年下半年起,团队已经考虑与南京出租车行业融合发展,今年2月正式开始融合派单试点。现代快报记者了解到,融合派单试点采取“企业合作+司机主动报名”的方式,合作企业下属司机方有资格报名参加,滴滴和合作出租车企业共同对报名人员进行筛选,其中优秀的司机和车辆可作为参与融合派单的“优选出租车”,在原有出租车订单的基础上,增加一部分快车订单作为收入来源。目前参与融合派单的车辆已超过400辆。

与此同时,美团也表示,目前正在跟南京出租车协会积极沟通,共同探讨提升出租车司机营收、促进出租车和网约车新老业态融合的举措。

此外,4月初嘀嗒进入南京市场,作为一个单纯的信息对接平台,也给出租车司机带来了新的期望。有业内人士评价,无论是运营模式还是派单方式、合作方式,嘀嗒都更容易被出租车司机接受。值得一提的是,4月2日上线当天,就有70%的出租车司机加入了这一平台。

出租车公司: 申请加入融合派单车辆猛增

“从2月初的十几辆车,现在已经增加到了64辆车。”江南公交出租车分公司相关负责人介绍,刚推广时很多司机还不太能接受,后来通过参与融合派单司机的口耳相传,不少人开始主动找到公司要求报名参加。

记者了解到,前期试点主要针对新能源车辆。参与融合派单前,新能源出租汽车日均完成传统巡游业务只有14笔,满载率53.72%。参与融合派单后,根据3月5日-3月19日的数据统计,参与融合派单的40名新能源车司机,平均每日完成平台指派线上订单16笔,线下巡游业务10笔,满载率上涨至74.00%。同时,单车日均

收入增幅达47.25%。有业内人士乐观地表示,由于前期司机尚未完全领会融合派单要领,收入仍有上升空间。

记者注意到,参与融合派单的司机服务评分在80分以上的,日均线上订单业务收入比服务评分80分以下的司机高出100元左右。也就是说,服务更好的司机,能从滴滴平台获得更高的受益,这也促使司机提高服务质量。

由于试点情况良好,从4月中旬开始,试点范围从江南出租车公司的新能源车型,扩大到了江南出租和金陵交运两家公司的全部车型。这几天,江南出租车公司又有224辆出租车申请加入融合派单。

“尝鲜”司机: 赚的钱确实多了,但主要靠奖励

新能源出租车司机李凤宝告诉记者,2018年初公司跟滴滴平台推出了融合派单试点,“生意不好做,干脆试试看。”他说,“加入融合派单前,一天扬招也就能接到几单,加入融合平台后,订单明显增多了。”

不过,他告诉记者,这其中出租车的订单一天也就一两个,其他都是快车的订单。“出租车订单不抽成,快车订单平台要抽成20%,不过好在有奖励,8单奖励40元,16单奖励100元,22单奖励150元,要是做满27单就能拿到220元的奖励。”

李凤宝说,加入融合派单后,收入比原来增加一两千,但一天要开十五六个小时,人太累了,“而且赚的都是奖励的钱,如果没有奖励我们开快车的

单就是亏本买卖,很多司机每天都是做满27单拿到奖励后就关掉平台,只做扬招。”

同样“尝鲜”的出租车司机马正兵,从业20多年了。他同样表示,如果融合派单没有奖励,出租车生意“还是没法做”。此外,相比扬招,平台派单不能拒绝,而一旦有投诉,就将面临派单量减少甚至停运的情况。

采访中记者还发现,不少参与融合派单的出租车司机也下载了嘀嗒出行。一位出租车司机表示,嘀嗒平台同样有补贴,每天只要做满3单就奖励40元,最高满8单可以奖励100元,“这个奖励很高,但问题是目前平台单量太少,而且跟滴滴派单不同,要抢单,订单少抢单难,想赚到钱不容易。”

多数出租车企业仍在观望

事实上,虽然网约车平台极力推进试点,但南京绝大多数出租车企业对于融合派单仍持观望态度。即便在部分参与融派、支持融派的企业中,也不乏多种声音。

“融合派单可能是出租车企业能走的最后一条路了。”南京某出租企业负责人认为,现在八成以上市民都在用手机打车,出租车巡游的客单很少。企业想要生存,必须要跟网约车平台融合,增加司机收入。

不过,也有人认为,融合派单很有可能是一把“双刃剑”。“经过一轮轮的出走后,现在留下的出租车司机都是相对保守、稳定的,如果在融合中尝到了‘甜头’,一旦合同到期,很可能会转投网约车的怀抱。”该人士认为,到那时,传统出租车

企业面临的形势可能会更加严峻。

南京市出租汽车协会秘书长凌强对融合则持一种更加审慎的态度。“对于出租车与网约车的融合,我们一直在寻找恰当的机遇与企业。”他表示,最近也在不断接触各家网约车平台,但到目前为止仍在不断考察中。他表示,并不是驾驶员挂靠在网约车平台就叫融合了。如果是这样的话,那5年前98%的出租车就已经与滴滴融合了。而融合派单只是出租车企业发展的途径之一,积极拥抱互联网、补齐短板,或许才是真正的出路。

滴滴方面亦强调,融合派单是帮助出租车行业转型升级的手段,本身不是目的,以线上化管理手段促进司机的服务水平提升、促进行业良性发展才是目的。

企业应与平台深度融合

业内人士指出,目前相比网约车,出租车无论是价格、车况、服务等多个方面,都不占优势,在这样的情况下,无论与哪个平台进行合作,整个行业都很难进入一种良性循环。

东南大学交通法治与发展研究中心执行主任顾大松认为,出租车企业要想改变现状,应大胆创新,打破

现有的“份子钱”经营模式,改革利益分配方式,“比如根据单量,受益共享、风险共担。”

同时,他建议,网约车平台在与出租车企业进行融合时,可以通过股权合作等方式,寻找差异化的经营方式,改变出租车行业现有的管理模式,这样才是一种深入、持续的融合。

无锡户外LED显示屏 承包经营项目招标公告

无锡户外LED显示屏位于无锡市中山路328号T12时尚购物中心(崇安天街)面向西北外立面。现对2018年5月至2019年9月间该屏的承包经营进行公开招标,竭诚欢迎信誉好、经济实力强、技术雄厚的公司参与本项目的投标工作。

一、招标项目名称

无锡户外LED显示屏承包经营项目

二、招标类型

承包经营

三、项目基本情况

1、屏幕面积:10.32m×(9.12m+18m),计279.88㎡
2、像素:P16
3、芯片:上海三思

四、项目相关要求:

1、承包经营期限:2018年5月1日至2019年9月11日,全时段。
2、承包经营期限内LED运行电费每月结算一次,以表计算;
3、承包人必须具备商业性广告发布资质(包括城管、工商文化等单位

的审批手续);

4、承包人应遵守一切商业性广告发布过程中的相关国家法律规定;
5、电脑主机及操作在显示屏附近适当位置;
6、承包期间发生的一切费用由承包人承担。

五、资质要求

1、具有独立法人资格且信誉良好;
2、本次招标接受两家以上单位联合投标;
3、中国三级广告企业以上资质;

4、注册资本50万元以上;
5、有成功服务1年以上的客户,有LED显示屏承包经营管理发布经验;
6、企业至少在平面、广播、影视、户外等广告媒体中的3种媒体为客户提供过广告设计、制作、代理发布服务。

六、招标文件的获取

凡有意参加投标者,请于2018年4月16日至2018年4月20日(法定公休日、法定节假日除外),持单位营

业执照副本、单位资质证书副本、单位介绍信、经办人身份证报名登记(以上资料需提供复印件两份)。

联系人:李女士
电话:0510-82760075
13861846407

传真:0510-82755765

地址:无锡市梁溪区运河东路556号时代国际大厦B幢26层2605室