



做网约出行领域的标杆企业

——专访江苏老百姓汽车服务有限公司总经理 陈亮



江苏老百姓汽车服务有限公司总经理 陈亮

“要成为老百姓心中的标杆企业,首先要围绕司机做大文章,只有管理好、培训好、服务好了司机,才能为乘客提供更好的服务,才能在市场竞争中立于不败之地。”在位于中山南路的一间写字楼里,江苏老百姓汽车服务有限公司总经理陈亮向记者娓娓道出他的经营理念。

没错,网约车行业在经历了几次调控之后,一方面,行业逐渐地走向合规化、正规化。另一方面,网约车公司的业绩开始出现分化,“有人欢喜有人忧”。陈亮和他的公司显然属于“喜”的那一方,之所以在这一轮的市场竞争中,江苏老百姓能够从众多网约车公司中脱颖而出,它到底有何独门秘籍,未来网约车行业该如何良性发展?我们来看看陈亮怎么说。

实习生 何思源 现代快报/ZAKER南京记者 钱念秋

大公司竞争白热化,小公司已逃离

大约一年多前,经过朋友介绍,本来从事建筑业的陈亮,抱着尝试一下的想法,进入了网约车市场,成为江苏老百姓汽车服务有限公司的负责人。一年多来,陈亮亲历了网约车行业过山车式的变化,有过距离实现属于他和江苏老百姓的“光荣与梦想”仅一步之遥的时刻,也体验过事业发展突然转向“灰暗”的时刻,但这更加笃定了他立志做标杆性企业的决心。

要发展,就要有蓝图;立志打造标杆性企业,也得有计划。事实上,在公司成立之初,陈亮和他的团队就为公司规划了发展蓝图。

陈亮介绍说,目前,公司在

南京拥有三千多辆网约车,两千多名司机,总量占到了南京市3万网约车的10%。陈亮说,由于公司的综合实力比较雄厚,能做一些比较大的事情,现在,公司将以南京作为本部,计划将业务向江苏全省以及浙江地区拓展。

陈亮表示,随着政府调控趋紧,南京市各大网约车公司都在争抢市场,竞争也随之白热化。同时,一些注册时间不久、规模较小的网约车公司却陷入了泥潭,“他们进入市场的时间不太好,所以他们接下来会发生经营困境。”陈亮说,这也是没有办法的事,毕竟七八个人管理百八十个司机,收入和支出完全不吻合。

给司机提供更好的服务

“就南京几个较大的网约车

公司而言,我们公司前后端更加有优势。”陈亮说,公司在后端建立了一个闭环生态系统,包括后勤保障、法务部、车管部等十多个部门,凡是涉及司机营运的项目,他们给司机的价格更加优惠,质量也有一定保障,从而让司机享受到更多的服务,良好的公司口碑也就此形成。

“通过各种环节,公司帮助司机赚到或者省下更多的钱,我们也能从中获取更多的利润。”陈亮坦言,要做好网约车公司,就要给司机提供更好的服务,让司机拥有一份较好的收入,同时,针对司机进行一定的培训,让他们更好地达到市场的需求。按照他的预想,南京市场上目前有约3万辆网约车,在滴滴、美团两个平台的订单将达到100万,只要平台不启用不合规的车辆,正规车辆司机就能够得

到较好且较稳定的收入。

平台与运营商应互相尊重

对于网约车行业的现状,陈亮坦言,过去一段时间里,由于滴滴和美团之间的补贴大战非常激烈,司机的收入因而骤升,但是二者之间的竞争方式并不太理性。现在,市场慢慢地又回到了平稳状态,司机的收入有一些回落,但总体还是在可接受范围之内。

陈亮认为,网约车平台的状态以及和网约车公司的合作关系,并不紧密。“平台总是更多地寻求自身的利益,”陈亮说,两大平台在管理上政策变动非常快,公司只能慢慢去适应,“当这个市场彻底平稳后,他们应该会相对稳定,我们公司也能够走得更远。”



江苏老百姓汽车服务有限公司

江宁区天行西路9号润景科技广场3栋5楼501-6室

江苏亿嘉鑫企业管理有限公司

秦淮区中山南路888号

买车跑滴滴,就找老百姓专业、快捷、高效
更省油,更舒适,更大空间多种购车模式等您选择

车技娴熟的你,还在等什么?

成为快车司机,开创致富新途径

☎ 025-52282606

025-52212158

- 要求:
- 1、年龄:男22-55岁,女22-50周岁;
 - 2、驾龄:C1(含以上)驾照,3年以上驾龄;
 - 3、南京户籍,非南京户籍需提供居住证;
 - 4、熟练操作智能手机。

凭此页可以到江苏老百姓汽车服务有限公司
A04展厅领取精美礼品一份,购车可以抵5000元

本公司上牌快、
验车快、办证快、
专业团队、专业培训、
强大的后勤保障!

2018网约车博览会

时间: 5月25日-5月27日 博览会地址: 新庄国展 龙蟠路88号A04展厅