

舜昊:打造金牌网约车,战略布局新三板

—专访南京舜昊股份董事长邵鹏

此前几个月,雄心勃勃要向新三板进发的网约车租赁公司,在市场调控趋紧之后,正变得越来越少。谁能够想到,就在大家认为网约车租赁业的新三板之路注定坎坷之后,邵鹏正带领着南京舜昊股份一边积极创新盈利模式,一边强有力地布局各级市场。预计今年年底,舜昊的金牌网约车将达到4000余辆的新高点。而早在2016年便筹谋在新三板上市的舜昊,预计今年下半年挂牌成功,有望成为南京网约车第一股。

实习生 王子龙 现代快报/ZAKER南京记者 张雷



南京舜昊股份董事长 邵鹏

与车打了18年交道

邵鹏是南京舜昊股份的董事长,一个低调但勇于挑战自己的理工男。2000年大学毕业后,如同大多数刚进入社会的大学生一样,那时的邵总也在梦想与现实之间、在迷茫与希望之间挑战和寻找着自己。

销售员是邵总进入社会的第一个职业身份,这份职业对于一个计算机应用开发专业的理工男来说充满了挑战。“还好,自己本身就非常喜欢汽车,很快便适应了这份工作。”邵总回忆说,从2003年开始,中国汽车市场迎来井喷式发展,当时转到2009年,他已从一名销售员成长为一个豪华汽车品牌4S店的店总。

兴趣是一个人最好的老师,也是一个人做成大事的前提。经历了九年市场与管理经验的积累后,2010年,邵总迎来了自己的事业,华丽转身成了一家平行汽车贸易公司的老板。4年后,邵总的公司就占据了江苏6%的市场。

2015年,网约车市场的风口来了。在原有基础业务之上,邵总与他的合作伙伴又成立了舜昊网约车租赁公司,并与滴滴签署了战略合作协议,正式进入江苏网约车市场。到了今年,舜昊金牌网约车公司已在南京、苏州、无锡、常州、南通、杭州等城市开展了网约车运营项目,仅南京,已购的合规网约车就接近2000辆,按照规划,预计今年年底突破4千辆。

差异化竞争策略

与很多网约车公司的模式不同,舜昊专注于纯租赁营运模式,这在南京包括江苏乃至全国都是凤毛麟角。邵总认为,直租的模式尽管单一,但专注于纯租的优势也非常明显。首先,背靠雄厚的资金,可以快速实现规模化运营和强有力地展开市场拓展;其次,当合规运营车辆达到一个高的基数时,便于管理的优势也会凸显出来,毕竟,管理出效益,管理是一个企业在市场竞争中立于不败之地的制胜法宝。而对于司机来说,租车也省事无压力,科学规划好运力对司机的收入也有足够的保障。

邵总介绍,接下来舜昊将从管理体系入手,将纯租赁的优势发挥到极致,以扩大公司的品牌影响力。2016年,由于出色的变现,滴滴将舜昊列为滴滴KA级别的合作伙伴。此外,邵总认为,司机管理是网约车运营管理的核心,舜昊要做的就是与传统租赁和出租车行业的司管差异化,必须要服务好网约车司机,而舜昊在市场上的口碑较好离不开广大司机的传播。

数据显示,在舜昊金牌网约车招募的司机中,老带新的比例接近50%。而在司机上岗前,舜昊也提供了完善的培训体系,使司机的服务能力、品质明显提高。为了激励好司机,舜昊也拿出一部分利润建立了“驾驶员奖励基金”,使司机师傅们更有动力跑好网约车、服务好乘客。

向新三板进发

一个新的舜昊呼之欲出。在舜昊股份的战略规划中,早在两年前就明确了发展思路,启动了上市各项工作。去年底,包括券商、会计事务所、律师事务所等各项工作均已就绪,今年3月份,舜昊也成功地进行了股改,公司改制为股份有限公司。目前,上市各项工作都在顺利推进,预计今年下半年,将挂牌成功。

伴随着互联网+、共享经济的大潮如歌,一大批新概念业务模式的诞生催生,加剧了市场的变化,几年前,还在做平行进口车贸易的邵总及其团队就已经在积极研究汽车经销商自身的转型出路。事实上,舜昊就是邵鹏从平行进口车贸易领域向出行领域延伸产业链的转型升级之作。

按照规划,舜昊的盈利结构绝不会止于主营的运营收入,除此以外,舜昊正在研究一些高附加值的服务以增加收入,比如车辆中央仓储超市、DM移动屏等,公司现在还将车辆进行编队分组,积极参加平台的“雄鹰计划”等活动,以提升驾驶员及公司的附加收入。接下来,舜昊会强有力地布局各级市场,进一步提高市场占有率。另据邵总介绍,公司还将重点布局新能源超级智慧充电站等领域,版图扩张的步伐进一步加快。自身业务之外,舜昊也没有忘了企业的社会责任,难能可贵的是,从成立之初,舜昊就积极响应南京市人民政府的号召,为打造城市网约车出行靓丽新名片作出了应有的贡献。

2018年,是邵鹏与汽车打交道的第18年,公司下半年在新三板上市将是他以及团队献给舜昊人的最好礼物。



舜昊股份

南京舜昊企业管理有限公司于2012年8月20日在南京市栖霞区市场监督管理局登记成立。公司长期涉及地产和车业的专业品牌公司,公司目前在职人员150余人。多年来,在舜昊人不懈努力的发展工作中,孕育了“诚信、专业、创新、共赢”的企业文化。在2018年2月13日,公司正式改名为南京舜昊企业管理股份有限公司,这也标志着舜昊进入了一个崭新的纪元。

舜昊坚持以“团结、务实、开拓、奉献”的文化理念贯穿整个企业成长与开拓之中,以信息技术为手段,以规范管理为目标,不断完善各个作业流程。以自身的规范的业务水平,抢占行业中的领先地位,抓住机遇飞速发展。

舜昊人坚持共进共赢的思想,在经营中强调企业员工和客户共赢的原则,用优秀的员工创造一流的服务,一流的服务创造丰厚的利润,丰厚的利润回报企业和员工。

面对未来,舜昊人只有一个目标:通过自身的实力和对社会的贡献,用“诚信和品质”塑造金融,地产以及行业卓越品牌!曾经的磨砺,现实的机遇,未来的挑战,这一切均将凝聚成两个字——发展!支撑这两个字的是勤劳、智慧和汗水,是一往直前、生生不息的坚实步伐。

舜昊人坚信:曾经为舜昊的发展壮大作出贡献的舜昊人,在一贯给予舜昊发展事业支持与厚爱的各界朋友的关怀下,面对机遇和挑战并存的时代,必能更加发挥舜昊人的聪明才智和胆识,以舜昊特有的“团结、务实、开拓、奉献”的企业精神,诚信立身,共赢远大的企业理念,创造出舜昊集团更加辉煌,更加灿烂的明天!



舜昊车业

Shunhao car industry

舜昊股份下属控股子公司凡滴租赁现主营网约车纯租赁业务,是滴滴出行在江苏省地区规模较大的纯租赁业务合作伙伴。

作为江苏省网约车租赁市场的领跑者之一,舜昊并未固步自封,而是一直在进行自我革新。2018年,舜昊将成为南京首个以网约车运营为主体的新三板上市公司。

目前,舜昊车业南京总公司运营车辆达400余台,同时舜昊车业的租赁业务已涉及苏、锡、常、南通、杭州等地。苏州车业分公司目前运营车辆达150台;无锡车业分公司目前运营车辆达50台;常州车业分公司目前运营车辆达70台;南通以及在准备中的杭州目前运营车辆共30台。

面对严峻的江苏省网约车租赁市场,舜昊依靠自身企业实力与优势,与众多汽车大品牌成立良好的合作关系,提供多种合规网约车,以满足不同地区、不同驾驶员的需求,其中包括奇瑞、起亚、丰田、现代以及广汽等。2018年,车业仅南京地区上新计划就达1300台。

在国家倡导节能减排的当下,2018舜昊携手奇瑞新能源汽车再出发,以求在南京乃至全省的网约车市场开启绿色新征程!

“提供最好的服务”是舜昊车业一贯秉持的经营理念,并且舜昊人将它真真切切地落在了实处。舜昊会为公司所有签约司机提供专业的岗前培训以及长期的网约车职业规划,并对退伍军人以及再就业人群持有租赁优惠政策。

主要车型



新能源奇瑞艾瑞泽5E



长安睿骋CC

简介

大气外观设计,智能内饰配备,超低能耗,超高续航

外观

外观遵循奇瑞家族式设计,新车整体设计风格依旧属于奇瑞家族化的造型理念,并在尾部加入“ARRIZIO 5e”和“i-POWER”标识,突出纯电动车型身份。

安全性

新车内饰布局和传统汽油版艾瑞泽5相似,采用三辐式方向盘、双炮筒仪表、大尺寸中控屏幕等;而挡杆则换用了旋钮式设计。

动力十足

纯电动版351km,搭载单电机驱动车辆,其最大功率122马力,最大扭矩270Nm·m,官方最高时速为152km/h,NEDC综合工况下的续航里程为361km。另外,新车配备了40kWh的三元锂电池组。

简介

睿骋CC是一款流线动感,外观精致典雅,内饰灵动优雅的中高级轿车;以“生命动感,智尚观感”为设计理念,采用全新设计语言,融入“雕刻情感”的体验设计,让汽车“更有温度、更懂你”。

外观

外观采用了全新的设计语言,更贴近于轿跑车型的风格,车头和车尾加入了许多线条修饰,视觉效果非常动感。车身尺寸方面,睿骋CC的长宽高分别为4780/1825/1465mm,轴距为2770mm。

安全性

内饰采用了对称式的中控布局,双色内饰搭配银色饰板点缀,看起来极富质感,中控台配备了悬浮式液晶显示屏。配置方面睿骋CC根据车型不同提供全液晶仪表盘、主动驾驶自动调节、一键式启动、座椅预紧、全景影像、前排座椅通风/加热等。

动力十足

睿骋CC搭载一台最大输出功率为156马力(115kW)的1.5T涡轮增压发动机(代号为JL475ZQZ),传动方面匹配手动以及自动变速箱。

电话: 025-87754321 13815410358

地址: 栖霞区和燕路442号舜昊车业

路线: 乘8、64、74路公交车到城市绿洲站下

