



C2 带你认识不一样的人人

市面上对人人公司的争议从未停止，作为全球第一家社交网站或者顶着“中国版Facebook”的名头，观察者希望人人不要做成Facebook，也应该与微信叫一叫板。

C3 迅雷“背靠小米”难言轻松

虽然风风光光上市了，迅雷这大半年以来并没有创造出更好的成绩，股价反而接连下跌。从刚开始的12.11美元，最低跌到了3月18日的5.94美元。虽然傍上了小米，并对部分业务进行了整合，但业绩仍然不佳。

C4 杨元庆缘何炮轰互联网

在最近的IT领袖峰会上，马化腾、李彦宏表现中规中矩，硬件大佬杨元庆全面开炮，对互联网安全软件“捆绑用户”的一顿臭骂，李彦宏、马化腾当场予以否认，大家又开始玩起“猜猜是谁”的游戏。

专车大战背后：资本风头盖过产品

抛开悬而未决的政策因素，互联网专车竞争仍有许多命题需要思考，就资本和产品本身，企业争斗从未停止。近日，Uber、易到合并绯闻愈演愈烈，滴滴、快的又拿出10亿元补贴……资本的狂欢一直诠释专车行业的广阔前景；另一方面，用户和司机的吐槽也在加剧：叫不到车、司机不靠谱、加盟流程不人性化……

资本狂欢

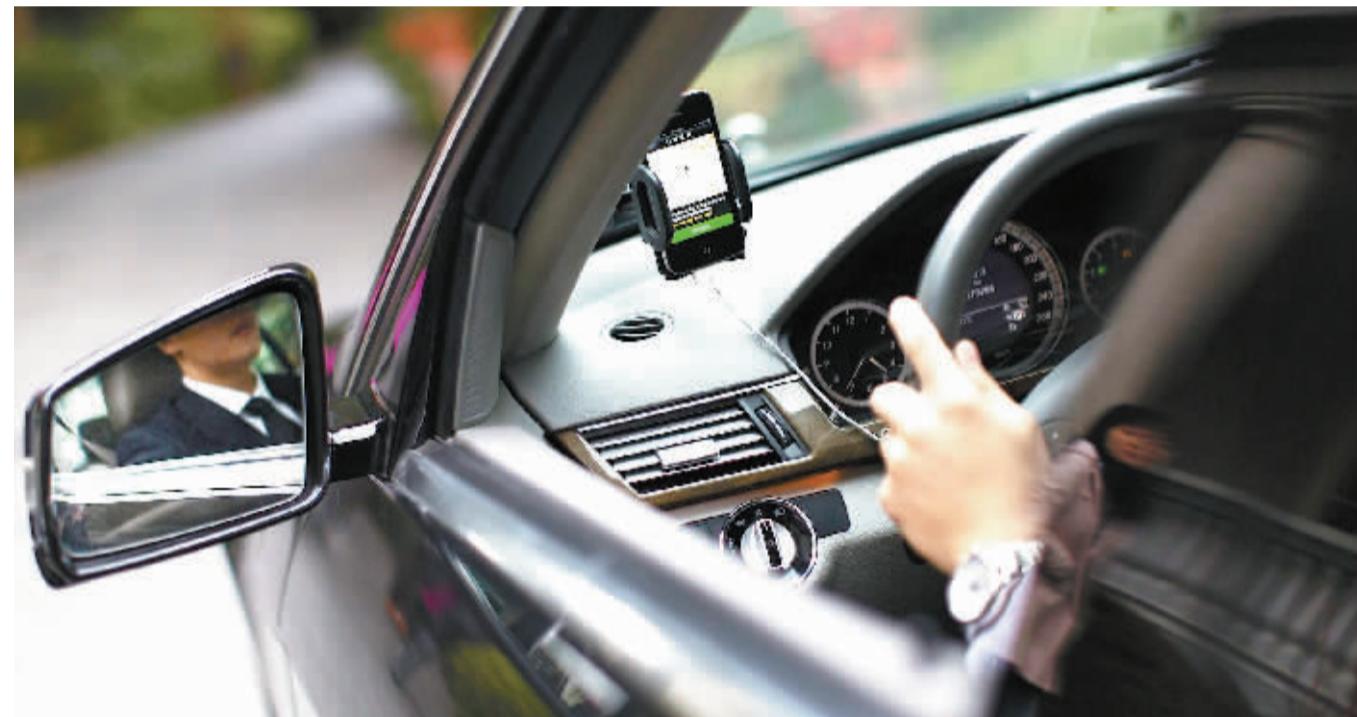
用车一族“垄断让补贴不再”的担忧并未成为现实，尚处业务整合期的滴滴、快的近日故技重施，从3月21日起开始对专车用户进行补贴：每日两次15元代金券自动发放到账户系统。虽然没有刻意描述截止时间，但滴滴、快的方面强调：“预计约10亿元总额的补贴活动让用户享受免起步价。”

认为这是一种“不健康、不可持续行为”的易到用车并未跟进，但神州租车愿意叫板，其“新用户50元内免单”、“北京老用户15元优惠券”以及“充100补100”等活动力度甚至比滴滴、快的还要大。

卷土重来的补贴大战让出租车司机徐师傅(化名)深感压力，“免掉起步价，好多人不会再打出租车。马云拿出这么多钱做专车，肯定不畏惧所谓的政策风险，也肯定相信自己能够做成事”，徐师傅并不清楚阿里巴巴董事局主席或者阿里巴巴在滴滴、快的这个公司中的准确角色，但在他的意识里，从打车软件大战开始，到目前以专车为代表的互联网用车，民营企业正在严重冲击他所在的出租车行业。

“北京有不到7万辆出租车，据说现在已经有了2万辆专车，肯定让我们(出租车)赚得钱少了”，徐师傅的很多同行已经跳槽到专车公司，收入颇丰，这让他颇为羡慕；但另一方面，他相信，出租车肯定还会继续存在下去，只是钱多钱少的问题。

出租车司机的观点可能有失偏颇，但



资本裹挟下的互联网专车已经诱发了前所未有的连锁反应：媒体、投资人关注；用户、司机利益相关；出租车是被冲击者；而政府监管部门也给予了前所未有的关照——从未有一个互联网行业能如此快速地成为街头巷尾热议的话题，要知道，电商也默默耕耘了近十年。

某种程度上，补贴只是达到用户的具象表现，在这背后是更大金额的资本扶持。滴滴、快的合二为一意味着阿里、腾讯联手深耕这一市场，Uber、易到背后也都有百度的身影，神州专车是新兴力量，但却是汽车租赁市场的老牌霸主——钱对于这些企业来讲，可能真的只是数字而已。

产品掣肘

当赞扬一种模式的同时还需要审视产品细节，否则移动即时通讯市场不会只有微信王者独大。专车领域也是如此，用户、司机很容易被补贴所吸引，但更重要的应当是乘车或者运营体验。

上班族小姜试用过各种专车软件，从而得出了自己的看法：“用专车叫车时，预约服务基本能够准时，但是实时叫车经常遇到要等一段时间的情况。还有司机明明已经接单，但是过了不久却打电话说太远不愿接人。”最令人恼怒的经历是，有一次用Uber“人民优步”居然莫名其妙地被司机单方面取消了订单，投诉也未被审理。

但诸如上述矛盾激烈的场景只是个例，更多用户面临的是哭笑不得的状况，

比如司机不认路，即便有导航软件，也并非人人都能看懂，“十几分钟到达不了目的地是家常便饭”。

遭遇成长烦恼的不仅是用户，还包括对专车业务感兴趣的司机。近期网上一篇火爆的评论文章《靠谱的Uber，以及不靠谱的Uber Beijing》中，作者以加入Uber司机的亲身经历讲述了“Uber本土运营的不足”，诸如“联系渠道不畅”、“司机培训走过场”、“企业文化无法贯彻”等弊病。“培训很简单，除了看视频以外，工作人员用PPT讲了大概20分钟，无非就是分成、奖励标准以及禁止刷单之类。”Uber司机朱峰说：“Uber Beijing没有任何电话联系方式，一切只能靠微信、邮件，而且基本得不到及时回复，遇到交通事故等紧急状况，根本就没办法寻求帮助。”

涉及到公司文化或者专车文化，其实不只是司机的服务问题，乘客对专车的认知也有相当大的教育空间。有一号专车司机吐槽说：“有的时候用户会提出更多的要求，比如违规行车赶时间等，并认为专车司机应该满足这些需要。”这些事情看起来无关痛痒，但在具体场景下往往夸张成用车矛盾。

还有更深层次的从业忧虑。易到用车司机李师傅担心，现在政策还是不能够确定是否专车能够合法化，这个市场到底能不能稳定也不确定，这让司机有一些顾虑。如开篇所提，很多出租车司机跳槽去专车公司，而一旦政策大闸拉下，这些司机恐怕并没有回头路。

花无百日红

让人担忧的不只是政策，还有司机加盟专车市场的机遇。分类信息网站赶集网发布的《2014年O2O自由职业者分析报告》统计，专车司机平均税后收入为8509元，让诸多白领羡慕不已。但目前有专车司机介绍说，不用再羡慕专车司机了，“轻松月入几万”已成往事，专车司机目前的平均收入在五六千左右。专车司机能赚大钱的故事被广为流传后，越来越多的司机开始跑专车，日子就明显不好过了，特别是在司机端补贴缩水之后。

有人算了一笔账，如果一晚接8单，每单按照智选型车型的起步价15元计算，就是120元，加上接单奖励60元，共180元；除去按二八比例给公司的“份子钱”24元以及油钱24元，一晚净入账132元。“这是最基本的收入，如果接到远距离的单能赚得更多。”

某专车公司司机以前一天的营业额能轻松做到1500元，现在可能只有1000元，高峰时段奖励从基本车费的1.5倍降到没有。

没有车的司机可以到一家拥有租车牌照、与专车平台有合作的租赁公司寻求合作，但某租赁公司负责人指出，目前来咨询加盟专车平台的司机依旧很多。如果司机自己没有车，需要租用租车公司的车辆，就要好好掂量掂量了，目前租车的成本水涨船高，比如以前每月1万元就可以租到大众迈腾，而如今租金要每月1.2万元。

北京商报记者 张绪旺