

电动车分时租赁 大写的冒险

专车市场烧钱依旧难止,出行市场再迎新商机。首汽集团、宜维租车等多个公司相继宣布上线新能源汽车分时租赁业务,在政策与资本的双重鼓舞下,价格低廉、环保、一部手机即开即走的电动车分时租赁模式开始在北京乃至全国市场快速增加。不过,受制于高额的前期投入、尚不成熟的电动车技术以及难保障的服务质量,该模式至今难觅盈利点,电动车分时租赁依旧是冒险的尝试。

巨头资源涌入

招手即停、一键呼叫专车的出行方式不再满足用户多样的消费需求。北京大梦科技有限公司(以下简称“大梦科技”)日前宣布新能源汽车智能共享平台EZZY正式上线,首批上线500辆新能源汽车,其中包括市场售价45万-52万元之间的宝马i3车型。

数日前,首汽版新能源汽车分时租赁Gofun出行也已正式上线,北京首批线下网点包括中关村、CBD等核心商圈8个站点。

北京商报记者统计发现,2015年,包括北汽集团旗下的绿狗租车、美国上市公司SPI绿能宝旗下的宜维租车,已获数

千万元融资的友友租车已经开展该项业务。

新能源汽车分时租赁模式兴起于欧美国家,目前较知名的品牌包括Autolib’、Car2go及DriveNow等。大梦科技及EZZY品牌创始人付强向北京商报记者介绍表示,不同于传统汽车租赁模式,新能源汽车分时租赁可实现用户在平台服务的区域内使用App搜索并预订平台附近车辆,预订成功后,用户无需缴纳押金、无需到店办理手续,可使用手机开车门,系统按照里程、时长计费,用户到达目的地后结束行程,车门锁闭可供下一位用户预订使用。

高投入砸用户

从目前情况看,新能源汽车分时租赁模式只是传统汽车租赁模式的改良版。宜维租车总经理孙杨表示,理想情况是,用户在城市的任何区域都能使用手机租车、用车、还车,不再需要前往平台指定的地点办理手续,实现随租、随取、随还,但这样的新能源汽车共享时代尚未到来,最大的原因在于高昂的投入及运营。

孙杨表示,汽车租赁是典型的重模式,包括前期车辆的购置、网点的搭建、电动汽车充电桩配备、人工成本等都需要不小的投入。

以市场上最为普及的EV150车型为例,一位该品牌的汽车经销商表示,该款车型享受国家免收购置税及相关补贴后的价格约为8万-12万元,购置

300台该款汽车将投入2400万-3600万元左右,同时,加上充电桩搭建、场地租金等投入,新能源汽车分时租赁前期投入巨大。

高投入未必就有高回报。据一位不愿具名的业内人士透露,除成本投入高外,新能源汽车分时租赁模式运营难度大是最大瓶颈。一方面,不少平台为降低成本支出,减少配套服务员工,导致车辆无人维护,对外出租的车辆车况、卫生差,用户体验不佳;另一方面,平台运营效率差导致车辆调配难实现供需平衡,随时、随地、随取、随送难以实现,目前大多数租车平台只能实现门店或区域取车、还车,同时,大城市内停车位紧张,该模式与传统汽车租赁模式相比几乎没有任何优势。

仍是小众市场

对于一个新兴市场,跑马圈地的同时各大平台还有时间和精力完善服务和运营模式。付强表示,EZZY平台发展新能源汽车分时租赁选择高度垂直于细分用户人群,将服务范围锁定在北京三里屯、国贸等较小区域内,服务好中高端会员用户。

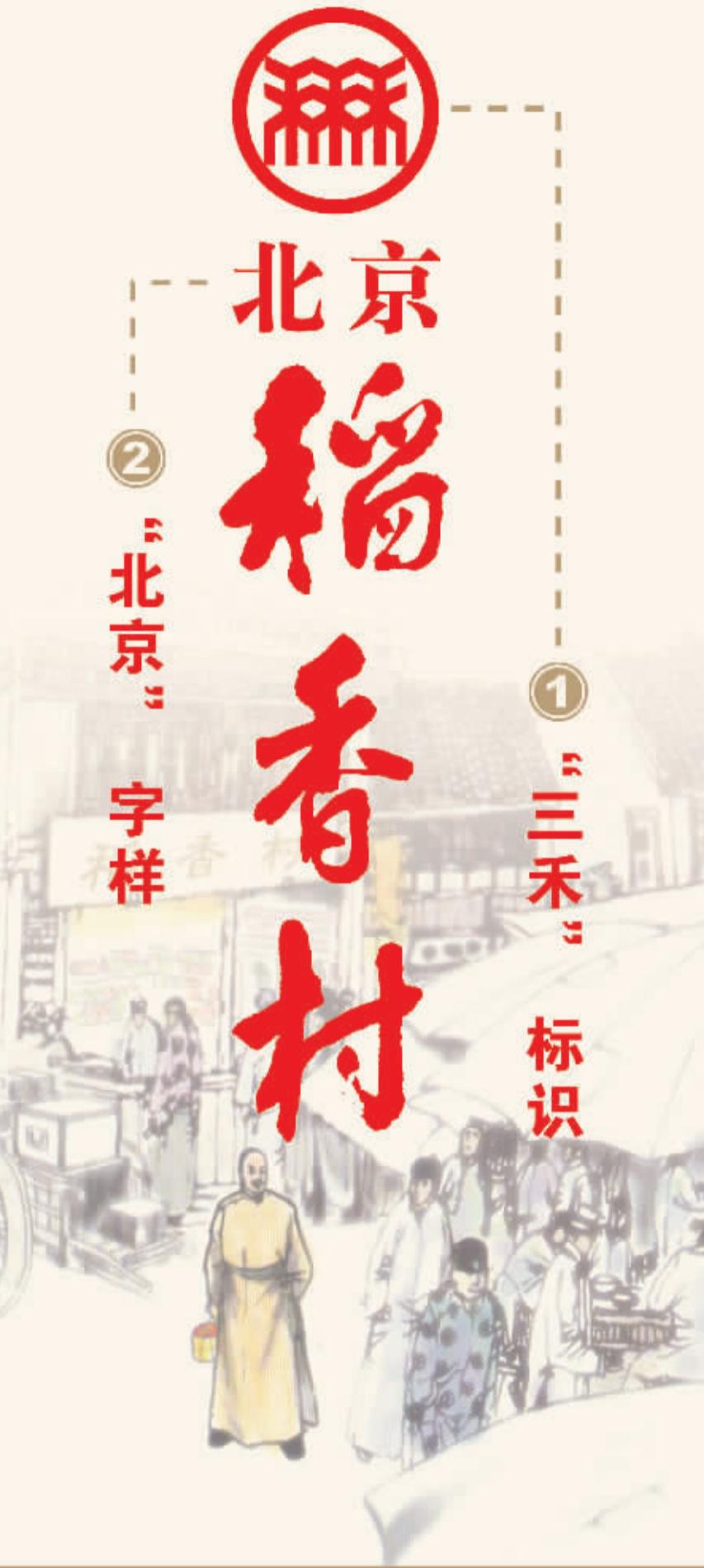
据了解,EZZY运营区域分为A、B两个区域,A区主要覆盖三里屯、国贸等区域,B区的范围则扩大到中关村、望京等四环以里的中心城区。平台规定,A区对缴纳一定费用的会员开放使用,对于停放在B区的车辆,用户可以免费从B区驾驶至A区,这样可以让平台有限的资源

提高运营效率。

孙杨认为,新能源汽车分时租赁不能再模仿传统汽车租赁模式,依靠增加线下网点布局增强运营效率。“要加强线上端的运营,依靠技术手段提高电动汽车使用效率。”

孙杨表示,对于技术实现不了的问题,包括用户习惯尚未培育起来的市场情况,平台需要用人工的方式实现智能化,适当的区域和时间增添一部分人手强化运营,随时、随地、随取、随送的新能源分时租赁汽车目前还不能无人看守、放任不管。

北京商报记者 李铎 孙麒翔



购买北京稻香村产品请认准“三禾”标识;
“北京”字样;

生产厂家:北京稻香村食品有限责任公司食品厂。

地址:北京市昌平区北七家镇工业科技园区

网址: www.daoxiangcun.com

咨询电话: 84043305