

滴滴和他的对手们

每天下午两三点是网约车司机薛师傅铁打的下线时间，“平峰期没什么单，吃饭充电，4点再出车，说不定高峰期能完成奖励任务”。也有小部分网约车司机偏爱平峰期，“路上不堵，开起来舒服”，刚干网约车那会儿刘师傅也没这么佛系，“奖励太难拿了，不折腾了”。

有人继续拼，有人求稳定，和司机师傅一样，大大小小的网约车平台也做出了不同的选择。近日滴滴推出拼车优惠计划，被曝出用户增长计划，10月12日滴滴自动驾驶业务还宣布拿到了广汽投资。且不管增长目标能否实现、自动驾驶还有多久才能成为滴滴的第二增长曲线，身经百战的滴滴都展示了回归主业的决心，也让外界将目光重新投向曾经刀光剑影的网约车市场。

这边滴滴要夺回失地，那边对手们转向防守，各有王牌，也都有难题。手握流量的网约车聚合平台，要接受流量竞争到服务竞争的转变，有主机厂背景的网约车二三线阵营，背靠大树好乘凉的前提是：实现消化产能目标。

要发2500万元优惠券

“早晚高峰15公里，打快车大概40元”，得知滴滴最新的“早晚高峰15公里内，特价拼车封顶8.8元”优惠活动，网约车司机陈师傅给北京商报记者算了一笔账。

对比其他平台的拼车业务，滴滴的优惠力度也不小。10月12日，北京商报记者在北京用同样的手机，在滴滴和高德地图上同时发出一个总路程12.9公里、起点终点相同的订单，滴滴特价拼车显示8.8元，高德打车极速拼车显示拼成23.9元、未拼成35-42元。

“拼车发券准备的规模是，最高抵扣50元×最高50万单，2500万元。”滴滴相关人士向北京商报记者透露了这次优惠的补贴规模。这不是滴滴第一次搞拼车8.8元封顶的优惠，2022年就有网友线上安利类似的优惠活动。

放弃高德打车转向滴滴的子纯（化名）就是因为优惠，“高德打车没多少优惠，我就换滴滴了”，当初选择高德打车是因为方便，“用地图搜索路线，公共交通不方便的话就直接打车，现在我宁愿多打开一个App”。

其实，向用户提供优惠是高德打车的常态，但现阶段力度不如滴滴。不过有接近高德的人士告诉北京商报记者，“烧钱”不是高德发展的模式。高德聚合平台通过流量、技术的

开放和创新，与网约车平台共建良性生态，实现共赢发展”。对此高德没有回应。

回到滴滴，近日有媒体曝光：2023年滴滴中国出行业务日单量计划增长45%，2024年和2025年计划每年各增长10%-15%。根据财报数据，2023年3月，滴滴中国出行业务日均完单2820万，同比增长42%，整个二季度单量同比增长47.7%。

谈及实现上述目标的可能性，“在于营销和运营怎么做，如果加大优惠力度的话，实现这个单量目标不难”。易观分析高级分析师王珂告诉北京商报记者。

攻守双方换位

用户增长目标曝光，加上此前出售智能电动汽车相关资产和研发能力，这一系列信号都暗示了滴滴回归网约车业务的决心。在王珂看来，这是必然结果，“滴滴下架的这段时间，网约车群雄逐鹿，高德等聚合平台强势崛起，确实给了滴滴一些压力”。

虽然目前第三方机构针对网约车市场份额没有发布最新报告，但报道提及的一则数据可供参考：滴滴下架的18个月里，以高德为首的竞争对手们拿走了市场超过20%的份额。

4月中旬，也就是滴滴恢复上架后3个月，T3出行CEO崔大勇透露了未来三年的小目

标：到2026年末，日订单峰值突破1000万单，营收达到500亿元，全国覆盖城市数量突破200座，L4自动驾驶车辆商业运营1000辆。

根据当时披露的数据，T3出行进入了南京等112座城市。2022年的数据指出，T3出行日订单量突破300万。对于目前T3出行日订单量水平，T3出行相关人士未予透露。

“现在估计只有滴滴敢提目标或战略了。”一位二线网约车阵营的从业者告诉北京商报记者。进入2023年下半年，攻守双方开始换位。

“市场饱和状态下，各家的策略和市场格局在发生细微变化。”文渊智库创始人王超认为，现阶段应该看“各家的精细化管理还有第二增长曲线”。

对于滴滴而言，自动驾驶意味着未来。10月12日，滴滴自动驾驶宣布获广汽集团投资。广汽集团全资子公司广汽资本与广州开发区投资集团将按同等比例共同出资设立专项基金，投资滴滴自动驾驶不超过1.49亿美元。滴滴自动驾驶将持续加大技术研发投入，加快推进产品应用以及产业链的开放合作，建设开放、可持续的产业生态平台，加速推进自动驾驶的规模化和商业化应用。

“自动驾驶是可以颠覆滴滴商业模式的，不能放松；但造车不是，成本太高，滴滴不能像Uber那样因小失大。”王超进一步向北京商报记者表示。

流量生意没那么简单

对于聚合网约车平台而言，网约车业务本身就是平台的第二增长曲线。

“聚合网约车平台做的是流量生态，本身有主业。这种模式的成本压力更小，进入精细化管理时代后的核心是从价格竞争过渡到价格+服务竞争。”比达分析师李锦清告诉北京商报记者。

4月下旬，交通运输部办公厅等五部门联合发布的《关于切实做好网约车聚合平台规范管理工作有关工作的通知》（以下简称《通知》）就是为了做好网约车聚合平台规范管理工作，切实保障乘客和驾驶员合法权益，促进网约车行业规范健康持续发展。

在维护公平竞争市场秩序方面，《通知》提出：网约车聚合平台及合作网约车平台公司不得以不正当价格为扰乱市场秩序；督促网约车聚合平台不得干预网约车平台公司价格行为，不得直接参与车辆调度及驾驶员管理。各地发布的监管政策则对聚合平台的管理做了细化。

6月下旬浙江省交通运输厅发布的《网约车出租车数字化监管改革专项行动方案》的通知（以下简称《方案》）第八条对网约车聚合平台作出详细规范。《方案》提出，聚合平台不得从事或变相从事招募驾驶员、直接开展供需匹配、侵犯乘客约车选择权、干涉网约车平台自主定价、直接调度或控制运力等行为。

网经社电子商务研究中心数字生活分析师陈礼腾认为，随着聚合平台在用户出行中发挥的作用不断提升，各类问题也频现，包括车辆、司机合规率低，遇到安全事故后乘客维权难，责任承担主体不明等。因此，网约车聚合平台的责任划分变成不可避免与忽视的问题。

存在感不一定重要

对于任何平台而言，权责明确都是健康发展的前提，订单来自于哪里要视发展阶段而定。

自2022年7月交通运输部首次发布网约车聚合平台月度订单量至2023年7月，聚合平台月度订单量增长7900万单，同比增长52%。根据交通运输部数据，2022年7月-2023年8月，聚合单量占比网约车总单量从22%增长到27.6%。

按照王珂的预测，“聚合模式的占比会再增高，到40%-45%会达到一个平衡”。大小网约车已经用自己的行动证明了聚合模式的可行性。北京商报记者登录滴滴发现，根据地域不同，滴滴接入的网约车服务商数量不同，比如在成都，滴滴用户可选择张飞快跑、代步出行等超20个服务商，在北京滴滴接入的服务商是个位数。

来北京陪读的王师傅加入网约车平台，选择的不是名气更大的滴滴，而是飞嘀。跑了一个月的他已经做到日均收入700元，“跑网约车不能光开车，接单要动脑，奔着任务去”，根据王师傅展示的奖励页面，他每天都会拿到奖励。

“有的是滴滴给的单，有的是高德，还有花小猪的，管它哪派的，有单就行。”他甚至以为飞嘀打车没有自己的客户端。北京商报记者下载飞嘀打车App体验，可以正常注册叫车。

飞嘀打车官网显示，飞嘀打车有出租车、网约车等服务。苹果版飞嘀打车App最近一次更新在一年前。

相比出租车背景的网约车平台，主机厂投资的网约车平台进入市场后，曾被人误解要做行业“鲑鱼”但王珂认为，“这类企业进军网约车主要还是为了消化产能”。

北京商报记者 魏蔚

上汽大众
SAIC VOLKSWAGEN

朗逸家族 上新啦
朗逸新锐 Lavida XR
500万国民家轿新选择
建议零售价：99,990元起

IQ.
大众科技

立即扫码 了解详情

svw-volkswagen.com *该零售价为1.5L新锐版价格，画面中展示车型为1.5L新锐版，详情请洽当地经销商

广告