

# 电商烧钱角力是在营销自己

专家:打车软件是否真正方便市民生活,还得看后续发展

“一分钱”打车是近期的热议话题,在腾讯、阿里巴巴豪掷巨资请全国人民打车的事件背后,也引发了人们的一系列思考,很多市民都在疑问,为什么区区一个打车软件要让两家公司砸如此重金去争夺?这场“烧钱”竞争中的赢家到底又是谁?而补贴过后,打车软件市场又会向何方向发展?



一乘客使用打车软件乘坐出租车。 本报记者 王鸿哲 摄

本报记者 谭文佳

## 推出打车补贴是想迅速推广网络支付

由于近期竞争异常激烈的两大打车软件——“快的”和“嘀嘀”背后的投资者分别为马云创建的阿里巴巴和马化腾创建的腾讯公司,因此这场战役又被称为“二马之战”。

记者了解到,在两大电商“烧钱”竞争开始后,打车软件迅速在出租车司机和比较赶潮流的市民之间传播开来,据张店的一位出租车司机介绍,他认识的使用智能

手机的同行中,八成都安装了这种软件。

市民在享受到免费打车、出租司机在享受到车费补贴的同时,都不禁疑惑:这两大电商竞争如此激烈,投钱如此之多究竟是为了什么?

对此,山东理工大学商学院副教授陈敏表示,两大电商目前补贴打车费只是竞争的第一步,目的就是抢占市场。由于人们已经习惯了现金支付打车

费,让人们接受网络支付需要一定时间。推出打车补贴是想让人们迅速习惯网络支付,培养网络付费的习惯。

“商家一旦控制了市场就掌握了主动权,之后就会推出类似会员制等方式,或从中收费也有可能。因此商家走的路线是先从改变人们的观念和习惯开始,再掌握主动权。这也是现在网络经济竞争的主要模式之一。”陈敏介绍说。

## 打车市场蕴含庞大信息资源

关乎民生的方面有很多,为什么两家电商会在打车软件市场做起了“烧钱”竞争呢?陈敏表示,平时老百姓吃喝玩乐已经几乎实现了网络化,想买什么东西网上都有卖的,这两年的餐饮娱乐团购也很火爆,而唯独打车目前还停留在现金交易阶段,就算是刷卡消费也属于间接形式的现金支付,于是电商就瞄准了这样一个空白区。

据陈敏说,打车市场所蕴含的资源非常庞大,这也是为

什么腾讯和阿里如此砸钱去争取这个市场的缘故。如今互联网时代最重要的就是信息,谁掌握的信息越多,谁就占有主动权。打车软件里需要获取司机的个人信息、车辆行驶路线、路况以及乘客的个人信息等等,如此巨大的数据库所蕴含的价值是非常巨大的。

另外,每款软件的背后都有一个支付平台,所有资金都是在支付平台里流动。乘客为了付钱会提前在支付宝里存

款,司机接收的费用也存在支付平台里。因此,这些资金都在第三方的支付平台里,如此电商就可以达到融资,再利用支付平台里的资金投资的目的。

考虑到投资成功后所得到的回报要远比目前投的四五亿元大得多,所以电商才会舍本去投资。目前来看,一旦打车软件抢市成功电商可以大致从四个方面获利:软件交易的提成、广告费、支付端口的余额还有庞大的数据库。

# 恒大帝景2月23日盛大开盘

## —世界级豪宅标杆带您见证恒大传奇

全城瞩目,恒大帝景2月23日盛大开盘!市中心巅峰豪邸,邀您私享尊贵生活!

世界级品质豪宅  
引领淄博置业热潮

恒大帝景,淄博首席御湖豪邸,开盘在即,必将引领淄博置业新热潮!

并不是所有的房子,都可以称作豪宅。什么是豪宅?现如

今,城市豪宅的衡量标准,已经从单纯的居室空间,延伸到与之匹配的园林、景观以及礼仪式的层层细节。恒大帝景,内置4.5万m<sup>2</sup>欧陆风情园林,逾5000m<sup>2</sup>中央景观大湖,奢华品质不彰自显;5200m<sup>2</sup>私属奢华铂金会所,营造出高雅奢华的上流社会情调,尊显层峰人士的生活标准;4.3万m<sup>2</sup>大型欧陆风情商业街,囊括餐饮、娱乐、休闲、购物、医疗等全方位一站式多元化消费主题,360°享

### 城市绝版核心

### 成就豪宅标杆

距中心,纳天下。恒大帝

景,雄踞张店世纪路与共青团西路交会处,紧邻区政务中心,绝版城央,尽揽一城繁华。

城心所在,人心所向,交通命脉之上,线路四通八达,时间自由掌控;百年文脉汇聚于此,小学、中学、大学一站式教育体系,让孩子赢在起跑线上;美食街、华光路、柳泉路三大商圈腹心之地,10分钟繁华生活全享。市中心完善的周边配套,必将使恒大帝景成为淄博豪宅标杆!

### 恒大帝景开盘倒计时

7380元/m<sup>2</sup>起礼献全城

恒大帝景2月23日即将于齐盛国际宾馆盛大开盘,7380元/m<sup>2</sup>起住市中心83-180m<sup>2</sup>御湖观景豪邸,认购即赠1500元/m<sup>2</sup>9A精装,认筹额外85折最后优惠中!

项目地址:张店世纪路与共青团西路交会处

帝景专线:(0533)5355888

## 打车软件竞争 三方都是赢家

张店的李女士昨天是第一次体验了打车软件,她表示,这种打车方式让她感觉很新颖,也觉得很划算。“早就听说1分钱打车这事了,媒体上两家公司激烈竞争的新闻到处都是。我觉得这事对市民来说挺好的。”李女士表示,虽然知道这是两家在搞竞争抢占市场份额,而且免费肯定也是有时间限制的,但就目前来看,只要能让市民免费打车,对老百姓来说就是一件好事。

市民李先生则认为:“业内人士分析的这种打车软件会间接改变人们的生活方式的说法也不无道理,一些新生事物的出现必然会带来一些改变,关键是他们最终是否能方便老百姓的生活。”

在陈敏看来,就目前情况,两打车软件竞争,乘客、出租车司机都在受益,以后是否还能如此,是否真正能方便市民的生活,关键看补贴结束后打车软件如何后续发展,还会通过怎样的形式吸引用户。

对此,山东理工大学社会学李教授认为,两大电商目前在打车软件市场角力,不管是两大电商本身还是乘客和出租车司机都在受益。“乘客和出租车司机的获益是显而易见的,就连电商本身也通过这种营销竞争提升了自己的知名度,等于是另一种形式的广告。这种让百姓获利的竞争式营销更容易让他们获得知名度。”



山东理工大学校门口不少出租车在等活。

本报记者 王鸿哲 摄

## 软件补贴结束后 会理性选择使用

本报2月20日讯(记者 谭文佳) 市民张先生节前就安装了打车软件,那个时候还是10元的补贴,据张先生说,那个时候安装打车软件的司机也不多,不过在尝试过打车补贴的甜头之后,就渐渐喜欢上了这种方式,如今张先生还安装了两个打车软件。“每个打车软件都有限制使用的次数,两个打车软件可以让我一天里能多享受‘免费’打车。”张先生说。

记者问如果以后补贴结束后还会继续用这个软件时,张先生表示,要看商家能否继续推出优惠活动,如果优惠合算肯定会继续用。但要收费的话肯定会卸载软件。

## 打车软件 不受老年人欢迎

本报2月20日讯(记者 谭文佳) 刘女士今年60多岁了,对于最近流行的打车软件她也听说过。对于打车软件刘女士不是很认同。刘女士说,虽然她还没遇到打车遇空车不停的情况,但是在电视报纸上看到过类似的报道,“老年人很难学会这些高科技手段,要是以后真都用这种打车软件了,我们这些不会用的老年人以后还怎么打车?”

针对目前一些大城市出现的利用打车软件挑客、议价等行为,淄博市交通运输管理处出租汽车管理科科长吕茂良认为,虽然淄博暂时没有出现这些乱象,但如果打车软件真的在淄博大面积使用,这会成为不可避免的问题。吕茂良认为,如果能够在乘客和司机之间加一个调度平台来监管,可以大大提高打车软件的安全性和信誉度。

## 软件存在漏洞 细节有待完善

本报2月20日讯(记者 谭文佳) 对于打车软件,李先生有很多话要说。就在前几天,李先生用打车软件叫到一辆车,可没想到出租车从接到订单一出发就开始打表,本来起步价的距离却要支付20元钱。李先生表示很无奈:“本来起步价的距离,现在除去补贴的13元钱,我还得拿7元钱,这让我有点气愤。”

李先生认为,打车软件还有很多漏洞,软件目前只连通了司机和乘客,真正关键的计费、里程等问题都没有明确规定,这给许多居心不良的人有了可乘之机。