



文/片 齐鲁晚报·齐鲁壹点
见习记者 于泊升
记者 刘飞跃

平台聚合八十余种车型
同路程价格相差四五倍

6月1日,记者通过高德打车从济南西苑小区出发到趵突泉南门,平台显示价位为19元,而在下车后实际支付了25元。从西苑小区到趵突泉南门大约8公里,高德打车平台上的经济型车价为21-31元,舒适型为30-66元,品质专车为34元,六座商务为43-109元。

记者随机在几个平台上进行尝试搜索,从高新万达到遥墙机场,高德地图上显示一共有88个车型,其中特价车14种,一口价57.97元;经济型26种,价位在54-83元不等;舒适性21种,价位在75-120元;品质专车两种(曹操专车、神州专车)价位分别是83元和120元;商务车16种,价位在114-193元;豪华型7种,价位在125-223元之间。

从数据中可以看出,最便宜的车辆价位为54元,最贵的达到了223元,这其中常见的滴滴、曹操、首汽,也有非常陌生的呼我、飞豹、携华、搭顺等平台。从济南站出发到齐鲁医院的行程,高德打车最低价14元,最高42元,其他车辆价位徘徊在14-40元。

相比高德,美团打车的平台入驻数量要少一些。从高新万达到遥墙机场,经济型车型有6种选择,价格在62.5到77.8元之间;舒适型4种,价位在78.3到156.2元之间;商务型4种,价格区间在142.6到250.9元之间;豪华型2种(阳光、神州),价格分别是173.6和270.9元。该程最低价位62.5元,最高价位250.9元,相差4倍。

使用美团打车从济南站出发到齐鲁医院,最低价13.2元,最高64.4元,其他车辆价位徘徊在13-50元之间。百度地图平台,从高新万达到遥墙机场,经济型快车8种,54元到80元不等;舒适型专车3种,价位66-83元;商务专车3种,价位在130-161元之间。

**不同平台计费方式不一
多种设置造成车费变化**

连日来,记者体验滴滴和T3出行发现,T3出行时长费用早晚高峰时段和平常时段并不相同。7:00-9:00和17:00-19:00标准时长费为0.6元每分钟,其余时段标准时长为0.4元每分钟。相同路程同一平台价位不同,主要原因是时间段不同。平台计费方式发生变化,乘客支付结果也就不一样。

对于相同路程、相同时间、不同平台费用差异的问题,滴滴快车司机刘师傅解释,如果打车的时间是9点10分,在滴滴的早高峰时间段,起

你聚合,我上车,传统车企与互联网巨头合流 网约车市场 再起波澜

近期,不少经常打车的市民发现,除了巨无霸滴滴外,济南市场上又多了T3出行等新的网约车平台。高德、百度、美团等平台聚合了几十个平台,同样七八公里的路程,运价从几十元到近百元不等,基本上满足了不同乘客的价格接受能力。在后网约车时代,传统车企和互联网巨头“逐鹿”网约车市场,谁才是最后的胜利者,还需要市场给出最后的答案。



选择不同的车型,同一路段价格差别很大。



时下乘坐网约车已成为很多市民日常出行的常用工具。

□延伸阅读

传统车企插上了互联网的翅膀

记者在采访中了解到,T3出行把车握在自己手里,招募司机以在职工的形式管理。与这种模式相同的还有首汽约车、曹操出行。这三家的相同点都是由汽车制造和服务商牵头,“开自己家的车,招自己家的司机”。

相较于滴滴等平台,上述三家平台运营模式被称之为“重资产”模式。在这种模式下,公司承担巨大的运营成本,因此网约车的运价相对较高,驾驶员工资比较平稳,在目前的市场情况下,受到不少车主的青睐。

有业内人士分析,从另一个角度来说,传统车企插上了互联网的翅膀,从造车到打造品牌,再到推出出行服务,自己的车不仅能够做到直销,而且能提升品牌的影响力,这是后网约车时代不少车企的思路。

作为国内互联网出行领域的独角兽,高德打车目前除了导航功能,开通网约车服务,意在打通出行链条的每一个环节,深耕互联网出行行业,这样在与互

联网巨头的竞争中才能取得优势。

除了高德打车外,美团也融合了多家网约车平台,开通了乘车服务。美团作为生活综合服务平台,增加乘车服务是为了打通其衣食住行一条龙服务。

“我们在学校通过美团订餐厅、酒店,出行的时候也在上面打车,挺方便的。”6月2日,在济南泉城路旅游的陈女士告诉记者,现在出来旅游订酒店、订门票,可以通过美团打车出行,不需要再打开其他软件。

“开始的时候有优惠,比在滴滴跑的时候赚得多,抽成也少,还有奖励之类的。”美团打车的刘师傅称,美团打车在济南推行的时候,为了推广和扩大市场,推出了不少优惠,和滴滴进行竞争。“现在优惠基本都没有了,和高德没啥不一样的,只是美团抽成少,接到的单子大多是去吃喝玩的地方。”刘师傅告诉记者。**齐鲁晚报·齐鲁壹点见习记者 于泊升 记者 刘飞跃**

行稳致远 谋划百年发展

重汽翡翠雅郡小区(地块A)三期二标项目自2020年入驻济南,位于历城区科航路为住宅项目。

项目开工时间即将一年整,这一年里项目严格执行政府及公司关于扬尘治理的相关要求,严格执行“六个百分百”要求,采取一系列行之有效的措施,在扬尘治理方面均取得了良好的成绩;大力推广标准化管理,保证现场围挡合规靓丽、道路便捷通畅、分区明确有序、物料堆码整齐、标识完善有效。

项目坚持以人为本,积极响应政府号召。项目尽力做好三工建设,努力打造家文化,突出整个建设团队凝心聚力,实现快速发展。

项目自从开工以来始终秉承“让社会因我们的存在而更加美好”的理念,高标准、精施工、严管

追求卓越

理。施工过程中严格实行样板先行,做好首件验收,强培训、细交底,确保项目施工质量一次成优,牢固树立“过程精品”意识,匠心建造、素颜成镜、精美筑家,从钢筋绑扎、模板支设到混凝土浇筑,严格执行标准要求,细致管理至每一个作业人员,确保一次成优。

项目管理人员通过“走出去、引进来”,学习优秀做法,取长补短、学以致用,致力于为业主提供一个五星级的家,真正为人民建造住得起的好房子。

项目整个团队都齐心协力、一如既往,脚踏实地工作、严格执行要求,匠心独具造良心住房。

广东腾越建筑工程有限公司

相关链接

截至4月底全国共计230家合规网约车平台

据全国网约车监管信息交互平台统计,截至2021年4月30日,全国共有230家网约车平台公司取得网约车平台经营许可,各地共发放网约车驾驶员证338.9万本、车辆运输证127.7万本。各网约车平台公司

4月份共新注册合规驾驶员10.3万人,新注册合规车辆17.7万辆。

2021年4月,全国网约车监管信息交互平台共收到订单信息7.6亿单。当月订单量超过30万单的网约车平台按双合规完

“聚合模式”下责任归属问题不容忽视

对于网约车市场来说,能让用户打到车就是“王道”,谁能集中更多运力,谁就占据了主导权。“聚合模式”能够帮助互联网巨头在不用大规模增加投入的前提下聚集更多合规运力,满足用户的出行需求,创造更多交易额。推行“聚合模式”后,用户可以在大平台上选择不同类型的

网约车服务,还可以一键叫车、同时呼叫多个平台。用户有了更好的服务体验,自然对平台的忠诚度更高、黏性更强。

能增强大平台的运力,带来中小平台的流量,提高用户打车的效率,“聚合模式”看起来确实很美,不过也有一个问题不容忽视——责任归属问题。在原本的

起步价和等待费执行滴滴早高峰的标准。而这个时间段,并不是T3出行规定的早高峰区间,起步价执行9.5元标准,等待费也按照0.4元每分钟计算。所以,相同路程,滴滴的费用要高出T3出行一部分。

及时出行的计费方式与前两者大致相同,不同的是它的起步价定得较低,只有8.35元。聚的出租车采用打表方式,根据济南市出租车行业收费计价标准执行,实际支付的车费是按照出租车计价表计入。

记者通过采访梳理发现,车费的差异主要是车型的差别、平台的计费规则、起步价以及等待费的设置不同造成,还会因为路况和时间段执行不同的计费方式。尤其是早晚高峰,不少平台都有“高峰”加价。

不同平台“抽成”不同 从业人员流动性加大

“网约车已经饱和了,以前跑两个周流水轻轻松松达九千元,现在很难赚钱。”及时出行司机李师傅告诉记者,他之前在其他平台上跑了两年多,后来因为平台增多,如今乘客出现了分流,不少车主因为抽成的增加而选择离开。

“现在抽成有时候能达到百分之三十,60元钱的单子,到我们手里也就40元。”网约车司机赵先生称,抽成提高了,近距离的单子赚不到多少钱,有时候还需要从3公里外去接送一个起步价的单子。

记者了解到,T3出行进入市场较晚,但规模正在逐步扩大。T3出行王先生告诉记者,T3出行在济南已经有500多辆车在运营,与其他平台不同的是,平台的车和司机都隶属于公司,司机的收入与每周流水挂钩,流水越多司机“提成”就越高,平台抽成就越少。

“济南的T3车型都是长安牌的,定期检修,废车公司检验回收。”司机董先生称,“好的时候每天流水四五百元,去掉70多元的油费,到手三百元钱左右。”

随着网约车平台的不断增加,司机数量也在不断增长,大多时候司机每天的流水收入有二三百元。王先生是名兼职司机,车型比较一般,现在只能接一些平台派发的特价单,但也能赚不少。“半天流水二百多元,也很开心。”王先生告诉记者。

相对于兼职车主,不少合规车的运营压力在增加。王先生说,合规车辆虽然办齐了手续,有营运资格,但随着抽成的增加,司机不得不加大投入。

国内网约车市场从2013年开始进入活跃状态,如今已经七八年的时间,起初网约车司机每月收入能达到两万元,后来随着市场的不断饱和,再加上平台管理成本增加,网约车司机收入逐年下降,如今每月五六千元已经成为常态了。

成订单率从高到低分别是蓝道出行、如祺出行、招招出行、享道出行、T3出行、阳光出行、神州专车、曹操出行、首汽约车、帮邦行、滴滴出行、美团打车、万顺叫车、花小猪出行。

据央广网

网约车模式下,一旦产生纠纷或争议,首先被追责的就是平台。如今,在“聚合模式”下,平台又该如何保证第三方车辆的安全?发生事故后的追责对象是平台还是第三方?用户会不会变成“被踢来踢去的皮球”?这些问题都需要一众聚合平台在探索中寻求答案。**据中国经济网**