

# 再砸10亿“学费”教你用专车

## 滴滴快的合并后又放大招撬市场



快的一号专车0元起步费活动截图。



滴滴专车0元起步费活动截图。

市场原本以为合并后的滴滴和快的会偃旗息鼓，近日大量专车用户吐槽专车优惠券缩水似乎也证明了这一猜测，但没想到，占据市场垄断地位的两大公司再放大招。从3月21日零时起，使用滴滴专车和快的一号专车的用户可享受免起步价优惠，滴滴快的预计总投入将达10亿元。活动首日，专车司机接单量翻一番，而出租车司机感觉不太明显。

本报见习记者 刘飞跃

### 打专车不要起步费

3月20日，滴滴和快的宣布，从21日起，滴滴用户发出呼叫专车后，账户中立即能收到系统发放的代金券，如果使用优选型、舒适型专车，每天有2次机会可直接用代金券抵扣起步费，如果使用更高端的车型，也可抵扣相当于舒适型的起步费。

同时，快的一号专车APP每天会向用户账户自动充入2张15元甚至更高面值的优惠券，快的打车APP的用户也可每天在快的积分商城免费兑换15元专车券2张，这些优惠券可抵扣智选车型15元的起步费或其他车型的相当费用。

目前，滴滴专车有四种车型，起步价介于9至23元，而快的一号专车则分为五种车型，起步价介于10至25元。虽然两家打车软件公司已经合并，但优惠券发放稍有差异。21日当天，记者发现，滴滴专车发放的是12元专车券，可直接抵优选型或舒适型专车起步费，同时注明“当日有效”；而快的一号专车则每天赠送用户30元优惠券，期限为3月21日至3月31日。

至于选择相当于优选或舒适型专车作为免起步费的标准，滴滴和快的方面称，数据分析显示，目前绝大多数专车用户都会选择优选、智选或舒适型专车。

### 专车司机接单量翻一番

按最新优惠，滴滴专车用户每打一次专车至少可节约12元，而快的一号专车用户则至少可节约15元。“我是滴滴专车用户，每月至少能打20次专车，一个月就能

节约两三百元。”市民李先生说。

免起步费当日，记者特地打了一辆滴滴专车，路线从千佛山脚下的山东艺术学院到山东博物馆，全程5.2公里。账单显示，起步费12元，里程费10.4元，低速费1.2元，总计23.6元。除去12元优惠券，只需支付11.6元。而记者通过百度地图查询后得知，同样的距离，普通出租车费用约为15元。不难看出，同样的距离，免起步价后的专车比普通出租车还要便宜。

对于滴滴快的免起步价的措施，滴滴专车司机王师傅很高兴。21日晚11点，记者联系王师傅时他说：“今天(21日)上午感觉不是很明显，从下午开始乘客多了起来。一天下来接了26单，昨天(20日)才12单，数量上翻了一倍。”

不过，王师傅表示，虽然接单量增加了一倍，但21日一天的流水金额却没有增加太多。“20日跑了550多元，21日跑了600多元。虽然坐专车的人多了，但接的都是小单，所以收入增加不明显。”

虽然专车司机感觉首日生意不错，但出租车司机却对此无感。“我知道滴滴和快的21日起免起步价的优惠活动，但我们的生意没太受影响，可能是第一天吧，过几天说不定就有影响了。”的哥姜师傅说。记者采访省城多位的哥后发现，由于21日是滴滴快的推出优惠活动首日，多数市民对此都不太清楚，甚至有不少的哥也表示没注意过这样的优惠活动。

### 砸钱是为培养用户习惯

2月14日，滴滴和快的正式宣布战略合并，数据显示，两家公司合计市场份额

达到99.8%。既然市场份额这么大，二者为何还投10亿元优惠券推广专车？滴滴快的相关负责人此前表示，发起新一轮补贴，是为了回馈用户长期以来的支持，还有专车用户反映滴滴快的合并后发放优惠券少了，而且两家公司会根据市场反应和推广效果来决定优惠活动持续到何时。

天下没有免费的午餐。滴滴快的相关负责人21日表示：“现在并没有权威机构能统计国内专车市场份额，目前很难说滴滴快的就是最大的。而且现在知道和使用专车的民众还是少数，我们投入巨资也是为了继续培养专车用户。”

全国两会期间，交通部“私家车永远不允许加入专车”的表态引发热议，也给专车市场带来不确定性。“滴滴快的目前没有考虑优惠活动是否会打水漂，在经济新常态下，我们认为政府要对专车实行包容性监管。”滴滴快的相关负责人称。

那么，这10亿元砸向市场，就能改写专车市场格局吗？似乎没有那么简单，目前滴滴、快的专车的处境不容乐观。据了解，神州租车旗下专车于今年1月底悄然进入市场，AA租车通过各类营销活动打响知名度。日前，还传闻美国Uber将与易到用车合并，共同开辟国内市场。业内人士分析，滴滴快的此次砸钱搞优惠也是为了应对即将到来的激烈竞争。

“互联网经济变化非常快，生于忧患，死于安乐同样适用于互联网企业，专车市场上有几家势均力敌的企业是好事，有竞争才有活力，但专车市场的竞争应该是错位竞争，而不是开发同样的产品、提供同样的服务。”济南市社科院经济研究所所长王征说。

