

两大打车软件元旦“任性”到底

跨年红包送不停,打不到车也给钱

“跨年有大礼,打车有求必应,快来抢跨年红包啦!”新年元旦来临,滴滴打车与快的打车再次“火拼”,掀起跨年红包大战,不仅打一次返一次,打不着车也给发红包。一大波红包浩荡来袭,临沂的出租车司机与乘客们都抢得不亦乐乎。

本报记者 孙飞霞



两大打车软件元旦“火拼”战况

时间: 2014年12月31日到2015年1月3日。

交锋之乘客

滴滴: 1元到8元不等的红包, 还有5元到8元的打车券。
快的: 1元到20元不等的红包, 还随机赠5元到10元的抚慰红包。

交锋之的哥

滴滴: 接单最低2元钱随机奖励, 每单不定期发放66元、88元、111元惊喜奖励。
快的: 接单随机给司机2元或3元奖励, 不限接单数额。

专家分析

驾乘者得实惠,商家圈用户

针对滴滴打车与快的打车此次“跨年”大战,临沂大学商学院经济学教授朱建成认为,两者之间的“争斗”让广大乘客和出租车司机尝到实惠的同时,也给打车软件背后捆绑的腾讯与阿里两大电商带来了知名度。

朱建成表示,临沂市区的出租车数量只有2750辆,从资源配置的角度上讲,打车软件的出现是对临沂城市有限资源的配置,能够极大程度上减少出租车的空载情况。“打车软件其实也是移动互联网争夺战的一个体现。滴滴与快的表面上争的是软件叫车的用户数,其实质则是腾讯微信支付与

阿里支付宝钱包的移动支付之争——谁能圈到更多的客户、谁先让客户通过优良的体验形成消费习惯,谁就会在未来的竞争中掌握更大的主动权。”

朱建成还分析认为,由于打车软件的出现,一定程度上也会提高老年人招手乘坐出租车的困难系数。还有,由于目前相关部门还未出台关于打车软件管理方面的详细准则,出租车司机行驶途中打电话、接单拒载也给交警、出租车公司增加了规范管理的难度,“建议相关部门能够尽快出台关于打车软件管理的详细准则,进一步规范出租车市场。”朱建成说。

1 市民:重装打车软件,打车券用不完

“以前出门都是骑电动车或坐公交,现在我出门都是打的,不是因为有钱了,而是手机里的打车券多的用不完!”1日,23岁的李小姐高兴地说。

去年年初,李小姐安装了滴滴、快的两个打车软件。后来,由于返现减少,她便卸载了这两个打车软件。不料新年元旦时节,两大打车软件再次打起了“跨年红包大战”,她禁不住诱惑便又重新安装了这两款软件。

“这两天朋友圈、好友空间里都会出现好友分享的‘抢红包赢打车券’活动,一天能抢到多张打车券,面值从1元到20多元不等。而且1元打车券直接弃用,都是用3元以上的,到现在我手机里还有5张打车券没有用,2张5元的,2张3元的,还有1张1元的。”李小姐说。

不仅年轻人热衷抢红包赢打车券,一部分大妈级的市民也参与到此次抢夺大战中。“妈妈50多岁了,最近一直在学习使用智能手机,就为了抢打车软件的红包。这不,自从给她安装上滴滴与快的打车软件后,才两天时间,她已经注册了微博、微信账号。刚刚还打电话让我去她微博抢快的红包呢!”市民刘女士说。

2 的哥:两个软件轮番用,每天至少多挣30元

“从开元上城到沂蒙路蒙山沂水大剧院,距离500米,加5元。”“下午5点10分从齐鲁大厦到临沂市百丽广场,预约叫车,加10元。”1日14时,在出租车司机陈师傅的车上,两部手机用支架固定在了方向盘的左右两侧。

“元旦出行压力大,加上两大打车软件搞活动发红包,出门打车的市民多了近一倍,像这样加5元或者预约叫车的市民这两天每天至少能碰见两三个。”陈师傅告诉记者,他原本只在车上安装了快的打车软件,但禁不住新年

元旦期间两大打车软件红包返现的诱惑,便将滴滴打车软件也安装上了。“昨天我一个同行使用滴滴打车软件接了位乘客,竟然抢到了返给司机的88元红包,我就动心了,当晚下班便找了部手机安装了滴滴打车软件。”陈师傅说。

“从昨天开始,用打车软件叫车的越来越多了,差不多能占到一天拉客量的一半。今天一位乘客就从沂蒙路桃源超市到百丽广场还叫了车,上车告诉我‘抢的跨年红包打车券太多了,不用怕过期了’。”1日,远通出租车爱

心壹加壹车队队长庄万里说。

庄万里还说,前一天,他们车队有两名师傅抢到了滴滴软件的大额红包,一个价值88元,一个价值66元。“两个打车软件给司机师傅的返现不固定,‘滴滴’最少是2元,最多是111元,中间也有88元、66元等大礼红包。‘快的’最少2元,也有3元的。如果一个司机,‘滴滴’与‘快的’两个软件轮番使用的话,一天最少能接15个单,如果每单都按2元算的话,最少能赚30元呢!”庄万里分析说。

3 软件商:抢市场,发单、接单、抚慰红包送不停

滴滴打车软件临沂地区业务经理徐浩告诉记者,目前滴滴打车软件在临沂每天的使用频率在1万人到1.2万人之间。“滴滴打车软件进驻临沂的时间比较晚,去年上半年快的打车软件就占据了临沂出租车市场的7成以上。为了抢占市场,总部决定投资100多万元进驻临沂市场。”徐浩介绍说。

徐浩说,此次滴滴为抢占元旦节日市场,在2014年12月31日到2015年1月3日期间发起了“有求必应”活动,除了给乘客们分发1元到8元不等的红包之外,还

承诺只要乘客发单,超过1分钟没有司机师傅接单,滴滴打车将随机返还乘客5元到8元的红包打车券,并且还会在司机客户端针对该订单增加小费,来调动司机师傅接单的积极性。

“占有市场就得先占有出租车司机的客户端,所以这次元旦活动,我们针对司机师傅们也打出了狂欢活动,也就是只要司机师傅们接单,每单都可以获得最低2元钱的随机奖励,而且每单不定期发放66元、88元、111元订单加价惊喜奖励。”徐浩进一步介绍说。

为应对滴滴打车软件

发起的“有求必应”活动,快的打车软件同样推出了“百发百中”活动,活动日期也是从2014年12月31日到2015年1月3日,活动内容同样是发放红包,乘客只要打车便打一次返现发红包一次,金额从1元到20元不等。活动期间,乘客使用APP叫车等待时间超过60秒,将随机赠送5元到10元的新年抚慰红包。

不过,值得注意的是,不论快的打车软件还是滴滴打车软件打车返券每天最多返2次,而且快的打车软件的新年抚慰红包每人每天限量1个。

绿色交通 低碳出行

如果坚持绿色出行,就降低了能耗和污染。

