

曹操出行首汽约车神州专车等公司崛起

中国网约车市场 B2C 模式方兴未艾

据新华社天津11月25日电 曾经,中国网约车主要是C2C模式,即网约车公司搭建公共平台,由乘客和司机自主发布需求及接单。随着曹操出行、首汽约车、神州专车等公司的崛起,中国网约车市场B2C模式方兴未艾。

2015年前后,网约车开始在中国崭露头角,为群众出行带来便利,更倒逼传统出租车行业通过提升服务质量以提高竞争力。

“网约出租车已经成为城市居民出行服务体系中越来越重要的组成部分。”中国应急管理部信息研究院专家吴大明说,去年中国网约车完成客运约200亿人次,占全部出租车总量的36.3%。市场预期,今年全国网约车交易规模将突破3000亿元,并有望进一步做大。

一面是日益增长的市场

需求,一面是对松散管理下网约车安全性的担忧,以曹操出行、神州出行等为代表的B2C网约车模式开始受到市场青睐。

“司机统一受聘于公司经过统一培训,提供的服务也都是标准化的。”吉利科技集团有限公司总裁、曹操出行董事长刘金良说。

近年来,网约车市场竞争格局开始从拼价格向拼服务转变。网约车B2C模式下,车辆、司机通常都由网约车公司统一管理,在安全性、标准化服务上具有一定优势,吸引了不少传统车企目光。

去年,中国车市出现了罕见的销量下滑。在此背景下,车企转变发展思路,探索向下游延伸触角。

最近,第三方数据监测公司极光大数据发布的《2019年Q3移动互联网行

业数据研究报告》显示,中国网约车行业渗透率开始止跌回升,至今年9月达20.4%,为近一年最高。

从数据看,曹操出行、首汽约车、神州专车这三个头部B2C网约车App月活跃用户数和日活跃用户数普遍较上季度有所上涨。其中,曹操出行第三季度月活跃用户数均值为475.6万。

首汽约车CEO魏东指出,互联网的确提高了出行服务的效率,但是反过来看,互联网并没有替代汽车实体载体本身,也没有替代从出发地到目的地物理位移的本身,“我们还是坚定这个产业回归服务业本质”。

刘金良也认为,只有持续在B2C网约车模式的高品质服务和安全性上下功夫,中国网约车市场蛋糕才会越做越大,也才能为市民出行带来更放心的体验。

海南将建新能源汽车 废旧动力蓄电池回收网络体系

据新华社海口11月25日电 记者从海南省工信厅获悉,该省将建新能源汽车废旧动力蓄电池回收网络体系,把回收网点建到车主身边。

根据相关意见,鼓励废旧动力电池梯次利用,从构建动力电池溯源管理体系、建立废旧动力电池回收网络体系、推动废旧动力电池梯次利用产业发展、加强废旧动力电池处置利用安全环保管理等方面发力,

构建全省新能源汽车动力电池监管回收利用闭环体系,促进行业依法依规规范发展。

据此,海南省将合理建立维保回收网点,充分利用原有销售服务网络,通过自建或协议合作方式,在主要客户分布区域设置维保网点,负责所销售新能源汽车动力电池的维修、更换及回收,并向社会及时公告其废旧动力电池回收网点的地址等信息。

中国汽车品牌展在里斯本举行



11月22日,为期3天的中国汽车、摩托车及零配件(葡萄牙)品牌展22日在葡萄牙首都里斯本开幕,来自中国内地及澳门特别行政区的60多家新能源汽车、商用车及汽车零部件制造商参展。新华社发

智联驾趣SUV

雪佛兰 新一代创酷 热血登场

零售价9.99万元起

打开世界的方式

有几种



珠海安华安通雪佛兰4S店

销售热线: 0756-6290222

地址: 珠海市香洲区前山界涌华安路1号