

# 优步初拓昆明市场商业模式有待深挖

顾阳

6月27日，全球即时用车软件优步（UBER）正式登陆昆明。它不设起步价，夜间费用和长途费用都没有，价格三折优惠，打折下来每公里0.78元，每分钟0.12元，单程最高减免15元。另外，新注册的用户还能获得3次10元或一次30元的优惠券。

以翠湖到金马坊为例，这段总共3.41公里的路程在畅通的情况下耗时约11分钟，使用优步最低仅需3.9元。新用户如采用优惠券，等同于免费乘车。

实际上，优步之所以要大力开拓昆明市场，更多看中的是著名旅游城市的魅力以及在旅行上更大的挖掘空间。之前的6月15日，优步就曾宣布推出“优步旅行计划”来无缝链接“从出行到旅行”，因为出行是旅行过程中最里要的环节。优步借助全球化的优势，将全球6大洲70个国家的400座城市连接起来，与当地的合作伙伴展开深度合作，共同为用户提供无缝的旅行体验。同时，也助力当地的旅游业发展，改善交通网络的出行效率，减少碳排放和缓解拥堵等。

当然，优步在扩张规模和发展速度都不断加快的情况下，其未来的经营模式和盈利增长点依旧需要进一步探索。

## 共享经济大潮让用车软件变得流行

像优步、滴滴、神州这类用车软件之所以能够在近几年迅速流行起来，是由当下的商业模式一大规模共享经济决定的，再加上“互联网+”的推波助澜，共享经济这股大潮注定还会被不断推高。在这样的环境下，信息变得越来越透明，个性化需求也爆发式增长，然后通过互联网以极快、最直观的方式将身处不同地域却有相似需求的人们网络到一起，只要拥有物质的一方是闲置却存在盈利可能的，便可进行快速分拿，物尽其用创造出更多的价值。

不仅在汽车领域，包括房地产、金融、旅游、教育、社区、文化等其他领域也如此。

## 对出租车是有效补充但不一定高效

一直以来，优步的出现对出租车行业究竟会带来多大的冲击始终争议不断，但一个明确的共识是优步确实对出租车行业起到了很好的补充。

一家专业机构通过对全球43个国家的出租车行业进行大数据分析后，得出了“没有一个国家的出租车数能够完全满足当地居民出行需求”的结论。因此，像优步这类专车可以弥补出租车留下的空缺。而且还可以缓解酒驾行为——对专车需求的高峰一般在深夜，这时候往往是出租车供给不足和饮

酒人士需要 n 家，优步的好处再明显不过了。

不过，从经济的角度来考虑，完全依靠用车软件不一定比招手更高效。传统的招手拦车有一定的空驶率，但用优步去接人的过程中也会造成空驶。用车软件比较适合使用在车不容易到达的偏僻地方和一些特定的时间段。而在市区或周边这些用车密度高的地方，乘出租车或坐公交往往比用车软件具备更高的出行效率。

## 市民、出租车司机和优步司机观点不一

优步来到昆明后，市民在享受到快捷、方便、优惠的用车服务的时，也承担着一些风险。因为成为优步司机的门槛很低，只要驾龄满 1 年以上和裸车价 7 万元以下并且使用年限在 6 年以下的私家车主即可申请加入，因此造成了龟龙混杂、素质参差不齐的状况。对此，乘客是深有体会。另外，出租车司机和优步司机也从自身角度谈了看法。

## 李霖女士：安全应得到保障

我家住春雨路，由于修地铁，围挡施工后靠近家的公交站台被移远了，出租车也很少来。虽然上班地点在附近，步行就能到达，但周末朋友相约进城很不方便。之前也用过其他用车软件，听说优步优惠大后，在昆明 h 线的当天我就下载了，两周内已用了 4 次，出家门就上车，回家时直接送到家门口，非常方便、及时。不过，身边一些朋友却遭遇过司机不认路、绕路的情况，还有的司机在未经允许的情况下又拉了陌生客人，很是尴尬。另有外省城市还发生乘客被抢劫、性侵的事件，因此，我觉得应尽快制定一些措施来确保乘客的人身安全。

## 的哥萧师傅：打车的人明显少了

我在昆明干出租车这行差不多 7 年了，近几年各种用车软件的出现确实影响了我们的生意，尤其像我这种快 50 岁的人，接受新事物的能力明显不行了，软件不怎么会用，只能老老实实按传统方式拉客，很长一段时期以来，感觉路上伸手打车的人明显少了。

## 优步司机陈辉：期待开心赚外快

我是一名小学老师，优步在昆明正式上线后，我马上注册成为了一名优步司机。由于 7、8 月份学校放暑假，车的利用率不太高了，与其闲矜不如用来赚点外快。在注册成功后的 2 天内，我就接到了 3 单。尽管收入不免太多，但毕竟优步目前还处于初期的宣传阶段，等过段时间越来越多人熟知后，期待这部分收入能有所上涨吧。

## 海外案例：美国专车司机收入并不稳定

在美国，因为有大量的补贴，专车的定价会比出租车低，但在车辆的使用成本，如保养、油耗等方面要高于出租车。

现如今，美国的出租车牌照出现了不同程度的贬值，专车的运营成本肯定会高过出租车。当然，专车可以提高价格，但结果可想而知。实际上，美国的专车司机生存状况早就堪忧，甚至还达不到当地的最低工资标准。

## **未来发展：可向金融领域延伸提高附加值**

在保证有大量用户持续进入和主营业务发展态势良好的情况 T，这是一个非常可行的办法。优步可通过其平台售卖诸如保险、债券、理财等金融产品来实现附加价值的延伸。

当然，这只是此类用车软件未来发展可供参考的渠道之一，对于其他可行的商业模式，依旧处于探索阶段。而目前对于优步而言，七要还是做好网约车服务。