



JIGUANG

—— 极光 数据服务

专车市场研究报告

2018年5月专车市场研究报告

极光大数据

2018.06

关键发现



截至2018年5月底，网约车app市场渗透率为16.9%，用户规模为1.85亿



滴滴出行在用户中知名度最高，神州专车、首汽约车位列二三位



专车用户更喜欢接送机/车站、预约用车和为他人叫车



神州专车用户满意度最高，用户向亲友同事推荐此平台的意愿也高于其他专车平台

目录

1 市场概况

2 运营数据

3 用户画像

4 用户态度

5 用户使用习惯

CHAPTER 01

市场概况

市场概况

网约车为共享出行市场重要构成

- 国内共享出行市场主要分共享单车和共享汽车，在共享汽车出行中，根据服务类型又可分为包括分时租赁在内的汽车租赁和网约车
- 目前主流网约车平台运营模式多采用B2C与C2C相结合方式，神州专车和首汽约车以自营的B2C模式为主，并吸引私家车加盟，易到和滴滴出行以私家车C2C模式为主，并配有少量自营车队

共享出行市场-汽车出行

B2C为主



资料来源：根据公开资料整理；本页并不覆盖所有提供相关服务的平台

市场概况

出行需求与技术发展助推网约车盛行

- 网约车的兴起主要源于传统出行方式越来越难以满足社会经济发展背景下的个性化、高质量出行需求。而互联网、大数据、移动智能终端、基于LBS技术服务的发展，则为其提供技术支撑

网约车兴起与发展背景

➤ 个性化高质量出行供需不平衡

个性化高质量出行需求的提升：随着经济发展、人民生活水平提高，出行更加频繁，出行时间和出行目的地更加灵活多变，对于个性化出行服务的需求逐渐提升

打车难、服务差，传统出行方式不足：传统出租车作为重要个性化出行方式，难以实现供给数量的及时调整，同时也具有乘客议价能力弱、服务质量难以保证、难以实现及时有效监管等不足之处

网约车的出现丰富大众出行方式，优化个人出行体验。尤其是面向中高端市场的专车服务，满足了用户多样化、优质服务的需求

➤ 技术发展使网约车服务成为可能

互联网及移动智能终端：移动智能终端的发展使得用户可以便捷地接入移动互联网，获取信息和服务。智能终端的使用为出行领域发展打下了良好基础

基于位置服务的技术：通过LBS（位置服务）技术，供需双方能实时了解服务进程

大数据：目前大众外出活动轨迹逐渐数据化，平台通过对数据的收集、存储、分析及可视化处理，可进一步掌握大众出行习惯和难点，并提出针对性解决方案

资料来源：根据公开资料整理

市场概况

网约车服务类型主要分类：快车、专车

- 网约车服务指符合条件的驾驶员和车辆通过网约车平台为用户提供非巡游的预约出租汽车的服务
- 专车定位中高端市场，相对于快车，它对驾驶员、服务、车辆要求更高



网约车服务类型

根据《网络预约出租汽车经营服务管理暂行办法》，网约车全称为“网络预约出租汽车”，指符合条件的车辆和驾驶员通过网约车平台，为用户提供非巡游的预约出租汽车服务，区别于传统巡游出租汽车服务

➤ 快车服务

定位于大众市场，价格与出租车相当，主打快速响应，对于驾驶员、服务、车辆要求相对较低。目前，主要服务商为滴滴、易到等平台

➤ 专车服务

定位中高端市场，对司机驾驶经验、服务质量、车辆品质均有更高要求，相较快车，专车更符合网约车新政定位，合规性更强。目前主要服务商为首汽约车、神州专车等平台，滴滴出行及易到也在发力专车服务

资料来源：根据公开资料整理

市场概况

政策整理分析

- 2016年7月，国家相关部门发布《网络预约出租汽车经营服务管理暂行办法》对网约车市场进行监管，此办法强调专车平台运营管理能力，并对车辆硬件质量和驾驶员水平做出了明确规定

《网络预约出租汽车经营服务管理暂行办法》

2016年7月27日，交通运输部、工信部等七部委联合发布《网络预约出租汽车经营服务管理暂行办法》，并于2016年11月1日正式施行，主要有以下四方面内容：

➤ 平台持证运营

网约车平台需具有企业法人资格，具有相应信息数据交互及处理能力，已与银行建立电子结算支付协议等，需向所在经营区域行政主管部门申请《网络出租汽车经营许可证》方可进入

➤ 车辆持证上路

具体标准和营运要求由相应行政主管部门，按照高品质服务、差异化经营的发展原则，结合本地实际情况确定；网约车行驶里程达到60万千米时强制报废；车辆运营需取得《网络预约出租汽车运输证》

➤ 驾驶员持证上岗

极光大数据

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_22115



云报告
<https://www.yunbaogao.cn>

云报告
<https://www.yunbaogao.cn>

云报告
<https://www.yunbaogao.cn>