

落实干部大会精神 · 抓开局 抢先机

你乘网约车,被多收费了吗?

享道出行获消保委、交通运输部认可

首席记者 李修惠

相信不少人都遭遇过“大数据杀熟”:当旅行平台知道你每隔一两个月就要去北京出差,平台就会把你经常乘坐的班次或下榻的酒店价格调高一些;当外卖软件知道你很爱吃几家餐厅的外卖,订购同样的菜品,你需要支付的金额就会比其他消费者高;当打车平台知道你经常走某条路线,一段时间后,你在这条路线上的车费就会上涨……

互联网平台确实提供了很大的便利,但收费不透明、存在“杀熟”嫌疑也成了消费者近年来诟病最多的问题。

前阵子,上海市消保委披露,2020年,市消保委共受理网约车相关消费投诉共计586件,其中1/4涉及计费纠纷。有些消费者会反映某次网约车订单计费不准,与预估或者经验存在偏差,但消费者个人往往很难提供确凿的证据。

网约车到底有没有多收费?市消保委对在上海提供服务的AA出行、斑马快

跑、曹操出行、滴滴出行、美团打车、神马专车、神州专车、享道出行等10家网约车平台进行暗访后发现,消费者果真被多收费了:在110次模拟乘坐中,有57次被多算路程、40次被多算时间。

市消保委根据《网络预约出租汽车计价技术要求(试行)》,模拟消费者在网约车平台下单,每个平台进行11次测试,覆盖高峰期和非高峰期两个时间段,包含机场线、城市峡谷(道路两侧楼宇较密集的区域)、林荫路、高架下、高架下、隧道6种典型场景,并将测试订单中平台用于结算的里程和时长,与标准检测设备测试出来的里程和时长进行对比,以反映计费、计时误差。

测试结果显示,在110次行程与计时中,多算路程的有57次,多算时间有40次。在部分出行平台,消费者确实多花钱了。

根据调查结果,在计算开车时间方面,只有享道出行用于结算的时长精确到0.01分钟,其余9家网约车



市消保委调查显示,享道出行用于结算的时长精确到0.01分钟

平台用于费用结算的时长单位均为1分钟(或四舍五入、或舍掉秒数),因计时带来的最大费用偏差主要是服务车型的每分钟计费单价。

多算时间次数最多的五家平台是:神州专车(11次)、斑马快跑(7次)、首汽约车(6次)、曹操出行(6次)和悦道出行(6次)。

在计算路程长短方面,多算路程次数最多的三家平台是:神马专车(9次)、滴滴出行(8次)和曹操出行(8次)。所有平台中,只有神州专车的11次行程误差都符合规范要求。

上海市消保委表示,对于消费者个人而言,单笔订单计费不准造成的经济损失可能并不直观;但若建立在每日上海市网约车订单体量巨大的基础上,由于行程、计时不准确,可能将引起消费者群体巨大的损失。

值得一提的是,享道出行不但在时长计算上极为精确,“不宰客”,而且,坚守“安全”“合规”的原则。

根据交通运输部的数据显示,2020年第四季度,享道出行在月订单辆超过百万的出行平台中,连续3个月人车合规完成订单率排名第一。

享道出行深度体验官志愿者2.0正式收官

本报通讯员 吕修全

累计工作10338小时,完单15955单,服务超4万人次,里程超过12万公里……这是在2020年8月启动的享道出行深度体验官志愿者2.0队伍的成绩单。2月4日,享道出行深度体验官2.0活动结业仪式在享道总部举行。

在为期6个月的活动过程中,16名来自上汽乘用车、上汽大众、泛亚技术的青年员工志愿者们,先体验了3个月的享道出行网约车司机工作,又花了2个月时间参与网约车竞品运营体验,对行业进行深度调研,最后1个月参与享道出行司机服务质量提升、司机访谈等业务,全程收获满满。

在结业仪式上,来自上汽通用的深度体验官志

愿者陈峰泉表示,在体验网约车司机初期,“骨感的现实”对原本信心十足的他冲击很大,枯燥、疲劳、孤单等情绪也给了他很大的压力。在司管的帮助下,陈峰泉通过新思路、新方法,取得了正向转变。在参与竞品运营的过程中,陈峰泉对网约车行业有了更深刻的认识,得出“价格是由市场决定的,服务是自己决定的”等见解,赢得了现场阵阵掌声。

现场,享道出行CEO吴冰也对16位志愿者完成的多维体验报告予以高度评价,希望大家将深度体验出行行业后的创新思考,反哺享道出行,帮助享道提升产品服务,在技术、业务拓展方面升华发展,群策群力,为集团从制造业为主转型为出行服务综合运营商贡献力量。

技术创新获多方认可
捷氢科技荣誉连连

新年伊始,捷氢科技喜讯连连。在产业化提速的同时,捷氢科技凭借行业领先的知识产权赋能,以及PROME P390燃料电池系统和PROME M3H燃料电池堆的科技成果转化能力,获得了多个评委会的一致赞赏,接连斩获两项新的荣誉。这两项荣誉都有同一个关键词:“技术创新”。

“核心自主知识产权”和“科技成果转化能力”是获评高新技术企业的两个关键要素。这与捷氢科技自主掌握燃料电池核心技术并持续推动燃料电池产业化发展路径不谋而合。2020年年底,全国高新技术企业认定管理工作领导小组办公室发布了《关于公示上海市2020年第一批拟认定高新技术企业名单的通知》。根据公示结果,捷氢科技获得“高新技术企业”认定。

捷氢科技的高速发展离不开嘉定区这片燃料电池产业的沃土。紧随着嘉定区全力打造具有世界竞争力的“氢能港”步伐,捷氢科技也布局了“大手笔”的氢燃料电池项目,加速燃料电池产品的产业

化进程。

近日,在嘉定区经济委员会组织开展的“2020年嘉定区企业技术中心”认定评价工作中,捷氢科技被顺利评为“2020年度嘉定区企业技术中心”,获得了上海市嘉定区经济委员会的授牌。获评“嘉定区企业技术中心”荣誉的企业,不仅需要具有较高的技术创新能力,还需要在研发投入、技术队伍、创新成果、经济效益、企业信用等方面达到较高水准。

技术创新是捷氢科技的立身之本。捷氢科技坚持自主开发,目前掌握从电堆核心零部件开发(双极板、膜电极)、电堆集成、燃料电池系统集成到动力系统集成、整车集成的完全正向开发能力,并具备完整的自主知识产权。

秉承“应用一代、研发一代、规划一代”的产品规划策略,捷氢科技持续提升产品的技术水平和市场竞争力。最近,捷氢科技又推出了最新一代大功率质子交换膜燃料电池系统PROME P3X,功率达到了117kW,各项指标均比肩国际一流水平。

(捷文)

战疫情、抢订单、树品牌,跑出“加速度”

上柴1月销量同比增123%

首席记者 阮希琼
本报通讯员 刘宾

2021年1月,上柴喜迎“开门红”:各系列产品火力全开,销量突破1.8万台,同比大增123%。

从细分市场来看,上柴在农机市场销量增长431%、工程市场销量增长32%、电站市场销量增长155%、船用市场增长14%、国际自营增长51%。

内外并举,向“三新市场”要增量

内外并举,两翼齐飞,成了上柴销量大幅增长的重要保障。

数据显示,今年1月,上柴业内市场销量10841台,同

比增长135%,业外销量7870台,同比增长108%。

在做好传统大客户、稳住“基本盘”的同时,上柴十分重视向新产品、新市场、新客户等“三新市场”要增量。

数据显示,2020全年,上柴业外“三新市场”增量达7997台,目标完成率达181%。其中,工业市场增量为6727台,完成率达192%;国内船电市场增量为1050台,完成率达150%;建成83家海外服务站、2家海外服务中心库,实现海外增量220台,完成率达105%。

到一线去,提升用户体验

“开门红”的背后,是上

柴全体员工凝聚力量,战疫情、抢订单、树品牌。

在柴油机市场,同一个主机机会搭载不同品牌的发动机,为了让客户购买配套上柴发动机的产品,销售人员长期驻扎一线,进行经销商培训,甚至亲自上阵为终端客户做宣传和推广。不仅如此,他们还要为消费者提供发动机的维修保养服务。

营销公司用户培训讲师崔柳青和他的团队,常年奔波在服务站和用户之中,即使当下还没有公司产品,只要服务站或者上柴驻地销售经理一个电话,他们也会如约前往,乐此不疲。

为了打通产品与营销流程,营销团队从新产品维度进行目标细分市场选择、产品的市场定位、相关应用场

景需求调研等工作,并建立了各细分市场与竞品基础数据库,提升营销成功率。

疫情期间,售后团队还远程线上服务指导,缩短服务半径,24小时完工率达91%,用户满意度再上新台阶,达到94%。

为了让市场和用户更了解自己的品牌和产品,上柴甚至做起了直播带货。去年,上柴成为行业内首家直播发布电站国三新产品的发动机企业,最高在线人数超过2万。接踵而来的电力展、农机展、宝马展也都进行同步直播,累计吸引11.6万人线上“逛展”。

2021年,上柴锚定了全年挑战22万台产销目标。“我们要加快‘新’起来!”上柴领导直言。