

享道出行打造全场景智慧出行综合体

上汽在出行服务领域的想象空间有多大？

首席记者 李修惠

(上接1版)

“我们不仅仅是一家网约车公司。”12月18日，在正式成立两周年之际，享道出行CEO吴冰这样说道。

两年前，当上汽集团成立享道出行入局网约车领域时，引发不少疑问：“出行业务和搞制造的整车厂有什么关系？”“在出行领域，滴滴很难超越了，上汽为什么要试水？”

坐而论道不如起而行之，只有真正在这个赛道上奔跑，才能理解消费者对出行瞬息万变的需求。



摄影 张渊源

成立两年来，享道出行累计注册用户数超过2000万，陆续登陆苏州、杭州、合肥、南京等20座城市。在“长三角一体化”战略引领下，构建以上海为“一核”，南京都市圈、杭州都市圈、合肥都市圈、苏锡常都市圈和宁波都市圈为“五圈”的布局，并在上海、郑州、苏州、杭州、宁波这五

座城市做到了专车市场份额TOP 3。

不仅要有速度，还要拉长赛道。这次的战略升级，享道出行用“不仅仅是一家网约车公司”回答那些质疑。

吴冰说：“我们用两年时间了解用户的出行需求，现在到了把需求转化到产品上的时候。”

下出行相关业务加强协同，不断丰富和拓展出行服务生态，深入更多出行场景，在更加贴近用户需求的同时，打造基于人的一站式出行服务平台，从而在市场竞争中树立差异化优势，让更多用户“享品质出行，享安心保障，享周到服务”。

一直以来，上汽集团的强项在于整车，而“全新

版”的享道出行展现出上汽集团的另一种可能性。“我们擅长聚焦于车，去打通一条集设计、制造、销售、售后为一体的产业链。”吴冰说，“通过享道出行，上汽集团将围绕消费者去构建一条产业链，以用户为核心，能用车、租车、打车、试乘试驾，甚至能体验汽车金融服务。”

智慧交通和智能安全，这四项是我们的技术发展战略。”吴冰说，通过这四个方面的技术强化，享道出行能够充分整合上汽的产业链优势，用技术赋能资源，以资源支撑技术。

整合资源，技术赋能，享道出行已经不是第一次尝试。去年，在与“享道租车”完成资源整合后，享道出行把它鲜活的互联网基因复制到曾是传统汽车租赁企业的享道租车平台上。享道出行将自己丰富的产品开发经验和优秀研发人才输出到享道租车，协同作战，重新打造其内部管理系统和客户端系统。

拥有了互联网工具的享道租车凭借其差异化优势，实现了用户规模和经济效益“双丰收”。

今后，享道出行又将如何用技术把出租车和租车业务带上新台阶，如何进一步把互联网基因带到上汽旗下零部件企业和整车厂，成了最让人期待的事。

“大出行时代，产品融合、技术创新、生态发展会是关键词。”吴冰在发布会上表示，享道出行正在以开放共赢的发展理念、勇于开拓的创新精神，不断拓展全场景服务，钻研打磨科技实力，拓展享道朋友圈，实现出行生态的跨越式发展。

1 整合资源 “新版”的享道出行

这次，借成立两周年的机会，享道出行宣布战略升级。作为上汽“新四化”战略之一“共享化”的重要组成部分，升级后的享道出行成为业内首个全面覆盖网约车、企业用车、个人租车和出租车四大业务板块的出行平台，进一步助力上汽创新转型。

产品总监任可心作为享道出行的“元老级”员工，见证了享道出行APP的每一次更新。为了方便交流，享道出行的员工会给每个新版本起个内部代号：四月叫“樱花版”；第一次走出上海就叫“开城版”。

任可心说：“这次的版本代号很直白，就叫‘新版’。”直白是因为重要，战略升级后的享道出行确实有了全新的面貌。

去年5月，享道出行曾扩大过一次版图，将上汽原有的汽车租赁业务整合成为自己的子品牌“享道租车”，为企业级用户提供用车服务。

这一次，享道出行又把上海市出租车统一平台“申程出行”和上汽集团旗下的

全时租车服务平台EV-CARD整合起来，全面覆盖网约车业务、企业用车业务、个人租车业务和出租车业务，形成“全场景智慧出行综合体”的业务布局。

当用户打开最新版的享道出行APP，可以一键呼叫包括舒享型专车、尊享型专车、商务专车以及出租车在内的多款车型，同时还能选择租车服务。此外，产品升级后的享道出行，还在APP上创新上线了“试乘试驾”业务。

简而言之，上汽所有和出行相关的服务，用户基本上都能在享道出行APP上找到。吴冰说：“我们刚成立的时候没有起名为‘享道专车’或是‘享道打车’，而是叫‘享道出行’，就是考虑要把上汽旗下和出行相关的业务都协同起来。”

“以今天为起点，享道出行迈入了升级发展的新阶段。”上汽集团董事长陈虹在发布会上表示，享道出行作为上汽“新四化”战略之一“共享化”的重要一环，将充分发挥上汽集团全产业链优势，积极与上汽集团旗

2 技术赋能 最看重的还是品质安全

作为网约车领域的“国家队”，享道出行自成立以来一直坚持“安全合规”。这也是用户对享道出行最深刻的印象。“做了享道出行的司机以后，我发现这个平台的女性乘客，还有小朋友特别多，大概是他们觉得我们更安全、更放心一点吧。”乘坐享道专车时，司机往往会这样说。“保障司乘两端的安全是我们最重要的工作。品质、安全、服务，这些都是我们的核心竞争力。”吴冰说，享道出行要通过进一步的技术升级来强化这些核心竞争力。

发布会上，享道出行宣布完成超过3亿元A轮融资，由阿里巴巴和宁德时代共同投资。有了资金保障，享道出行将加强核心技术投入，依托自身技术积淀以及上汽全产业链技术赋能，整合推出基于数据技术、车联网、智慧交通、智能安全四大优势的技术品牌“ACTS”。

“数据技术、车联网、



3 智慧出行 描绘出行领域的想象空间

11月中旬，滴滴在北京发布了首款网约车定制车型——滴滴D1。上车前就能提前调整车内的温度和湿度，在车流中凭借独特的车身设计和接驾指示灯，轻松识别自己的座驾；侧滑门轻轻划开，就能一步轻松上车。

滴滴将D1定义为：汽车与共享出行行业中的新物种。这一新物种预示着出行变革将会驱动汽车设计由供给侧主导向需求侧主导转变。

滴滴从软件走向硬件，通过造车，在网约车市场利用定制硬件提高效率、降低成本。而在享道出行的技术战略“ACTS”中，我们则能看到对智能交通的探索。

今年下半年，由上海市政府主导，上汽集团打造的“申程出行”上线。最吸引注意的，是安装在上海闹市区街头的扬招杆，只要在扬招杆上摁下按钮，司机就能在APP上接单。

在吴冰看来，这种线上、线下打通的模式，是对智慧交通的探索，无论在商业上还是技术上，都有进一步的想象空间。“互联网背景的出行平台对制造和工程的理解比以前深刻，而车企背景的出行平台对消费者的理解比以前深刻，谁把理解转化到产品上的速度更快，就能抢占更多的市场份额。”

数字化时代，对于享道出行的想象空间，依然远远无法看到边界。