

长假纪事

迹

4个小伙伴开车自驾游 人均每天30元

同样是刚出现的共享出行方式,共享汽车在这个长假也推出了自己的新玩法:Gofun在全国近20个城市推出了长假日租服务,方便用户多日使用共享汽车的需要,3日租车价格是388元,可以使用72小时、450公里;7日价格是699元,可以使用168小时、1000公里。

而如果按照正常计费,每公里1元,每分钟0.1元计算,同样使用3天,费用需要882元,也就是说,长假3天的费用少了494元;如果是7天,正常计费为2008元,长假期间的价格仅相当于正常价格的3.5折左右。

浙江万里学院的陈同学,这个长假要招呼从杭州、台州来宁波玩的3个小伙伴,认真细致的她最终选择在校门口租了一辆Gofun共享汽车。“3天时间,我们4个人只要388元,人均每天也就30元,上高速还免费通行,宁波市区和周边跑跑,实在是太方便了。”

在使用纯电动共享汽车的时候,陈同学最顾虑的还是充电问题。因为一次充电只能跑不到150公里的距离,因此,为了确保不遇到麻烦,他们每次的出行半径都在五六公里以内。据了解,租用共享汽车需用户自行充电,用户可以在平台APP上点击“充电”按钮,进入充电地图页面,寻找带有“绿色电源”标记的地点扫码为车辆免费充电,也可以下载充电桩APP寻找附近自费充电地点。“如果城市里或高速上有更多的充电桩就好了,这样我们就能把共享汽车开到更远的地方。”陈同学说。

“高铁、民航+共享出行” 成为出门旅游新方式

共享单车、共享汽车,这个长假,共享出行概念大规模走进了人们的旅途中,到了一座全新的城市,通过手机APP就能马上租到一辆自行车甚至是汽车。对于共享单车而言,它改变了过去我们走马观花的旅行方式,让我们“慢”下来,去细细品味一座城市,感受细节的美好。更远的目的地可以通过共享汽车来解决交通问题,相比之下,自驾出行要开上几个小时甚至十几个小时的汽车,一是路途较远,体力吃不消,二是长假高速容易拥堵,因此,我们完全可以先乘飞机或高铁抵达目的地城市,然后在当地租一辆Gofun,让自己享受一个轻松的长假自由行。

这个长假,无论外地游客来到宁波,或是阿拉宁波人到外地去,一部手机,让“高铁、民航+共享出行”成为轻松旅游的新方式。

记者 范洪

新经济之 假日镜像

网络定制服务受青睐

假日旅游定制8天创收100多万元

消费转型升级的过程中,消费者们对于每个商品与服务的要求也变得更加“苛刻”。千篇一律再也无法满足千面的个体,满足细分要求的定制型服务开始异军突起,并以个性化俘获更多人的心。而毫无疑问,互联网为定制再添强劲动力。更多的受众通过线上了解每一件产品的内涵、描述自己的诉求;企业脱离时间与空间的局限,用最快的速度去定制最贴合的产品,大大提高了效率。记者发现,国庆假期也是网络定制服务蓬勃发展的“好时节”。

1 假日旅游定制服务人气火爆

对于冯先生来说,这个长假过得格外不同。他在“MEMO定制旅游”上预订了新马泰旅游服务,带上一家人避开大规模人潮,开启了一段美妙的三国之旅。冯先生说,MEMO详细询问了他的每一个要求,在每个落地地都安排好交通。

与冯先生一样,已有众多旅行爱好者通过这个平台预订了国庆期间的国外旅行服务,有的甚至提前2个月就开始联系。MEMO负责人周全向记者介绍:“今年,定制国庆旅行的订单在30单左右,旅行地点包括新西兰、澳洲、意大利等。总体来说,国庆旅行业务为我们创造了100多万元的效益。”

在周全看来,这个数量几乎达到了

公司国庆业务量的极限,公司上上下下的人都在为这些旅行计划做准备,甚至在长假里都安排了值班人员。MEMO的另一位负责人朱虹光也很欣慰:“因为我们的价格要比旅行社贵一些,所以一开始很多人无法接受,但这几年可以很明显看到定制服务的数量在上升。”

长假里,在为出行的定制客户保驾护航的同时,周全及其团队又开始为下一波定制高峰开始做准备。“我们现在已经着手准备下一批客户的出行攻略、预订交通、预订住宿等事宜。”周全说,“现在有许多车友俱乐部在找我们定制旅行服务,还有新婚的夫妻想要打算今年12月或是明年1月、2月出国旅行。”

2 年轻人热衷网络定制服务

记者在采访中明显感受到,越来越多人开始青睐网络旅游定制服务,其中以年轻人为主。

刚刚在MEMO预订了明年1月澳洲旅行计划的宋小姐告诉记者:“事实上,做攻略、预订机票等事项会占据我出行前的一大部分时间,所以果断选择了旅行定制公司。通过网络可以快速预订服务,沟通起来也十分快捷方便,而且他们推荐的一些攻略还能让我眼前一亮,何乐而不为呢?”

宋小姐认为,对于大多数人来说,旅行本身就是一件花钱花时间的事情,她不介意多花一些钱,买到更专业、更

贴合自己需求的服务,让专业的人做专业的事情,才是最好的选择。

而在这个网络已深深介入我们生活的时代,定制服务正延伸到各行各业。在宁波,我们可以看到婚庆定制、聚会定制、造型定制、视频定制等多种服务,甚至小到连吃的水果都可以定制。受众可以通过网络与商家对接,并且迅速获得理想的服务。

恰果吧是宁波一家新潮的水果店,可以为水果爱好者定制各种各样的果汁,消费者可以通过网络来选择水果、选择果汁的材料。达到一定金额后,一键下单,果汁便可送到家门口。

3 双赢结果带动网络定制服务经济

恰果吧店主说:“通过网络这种介质,令双方的信息在第一时间得到沟通,既能精准地满足客户的需求,又可以减少商家的成本。”他表示,尤其是对水果等不易储存的产品而言,更需要通过精准了解来减少浪费。

而周全则认为,网络定制服务最迷人的地方,就在于它打破了时间与地点的桎梏。“我们在经营过程中,惊喜地发现有些客户并不是宁波的,他们会通过网络与我们联系。”他说,“这就证明网络定制服务既扩大了消费者的选择权,

也放大了我们的影响力,对于双方来说都是有好处的。”

无论是哪一种看法,不外乎都是一举得到双赢,这令消费者与企业都乐此不疲地使用这种消费新模式。

如何保持网络定制服务鲜活的生命力?也有业内人士带来了相关建议:“商家应当保持自身产品独特的竞争力,并且为防止同质化的竞争而不断地创新。另外,既然在做贴合型的服务,就要将每一处细节都落实到位,这样才能拴住客户的心。”

记者 劳育聪