

共享单车下半场中的“宁波现象”

记者 王心怡

共享单车大战的上半场是资本烧钱的上半场，摩拜、ofo和哈罗通过收购或者清退其他中小共享单车公司，形成了“三足鼎立”局面；而下半场，摩拜“卖身”于美团，ofo将希望寄托在广告上，滴滴先后托管小蓝单车和研发自有品牌“青桔”单车，这几家创业公司都在探寻着共享单车健康且清晰的商业模式。

那么在宁波，它们又进行了哪些探索呢？



1 免押金与否？

5月的一天，宁波大学学生徐瑾在手机上看到了一则推送新闻，ofo取消20座城市信用免押金，仅保留5个城市免押金。

她感觉不妙。“如果不是ofo资金链出了问题，为什么会一下子从免押金到收取押金？既然ofo可能存在资金的风险，我们为什么还要再把钱投进去？”不少宁波本地的受访者都有着和徐瑾一样的疑问。

要徐瑾割舍掉对ofo的情怀，其实不太容易，毕竟她是在一辆辆小黄车上学会骑自行车的，从车上跌得七荤八素的过程还历历在目，但理性还是让她将目光从ofo转移到了基于芝麻信用分免押的哈罗上。

今年上半年，无论是从监管机构的口风，还是几家共享单车的实际行动来看，免押服务大势所趋。

在摩拜启动了百城无门槛免押金活动的十多天后，摩拜无门槛免押金城市再度扩容。这一次，摩拜直接给出了免押金新支持城市的名单：天津、武汉、南京、济南、郑州、长沙、沈阳、石家庄、福州、南昌、南宁、银川、兰州、佛山、温州、珠海、德阳、宁波、金华在内的19座城市。

而最早尝到免押甜头的是哈罗单车。

3月13日，哈罗单车宣布，芝麻信用超650分的用户可在全国任一城市免押金骑行。并且，用户可以直接通过支付宝的二级窗口扫码骑行，这大大降低了使用共享单车的门槛。至于芝麻信用分不满650分的用户，也提供月卡等其他免押方式。

理论上讲，押金收取得越多，池子里的资金越多，盈利的可能性也越大。哈罗单车浙江省区市场经理冯景告诉记者，免押金免去了真金白银，但得到的是用户和信任。

引流是非常明显的。

在免押前，哈罗曾面向全国做过一次民意征集，只要100万人

报名支持就启动免押金，不到24小时，支持免押金人数就突破了百万。数据表现得更明显，从3月13日到5月13日，哈罗单车的全国注册用户增长了70%，浙江注册用户增长了230%。其中，对价格敏感的大学生、不习惯下载APP的中老年用户都是哈罗宁波市场的增量用户。

大学生这一群体不难理解，学生上下课，去地铁站，去大学城的其他学校，几乎每天都要用到自行车，出行需求往往大于普通市民。宁波大学研究生徐莉提到，自己一直都有买一辆自行车的念头，直到某天出门看到了共享单车。

冯景表示，哈罗单车每进入一个城市之前，都会做详细调研，几十个考察维度中，有骑行条件、人口密度、有无非机动车道、地铁线路、天气、温度，以及地方政府的管理水平等。

相对于北上广深这样的一线城市，宁波节奏慢，没有太多的高架路桥，人口密度刚刚好，现实又存在地铁站或公交车后的“最后一公里”通勤问题，是个适合用单车的城市。除此之外，他们还发现，宁波的消费水平并不低，甚至还有点“小资”，与共享单车更为契合。

哈罗单车宁波市场经理丁可解释，人们一觉醒来看到满大街红黄蓝绿的“新物种”愿不愿意去尝试？某种程度上，消费能力与接受程度成正比，你会发现，宁波有不少中老年人是共享单车的忠实拥趸，即使自己不会，也会让子女教他们。