

0 最前沿 春季消费新风向②

# 万余甬城无车族过上有车生活 小灵狗“撒欢”春日里

记者 易鹤  
见习记者 张凯凯

在宁波从事营销工作的小颜，近日又将小灵狗的租用时长续费了10个月。用他的话说，“因为优惠，每月只要花几百元，就可让怀孕的妻子免上下班挤公交之苦，非常划算。”

小灵狗，并非真正的狗，而是一个面向全国，为大众提供多元化出行解决方案的新能源汽车出行平台。去年底正式落户鄞州。经过5年多耕耘，目前，该平台已在全国20多个城市，投入运营近5万台新能源车。其中宁波运营的小灵狗超过7000辆，服务市民超过1万人。

“虽然我们也是租赁平台，但更侧重去解决大众多元化的出行需求，比如为青年人开发了长短租服务，还为多地的公安、城管等单位提供定制化出行服务等。因此，我们更喜欢被别人称为出行平台。”宁波小灵狗出行科技有限公司总裁胡贺说，今年国家补贴政策退市，倒逼新能源车淘汰低端产品，这对小灵狗而言却是利好消息，因为适度的市场竞争会给用户带来更多车型选择和更好用车体验。

## 远离大城市 聚焦“小市场”

直到被家人提醒自己的驾照快要过期，小赵才意识到，原来自己已经当了六年的“本本族”。

“虽然乘公交上下班很累，但这么多年也这样过来了。”小赵告诉记者，三个月前，当看到小灵狗的产品介绍时，她改变了以往的想法，决心租一辆试试。“我住在灵桥附近，上班在城西，小灵狗作为代步工具性价比正合适。”小赵说。

小颜和妻子是新宁波人，不买房的理由更直接：承担不起。年前刚在宁波买了一套房，身上还背负着房贷。“妻子的身体要调理，孩子出生后也需要一大笔开销，现在让我买车，有点吃不消。”小颜坦言，其实用车的需求还是蛮强烈的，这也促使他上网搜索租车信息，最终他选择了小灵狗。

记者在宁波小灵狗出行科技有限公司一楼大厅的两块实时运营电子屏上看到，小灵狗出行的足迹已遍及杭州、宁波、绍兴、台州、舟山等国内20多个城市，覆盖60余个区县（市）。“我们目前在宁波投放的小灵狗数量已经



小灵狗出行方式正被越来越多的人所接受。（易鹤 张凯凯 摄）

超过7000辆，主要分布在余姚、慈溪、宁海。”胡贺说，宁波市区的小灵狗也在加速布局，车型更高档，预计到今年底，宁波的投放量达到1万辆，全国大约8万辆。

据介绍，宁波小灵狗出行平台成立于去年1月，由2015年成立的宁波悦行电动汽车服务有限公司和2013年成立的“我的车城”合并重组而来。

“此前，我们在寻找商业模式时也走过弯路。”宁波小灵狗出行科技有限公司副总裁蒋川说，当初他们从国外引进汽车分时租赁，结果出现“水土不服”，随后及时调整思路，根据国内实际情况提出了长短租模式。

在逐步适应的过程中，小灵狗的战略思路开始清晰：避开竞争激烈的一线城市，将目标市场锁定在二、三线城市以及周边城镇。据悉，截至目前，小灵狗的出租率达90%，有的单店甚至实现了每月出租上百台的业绩。

远离大城市，聚焦“小市场”，这一点可能让人有些不解，但是小灵狗有着自己独到的见解。在胡贺看来，未来中国将有10亿人步入城镇化，这是一个能够挖掘极具诱惑力的市场空间。

“越来越多的现代化新城镇涌

现出来，但是空间城市化并没有相应产生人口城市化，广大的二、三线城市及周边乡镇人口的综合生活水平仍有待改善。表现在出行生活领域，中国的汽车保有量水平为每千人160辆至200辆，大城市的水平是乡镇的4倍，这意味着当前的汽车流通环境城乡发展很不平衡。”胡贺说，“公交系统不完善、出租车运营需提升、网约车服务待优化，使得新城镇消费者急需一种全新的出行服务来改变这一现状。”

另外，每年还有数百万名领到驾照的“本本族”，因为种种原因没有买车，也是出行服务的重点对象。

## 摒弃旧模式 赢得新优势

胡贺说，创新是小灵狗的显著特征之一，去年他们获得的授权发明专利就超过了20项。

业内人士指出，小灵狗之所以能够获得青睐，除了抢占尚处空白阶段的“新市场”外，还采用了非常灵活的“新模式”。

据悉，小灵狗出行提供短租、长租、租售二手车等多种业务，为消费者提供了一站式解决

方案。消费者一般只需要每月花1000多元就能“拥有”一台自己的汽车。而这一点与小灵狗的“新消费群体”高度契合，他们就是日益壮大的90后和00后群体。这些年轻人对出行的需求很大，消费又很理性，一切以实用为主，买不起车不要紧，车辆是不是自己的也不要紧，能以实惠的价格用车就行，所以他们最容易，也最愿意接受这种按月为车辆使用付费的新消费方式。

最后，小灵狗还为整个汽车流通行业带来了一种全新的解决方案，不同于大家司空见惯的“B2B”或者“B2C”模式，小灵狗的商业模式核心是“B2B2C”，也就是说，作为一个出行服务平台，小灵狗打通了汽车制造商、经销商和消费者之间的关节，不仅可以与主机厂就定制化服务展开合作，而且为汽车经销商输出标准化运营体系，提高消费者的品牌忠诚度。

有人认为，“小灵狗就是二、三线城市的神州租车。”胡贺并不介意。他说，小灵狗从“农村”起步，最终会全面进入城市，目前他们已经在宁波推出中高端车型，其中就包括特斯拉、起亚、荣威

## 0 记者手记

作为一种经济新业态，小灵狗的兴起，最关键的因素是找到了属于自己的路，一条共赢之路。

对于新能源主机厂而言，小灵狗是个很好的增量出口。凭借对消费者需求的透彻了解，可以联合主机厂进行出行服务车辆的定制化生产，既避免了产能浪费又可以提高品牌的知名度。

对于新能源汽车经销商而言，小灵狗所提供的短租服务很多时候实际上是变相为潜在消费者提供“试乘试驾”服务，从而增强用户的购买信心，最终促成销售。

对于消费者而言，小灵狗出行以服务为中心的模式，可以提供更加多样化的选择，满足多种出行需求，如企事业单位对员工的福利用车、公务用车、驾照新手的过渡用车、家庭的第二台用车需求等。

当然，作为新事物，在发展过程中总会有利有弊。但是总的来看，它带动了就业，方便了群众，也推动了相关产业的发展，对于新业态、新模式，我们应该包容创新、严格监管，促使其在未来的路上走得更好。

## 帮企一把 我们在行动

### 8项当期 涉企政策可申报

进入五月，有8项涉企政策可申报。其中，5月8日前，宁波市突出贡献专家、优秀留学人才可申请奖励。5月31日，两项涉企税收政策到期，购用节能环保、安全生产专用设备所得税抵减，相关企业可按设备投资额10%抵减当年企业所得税应纳税额。研发费用加计扣除的方法是：未形成无形资产计入当期损益的，按发生额75%加计扣除；形成无形资产的按成本175%税前摊销。宁波市“科技创新2025”重大专项申报7月10日到期，具体标准是：产业化示范项目≤5000万元，课题资助≤1000万元，技术攻关项目、前沿探索项目≤1000万元。此外，宁波市茶花友谊证书表彰、宁波市院士工作站认定资助、国家高新技术企业认定、国家科技型中小企业认定等优惠政策，相关企业也要抓紧时间申报。具体情况可扫二维码“政策云”关注。

（张正伟 李天宝）

## 0 前沿碎语

## 科创板上市 要目标不要指标

张正伟

上交所科创板开市越来越近，宁波也是抢抓机遇，全面跟进。继宁波容百新能源全省首个被批准受理后，长阳科技马上也要发布招股说明书，预计年内宁波会有四家企业申报。

企业积极性高是好事，但千万不要有指标，要求一年有多少家企业在科创板上市。设立数量指标固然有急功近利之弊，影响企业选拔的质量，更主要的是，国家设立科创板的初衷是“栽树”，要为经济高质量发展注入科技创新基因。这个目标倒是要让宁波企业牢记在心。

作为立志打造国家自主创新示范区的宁波来说，重视科创板，就是要加大人才和科技的引进力度，要加强战略性新兴产业和科技创新型企业的培育，这个目标追求不能松。

不设定目标，也是为了给企业减负，纳斯达克3000多家高新技术企业，最终冒头的也就少数几家。宁波现有的科创板苗子还是太多了，只有在安静的环境与轻松的心态下，它们才能练内功、补短板，破茧成蝶，才有成为下一个亚马逊、苹果、微软的可能。水涨船高，到时即使不设定指标，估计上科创板的企业也少不了哪去。

## 0 经济观察

# 电商线下体验店安家宁波 释放商业变革新信号

吸引消费者认可所售商品的品质，并发动他们参与商品的企划和开发。

它们的存在，让宁波消费者有了更多选择，在一定程度上省掉了反复挑选商品的繁琐。

小红书的标签一直是“社交”，这一特点也延伸到它的线下体验店。笔者发现，该店商品以榜单形式陈列，大部分是小红书APP上用户好评度前三的商品，有些还附带线上社区发布的达人笔记。“这款玻尿酸极润面膜有两个用户笔记。虽然人在店里，但有一种刷手机的感觉。”体验店里，一位年轻的职场女性对笔者说。

京东进入宁波的时间最晚，但它布局线下门店的形式走在了前面。专属的京东区域、商品的电子价签、门口摆放的人脸识别机器，都证明了它“商业新物种”身份。

“京东很早就谋划与线下品牌合作，而且擅长打造平价电器‘爆款’，而五星电器主营中高端家电，两者高度互补，合作水到渠成。”五星电器宁波店负责人梁从

俊告诉笔者，原本“不符合品牌定位”且“几乎卖不动”的一款家电，如今一天能卖出十几台。

## 寻找风潮背后的商机

业内人士分析，互联网企业将线上资源导到线下，或许有三方面的原因。

首先，新技术的应用，让线上价格保持同步，新奇的互动方式得以实现。京东在宁波的体验店里摆放了一台人脸识别机器，不是为了安检或支付，而是为每个扫描的消费者“加标签”，现场推送可能适合消费者的产品。未必准确无误，但妙趣横生。

其次，仓储前置的模式，解决了实体店快速配送的难题。笔者走访发现，几家体验店规模都不大，面积最大的约500平方米，但前置仓库可容纳数万件商品。据介绍，目前网易考拉可以做到5公里范围内当日配送到家或门店自提，京东更是为体验店提供了超过3万SKU（库存量单位，可以是件、盒、盘

等）的“预备队”。

最后，大数据的注入，让线下体验店“存活率”大幅提升。小红书的榜单推介、“淘宝心选”的平台认证机制、京东体验店的大数据选址，都能筛选、淘汰大量无用信息，在实体店有限的空间里做到精准营销。

电商线下体验店纷纷安家宁波，绝非偶然现象。对消费者而言，这是提升生活品质、满足个性化需求的好机会；对从事技术研发、供应链建设、仓储物流、数据平台搭建的企业而言，也是绝佳的商机。

近段时间，17家宁波企业入选了第一批省级供应链创新与应用试点企业名单。与此同时，国家自主创新示范区建设、智慧城市建设和国际消费中心城市都如火如荼地推进着。“线下体验店的出现只是一个信号。当前，互联网企业正加快探索零售新模式脚步，宁波本土商家必须跟上，既要补足短板，也要培育新业态，更好地开拓产业链的上下游市场。”市商务局相关负责人说。



小红书线下体验店里，一位女性白领在试用化妆品。（徐展新 摄）

记者 徐展新 通讯员 孙勇

近年来，商业经营成本持续增加、利润不断下降，实体店扛不住不说，就是电商“巨头”也不得不顺应潮流，开起了线下体验店。

前段时间，宁波就迎来了一阵线下体验店“安家”风潮。本月初，小红书线下体验店“RED HOME”在鄞州万达很快“刷屏”社交媒体；上周五，京东联合五星电器在宁波开办了“无界零售体验店”。

再往前追溯，宁波去年10月还迎来了网易考拉的“快闪店”，以及阿里巴巴创立的线下体验店“淘宝心选”。

阿里巴巴、网易、京东……这

## 李迅雷： 资本市场有望均值回归



近日，我国一季度GDP数据公布，结合相关稳增长政策的陆续推出，在前日下午浦发银行宁波分行举办的2019年资本市场展望暨投资策略论坛上，中泰旗下齐鲁资管首席经济学家李迅雷认为，随着经济形势企稳，资本市场正呈现均值回归趋势。

李迅雷毕业于上海财经大学，长期从事金融研究，曾任中国证券业协会证券分析师专业委员会副主任委员。

（张正伟 吴雨萱 黄文功）

