

## 020：补贴烧钱并非长远之计

2016年4月19日，本年度最令人期待的电商与O2O行业盛宴“2016电子商务与O2O领袖峰会”在北京金隅喜来登酒店圆满举办。本次峰会由中国互联网协会指导，中国互联网协会网络营销工作委员会主办，会议主题为“拨云见日，‘遇’见未来”。大会立足于推动O2O行业健康稳固发展，得到了百度糯米、58赶集、神州租车、京东、国美、e代驾等业内众多优秀领先企业的大力支持。峰会吸引了近千名观众参加，现场座无虚席，19位演讲嘉宾各抒己见，发表行业观点、参与巅峰对话，推动电商与O2O行业的交流与发展。

在如今烧钱补贴流行的O2O市场，补贴究竟能否留住用户，能否战胜对手？在下午的巅峰对话中，各方嘉宾也对此进行了探讨。

e代驾CEO杨家军表示：15年以后我们最大的竞争对手滴滴准备做代驾，从我们对他们的理解来讲，他认为代驾是出行，是我拿补贴，我烧钱就可以解决这个问题，可是事实上现在看我们不能说不对，不完全是这样子的。没有人因为今天的代驾免费而增加一场酒局，同样，今天我喝酒需要代驾，我必定使用信赖的品牌，我们想什么是代驾或者是e代驾这样的高净值客户一定是喝酒比较频繁的，什么样的人喝酒比较频繁，他的收入、社交和对价格的敏感以及对价格的不敏感，以及对服务性价比的认知，这样的服务本身是有这样的一个立足之本的。所以，第二个阶段实际上我们也知道在去年7、8月份的时候曾经大规模地补贴过，我们发现效应并不是很好，关键是这个市场的习惯，特别是未来广大的市场不是因为本身就没有这样的代价的意思。

杨家军认为：补贴本身不管是对客户还是对司机都是有一定的帮助的，特别是对司机，此前在最初12、13、14快速竞争发展的时候，e代驾其实对司机是有补贴的，比如说刮风下雨的时候，在春节要回家的时候要有补贴，因为刮风下雨司机是不愿意出来的，如果你出来多挣一些，让客人能叫到司机，客人的感受会比较好，春节的时候也叫不到司机，而春节恰恰是聚会比较高峰的阶段，这种补贴本身实际上是为了提升客户的感受，这种补贴实际上从司机的角度来讲，他出来挣钱提供给客人高品质的服务也是为了挣钱，对客人我们此前一直没有补贴，是因为我们把司机效率提高以后，司机单位时间挣的钱多了以后，客人的价格自然就下来了。我不知道大概是7年前一单价100多，现在几十块钱，再给客户贴这个钱其实是没有价值的。因为我们叫脱离了敏感的价格的区域，再给客人补贴是一种浪费，在代驾领域我们是基于司机，培养习惯的时候我们是培养司机，代驾不是初期补贴就可以获客的，只要是定价足够低他就觉得我已经是占到便宜了。可是我认为，不管是电商领域甚至是包括习惯改变的领域补贴，比如说，我们以前看到了，我们原来做公交汽车后来如果钱再便宜我可以再做打车补贴，这种行为可以改变，这类的补贴停止以后我此后就必须依赖出租车吗？不会的，补贴可以改变一些习惯，可是真正要黏住客户是靠服务本身的性价比和服务本身的需求是不是刚需。

由此，从烧钱的角度来讲，这个行业从代驾的领域来讲是不起作用的，虽然我们也烧过，可是我们发现反正不少钱是可以活下来的，不少钱是可以发展的，不少钱是可以壮大的，对我们来说我们就心安理得了。

在当今的O2O领域，补贴在获客上或许能够起到一定作用，但其并不能留住用户。O2O行业长远的发展不是补贴能解决的，补贴烧钱也打不死对手。

原文出自【比特网】，转载请保留原文链接：<http://net.chinabyte.com/238/13755738.shtml>