



左图：百度智行大众出行智能网联出租车。

决方案。

当前，“大众出行”政企版已有签约企业30余家，其中20余家已经启用，包括多家机关单位及大型企业。随着出行需求复苏，今年上半年政企版业务量较去年有明显恢复。同时政企版首度走出上海，与武汉市相关旅行社的出租车系统完成对接。

据悉，上半年，“大众出行”明确了锚定“巡网融合”赛道、有质量地拓展全国市场、扩规模路径的发展策略，目前在上海出行市场中占有稳定份额，成为在线驾驶员的主要业务来源。同时，“大众出行”还将持续深化外地布局，为全国化运营打下基础。

司机营运收入稳步提高

营运效率的升级提升，也带来了出租车驾驶员最为关心的营运收入的提高。

“大众出行”平台相关人士表示，目前较为稳定的驾驶员群体，

其每日收入的近70%均来自“大众出行”平台提供的订单业务，这对增强驾驶员黏性有很大帮助。今年上半年，“大众出行”还进一步完善了“服务积分”分级机制，激励驾驶员用优质服务换回更多优质订单。谁的服务质量好，谁的订单就更好更多，如此用业务提升服务，形成了正循环。

“我的车是双班制，一般我每天出车大概12个小时左右，大概营收在800元左右，完成单数在15—20单的样子，主要是‘大众出行’的单子，少量是扬招。这样下来，每个月也有七八千元的收入。”武炜巍对于目前自己的收入还是比较满意的。

大众出租提供的一份数据显示，今年上半年，公司的日均运营车数、单车日均差次、单车日均营收、里程利用率等各项数据较去年下半年同期值均有不同程度增长，其中车辆数增长14.6%，日均差次数增长7.4%，单车营收增长12.1%，里程利用率增长4.8%。其中最高峰时，车辆数和差次数分别恢复至5621辆和

19.6差。

节假日运价浮动机制，也提升了客单价，使节假日期间单车营收有所上升。2023年春节期间，大众出租的单车日均营收较2022年四季度均值上升了38%左右。今年五一期间呈现相同情况，日均单车营收增长显著。

上半年，“大众出行”亦进一步完善了“服务积分”分级机制，激励驾驶员用优质服务换回更多优质订单，用业务提升服务，形成正循环。

优化招募 新人有“保底”

大众出租透露，今年上半年，已经累计招募了驾驶员三千多人。在增加驾驶员数量和运力的同时，公司严把行业进门关，同时与“行业入职驾驶员查询系统”联动，确保问题驾驶员不予录取。

新人进来，如何通过相应的机制留住驾驶员？大众出租根据不同阶段，从服务带教、营收缴交等方面制定了针对性的新手驾驶员保护政策，帮助其尽快渡过入门关，适应营运节奏。

大众出租创新二手车队的吕瑞苓

下图：大众集团党委书记、董事长杨国平（右二）在“大众出行”调度中心指导工作。

