

e代驾《2020年全国代驾复苏报告》出炉

代驾复苏总产值突破32亿

近日,e代驾大数据中心发布了《2020年全国代驾复苏报告》,报告显示:截至5月15日,2020年全国代驾市场总产值突破32亿,随着疫情得到进一步的有效控制,代驾需求稳步回升。

部分城市代驾需求超去年同期

报告显示,2020年4月8日至5月15日,郑州、大同、太原、成都、南京、西安、南昌等城市的代驾需求比去年同期均有涨幅,全行业代驾需求相比去年已恢复至同期的8成以上。

期间全国代驾需求恢复速度top20城市排名:郑州、大同、太原、成都、南京、西安、南昌、深圳、杭州、银川、贵阳、福州、厦门、上海、重庆、广州、北京、南宁、天津、东莞。部分城市恢复速度跑赢北上广深的背后,究其根本原因,在于疫情期间车主的车辆维修、保养、年检等日间取送车业务的需求增加,导致相关城市代驾需求的恢复速度远超去年同期。

居民区、4S店成为新代驾热门区域

1月1日到5月15日,居民住宅区首次超过餐厅、酒吧等地成为新的代驾业务热门区域,背后的原因是前期各地餐饮业的低迷以及居民关于车辆代保养、代维修、代年检等上门取送车的需求。

从代驾需求时间段看,18点-22点代驾需求最多,占比高达39.76%。根据e代驾大数据中心发布的《2019代驾数据形式报告》显示:2019全年的代驾高峰期在20点-0点,夜间代驾占比高达67.29%。目前代驾需求高峰期有所提前,背后原因是由于不少餐厅的营业时间已由0点提前至21点结束。这说明,上半年车主参加聚会懂得适可而止,结束的时间也相对较早。

与往年不同的是,上半年白天代驾业务的订单比重明显上升,一改往日夜间酒后代驾占据业务半壁江天的状态。

报告显示,2020年1月1日至5月15日期间,一次性叫多名代驾司机的功能使用频率降低。据数据显示:79%的车主

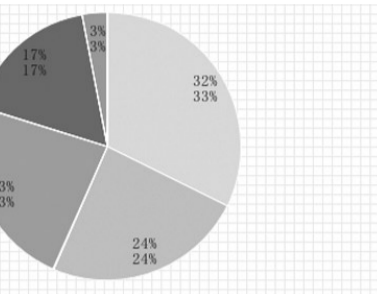
会选择叫一名代驾,呼叫3名以上代驾司机的占比极少。这一原因的背后是基于各地现有政策,对于同桌就餐人数的限制导致。

从汽车品牌看,这段时间使用互联网代驾的车主仍然以中高端用户为主,奔驰、宝马和奥迪的用户占比最高,分别为18.6%、17.3%和15.0%。

火锅店代驾订单出单率最高,其次西餐、烧烤店订单紧随其后。随着立夏的到来,小龙虾逐步受到外出就餐人员的喜欢,相关餐饮店附近的代驾需求激增。

疫情推动代驾行业服务标准升级

目前,代驾行业服务全面升级,口罩、酒精消毒液、手套等已成为代驾司机提供服务时必备的防护装备。



经过这段特殊时期,提升代驾服务卫生安全标准,将成为代驾业务中的另一大诉求,也将成为未来各家代驾公司决胜市场的又一关键因素。

e代驾大数据中心负责人表示,虽然受餐饮业复工复产的影响,但现在代驾行业即将恢复到去年同期业务量,相信2020年整个代驾行业将有一个新的量级突破。e代驾已做好司机动员工作及安全生产部署,积极响应市场号召,继续为拒绝酒驾贡献一份力,守护每一位车主安全到家。

政策加码新基建 小桔能源大数据助力新能源出行

今年4月,国家发改委首次明确“新基建”范围,新能源汽车充电桩作为智慧能源基础设施位列其中。在国家有关新能源汽车政策的推动下,新能源汽车市场在2014年进入爆发期。

从2014年到2019年6月底,五年半时间里,全社会新能源汽车从22万辆增至344万辆。而2019年,国内充电桩数量已有2.8万个,新能源汽车与充电桩比例约为7.9:1。市场缺口巨大。

2015年5月,国家电网宣布向非国有资本开放充电桩市场。汽车充电桩迎来第一轮热潮。

随着新基建到来,充电桩再次得到关注,投资热情高涨。国家电网拟投27亿元,南方电网拟投12亿元,特高压计划今年在中国新增4000个快速充电桩。根据有关部门的预计,到2030年中国电动车保有量将发展到1亿辆,但现在市场只有300多万辆。充电桩需求愈加突显。

为服务愈加壮大的电动汽车车主,

作为国内最大的出行平台,滴滴也在2018年推出了一站式数字能源服务平台——小桔能源。

小桔能源包括小桔充电和小桔加油两个业务。其中小桔充电于2018年1月正式开放使用。截至2019年10月,小桔充电累计合作近500家合作伙伴,链接超过2万台快充桩,覆盖全国近40座核心城市,服务全国近20%的纯电动车车主。

2019年,滴滴平台注册的纯电动车达到96.9万辆,在全国纯电动汽车保有量中占比超过3成。2019年全年,小桔充电为55.6万车主,即相当于全国近1/5的纯电动车车主提供了超过2500万次的充电服务,日均充电量超过300万次。

“新基建”的竞争不仅仅在数量的增加,还在于服务效率的提升。2019年12月,我国充电桩保有量达到121.9万台。与现有充电桩提供者相比,小桔能源的优势明显。

小桔充电为商户提供技术、数据和

客流,还为用户提供热力地图选址、工程建设以及后期运营服务。小桔能源总经理解晶晶表示,“小桔充电的用户覆盖B端和C端两部分,涉及运营商和私人领域的所有用户。”

解晶晶介绍,首先,小桔充电得益于滴滴出行平台交通大数据优势,利用新能源车行驶轨迹及订单需求来定位充电热力区块,得出需求满足率比,科学指导建站,使得直连场站平均利用率达30%以上,有效调节了公共充电领域供需比。其次,小桔充电一直将用户体验作为业务发展的核心方向之一,将充电需求作为入口,搭配充电配套服务设施,让充电体验实现“人车充电两不误”。

火热的行业发展表象下,也暗藏危机。解晶晶分析,目前充电桩行业最大的问题主要有两个,一是大部分的运营商流量并不充足,行业整体还是亏钱。二是安全问题,一直是行业痛点。“整个行业的发展还不够完善,盈利要靠长期

精细化运营。小桔充电整体上倡导车和桩的同步布局,结合滴滴自有的大数据,通过热力地图来进行更加精确的布局,从而提升运营商的流量。”此外,小桔能源通过与汽车产业链合作伙伴的多维合作,整合汽车制造、维保、保险、加油和充电等行业资源,为用户和合作伙伴提供从车源、用车、养车、能源到车辆处置的汽车全生命周期服务。

今年疫情影响了出行行业发展,但小桔能源依然坚持加大投入这一新基建领域。解晶晶表示,根据新能源投放的要求,“今年我们希望能从覆盖全国40座核心城市,拓展到60个左右的城市。除了服务网约车以外,我们会在物流、私家车等更多渠道布局需求,服务更多的新能源汽车。安全是我们一直关注的重点。今年我们会在安全上投入更多的人力、物力以及大量的资金,做好共享运维,构建安全防护机制,提升整个行业的安全标准,为行业做出贡献。”

市场加速回暖 时刻准备蓄势待发

木鸟民宿八周年内部信:

5月20日,恰逢国内C2C民宿预订平台木鸟民宿成立8周年,木鸟民宿CEO黄越发布全员内部信。黄越在内部信中回顾了2019年平台取得的成绩,同时对每一位员工表达感谢。

2019年,平台订单较2018年实现3倍增长,其中一线及新一线城市预订占比约为38.8%。同时,房源数量增长倍率为1.43,乡村民宿房源数量翻一番,四木房源和网红民宿好评率高达97.2%。

黄越表示,2020年一场突如其来的疫情,使得平台收入锐减,但刚刚过去的五一假期订单恢复至去年的五成,超出预期,因此感受到市场正在加速回暖。2020年木鸟将继续修炼内功:加强产品技术研发,不断完善个性化推荐功能,升级用户体验,并积极探索未知领域。他坚信,时刻厉兵秣马的木鸟,定能穿越风暴,走向应许之地。

在内部信中黄越指出,对于木鸟民宿而言,2020年是不同寻常的一年,这个生日也尤为特别。疫情影响到的不仅仅是企业,更是千千万万有出行计划的用户。当退单如潮水般涌来的时候,木鸟民宿能坚持客户第一,能真正设身处地站在用户角度思考,多次升级针对疫情的退费保障政策,最大化保障用户利益。这是木鸟民宿价值观驱使的选择,也是正确的选择。

这场突发的疫情让黄越看到了每一位成员对木鸟大家庭的爱与责任——客服为了处理订单退订全员无休,甚至顾不上吃饭喝水;疫情期间每个员工各司其职,毫不懈怠的工作状态;员工为公司增收集思广益,甚至想出十几条办法的用心……这份沉甸甸的信任,让自己感动,也更加坚信木鸟一定可以在疫情结束后飞得更高。

黄越说,自己想要感谢每一位“木木”,感谢每一个员工一直以来的付出与辛劳,危难时刻守望相助,木鸟勋章上少不了每一个人。回望木鸟民宿的发展成果,2019年平台订单较2018年实现3倍增长,其中一线及新一线城市预订占比约为38.8%;房源数量增长倍率为1.43,乡村民宿房源数量翻一番;四木房源和网红民宿好评率高达97.2%。而2019年也是木鸟的蜕变之年,启用扁平化的新logo和“挑你喜欢的住”的新口号,让木鸟品牌更贴近年轻人。同时,公司吸纳了更多年轻的力量,目前90后员工占比高达82%,这些新鲜血液正不断冲刷着木鸟的活力值。

黄越在信中动情表示,2020年即将过半,公司虽因疫情收入锐减,但木鸟并没有停滞不前。在此期间,木鸟专心打磨产品和服务细节,不断开拓创新业务,升级中长期功能,利用直播进行房源预售,同时,大力开拓周边游和乡村民宿。而在刚刚过去的五一假期中,平台订单已恢复到去年同期的五成,超出预期,市场正在加速回暖。

黄越指出,2020年木鸟仍需厉兵秣马,加强产品技术研发,不断完善个性化推荐功能。产品技术创新是提升用户转化的关键一环,木鸟将既持续优化,也敢于打破常规。其次木鸟还将不断升级用户体验,以用户为中心,想用户之所想,解用户之所需;深度挖掘、运营房源供应链,加快推进民宿行业标准化进程;此外,木鸟将重点提升效能,关注员工成长,把更多精力放在组织建设。在疫情期间重整队伍、夯实基础,带领大家“昂首阔步向前进,砥砺前行再出发”。

京东数科率先实现国内区块链技术在商密保护中的应用

近日,国家发改委明确“新基建”范围包含人工智能、云计算、区块链等为代表的新技术基础设施。区块链作为新基建的重要组成部分之一,在区块链产业升级方面的作用也日益彰显。日前,京东数科依托其自主研发的区块链数字存证平台,陆续推出区块链电子合同、区块链商业机密保护两大企业级应用,并在人力资源、供应链、租赁等十余个场景中应用。其中,区块链电子合同平台已服务超百万合同签约,未来将逐步扩展到每年数亿次的电子合同签约场景。平台所依托的区块链数字存证平台已通过非银行机构最高级安全认证,在司法服务方面该平台借助与广州互联网法院“网通法链”、北京互联网法院“天平链”司法链的数链打通,可将纠纷发生时的网络仲裁时间从30天缩短至7天。

依托区块链数字存证推电子合同平台

纸张、印刷、快递、库存保管及人力成本……据统计,完成一份双方签署的纸质合同成本约为25元,除了成本高,还低效、费时,且易造假,难防伪。京东数科依托于区块链数字存证平台推出的区块链电子合同应用,将这一成本大幅降低控制在5元内,并结合区块链技术将用户实名认证、签署过程、合同保全、维权过程等全链路数据进行上链存证,打通互联网法院、公证处等司法机构全程见证,为企业提供更便捷、安全、可信的数字化合同服务。

据了解,京东数科区块链电子合同平台具备灵活的印章管理、模板管理、合同管理、签约流程、归档管理等功能,并一站式提供电子合同存证、在线司法服务等增值服务。平台几乎可以覆盖所有电子合同在线业务场景,助力政府、企业快速实现数字化升级。以人力资源场景为例,该平台可实现新员工入职手续、费用报销、入职、辞职检查表、合同协议、员工手册、保密协议、薪酬表、离职证明等合同的在线签署并颁发区块链存证。其中,区块链电子合同平台已面向京东内部及生态伙伴提供超百万合同签约,未来将逐步扩展到每年数亿次的电子合同签约场景。

在安全性能方面,京东数科区块链电子合同平台所依托的区块链数字存证平台已通过国家非银行机构的最高级安全认证——国家信息安全等级保护三级认证,可严格确保整个流程数据的安全可信,不可篡改。值得注意的是,京东数科区块链电子合同文件以及签署过程的存证,还与广州互联网法院“网通法链”、北京互联网法院“天平链”数据打通,同步存证;纠纷发生时可一键举证,高效维权。据悉,京东数科区块链电子合同上链大大加速了维权效率,可将网络仲裁时间从30天缩短至7天。

以科技力量对企业无形资产加强保护

除电子合同之外,京东数科还推出了区块链商业机密保护平台,率先实现国内区块链技术在商业机密保护领域的应用,以科技力量对企业的无形资产进行加强保护。

对于商业机密这一知识产权的特殊领域来说,因其不公开导致了易流失、泄露、被侵权等突出问题。如何以安全便捷的数据存储方式来进行保护,是业界近年来探索的一大方向。京东数科区块链商业机密保护平台可实现安全有效的一站式存储与管理。商业机密数据经打包与生成哈希值后存入存证平台;存证平台在接收到编号后将集成至存证平台并生成区块链数字存证证书;司法机构作为链上节点,接收哈希值并生成唯一的存证编号;存证数

据连通互联网法院、公证处等司法机构,在法院诉讼平台均可查验,实现“一站式”链上存证取证。

在区块链保护知识产权方面,早在今年2月,京东集团就与文化部直属单位中国文化传媒集团联合推出了“氢舟数字资产产权服务平台”,全面为全网数字内容拥有者开放提供服务。用户将图片、视频等视觉内容上传至氢舟平台进行作品登记,可获得由官方权威机构颁发的确权证书,将内容的使用在溯源验证的基础上对外公示,直观展示权利证明,由此大大提高电商经营者的数字资产保护能力。

依托自主研发的区块链数字存证技术,京东数科在区块链电子合同、商业机密保护以及知识产权保护等场景的诸多应用,均可实现开箱即用、灵活操作的SaaS级服务;企业批量存证可做到快速系统对接,3天完成系统搭建。京东数科区块链数字存证的高效便捷性也正推动区块链走向更广阔的企业经营场景。围绕新基建发展方向,京东数科区块链未来还将在更多领域全方位建立起安全、高效、可信的数字世界连接器,助力企业数字化水平的提升。

可以看出,当前我国在区块链技术的功效方面具有一定的科研和产业基础,但是要想实现有效应用,还需要各界深化有关的工作。黄青在本次报告的最后强调,抗疫战争是一场群策群力的人民战争,每个行业的人才都应尽己所长,微藻领域一线科研人员以及包括绿A在内的企业从业者也要努力发挥自身优势,进一步在基础科研、产品开发和生产等层面为这场“全民战疫”提供助力。

“微藻营养与功能”主题线上研讨会举办

近日,青岛微藻产业学会联合生物学杂志社联合开展以“微藻营养与功能”为主题的线上研讨会,聚合国内行业顶尖专家,共同探讨微藻全产业链产品在抗疫过程中的应用价值。中科院合肥物质科学研究院黄青研究员出席会议,并发表了题为《虾青素的免疫调节作用及在抗疫中的潜在应用》的报告。

研讨会现场,中科院物科院黄青指出,当前针对新冠肺炎病毒的药物研制形势相对严峻,目前所使用的包括磷酸氯喹、法巴拉韦及瑞德西韦在内的各类药物都并非治疗新冠肺炎的特效药,因此在抗击疫情过程中,普通民众除了做好日常防护措施之外,最重要的一点就是提高自身免疫力,以对抗病毒的侵袭。而大量存在于雨生红球藻中的天然反式虾青素,就是一种具有明显免疫调节能力的物质。

黄青在报告中表示,红球藻虾青素对于人体有着诸多益处,其中对于抗疲劳最大的免疫调节功能尤为明显。

谈及红球藻虾青素在抗疫中的实战应用,黄青表示需要从了解新冠病毒入侵人体的原理入手。

针对这一过程的推论中,红球藻虾青素首先可从根本上提高人体免疫力,使得人体免于受到新冠病毒的侵扰;其次虾青素可在人体内发生炎症因子风暴时起反向抑制作用,降低新冠病毒对人体造成的损害。虽然虾青素对于新冠病毒肺炎的确诊治疗及预防效果尚处于理论研究阶段,但是在目前完成的有关实验当中,虾青素确实能够在一定程度上起到对新冠肺炎的抑制作用。

随着国内外此方面的研究不断深入,红球藻虾青素产品也愈发受到各界的关注。作为我国微藻产业的领军者,

二手车电商行业的胜出者,决定于谁能够为用户提供真正的、差异化的、无可争议的核心价值。这一点,中国最大的二手车在线商城优信(NASDAQ:UXIN)一直引领行业发展。近日,优信再度抢先一步,对产品及服务进行全面升级,“优信二手车”APP升级新版本,在二手车行业首次做到明码实价。

分析人士表示,此次升级对二手车电商行业具有里程碑意义,在行业内首次实现真正的“价格透明”,用在线化的方式进一步提升了二手车交易的透明度、标准化。“行业的价值实现注定是一场长跑。重要的是谁跑的节奏好,谁对最终的胜利充满信心,谁在每一步把产品和服务做得更扎实。优信是冲向未来的,不是冲向明天的。”优信集团创始人兼首席执行官戴琨多次强调。

产品升级 行业内首次实现“价格透明”

据了解,优信集团升级后的APP版本实现了一个重大革新,升级后的“优信二手车”APP,消费者查看任意一台车辆,都将获得一张详细报价单,清晰费用细项。确认各项费用后,消费者可以在无人工干预的情况下支付定金。

二手车是“一车一价”的特殊消费品。传统交易场景中,定价权掌握在卖方手中,价格不透明现象较为普遍。消费者一方面没有比价标准,对车辆是否物有所值并无判断依据;另一方面,在缺乏详细报价单的情况下,消费者对价格构成也不清晰,无法得知车价、服务费、物流费等各项项目的确切占比。即便有些能够给出报价单,也常常跟最终成交价相差甚远,因为卖家可能通过一份便宜的报价单吸引顾客,而后在交易谈判中通过种种方式加价,消费者体验较差。而优信提供的报价单包含支付按钮,这意味着,“明码实价”与“实际报价”完全一致,真正做到价格透明,去除人为加价的操纵空间。

结合二手车的行业背景,能够看出这一革新有着不寻常的意义。传统二手车交易是一个典型的博弈场景,卖家与消费者之间往往斗智斗勇各显其能,以求在博弈中占得先机。优信产品升级后,由于实现了明码实价,整个交易过程简单透明,消费者只需对比价格是否能够接受,不需要付出额外的心力,从而降低了交易的决策成本。

此前,优信集团已通过315项检测标准,查客荣耀检测系统等实现了车况标准化,通过VR看车、视频看车、图文看车等实现了展示标准化。此次产品升级,则进一步提升了二手车交易标准化。

解决行业痛点 领跑行业

二手车领域的竞争,注定是一场长跑。行业中间地带多,行业痛点多。比如信息不对称带来层层加价、车况不透明、售后无保障等诸多行业难题;行业数字化程度上很低;消费者面临选择少,只能在非常有限的本地车源中选择,选择后也没有一站式、标准化的服务等。优信一直致力于解决这些行业痛点。优信集团通过攻克“把二手车从非标品变成准标品”、“让二手车可以跨区域流动”这两个困扰行业多年的问题,公司打造出在线购车“全国购”模式,消费者能够方便地在线查看全国所有车源,拥有充分比价空间。从而打破二手车只能在本地交易的局限,汇聚全国海量车源,帮助顾客一站式购买底价好车。

“从2017年开始实验全国购。最开始没有人相信,但我们只花了18个月把数字从0推到1万台。2019年全年逼近10万辆大关。在二手车跨区域流通方面,第一次在整个交易链条里能够如此深入地参与进去,把每一个环节都串联起来,给消费者最好的体验。”戴琨曾经表示。

二手车从非标品变成准标品,跨区域高效智慧流动起来。优信通过骨干线+中心仓+中转车及最后一公里物流布局,与小微运营商共建了一套价格较低、成本可控、时效性高的智慧物流体系。目前,优信已完成200城对200城的物流线路布局,干线投递速度高达日行400公里。同时,通过虚拟库存系统,建立起一套全新的采购模式,有效地展示给用户,从而帮助消费者购买心中想要的那台车。优信集团致力于推动整个二手车行业进步和健康成长,自身业绩也得到稳健快速发展。4月27日,公司发布的2019年业绩报告显示,全年总收入15.88亿元,较去年同期增长140.9%;2C业务收入13.47亿元,同比增长264.5%;2C全国购成交量97000辆,同比增长153.8%。

2020年,优信继续打造“服务模式升级”核心竞争力,规范收费标准,对服务方式和购买流程进行改造,提升消费者的网购体验,持续领跑行业。戴琨对于公司未来发展充满信心:“在未来几个季度内,受汽车保有量不断增加以及二手车需求不断攀升的催化,整体二手车交易量将逐步反弹,优信有信心成为消费者购买二手车的首选,巩固市场领先地位。”

优信升级产品服务 行业首推「价格透明」

武清开发区两项项目获抗疫特别奖

近日,天津市科技局公示了“天津市科学技术奖抗击新冠肺炎疫情特别奖”评审结果。共9项科技项目获奖,其中科学技术进步一等奖4项、二等奖3项、三等奖2项。武清开发区天津红日药业股份有限公司“乙肝净注射液治疗新型冠状病毒肺炎的临床和机制研究”项目获一等奖,天津怡和嘉业医疗科技有限公司“用于新冠肺炎疫情的高流量湿化氧疗系统的研发”项目获二等奖。

新冠肺炎疫情发生以来,开发区生物医药、医疗器械、新材料等相关领域企业积极响应党中央、国务院的号召和市委、区两级的工作部署,充分发挥自身的技术和产业优势,加大科研攻关力度,一批研发成果被成功应用于抗击疫情一线,为战胜疫情贡献了科研力量。开发区将深入贯彻习近平总书记关于统筹推进新冠肺炎疫情防控和经济社会发展工作的重要指示精神,主动服务,全力支持企业创新发展,进一步推动疫情防控和经济社会发展“双战双赢”。