



可租车辆一年猛增3000余台  
旺季之外, 富余运力怎么办?

# 淡季“谋破局” 冰城租车业激活“共享”场景

□实习生 何睿 本报记者 刘希阳

“十一”假期结束后, 盛驰租车公司负责人李先生前往汽车租赁行业管理部门办理相关业务时意外获知, 目前哈尔滨汽车租赁车辆已趋于饱和。

据统计, 2021年之前, 哈市汽车租赁备案企业为193家。随着近年来哈尔滨旅游业爆火, 汽车租赁业入局者持续攀升, 2023年底增至365家, 当年可租赁汽车数量增长3000余台, 达到约1.1万台。

“夏季七八月份时租车率很高, 现有车辆市场基本能消化掉。冬季虽说游客众多, 但很多南方游客不敢在冰雪路面上开车, 租车率会稍差一点。在汽车保有量大幅攀升的情况下, 春秋淡季的闲置率相对更高一些。”李先生告诉记者。

如何破局? 记者近日走访发现, 不少本地企业已开始变革租车服务方式, 通过深挖本地用户随机租车意愿、高校学生群体短途出行需求等, 寻找做大需求“蛋糕”的最优解。

## 规模企业“开源”

### 网点进驻居民区

“今年暑期在哈市投入约2600台车辆, 租车率能够达到100%。旺季时, 租车的主要群体是外地人, 占到八成以上。到了冬季, 南方游客通常不敢在冰雪路面上驾驶, 租车率大约在七成。”神州租车黑龙江地区负责人苏煜介绍, 最淡的季节通常出现在每年的2月至4月、10月、11月以及12月初, 租车率仅有三四成。

在近半年的淡季期, 冰城市场的租车率一直在低位徘徊。不过, 在此期间, 本地用户的租车率会明显提高。神州租车统计, 淡季时整体租车率约为四成, 本地用户占比高达50%。苏煜解释, “本地客源的租车计划性不像游客这么强, 旺季临时想订可能订不上, 还有一些人不愿意在本地费劲‘抢’车。到了淡季, 本地潜在用户需求‘冒’出来了, 客源构成整体呈现出此消彼长的状态。”

眼下是淡季期, 为了吸引更多本地用户, 神州租车选择通过提升服务的便捷性, 拉动企业实现“开源”。在布局网点时, 神州租车除了在景区、火车站、机场附近, 更多地选择在居民区附近设置网点, 使本地潜在用户用车更方便。“例如, 在西城红场、民生尚都、河松街、先锋路、群力王府井等密集社区周边, 都设有取还车网点。”苏煜说, 神州租车今年新开通了8个网点, 目前全市居民区周边租车网点达到45个。在这些网点, 用户可以通过App实现24小时自助取还车, 像使用共享单车一样方便。

## 中小企业“合纵”

### 推出上门取还车服务

汽车租赁是一个重资产行业, 淡季转行很难, 求变才是出路。上网找订单, 是寻求市场的第一步。盛驰租车公司的李先生说: “以前每月的车辆租赁率高于50%, 高端车型还有婚庆市场订单, 用车需要提前半个月预订。”眼下淡季租赁率下降, 企业需要通过网络平台获取更多订单资源。李先生说, “最近想要办理审验, 把信息放到平台上。虽然平台会收取大约15%的费用, 但可能会带来更多的订单。”

与此同时, 本地企业尝试通过“合纵”策略, 弥补车辆数量和网点分布的不足。盛驰租车公司拥有15台至16台车辆, 通过与他人合作, 车队规模可达到近30



近年来本地用户的租车量增加约两成。



冰城可租车辆数量激增。

台。另一家本土汽车租赁企业金塔汽车租赁公司拥有70台车辆, 在旺季, 金塔公司的车辆全部租出时, 他们会与其他租赁企业合作调配车辆以满足订车需求。“大家联合起来共享订单, 避免有的企业车辆供不应求, 而有的企业车辆闲置。”负责人隋先生说。

思路一换天地宽。联合起来的小企业们还推出上门取还车服务。“有用户订车了, 不需要自己来取, 公司会把车洗净、加油充电, 按照约定时间送过去。”李先生说。为了节省成本, 不同区域的企业会互相合作共享车源, 并就近派车, 同样为用

周边的近郊游为主。租用车型以百元左右的经济型轿车为主。苏煜说: “有时候一群学生AA制租车, 平均每人二三十元就能享受出游的乐趣。”为此, 神州租车还专门提供了优惠政策, 学生们通过轮班租车, 可以享受更多的优惠。

## 加大投入换雪地胎

### 冬季服务解决客户痛点

冰雪季临近, 意味着新一轮汽车租赁高峰的到来。各大汽车租赁公司都在紧锣密鼓地进行着准备工作。盛驰租车公司负责人李先生表示, 尽管与暑期相比, 租车率有所下降, 但冬季仍然是用车的小高峰期。神州租车数据显示, 其2023年冬季在黑龙江订单量同比2019年增长超130%。

不过, 冰雪路面消解了不少游客的租车热情是不争的事实。为此, 不少租车企业计划增加冬季投入, 通过更加周到的服务来缓解或解决用户的痛点。神州租车冬季的“规定动作”之一, 就是为所有在哈车辆更换雪地胎。一些本地的租车企业也推出了类似的更换车胎服务, 以满足客户的需求。

除了提升车辆的安全性, 神州租车还提供了24小时在线客服和道路救援服务。李先生表示, 虽然本地企业在道路救援和异地取还方面, 由于体量限制还无法大规模提供相关服务, 但是, 各企业会通过强化保险保障进行弥补, 以提升用户冬季出行的体验和满意度, 让企业在竞争激烈的市场中占据有利位置。



选择在居民区附近设置租车网点。

## “激活”本地需求

### 应急代步群体与学生是主力

因为自家车辆需要维修, 家住锦江绿色家园的刘先生在出门办事时选择了租车。刘先生在神州租车App上传了身份证和驾驶证, 通过App即可下单预订车辆, 而后在前进路桥下的神州租车自助网点扫码后开车离开。刘先生解释了当天的行程: “我需要带家人去医院, 还要处理一些事务, 如果打车, 可能需要三四趟, 费用要近百元, 打车还有等待时间。我选择租一台朗逸, 原价一天130元, 优惠后一天只需80元, 加上油费, 总共也就100元出头, 非常划算。”

记者从神州租车了解到, 近年来本地用户的租车量增加大约两成, 应急租车以及商务出行、跨江出行、接待亲友等用车需求开始增多。此外, 随着地铁线路的增加, “租车+地铁”的换乘模式逐渐兴起, 例如在位于平房区的新疆大街站附近的网点, 租车率始终保持在六成以上。

在租车市场上, 高校学生也逐渐成为日常本地用户的主力军。神州租车在学府路、江北大学城附近的网点, 在市场淡季时, 租车业务反而是全市网点中最繁忙的。学生们租车最长为两天, 主要以哈市