

高考结束,各地驾培学校迎来“学车潮”。科技力量与传统模式深度融合,为驾培企业注入活力

智慧学车,助力驾培大市场

阅读提示

伴随中国互联网的发展,在万物互联大背景下,人们的生活、消费、学习方式等趋于讲求实效、强调效率。作为传统产业大军中的一员,驾培市场正处于“互联网+”转型升级的关键发展阶段。诸多难题与挑战亟待解决。

本报记者 李国

随着高考的结束,各地驾培学校迎来一波“学车热浪”。记者近日从重庆几家驾校了解到,近段时间,报名人数比平常翻倍,九成以上学员都是高中毕业生。

今年4月1日开始实施的驾考新规中,对考试科目调整,小型自动挡汽车科目二考试取消坡道定点停车和起步项目,考试内容由原来的5项改为4项。约考间隔缩短,最快20多天就能拿到驾照,更是让不少学车者都很心动。

作为国内智慧驾培领头羊的“派学车”,日前宣布完成亿元C2轮融资,着力改变传统驾培行业存在效率低、服务差、定价混乱、课程不合理等弊病。业内专家称,驾培行业转型升级关键时机已显。

天眼查数据显示,我国目前共有超6.8万家驾培企业。重庆有1800余家,超4成成立于5年内。根据弗若斯特沙利文统计数据,2019年,我国驾培培训服务市场规模约为2280亿元,2022年市场规模预计超过2800亿元。

准大学生争考驾照成热潮

6月19日,在重庆大学城一驾校的练车场地,记者看到,学员们有的在练倒车入库,有的在练侧方停车,教练员在车上或车下一对一进行现场指导。尽管天气炎热,大家学习的热情却丝毫不减。

“高考结束后,空闲时间比较多,于是就想着报名考个驾照,等到上大学,练车的时间就少了。”今年刚刚参加完高考的刘小飞说,今年科目二考试新规实施后考驾照变得容易了不少,所以想抓住机会,准备开学前拿到驾驶证。

“疫情原因,暑假又不能外出旅游,不如把驾照考了,这样既能多一项技能,又能让暑假生活过得更充实。”张鹏一边擦汗一边

笑着对记者说。

“平时每个月到我们驾校学车的约150人,最近一个月已经近300人。”某驾校的李师傅告诉记者,驾校一般都会将学生安排在一起练车,这样考试的通过率会有所提升,“大家都是同龄人,在考试心得、练车技术上都可以相互交流。”

许多驾校为了抓住暑期这一商机,纷纷推出多种多样的学车优惠活动。记者在位于重庆渝北区的泰安驾校看到,C1暑期价3580元减为2980元,其中价格最便宜的仅需2280元。福凯驾校更是推出暑期班1200元优惠券。有的驾校除高考生凭准考证学车直降200~300元外,还可参与凭高考成绩,1元1分的优惠减免等。

“目前,各个驾校都已经出现了学生学车潮。虽然来学车的学生比较多,但是我们会尽全力把驾车技能教好。”重庆鹏程驾校负责人朱先生说,针对高考生群体,驾校开设了“绿色通道”,全程一对一展开教学,不仅避免了人员聚集,还提高了练车效率。从师资到服务上都向他们倾斜,尽可能保证他们在暑期拿到驾照。

“互联网+”助推驾培业转型

近日,记者在重庆长运机动车培训有限公司看到,VR驾驶模拟仓采用实景VR视觉体验+全真物理反馈,全方位还原真实车辆在各环节的动感。在这里,使用驾培APP学习理论知识的学员占比为79.30%。

在董事长秦钦看来,随着驾校数量的不断增加,很多驾校原有的市场份额在不断下降,竞争越发激烈,而其率先发展转型智慧

驾培生态体系,为校区发展提供了强劲动力。“如今长运驾校已成为年培训量超万人的国际一级驾校,教学车辆达130余台、员工300余人。”他说。

重庆工商大学成渝地区双城经济圈协同发展研究中心研究员莫远明认为,近年来,全国驾培培训虽受疫情影响较大,但基本维持在一个2000多亿的大市场。随着我国汽车保有量稳步增长,驾培培训需求持续增加,驾培培训产业方兴未艾。

科技赋能传统驾培行业,为驾培行业走向高质量可持续发展提供了新的可能性。“未来我们不仅会是最大的智能驾校,也会是全国最大的智慧驾培解决方案输出方。”派学车创始人陈怀力说。

陈怀力告诉记者,派学车紧紧抓住数字经济的机遇,在5G、人工智能、大数据中心等新型数字基础设施建设日益完善的大背景下,以创新的理念不断推陈出新打造新的产品形式,推动传统驾培行业转型升级,为学车用户提供学车新体验,力求让每个人都能享受到驾驶的乐趣。

据悉,中国每年有近3000万学员需要接受驾培培训,驾培行业是国内最大的职业技能培训市场,远大于IT、财会和公考培训。

荒合资本创始人陈林桦认为,针对传统驾校的痛点和难点,驾培行业只有将科技力量与传统模式进行深度融合,以前瞻的市场洞察力,重塑驾培行业服务流程,打通线上线下的壁垒,以丰富的互联网经验拓展获客方式,将线上获客作为主要的手段,链接更多的学车用户,大幅度降低驾校的运营成本,推动行业智能化变革。

如何避免驾培陷阱?

业内人士提醒:学员在学车时,应以服务品质为优先,切忌盲目追求低价,增强风险防范意识,通过实地考察、信息查询、主管部门咨询等多种方式了解更多驾校基本情况,避免因贪图便宜而上当受骗。“特别是智慧驾培的兴起,引发传统驾培产业转型升级,促进驾培细分市场。加强相关产业引导和行业监管势在必行。”莫远明如是说。

记者在采访中了解到,重庆两江新区交通运输管理中心也曾收到学员投诉教练“吃拿卡要”问题,如:不“孝敬”烟酒就不给好脸色,违规收取燃油费、复训费、模拟费等行为。学员在学车过程中遇到上述问题,要敢于抵制不合规行为,坚持理性诉求,合理维权,保管好音频、视频等相关证据,做到维权有依据。

此外,可尝试“先学后付”新模式。目前,两江新区18家驾校已全面推行“先学后付”模式,学员在学车时可选择该模式,即学员自主选择培训时段、自主选择教练员,学费按学时结算,平均学时费在每小时80元至140元。学员每次参加培训,应办理签到、签退手续。培训结束后,对本次培训情况进行确认和评价。

采访中,谈起学车的目的,很多学生坦言,周围的同学都在学车或者已经有了驾照,他们也就来考了。在他们看来,考驾照是件很普通的事情。还有很多人是抱着多个证,能成为今后就业的一块“敲门砖”。

重庆鹏程驾校的资深教练吴昕表示,开车现在已是一种最基本的工作生活技能,但是要分清“会开车”和“有驾照”的关系。拿到了驾照,如没有扎实的技能,就是一张废纸,不能给他们的求职、工作加分。

记者从重庆交警部门了解到,近年来,学车热的盲目跟风导致“睡证”大量出现。很多人在学生时代就领到了驾照,结果工作之后并没有派上用场,导致驾驶证过期被注销。还有不少人拿证后长期不动车,偶尔一次驾车上路技术生疏,成为“马路杀手”。

直播带货走到十字路口

市场观潮

本报记者 赵昂

今年的“618”较往年显得有些平淡,经过多年的竞争,消费者的心态也在发生变化。受社会和经济诸多因素的影响,居民消费正在趋于理性,不论在线上还是线下。与增长有限的电商促销数据相比,央行数据显示,今年前5个月,居民存款累计增加7.86万亿元,同比增长50.6%。

换言之,在当下的外部环境,居民消费意愿提升有限。而对于电商企业而言,则是在预期行业上升的情况下遭遇了瓶颈期。天眼查数据显示,我国电商相关企业已有1055.8万家,其中去年新增注册企业463.2万家。也就是说,当大量企业和资金进入电商领域之后,行业却走到了十字路口,不再处于高速增长期。现象级、带货过亿元的头部主播现象逐渐消逝,而大量新开的直播平台和直播间,各种新上线的商品,反而让用户流量“不够分”。一旦流量不足,直播带货很有可能得不到预期收益,填不上引流成本,反而成了亏本的买卖。

今年直播带货的一大新闻亮点无疑是新东方双语带货转型,有业界认为这是培训机构转型的典范。但事实上,许多培训机构都在线上带货,但大多数并不理想,只有几十人、几百人在线的直播比比皆是。比起高品类的电商直播,收益并不理想,可持续性更是有待观察。当然,这也并不是它们的唯一转型主业。

还有一点不容忽视,并不是所有企业、所有产品和服务都适合直播营销,都能通过直播获取预期收益。过去头部主播带货,多为化妆品等中高档商品,刚需商品有限,这是因为:一方面中高档商品辨识门槛较高,另一方面其单价价格较高,流量多能带来更多收益。不过,一旦消费者对中高档商品的消费意愿下降,也将影响带货直播行业的整体收益。

毕竟,辨识门槛不高的商品,消费者没必要上线了解,而单价价格较低的商品,即便有流量,销售额也有限。这点从培训机构转型带货的效果就能一窥,很多带货直播间带的是文具书本,自然之善可陈,而推而广之,许多其他行业新上直播的商品,也有此类情况。

正因如此,尽管平淡中的“618”仍有较为好看的数字,但直播带货事实上已经走到了十字路口。一方面,直播已经不再是单纯地“买买买”,网络用户期待在商品营销过程中,有别样的视听体验,类似新东方的双语带货直播一样;另一方面,直播的营销模式也需要与其他线上线下销售渠道融合,不要在意一场直播的收入得失,而要在意直播对于企业产品形象和知名度的影响。直播带来的流量和关注度,也可以通过其他线上线下渠道实现。

西宁实施十大行动助企纾困

本报讯(记者邢生祥)近日,西宁市出台《西宁市助企纾困十大行动方案》,立足实际从企业诉求出发,明确餐饮住宿复苏行动、批发零售恢复行动、文旅活力提振行动、消费市场回暖行动、市场主体培育行动等十大行动42条政策措施助企纾困。

该行动方案立足西宁市实际,通过普惠性和针对性相结合、降成本和增活力相结合的政策措施,精准回应企业所盼、市场所需。在餐饮住宿复苏方面,按照住宿费补助3万元,餐饮业补助5万元标准,对全市限上住宿餐饮业给予疫情防控工作一次性补助,市、县(区)财政分别承担50%。批发零售恢复方面,对疫情期间生活必需品重点源头保供企业给予5万元至20万元补贴,由市级财政承担。

为提振文旅活力,西宁市继续实施旅行社暂退旅游服务质量保证金扶持政策,对符合条件的旅行社按100%的比例全额暂退。对2021年1月至2022年4月贷款的旅行社给予贷款全额贴息。交通物流畅通方面,对受疫情严重影响的道路客、货运企业,实际运营车辆在50辆(含)以上、100辆以下的给予5万元一次性补助;100辆(含)以上的给予8万元一次性补助。

同时,为促进房地产平稳发展,西宁市对双职工公积金贷款额度由60万元调整到70万元。规定期限内在西宁市(五区两县)购买新建商品住宅的购房人给予总额400万元消费券补贴,每套住房给予1万元补贴。消费市场回暖方面,支持符合条件的零售企业扩大大线上销售规模,与第三方机构合作,适时在全市范围发放400万元惠民消费券,由市级财政承担。

此外,在稳岗扩岗留工方面,西宁市延续实施2022年阶段性降低失业保险、工伤保险费率政策,执行期限至2023年4月30日。继续实施失业保险稳岗返还政策,中小微企业按企业及其职工上年度实际缴纳失业保险费的90%返还,执行期限至2022年12月31日。

世界最高强度CT150连续管首发出货

本报讯(通讯员黄胜 记者毛浓曦)6月15日,一盘CT150钢级、直径50.8毫米、壁厚4.0毫米、长度7000米连续管从宝鸡石油钢管有限责任公司启程,走出工厂迈向井场,奔向新疆地区油气勘探开发最前沿。这是全球首盘、最高强度级别的连续管,标志着国产连续管的研发能力和制造技术开始领跑全球。

据了解,近年来,国内外油气资源开采逐步从常规地区向非常规地区转移,深井、超深井、水平井等已成为石油天然气供应的重要来源。在我国,西南油气田、塔里木盆地、新疆油田等区域的超深层油气资源量非常丰富,仅塔里木盆地埋深超过6000米的石油和天然气资源分别占全国的83.2%和63.9%,勘探开发潜力巨大。但是,非常规油气资源的开采就需要相应的管材,这对连续管的强度、性能、品质等提出更高的要求。宝鸡钢管科研人员历时两年,经过100余次试验研究,攻克了超高强度与强韧性匹配技术和超高强度材料焊接技术等一系列技术难题,自主研发出超高强度CT150连续管产品。

“CT150钢级连续管的强度级别超过1100兆帕,具有良好的抗屈曲、抗扭转和承压能力,以及强度高、承压大、使用寿命长等诸多优点,是目前全球最高强度级别的连续管产品,可用于国内外深井、超深井、页岩气技术水平井及超高压力井的复杂作业需求。”宝鸡钢管首席技术专家毕宗岳介绍说。他表示,CT150连续管的成功研发、生产及发运,为国内外非常规油气资源勘探开发提供了更强有力的装备“利器”。



琳琅满目的“科技秀”亮相“海创会”

6月19日,福建福州,在国家能源集团展馆内100万吨/年的煤直接液化项目模型展示吸引参观者。当日,正在福州举行的第二十届“中国·海峡创新项目成果交易会”,吸引人们的眼球。张斌摄/中新社

1吨好空气为何能“卖”50元?

——江西探索林业碳汇交易见闻

新华社记者 黄浩然

局长黄学鹏说。以“整体打包”的形式核算中远期林业碳汇量,是给青山“定价”的第一步。

好空气如何计价交易?为一探究竟,记者来到江西省公共资源交易集团,只见巨幅显示屏上清晰地标注着吉安市、抚州市南丰县、赣州市崇义县三地可用于交易的林业碳汇总量,另一侧则显示交易价格——“每千克0.05元”。

“根据目前国际碳交易市场行情和国内碳配额企业减排成本,我们会同环保和林业部门共同议定了每千克0.05元的林业碳汇交易价格,也就是每吨值50元。”江西省公共资源交易集团副总经理万海涛说。

为实现“双碳”目标,近年来倡议减碳的活动越来越多,江西碳中和平台就推出包括会议、景区、组织和个人等减碳项目。

“2021年,崇义县被确定为江西省林业碳汇项目开发试点地区之一。经初步核算,当地共3.8万余亩林场纳入试点经营,预计未来10年固碳量可达30万吨。”崇义县林业局

盛夏,赣南山区,江西省赣州市崇义县麟潭乡龙峰林场又到了草木葱茏的季节。一早,麟潭乡独石村支书黄德顺就和另外2位护林员上山巡护。“现在,我们把这片林场看得更重了,这里的好空气每吨能‘卖’50元。”黄德顺说。

崇义县森林覆盖率达88.3%。龙峰林场占地3.4万亩,主要是杉木林和阔叶林。过去,百姓们只能穷守青山。

青山,如何变成金山?黄德顺口中的“卖”好空气,实际是江西正在试点探索的林业碳汇交易。作为国家首批3个生态文明试验区之一,江西近年来持续深入推进生态文明建设。

东风公司积极发挥产业链“链长”作用 与上下游中小企业共渡难关

本报讯(记者邹明强)受疫情冲击等不利因素影响,汽车产业上下游许多中小企业正面临着巨大的生存压力。东风公司积极发挥产业链“链长”作用,将自身优质信用与上下游中小企业共享。

为4万卡车之友办理车贷展期。2020年以来,东风公司针对受疫情影响较大、暂遇困难的机构客户及暂时失去收入来源的个人客户,先后发布了21项金融纾困政策。两年多以来,已累计为40440名商用车客户办理55900笔车贷展期业务,涉及金额203.95亿元。

5月24日,东风公司第一时间响应国资委出台的《关于中央企业助力中小企业纾困解难促进协同发展有关事项的通知》,及时研究制定行动方案。东风财务公司协同东风旗下相关事业单位,于5月26日发布政策,对2022年6月30日前发放的商用车消费贷款给予6个月延期还本付息政策支持。东风商用车联合东风财务公司,帮助新客户“购车无忧”,6月份放款不拘利息便可先跑半年。东风柳汽最长6个月免息延期为卡友解忧。

为900余家商户减免房租。东风公司下属东风区域管理中心业务范围涉及房地产管理、房屋租赁、物业管理等。2020年疫情以来,该中心积极帮扶中小企业渡难关,相关纾困措施已惠及实体商业等多个领域约900多家商户,共计减免租金1900余万元。2022年,将继续为服务业小微企业普遍减免租金25%。

为经销商降低库存压力。针对遇到困难经销商,制定了系列帮扶措施、支持政策、关怀计划。商用车领域,东风公司通过健全信息系统,搭建透明的库存调剂平台,对新申报订单,优先对接有库存的经销商进行消化。通过发布取消超期库存考核、监控逾期考核等支持政策。东风柳汽、东风特商郑州日产等也都积极采取措施,切实缓解经销商的库存压力。

新一批复兴号智能动车组投用

本报讯(记者柳娜 彭冰 通讯员金万宝)6月20日,京广高铁北京至武汉段常态化按时速350公里高标运营,投用复兴号智能动车组,开行高品质标杆列车。6月15日,新一批时速350公里复兴号智能动车组在京广长轨轨道客车股份有限公司整装待发,即将驶向河南郑州,投入到京广高铁高标示范运营当中。

据了解,列车在CR400BF复兴号动车组的基础上,结合复兴号京张高铁智能动车组的智能技术和运营经验,在16个方面增设智能配置,具有科技智能、节能环保、安全舒适等特点。中车长客克服新冠肺炎疫情带来的严重影响,通过组织人员驻厂复工、精心统筹物料运输等方式,按期完成车辆研制任务,为京广线实现时速350公里达速运营提供重要的装备支撑。