



2024年网约车行业发展洞察

月狐数据 (MoonFox Data)



研究说明

研究范畴

本报告主要聚焦中国网约车行业及代表性平台发展（不含以共享单车、顺风车、生活服务等业务为主的平台），分析2024年行业运行、用户数据、发展趋势等情况，同时选取代表平台案例进行研究。



数据说明

报告收集多类数据源进行综合分析研究，包括：

1. 政府公布、市场公开、媒体披露、企业财报等公开数据和资料；
2. 月狐数据：是中国领先的全场景数据洞察与分析服务专家。凭借全面稳定、安全合规的移动大数据根基以及专业精准的数据分析技术、人工智能算法，月狐数据先后推出移动应用数据（iApp-旗舰版、小程序版、厂商版、海外版）、品牌洞察数据（iBrand）、营销洞察数据（iMarketing）、金融另类数据等产品，以及提供月狐研究院的专业研究咨询服务，旨在用数据帮助企业洞察市场增量，赋能商业精准决策。

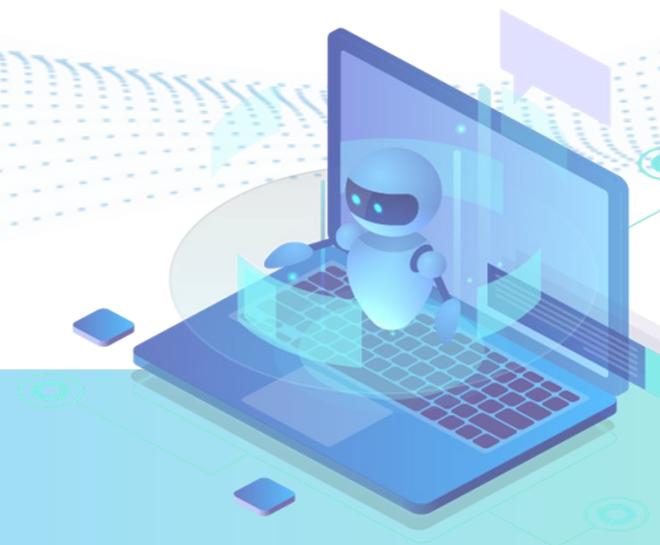
CONTENTS

01 | 网约车行业运行情况

02 | 网约车平台用户分析

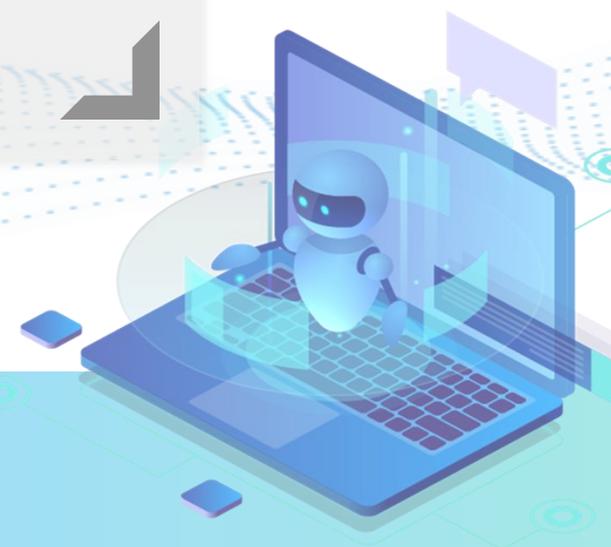
03 | 代表平台发展案例

04 | 趋势展望



第一章

网约车行业运行情况



政策背景：网约车合规化、电动化深入推进，促健康发展

各地新政从车辆、人员、平台及经营行为多维细化，推动产业升级为主旋律

- 在网约车市场供给日趋饱和的背景下，2024年各地政策着重加强行业规范，从车辆、人员、平台维度提高准入标准，加强管理并持续清退，推动行业健康有序发展；同时，行业新能源化及智能化为主基调，更多相关政策出台，从车辆购置、配套金融服务、智能网联等方面提供保障，促进产业升级。

01 发布预警、加强规范，助推解决行业过饱和问题

- 2024年以来，多地出台文件或网约车新规，一方面警示网约车市场趋于饱和；另一方面从准入标准、平台经营等维度升级规范，加速清退不合规经营车辆及平台，以促行业健康、有序发展。



1.行业市场饱和预警：2024年全年，青岛、临沂、石家庄、合肥、广州等多地交通运输管理部门陆续发文，公布网约车运营情况，做出当地运力饱和预警及经营风险提示。



2.规范准入及经营行为：龙岩、绵阳等地出台新规，从人员车辆合规、车辆准入技术标准、市场定价、网约车平台公司制度及经营行为等多方面加强对人、车及网约车平台公司的规范管理。



3.清退不合规网约车及平台：长春、昆山、黄山等地依据现场核查结果规模化清退不合规网约车平台；邯郸、日照等地要求网约车平台对无证网约车进行统一清退，严格查处违规派单。

02 公共领域用车电动化、智能化，网约车行业加速升级

- 2023年2月工信部等部门发布《关于组织开展公共领域车辆全面电动化先行区试点工作的通知》，2024年以来行业加速新能源化及智能化，更多相关利好政策出台。



1.购置税减免降低网约车新能源化门槛：《关于延续和优化新能源汽车车辆购置税减免政策的公告》对购置日期在2024年1月1日至2025年12月31日期间的新能源汽车免征车辆购置税。



2.推动解决新能源网约车投保难题：《关于推进新能源车险高质量发展有关工作的通知（征求意见稿）》出台，要求保险公司对新能源汽车用于网约车等营运用途要明确承保。



3.支持智能网联出租车发展：《广州市智能网联汽车创新发展条例》表决通过、上海有序开放新城智能网联汽车应用范围，有利于推进智能驾驶在行业规模化落地。

行业运行：平台数量与交易量齐头并进，呈饱和式增长

获经营许可平台超360家，全年订单达百亿，行业活力增强但需警惕供大于求风险

2024年取得经营许可的网约车平台数量



01 供给饱和：平台及人、车证数量上涨，增速放缓

- 2024取得经营许可的网约车平台数量稳定逐月增长，截至年末达到360家以上，较去年同期增长超8%；各地共发放网约车驾驶员证、车辆运输证均创新高；
- 在行业预警和强监管并存的背景下，增速在下半年有所放缓。

2024年网约车监管信息交互系统订单量



02 交易增长：全年订单同比增长%，单月突破十亿

- 网约车出行服务整体订单量于2023年达到91亿单，2024年进一步增长至110亿单。其中，1月订单量同比增幅最大，达58.2%。

饱和式增长

网约车人证车证及平台数量增长，供给日趋饱和、竞争环境激烈，司机日均接单量下降、收入流水下滑。

市场需求旺盛带动2024年订单量稳定保持增长，从交易量来看网约车出行行业活力仍在增强。

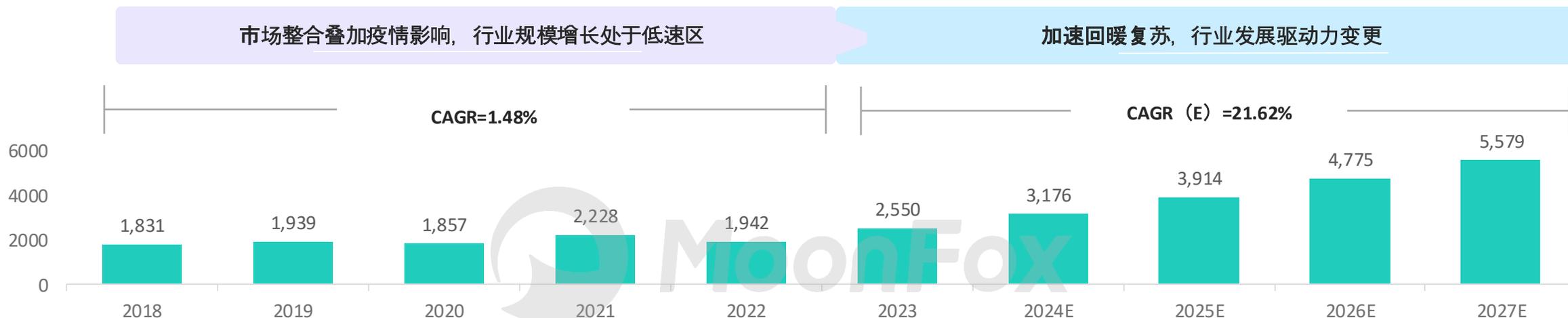
数据来源：1至10月数据由交通运输部公布，11及12月数据为月狐预测

市场规模：行业交易额保持增长，加速服务升级与技术革新

2024年网约车行业交易规模超三千亿，进入优质运力及技术驱动增长的新阶段

- 网约车行业自2023年起进入需求复苏阶段，市场规模保持高速同比增长，2024年以24.5%的涨幅达到3176亿元（不含网约出租车、顺风车及Robotaxi）。从行业发展来看，进入存量运营阶段，优质运力与服务、新兴技术逐渐成为推动量价继续提升的关键要素，驱动行业进入新一轮加速增长期。

2018-2027E中国网约车行业市场规模（亿元）



发展阶段

- **市场整合**：网约车行业开启并购整合，部分中小型平台出清，主机厂陆续布局。逐步迈入精细化运营，平台升级服务放大网络效应，行业集中度提高；
- **疫情影响**：2019年底至2022年，出行服务供需受到冲击，影响网约车行业订单量及总交易额，市场规模呈现波动态势，增长停滞。
- **快速复苏**：2023至2024年，随出行需求恢复，行业快速重启复苏迎来量价齐升，市场规模同比增速分别达到31.3%、24.5%；
- **新驱动力**：预计2025年至2027年，随渗透率提升流量红利逐步消退，行业发展空间主要来自多元细分场景的优质运力、新技术应用带来的营运效率提升。

数据来源：弗若斯特沙利文；注：1. 市场规模按总交易额GTV计 2. 不含网约出租车、顺风车及Robotaxi

行业发展：增长天花板下，挖掘细分出行需求丰富场景服务

政策、需求共同推动下，网约车平台加速升级服务能力、深耕细分出行场景

政策、需求、行业竞争共同指向服务升级

公共领域用车电动化、智能化，网约车行业加速升级

政策鼓励

- 《2024年适老化无障碍交通出行服务扩面提质增效等5件更贴近民生实事工作方案》提出，扩大出租汽车电召或网约车“一键叫车”服务覆盖面，基本实现地级及以上城市全覆盖。

需求升级

- 随网约车出行方式常态化，一方面用户对服务质量、舒适度、安全性均提出更高要求；另一方面用户群体和用车场景更趋多元，出行服务要求不断细化。

供给竞争

- 基础网约车服务升级，“卷”服务成为平台重要竞争方向，通过技术创新赋能、增强人文关怀等方式，从司机与乘客两侧提升乘车体验和出行效率，增强用户吸引力及使用粘性。

多元业务：全场景覆盖、扩展增值服务

服务升级：围绕体验细节及特殊人群需求升级服务

场景能力

- 9月，滴滴上线包车业务，向用户提供专属司机和专属车辆，满足即订即走、灵活停靠等用车需求。
- 11月，滴滴推出宠物出行业务，新增宠物快车车型，专门面向携带宠物出行的乘客提供服务。

增值服务

- 曹操出行发展司机+保镖专车、翻译专车、特护专车、导游专车等增值服务，并形成满足政府集团企业客户的一站式服务能力。

出行体验

- 曹操出行发布好空气3.0，自营车配备智能净化设备解决网约车气味问题，提升乘坐体验。
- T3出行增加电子围栏及AR步行导航功能。

特殊人群服务

- 曹操出行·礼帽专车提供具有无障碍出行功能的高端服务，深度匹配老年人、婴幼儿、行动障碍等人群出行需求；2024年开启无障碍公益活动，为行动障碍人士提供免费打车服务。
- 据统计，目前首汽约车、滴滴出行、高德打车等汽车平台已上线“助老模式”、“助老打车”等服务模块。

行业发展：上市进程加快，抢占市场与降本增效并进

2024年网约车行业迎来IPO潮，平台围绕上市发力业务扩张及经营提效

- 2024年网约车行业迎来新一轮上市热潮，嘀嗒出行及如祺出行于年中成功上市港交所、曹操出行加快IPO进程、盛威时代在港交所提交上市申请。在上市窗口期，以曹操出行为代表的网约车平台通过业务扩城、经营优化等策略持续提升业务表现，强化长期竞争力。

01 2024年网约车平台积极赴港IPO

成功上市



2024年6月28日，嘀嗒出行在香港交易所主板挂牌上市，IPO募资净额约1.82亿港元



如祺出行于2024年7月10日在香港联交所主板完成上市，全球发售净筹约9.69亿港元

IPO进程



10月30日，港交所官网披露曹操出行有限公司在港交所提交的上市申请，公司上市材料被正式受理，联席保荐人为华泰国际、农银国际和广发证券(香港)



11月13日，网约车品牌365约车的母公司盛威时代向港交所提交上市申请

IPO计划



8月，在2024享道出行合作伙伴大会上，享道出行表示将于2025年适时启动IPO计划

数据来源：公开信息整理

02 IPO窗口期关注业务扩张与降本增效，布局长期竞争力

- 上市窗口期，网约车平台或通过投放补贴、加速拓城等方式提升订单量；或降低运营成本、提升效率，实现毛利率增长；也有平台两方面举措并进。
- 从长期发展来看，随网约车市场的饱和及竞争升级，营销补贴效果逐渐减弱，提升核心业务竞争力、合理降本增效成为提升业绩表现并获得资本市场认可的关键。

以用户补贴+业务扩城等方式抢占市场

- 平台增加司机激励及乘客侧补贴，以提高市场竞争力。主要适用于业务起步阶段和扩城阶段扩大司乘用户群，实现收入增长；
- 2024年网约车平台业务扩张主要关注低线城市，寻求长尾增量。

控制成本提升经营效率及盈利能力

- 通过降低营销投入、优化业务结构等举措控制运营成本；
- 关注现有主营业务，减少研发费用支出，但不利于建立长期技术竞争力；
- 以曹操出行为代表，加码定制车降低车辆整体用车成本，提升毛利表现。

平台采取单一营销补贴的效果下滑，理性扩张和降本增效有助提升营收和利润，实现长期增长

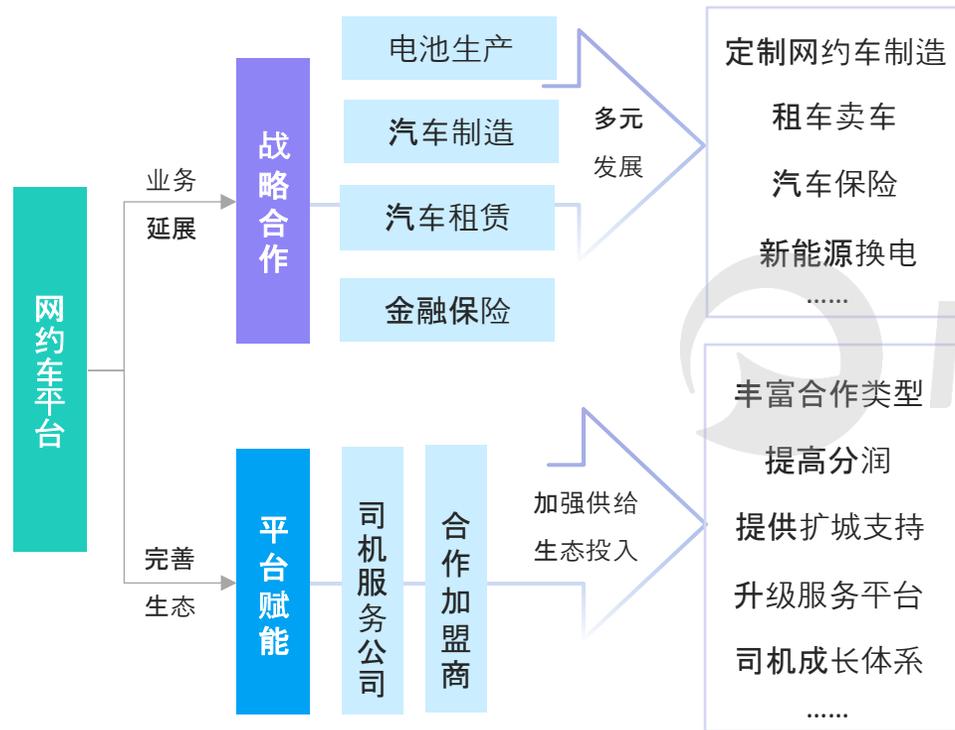
行业发展：平台深化产业链合作，出行生态更趋完善高效

通过战略合作和平台赋能协同上下游，推动共享出行迈向深入化、智能化

- 2024年，网约车上下游产业链进一步深化合作、共赢生长。其中，网约车平台发挥自身资源整合能力，积极推进与汽车制造公司、金融机构的合作，提高产业链参与深度；发挥平台赋能作用，广泛链接合作伙伴，共同聚焦服务升级、打造更为高效的出行生态。



战略合作+平台赋能并重，深度参与产业环节



共享出行生态更趋完善高效

- 网约车平台通过与汽车制造、金融服务等产业链上下游紧密合作，实现资源的高效整合，提高整体出行服务能力，带来体验升级和效率提升。

乘客侧：出行效率和安全性提高

- 网约车平台加强汽车制造、出行技术等方面合作，以自动驾驶、智能调度能力提升乘客出行效率和安全性

司机侧：节省成本、优化运营效率

- 从定制车辆、换电网络、金融保险等维度赋能成本降低，提高整体运营效率。

- 网约车行业产业链合作趋势呈现出深入化和智能化的特点。预计未来网约车平台将继续深化与上下游企业的合作，拓展合作深度和广度，重点关注车辆制造、金融服务、充电设施等方向，以放大平台价值、推动产业升级发展。

行业发展：自动驾驶发展提速，网约车平台加码Robotaxi

2024年Robotaxi迈入商业化新阶段，推动共享出行行业变革

2024年Robotaxi发展加速，迈入新阶段

01 政策支持力度加大，上升至国家战略高度

- 2024年以来国家级部门持续发布政策支持自动驾驶发展、推动车路云一体化，展现出高度战略重视；
- 交通运输部支持城市和企业依法合规开展自动驾驶试点，多地通过政策、资金、基建推动研发与应用，加速产业发展。

02 自动驾驶技术加速迭代突破，探索落地运营

- L4级高度自动驾驶进入探索期、端到端自动驾驶发展、特斯拉推出FSDV13，自动驾驶实现技术突破；
- 截至2024年4月萝卜快跑累计提供乘车服务超600万次、上汽集团Robotaxi在2024年示范运营，取得显著应用进展。

03 成本下降助推Robotaxi跑通商业变现

- Robotaxi的单公里服务成本随技术发展和硬件端成熟持续下降，据弗若斯特沙利文预测将在2026、2030年得到显著突破，形成相较于有人驾驶网约车的成本优势，从而跑通商业变现、实现规模化应用，推动网约车行业变革。

数据来源：公开信息整理

网约车平台加码Robotaxi，预计将重塑共享出行体验和市场竞争格局



- 曹操出行将在两年内推出完全定制化Robotaxi车型；将于2025年上线覆盖全场景的自动化运营系统。



- 滴滴自动驾驶完成C轮2.98亿美元融资，首款Robotaxi车型计划2025年量产。



- 如祺出行“全无人”Robotaxi服务正式上线，Robotaxi服务已覆盖广州南沙、深圳宝安、南山等地区。



- 9月，T3出行获南京首批智能网联汽车道路测试牌照，在指定区域开展自动驾驶实际道路测试。



- 6月，享道Robotaxi入选国家首批智能网联汽车即自动驾驶L3/L4准入和上路通行试点名单。



- 嘀嗒出行表示未来将与腾讯地图探索在无人驾驶和Robotaxi方面的合作。

Robotaxi重塑共享出行模式及体验

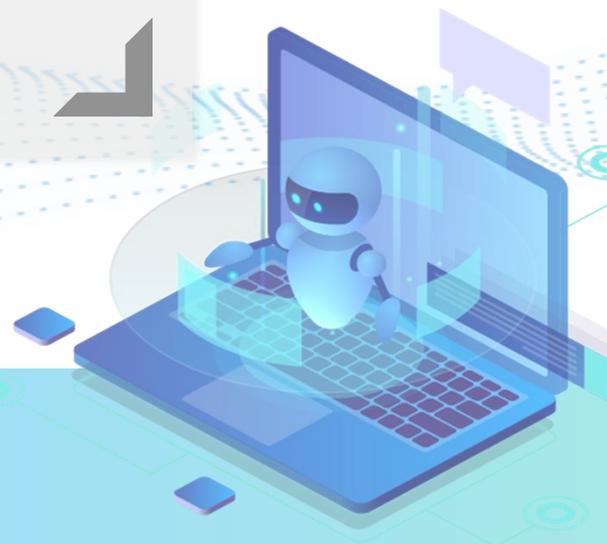
- Robotaxi具备无人化、自动化特点，将全面改变共享出行服务模式及用户体验：
 - 以低成本优势提供高性价比服务
 - 提高车辆利用率和平台运营效率
 - 共享出行体验更为智能、自由

作为新角逐点，影响竞争格局与竞合关系

- 吸引自动驾驶科技企业、汽车主机厂、出行服务平台多方加码，随布局深化预计将形成“主机厂+科技公司+服务运营商”的合作模式
- 作为行业新赛点，对Robotaxi的技术研发及落地布局将影响网约车行业未来竞争格局。

第二章

网约车平台用户分析

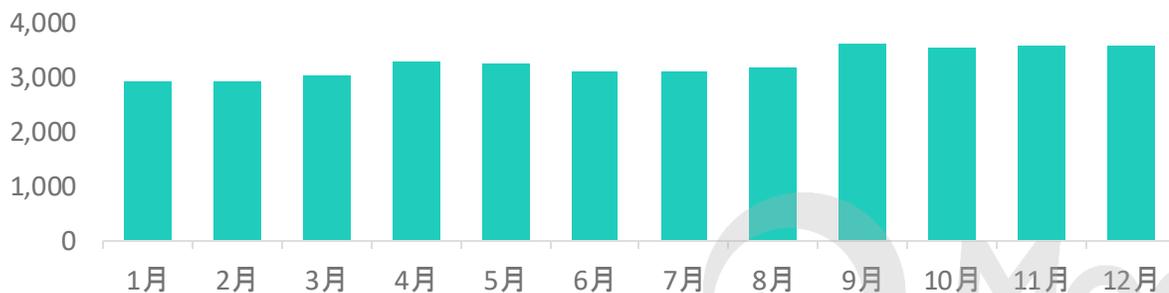


用户规模：行业保持增长但流量见顶，进入存量运营阶段

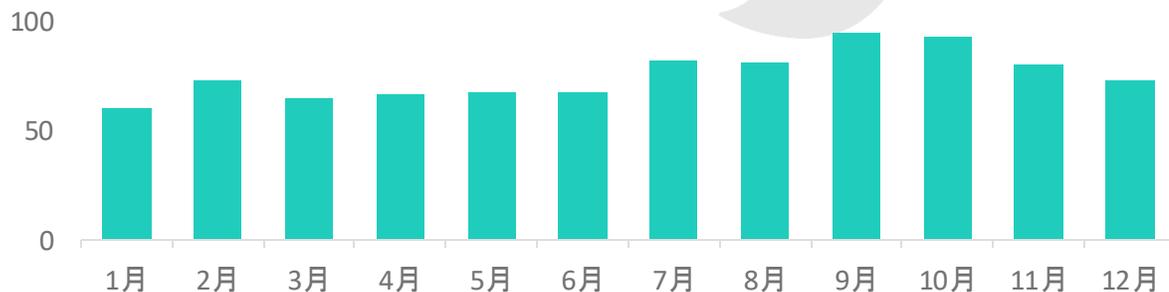
2024年行业DAU及日均新增用户整体上涨，下半年覆盖率及使用率小幅回落

- **网约车用户规模及新增用户整体呈上涨态势**：据中国互联网络信息中心公布，截至2024年6月我国网约车用户规模达5.03亿人，同比增长6.5%。月狐数据显示，出行服务行业月均DAU整体呈现同比及环比增长态势，规模在四季度达到3500万之上；日均新增用户在9月、10月的旅游出行旺季中超过90万。
- **渗透率及使用率居高，进入存量运营阶段**：网约车用户使用率在2024年上半年达到45.7%，较2023年末下滑2.6个百分点；APP在装渗透率于上半年快速从24%提升至30%，下半年小幅下滑至29%左右。随网约车用户规模的持续增长，流量空间逐步见顶，显现出增长瓶颈，行业进入存量运营阶段。

2024年出行服务行业移动端月均DAU（万）



2024年出行服务行业移动端日均新增用户（万）



数据来源：月狐iApp (MoonFox iApp)，数据周期：2024.01-2024.12

2024年出行服务行业APP覆盖渗透率



数据来源：月狐iApp (MoonFox iApp)，数据周期：2024.01-2024.12

2022年-2024年网约车用户使用率



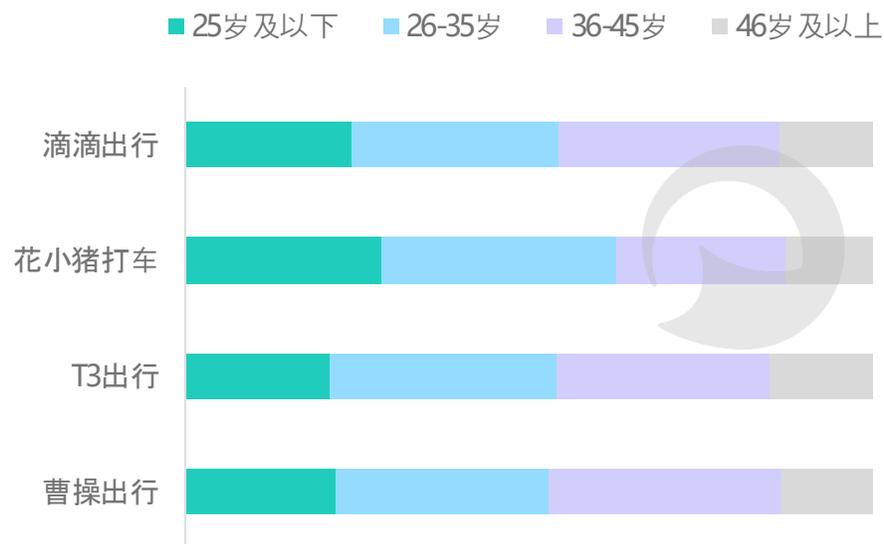
数据来源：CNNIC，数据周期：2022.06-2024.06

用户画像：多元化分布下，关注银发族、品质化等出行需求

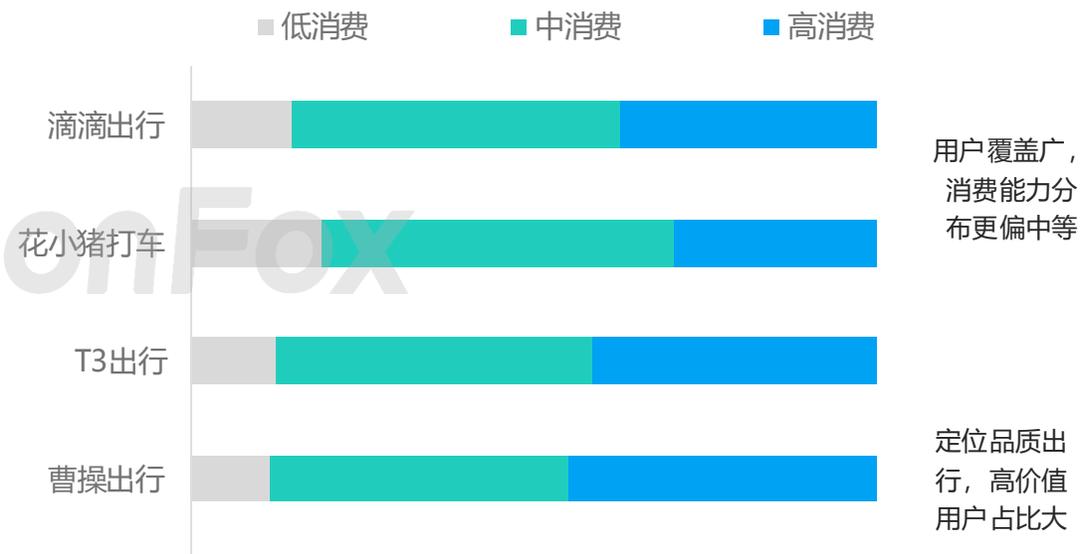
代表平台APP活跃用户中，年轻及银发用户近四成，中高消费能力超八成

- **用户年龄分布多元，年轻及银发用户占比可观**：随网约车服务广泛渗透，行业用户年龄分布呈现多元化特点，其中26-45岁中青年群体仍为主力用户，但25岁以下及45岁以上用户占比合计已接近四成，带来新细分服务机遇；
- **中等消费能力群体占比提升，品质出行服务平台更吸引高价值用户**：代表平台用户中，线上中高消费能力用户普遍占比超八成，中等消费用户占比显著提升。滴滴出行、花小猪打车用户覆盖广，中低消费能力用户占比相对较高；主打品质服务的曹操出行对高价值用户吸引力更强，其高消费用户占比相对最高。

2024年12月代表性出行服务APP活跃用户年龄分布



2024年12月代表性出行服务APP用户线上消费能力分布



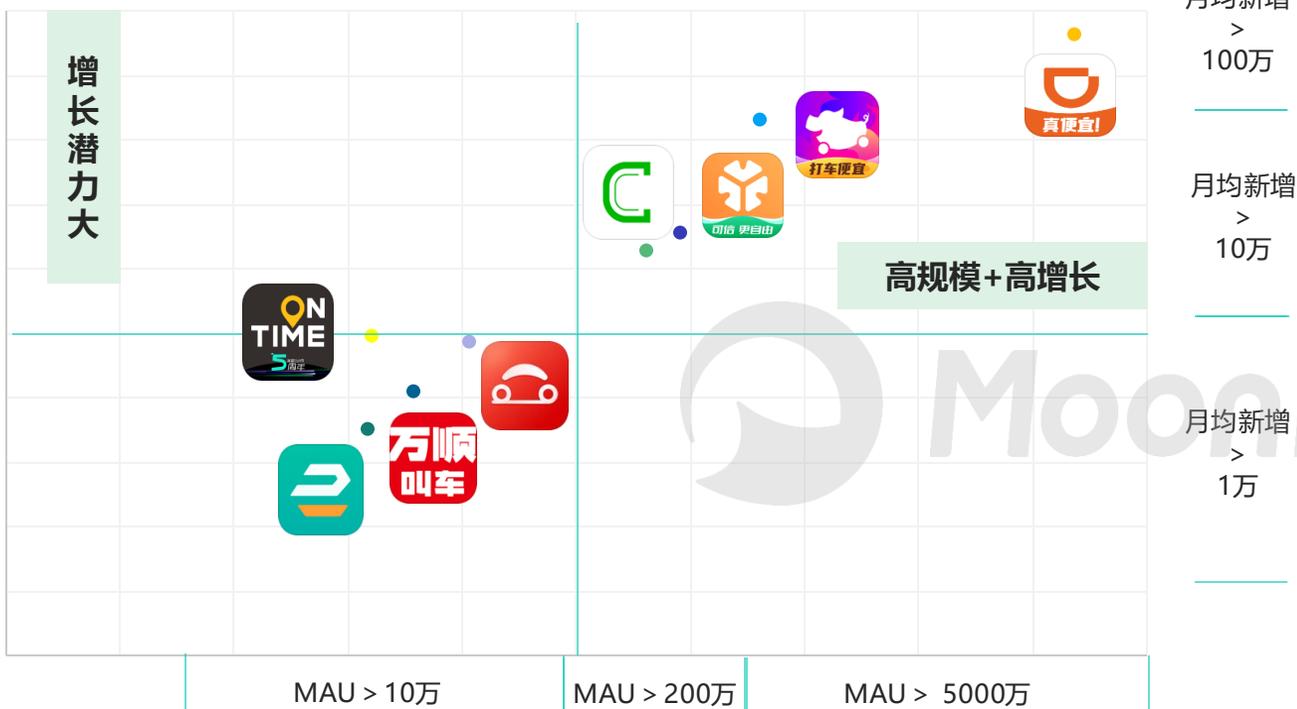
数据来源：月狐iApp (MoonFox iApp)，数据周期：2024.12

流量格局：网约车行业马太效应明显，一超多强格局稳固

滴滴出行、花小猪打车、T3出行、曹操出行站稳第一梯队，持续放大规模优势

2024年代表性网约车平台APP活跃用户规模及增长表现

● 滴滴出行 ● 花小猪打车 ● T3出行 ● 曹操出行 ● 首汽约车 ● 如祺出行 ● 享道出行 ● 万顺叫车



图表说明：依据2024年1-12月均值计算APP活跃用户规模（不包括小程序）及新增，取对数后呈现。

数据来源：月狐iApp (MoonFox iApp)，数据周期：2024.01-2024.12

1

- **一超多强格局稳固**：2024年，滴滴出行活跃用户稳居规模第一；花小猪打车、T3出行、曹操出行位居其后，凭借差异化服务站稳市场，活跃用户月均值都达到200万以上。

2

- **双边网络效应放大**：网约车平台通过连接前端乘客和后端司机形成网络效应，头部平台价值及影响力持续随两端用户群体的增加而放大。

3

- **马太效应增强**：据不完全统计，2024年超百家网约车平台退出市场，行业供给侧加速出清；与此同时，规模位于第一梯队的头部平台，月均新增用户仍然领先，行业马太效应愈发明显。

4

- **仍有流量洼地待挖掘**：整体流量见顶、强者恒强的背景下，仍有市场增量有待挖掘，提供“弯道超车”机遇：例如如祺出行深耕大湾区，2024年6月末平台注册乘客实现56.5%同比增长。

使用粘性：网约车服务使用粘性居高，头部平台保持增长

滴滴出行、曹操出行单日人均使用时长及启动次数位居前二，且下半年进一步上涨

01 网约车服务使用常态化，用户粘性居高

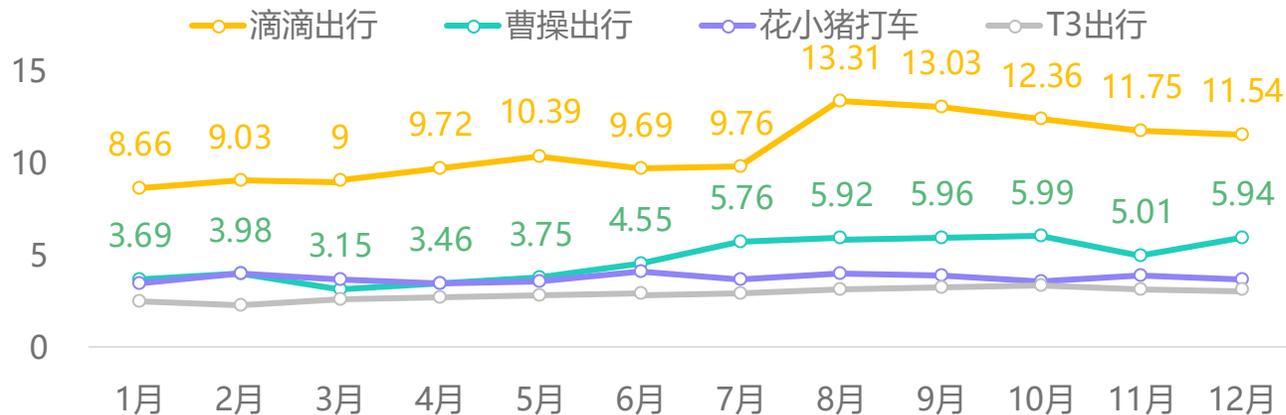
- 以代表性网约车平台APP用户粘性来看，行业用户对网约车服务的使用更趋常态化，已渗透至通勤、旅游等日常及专业场景，APP单日人均使用时长及启动次数居高；
- 其中，滴滴出行用户粘性位居第一，2024年单日人均使用时长及启动次数居分别达到10.7分钟及6.6次；曹操出行以4.8分钟及2.8次的均值位居第二。

02 头部平台下半年粘性增长亮眼，巩固优势

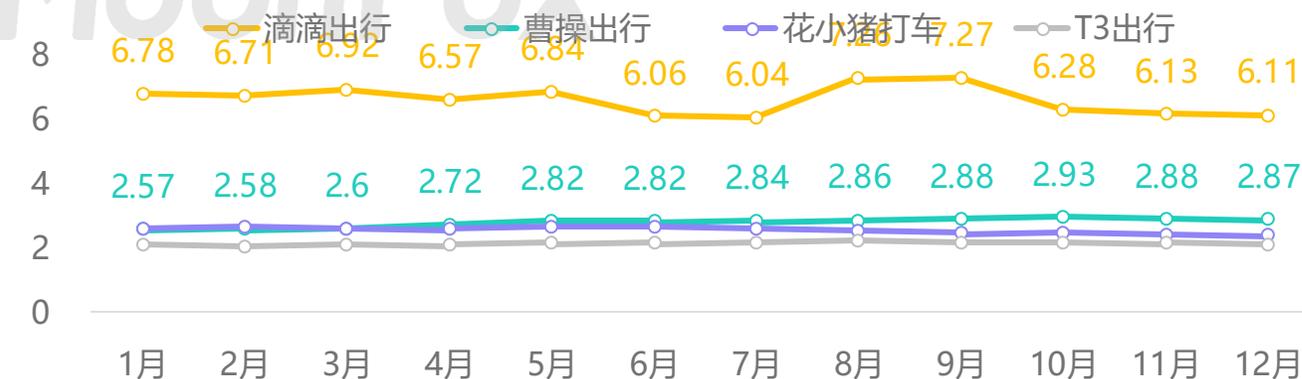
- 在相对较高的粘性水平之上，头部平台下半年仍有不同程度的增长。其中，曹操出行、T3出行在下半年实现使用时长和启动次数的整体提升；滴滴出行单日人均使用时长增长亮眼，进一步巩固粘性优势。

数据来源：月狐iApp (MoonFox iApp)，数据周期：2024.01-2024.12

2024年1-12月出行服务代表性APP单日人均使用时长 (分钟)



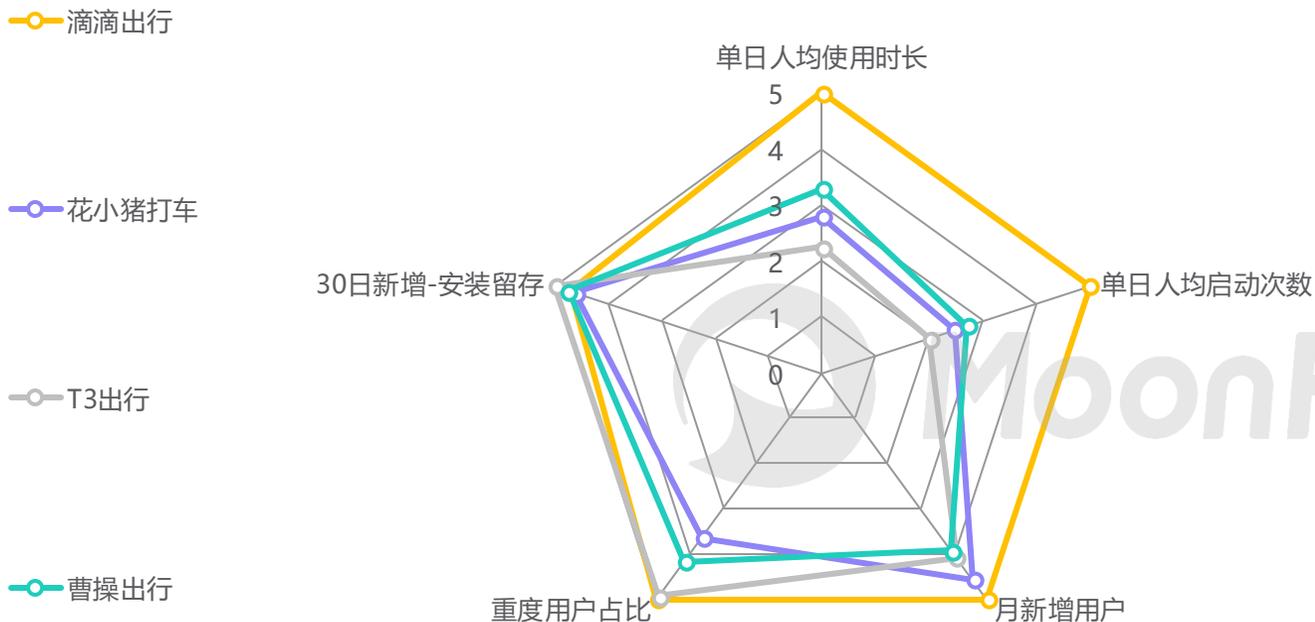
2024年1-12月出行服务代表性APP单日人均启动次数



平台运营：代表性网约车平台各具差异化运营优势

滴滴出行保持综合领先，曹操出行用户粘性及留存次之，表现持续向好

2024年出行服务代表性APP运营情况对比



数据说明：APP运营情况基于2024年1-12月均值，将数值取对数后等转化至0到5区间

数据来源：月狐iApp (MoonFox iApp)，数据周期：2024.01-2024.12



滴滴出行整体领先，多强平台形成差异优势

- 2024年，网约车代表平台中，滴滴出行整体运营表现领先，在新增用户规模、用户单日人均使用时长及启动次数维度优势最为显著。
- 曹操出行整体表现次之，单日人均时长使用及启动次数、30日新增-安装留存率指标均位居第二；花小猪打车新增用户规模仅次于滴滴出行；T3出行则在重度用户占比及留存率方面相对表现较好。



滴滴出行、曹操出行运营表现持续向好

- 从发展态势来看，滴滴出行用户粘性和重度用户占比持续向好；
- 曹操出行月新增用户在2024年整体呈现逐月上涨态势，2024年末新增用户规模较年初实现翻倍。

第三章

代表平台发展案例



滴滴出行：发展为国际化一站式移动出行服务平台

基于多元业务布局发展国际、国内市场，形成规模和行业地位优势

- 滴滴定位为移动出行科技平台，经过长期发展已经形成国际及国内出行、金融、科技、能源等多元化业务，结合司乘用户、平台交易量等规模优势，稳居网约车行业头部地位。

业务布局：发展为一站式出行平台，“瘦身”战略下更聚焦主业

- 经过12年布局，滴滴发展为涵盖快车、专车、顺风车等多项业务在内的头部网约车平台；
- 除出行服务外，滴滴还通过其他业务及广告变现实现收入多元化，但对非核心业务的布局也抬高了整体运营成本。2024年以来，滴滴出行更加专注主业，出售智能座舱相关资产、上线滴滴包车，巩固国内国际核心出行业务发展。

规模优势：双边网络效放大，用户及交易量规模优势稳固

- 司乘双边网络效应之下，滴滴出行形成规模与市场地位优势。自2023年1月恢复新用户注册以来加快复苏，实现双端用户及核心平台交易量的持续增长。



数据来源：企业财报、公开信息

滴滴出行：专注主业推动稳健发展，实现效率改善

2024年滴滴聚焦出行服务主业升级及延伸，通过降本增效提升营收、扭亏为盈

- 2024年，滴滴出行在聚焦主业的战略下持续提升司乘权益、加强服务，向换电、Robotaxi、包车等相关业务延伸。从财报来看，滴滴出行系列动作有效带动平台单量增长，GTV持续同比上涨，截至三季度已超千亿；结合对成本的控制，三季度实现扭亏为盈，经营表现整体稳健向好。

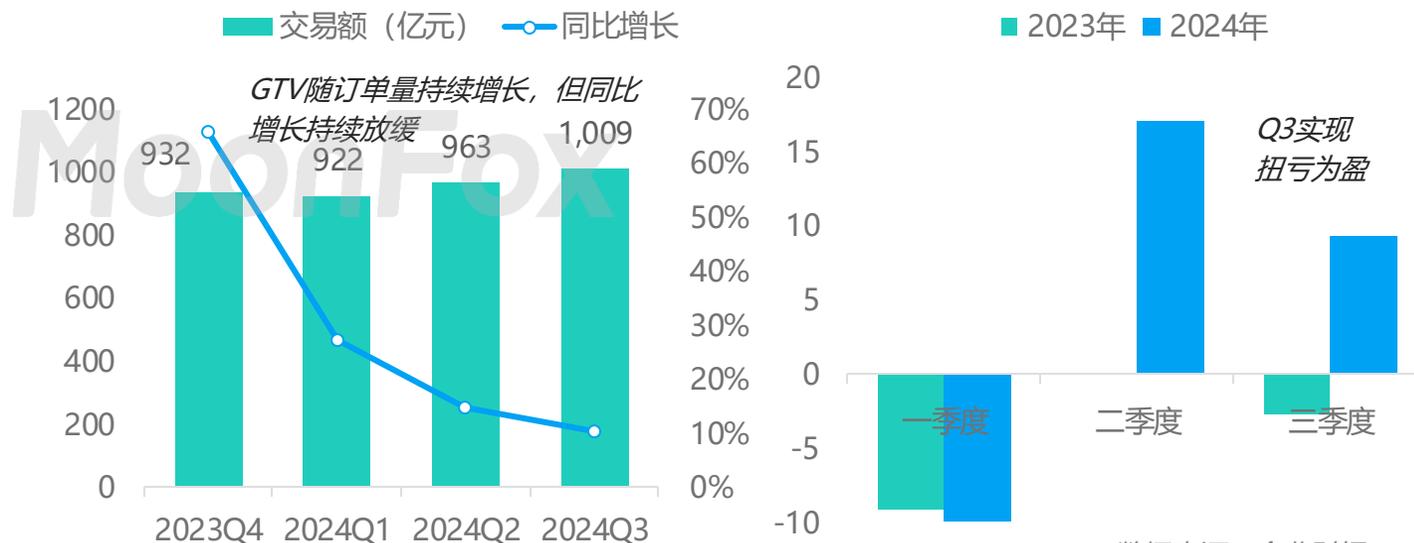
滴滴出行持续强化司乘服务，延伸换电及无人驾驶业务

以降本提质为关键词，滴滴实现出行交易额增长与扭亏为盈

- 业务增长：**2024年滴滴核心平台交易量（含国际）逐季增长，三季度超41亿单，同比增长15%；单量的提升带动交易规模增长，三季度达1009亿元新高，1至9月营收累计超1500亿；
- 扭亏为盈：**得益于规模增长和成本控制，滴滴三季度净利润9.3亿元，较去年同期扭亏为盈。

2023Q4-2024Q3滴滴出行核心平台交易额

2023-2024年滴滴出行净利润（亿元）



数据来源：企业财报

用户侧

- 加强权益保障：**推出车费卫士功能，智能拦截费用异常订单、减免异常费用，保障用户权益；
- 企业用户服务：**滴滴企业版升级为一站式商旅出行平台，连接“用车+机酒”等需求。

司机侧

- 升级口碑值体系：**多城陆续试点新口碑值体系，新增车型分指标，全面评估司机服务并更注重司机权益；
- 提升司机保障：**升级保障计划，以车险直连优惠、省险宝帮助司机节省成本；推出极端天气误工保障等。

出行服务延伸

- 新能源换电：**与宁德时代达成合作成立合资公司，从网约车场景切入，深化换电领域生态网络布局；
- 无人驾驶：**与广汽埃安的合资公司安滴科技获得工商执照、旗下子公司滴滴自动驾驶获C轮融资，加速推动Robotaxi布局；
- 包车业务：**在全国范围内上线并推广包车服务。

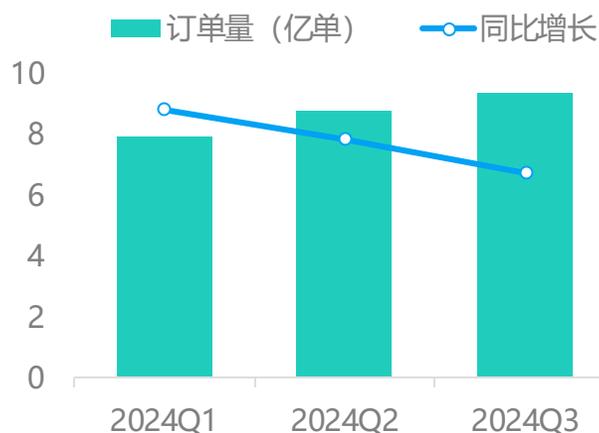
滴滴出行：掘金海外市场见成效，长期发展兼具机遇与挑战

滴滴国际业务增长优于国内市场带来发展机遇，需持续优化运营、巩固竞争力

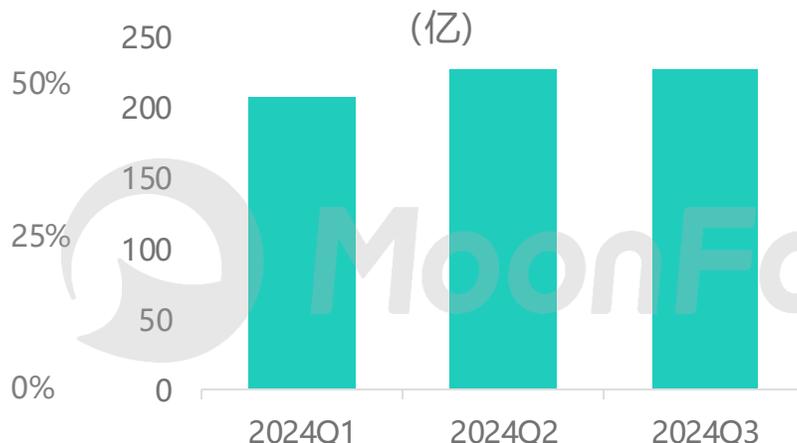
发展机遇：国际业务整体表现亮眼，或将成为滴滴出行新增长引擎

- **滴滴出行国际业务增长可观：**2024年滴滴出行国际市场订单量、交易额及营收均实现高速增长。截至第三季度，滴滴出行国际业务交易额达到总交易额的约22.6%。其中，滴滴出行已于拉美地区形成可观市场影响力，据公布巴西、墨西哥活跃用户超千万。

2024滴滴出行国际市场订单量



2024滴滴出行国际市场交易额



- **长期来看国际市场兼具挖掘潜力和发展可行性：**滴滴出行在国内网约车市场中份额稳定，但面临来自其他网约车平台的竞争，订单增长日益放缓。相较而言，海外新兴市场存在广阔蓝海，滴滴出行可基于运营能力、核心资源优势，通过本地化服务和有效的投资深度挖掘海外市场增长空间。

发展挑战：整体运营质量和长期竞争力有待提升

01、平台合规问题仍存，需持续提升服务质量

- 随市场扩张，滴滴出行面临平衡业务规模与用户体验的问题；
- 根据交通运输部数据，滴滴出行及旗下花小猪合规率在订单量前十平台中表现不佳，平台运营和服务质量有待加强。

02、缩减技术投入控制成本，或将影响长期发展

- 2024年以来，滴滴出行研发费用保持同比缩减，以控制成本。三季度，滴滴出行的研发费用为19.75亿元，较去年同期减少6.4%；
- 网约车行业处于技术推动的转型升级阶段，减少研发投入和科技投资或将影响滴滴出行技术服务和长期创新能力。

数据来源：企业财报

曹操出行：绿色共享出行平台，以定制车与科技提供品质服务

主打定制车、新能源及品质服务，面向B、C端提供平台赋能形成开放生态

- 曹操出行是吉利控股集团旗下绿色共享出行平台，结合吉利主机厂资源和能力优势，形成定制网约车+智能技术+专业服务的综合布局，以多场景能力匹配差异化出行需求，并基于综合型供应链平台能力进一步赋能B端，打造移动出行开放生态。

业务布局：背靠吉利资源，以定制化、智能化、专业化特点形成高品质出行服务能力

平台赋能：形成移动出行开放生态

吉利集团支持

曹操出行形成定制车辆+智能技术+专业服务出行业务布局

战略性投资

作为吉利控股集团布局“新能源汽车共享生态”的战略性投资业务，获得吉利集团资源支持

智造能力

吉利提供集数字化、自动化、智能化、柔性化为一体的工业4.0智造能力支持



定位绿色共享出行平台，以网约车、专车等多元业务满足各场景出行需求，形成车联网、自动驾驶、新能源等科技优势

曹操网约车

提供快选、惠选、优选、专车、顺风车等服务

曹操企业版

一站式企业用车服务，满足员工及客户出行

曹操汽车

共享出行定制车品牌，具备智能、续航等优势



礼帽出行

为高品质出行提供订制化服务，具备专业、无障碍特点。截至2024年初已投放超千台无障碍专车，服务超500万人次

预约出行

预约订制定出行，面向无障碍、商务等差异化场景

专业车型

以LEVC TX5车型提供专业级出行服务

品质服务

从车辆设计、司机服务等维度保障乘坐体验

- 曹操出行打通产业链上下游，发展为综合型供应链平台，整合服务、管理等资源赋能加盟商，保障C端服务、形成开放生态。

供应链平台 (S端)

曹操出行打通产业链上下游

- 供应链
- 服务
- 管理
- 营销

整合各类资源 ↓ 提供集中赋能

加盟伙伴 (B端)

拥有核心生产资料

- 车辆
- 司机

移动出行用户 (C端)

曹操出行：立足差异优势积极扩城，营收及盈利表现持续优化

形成定制车+新能源+出行生态优势，结合业务扩城有效提升营收和毛利率

- 2024年，曹操出行加速提升现有城市市场渗透率并进军多个新城，基于定制车成本效率、新能源及智慧出行生态等多维度优势加速扩城，截止2024年6月实现运营范围扩大至83个城市，营收规模同比增长24.7%，并有效提升毛利率和司机收入水平。

N立方战略建立成本效率、绿色出行及智慧生态核心优势

0.1 定制网约车降低TCO，建立成本优势

曹操出行深度参与定制车辆制造，优化乘客体验、便捷能源补给、降低车辆TCO，枫叶80V、曹操60每公里成本较其他同类型可换电纯电动车分别降低33%、40%

	枫叶80V	曹操60	定制纯电动汽车 (换电式)	纯电动汽车 (充电式)	ICE车辆
每公里成本 (元)	0.53	0.47	0.78	0.80	1.15

02. 持续加码新能源布局

在新能源共享出行平台的定位下，曹操出行加大新能源车型投放、布局新能源换电网络，推广绿色出行

- 截至6月底 累计碳减排 **330万吨**
- 累计提供新能源汽车服务 **16亿次**
- 签约换电站 **320座**

数据来源：弗若斯特沙利文



数据来源：公开信息

03. 形成智慧出行新生态

以科技驱动智能化、自动化发展

- 车辆智能管理
- MSW安全应急
- AI调度管理
- 智慧巡网融合
- 智能语音助手
-

效率

智能

安全

基于差异优势加速扩城，实现营收增长、毛利率改善

01. 业务覆盖增长：2024年6月底曹操出行运营范围扩大至83个城市，半年内新增32城；已拥有覆盖29个城市超3.3万辆车的大规模定制车队。

02. 营收增长近25%：随业务扩张和营销加强，曹操出行2024年上半年同比增长24.7%，达62亿元，实现营收规模快速增长。

03. 毛利率改善：基于定制车成本优势和总获客成本比重的下降，曹操出行毛利率持续改善，由2023年的5.8%提升至7.0%；司机的平均每小时收入也保持增长，达到37.2元。

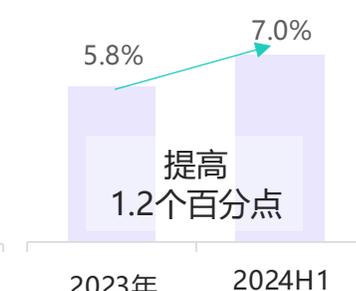
运营城市范围



营业收入 (亿元)



毛利率水平



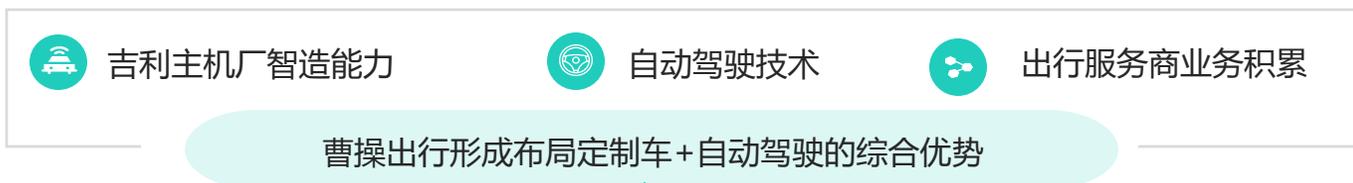
数据来源：企业招股说明书

曹操出行：定制车+无人驾驶双轮驱动，生态布局更趋完善

预计曹操出行定制车优势进一步放大，无人驾驶及生态合作布局深化带来新增量

- 从中长期战略来看，曹操出行聚焦定制专车和自动驾驶布局，预计两年内推出定制化Robotaxi网约车，并配套形成运营系统及解决方案，实现行业竞争力和C端服务模式的全面升级；B端方向，将打造更全面的网约车服务平台，深化产业合作、发挥平台赋能，加强生态合作。

技术：定制专车优势放大、加速无人驾驶布局，双轮驱动长期增长



定制车策略成效凸显，奠定核心优势

- 定制车贡献GTV比重增长：**2023年，曹操出行定制车辆履行的订单金额占总交易额比例为20.1%；截至2024年6月底，已提升至26.4%
- 定制车策略奠定长期增长：**定制车策略已成为曹操出行控制成本、提高服务质量的重要抓手；并为其发展定制化Robotaxi车型提供重要积淀

Robotaxi布局提速，全面规划定制车+解决方案

- 完全定制Robotaxi车型**
- 基于定制车辆的服务解决方案**
- 全场景自动化运营系统**
- 定制车Robotaxi车型提速：**曹操出行将在两年内推出用于网约车业务的完全定制化Robotaxi车型
- 围绕自动驾驶的全方位布局：**定制车辆结合服务解决方案、自动化运营系统，预计曹操出行将形成更高效的出行服务能力和综合优势

生态：加强生态合作，促司乘及平台三方共赢

曹操出行发布新开城合伙人模式，通过资质授权、营销赋能、技术及金融支持等方式，为合作伙伴提供多维助力及可成长收益体系，预计将促进曹操出行业务扩张和运营优化，实现多方共赢。

全面开放的新开城合伙人模式

平台运营 + 开城 + 定制车销售 + 司机车辆运营管理

立体式、多元化、可成长收益体系

直接收益 + 生态链收益
租金收入、流水分润、售车收益 + 司机管理、车辆运营、维修保养

合作伙伴学院+成长权益

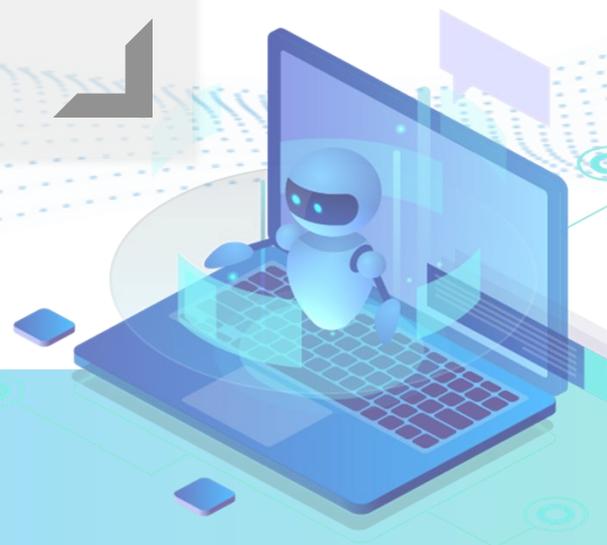
成长路径规划 + 成长权益要素
品牌、经营、业务拓展等多维指导 + 运力运营、资产合作、时空粘性、资源资质

深化合作

平台赋能

第四章

趋势展望



技术趋势：流量红利见顶，新质生产力构成产业未来新增长动力

- 长期来看，网约车行业的增长驱动力将随流量见顶、技术突破而持续转变。以新能源、人工智能为代表的新质生产力将整合科技创新资源，引领战略性发展新方向，加快推动网约车行业迈向高效高质、全场景智慧化的新阶段。

技术与创新驱动行业提质提效

创新主导

新质生产力以创新驱动为核心，赋能网约车行业摆脱逐渐放缓的传统增长方式和发展路径

新质生产力的引入，助力网约车行业全要素生产力提升，以优化质量和提升效率为核心目标

提质提效

高科技含量

涉及领域新、技术含量高，由新兴科技发挥主导作用推动网约车行业变革、实现转型升级

能源变革是生产力进步的战略先导，在新一轮科技革命和低碳经济转型的背景下，新能源转型成为网约车行业的不可逆趋势。

- **加速转型**：2023年全国新增84.8万辆网约车，纯电动车占比85%。随新能源汽车持续下沉、多市规定新增网约车须使用新能源汽车，预计纯电动车占比将持续提高。
- **优势显著**：相较传统燃油车，新能源网约车建立起多维优势，于供需两侧升级体验。

节能环保

动力性能

智能互联

体验舒适

提升经营效率及司乘体验

- **完善配套**：围绕新能源化，政策持续出台、平台加码新能源换电，随金融保障、充电续航等痛点解决，新能源转型配套环境将进一步完善。

智慧升级以智能化新技术为支撑、科技创新为驱动力、落地应用为核心实践，加速渗透、重塑网约车产业链全环节，并催生新模式、新动能。



供给趋势：需求推动结合技术支持，多元化与定制化服务将趋主流



需求升级：网约车服务渗透提升，需求持续升级，用户对个性化和专业化服务能力提出更高要求。



聚焦服务升级，结合技术能力提效提质

存量运营和需求升级背景下，结合智能技术“卷”服务将成行业重点竞争方向，未来网约车出行将通过智能化升级提升服务力。

升级

乘车偏好个性设置

净化祛味

完善平台安全措施

车载娱乐

.....

智能

全流程数字化服务

智能调度

手机远程智控

智能判责

.....



场景细分：用户群体多元广泛，形成更多细分群体和场景下的差异化出行需求。



深耕多元场景，完善差异化服务能力

结合细分人群和场景下的出行需求和痛点，完善相关服务布局，可重点关注无障碍出行、专业活动服务方向。

出行场景多元

- 日常出行
- 商务场景
- 携宠出行
- 旅游用车
- 营销用车
- 赛事活动

业务重点发展方向

专业无障碍出行

适老化

大型活动出行保障

城际出行



定制趋势：定制化网约车在降低成本、发展Robotaxi方向的优势得到普遍认可。



预计定制网约车将加速渗透，市场空间广阔



定制网约车优势得到市场普遍认可，定制化成为平台降本提效、应对充分竞争市场的重要路径



在移动出行服务平台与主机厂共同布局下，定制化网约车销量和渗透率持续增长，市场空间广阔



自动驾驶浪潮下，头部网约车平台加码自动驾驶技术布局，通过参与造车发展定制Robotaxi车型

1. 数据来源

1) 月狐iAPP (MoonFox iApp) , 基于极光云服务平台的行业数据及月狐iAPP平台针对各类移动应用大数据的挖掘, 并结合大样本算法开展的数据统计与分析; 2) 月狐iBrand (MoonFox iBrand) , 基于全面品牌洞察方案, 对门店客流、店铺数、销量、用户画像等多维度数据进行统计与分析; 3) 月狐iMarketing (MoonFox iMarketing) , 基于自有移动端大数据和用户画像标签, 对人群社会属性、地理位置、轨迹特征、线上行为偏好等多维度数据进行统计与分析; 4) 月狐调研数据, 通过月狐调研平台进行网络调研; 5) 其他合法收集的数据。以上均系依据相关法律法规, 经用户合法授权采集数据, 同时经过对数据脱敏后形成大数据分析报告。

2. 数据周期

报告整体时间段: 2023年1月-2024年12月。

3. 数据指标说明

具体数据指标请参考各页标注。

4. 免责声明

月狐数据MoonFox Data所提供的数据信息系依据大样本数据抽样统计、小样本调研、数据模型预测及其他研究方法估算、分析得出。由于统计分析领域中的任何数据来源和技术方法均存在局限性, 月狐数据MoonFox Data也不例外。月狐数据MoonFox Data依据上述方法所估算、分析得出的数据信息仅供参考, 月狐数据MoonFox Data不对上述数据信息的精确性、完整性、适用性和非侵权性做任何保证。任何机构或个人援引或基于上述数据信息所采取的任何行动所造成的法律后果均与月狐数据MoonFox Data无关, 由此引发的相关争议或法律责任皆由行为人承担。

5. 报告其他说明

月狐数据研究院后续将利用自身的大数据能力, 对各领域进行更详尽的分析解读和商业洞察, 敬请期待。

6. 版权声明

本报告为月狐数据MoonFox Data所作, 报告中所有的文字、图片、表格均受相关的商标和著作权的法律所保护, 部分内容采集于公开信息, 所有权为原著作者所有。未经本公司书面许可, 任何组织和个人不得以任何形式复制或传递。任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规的规定。



数据需求请联系
data@moonfox.cn

数据洞见未来

Think Big with Data

29