

花小猪的哥的霸道，可能是老司机们最后的倔强

蔡菜 沙漏狗shallowdog 2020-10-31
17:42

一头狂奔撒钱的猪，身后一串都市传说

谁也说不清这头猪是什么时候占领了全北京网约车热力图，但我仍记得第一次用花小猪打车的场景：

那天晚上十点已过，我和约会对象从朝阳青年路去往昌平西二旗。我正欲用某滴打车，却遭到了男孩的厉声制止，“且慢！”，他说，“难道你不知道花小猪吗？”

说完，他打开Appstore当即下载，并顺势点开微信管好友要券，动作一气呵成——是的，花小猪沿袭了拼多多的套路，用社交裂变和口耳相传指数级铺开，硬生生靠撒钱和补贴一个猛子狠狠地扎入用户心智。

扣扣搜搜的山东男孩点开了花小猪的icon，那是一头将猪蹄改装成轮子的猪，有点土味朋克，主界面更土，红包和津贴往人脸上直怼。在礼花爆竹的特效下，金额差点腰斩，给人“不打这个车就白活了”的感觉。很明显，那时花小猪在北京还没有完全铺开，捡便宜的代价，是十分钟的漫长等待。

占便宜总能给人留下最深刻的印象，但我后来想在公司推广花小猪时，却遭到了同事激烈的反对。她们声称，“花小猪的司机特凶，都是开不了滴滴的黑户！”——有人把胳膊抬到胸前——“他们还都花臂！”

可你胳膊上的文身也不少啊，我想。

这并非只是同事的个人经历，知乎“打花小猪到底什么体验？”等系列问题下，早已聚集了一系列都市传说——乘客说司机是爱骂骂咧咧的流氓，司机说乘客是爱占便宜的事儿逼。

此外，相比全网打车软件几乎1：1的性别分布，打花小猪的女性要远远低于男性，这悬殊的差距足以证明花小猪在乘客心中留下的安全隐患数据来源：百度指数

7月22日，滴滴在官方微博上承认了花小猪是其品牌策略的一部分，注册花小猪的前提是你得先是滴滴司机。

同为一家人，为何只换了个壳子，就能造成跳水一般的用户体验呢？

我开始疯狂打花小猪。几十单后，我发现了两件事：

第一，所谓的网约车优化，本质是让司机们承担更多风险；第二，网约车产业从未完全合法过，滴滴一直都在合规和运力之间的动态平衡中斡旋。而花小猪，也许是滴滴的一次声势浩大的甩锅。

老司机最后的卑微“荣光”

今年三月，花小猪在山东临沂、贵州遵义、辽宁盘锦、阜新四地试水，八月初实现农村包围城市，抢滩登陆一二线，北京滴滴司机张师傅就是从那时候开始用花小猪的。

他一边开着雅阁，一边告诉我，花小猪的单子越远越便宜，单价最低合1.2元/公里，平峰期在1.6元/公里左右，而滴滴在2元/公里左右。开花小猪最主要的原因是平台奖励高，“最开始拿过一天600块钱的奖励，没有奖励是不值的”。

奖励机制，让花小猪和嘀嗒等主打共享经济的打车软件有所不同，小猪的司机们不追求活儿大，而追求单子多。

不仅如此，在花小猪的“一口价”模式下，等待时间、堵车油耗、路程长短都由司机自负盈亏，“哪能又要便宜又要服务，怎么什么你都想占？”这不言自明的朴素道理，那些执意要求开进小区单元的乘客就是无法自觉领会，张师傅失望地大摇其头。

开着花小猪，出租车司机们似乎重新沐浴在了“北京儿道路支配者”的往日荣光里，夺回了车内空间的掌控权。前一单是滴滴，老哥不得不亲切问候，“滴滴为您服务，请您系上安全带我们出发了”；这一单是花小猪，老哥将口罩拉至鼻子以下，一句“手yi尾嗽儿”（手机尾号）将他的南城身份袒露无遗。

张师傅在笑谈间透露，花小猪司机群流传着这样一句话：“如果开滴滴开生气了就去开花小猪”。虽半嗔半气，但这种霸道绝非空穴来风。

首先，花小猪司机每天有三次免责拒单的机会（滴滴司机一次都没有）；其次，即便司机信息都存在滴滴后台，乘客仍无法在花小猪APP里评价司机或查看司机星级（这不就是盲盒版的滴滴吗？！）；还有，真正影响司机收入的是接单率，但这个数字与服务质量无关，且只要保持在70%以上就不会有任何影响（张师傅：“完全不用担心，这玩意儿涨贼快”）；最重要的，花小猪的机器人客服也就是聊胜于无的程度，一般的投诉只会碰上敷衍的车轱辘话（张师傅：“最开始的一个半月甚至没有客服，那会儿乱的诶……”）。

另一位龚师傅称，即便这样，自己也从未跟乘客起过矛盾，因为“一说话不好使，听得不顺耳那我取消不就行了？”

“今天早上我刚拉一女的，”龚师傅说，“她定的是超市你知道吗，结果怎么着，嘿，她在公交车站站着呢，我已经到了，我说你哪呢，她说她在定位的位置，是一公交车站，我说你看看自己定哪了？她反倒说让我看看她定哪儿了，我说你、自己、看看、你、到底、定哪了！说完我就撂了，撂了我就开到她跟前。她瞅见我了，摆摆手，我示意我看见她了，然后我就、在她面前、开走、了！”

花小猪的出现让一被投诉就扣六分的滴滴老哥们终于呼吸到了一口自由的空气，在他们看来，松动的规则和相对便宜的一口价共同造就了这一方网约车屈的双边自由市场。

人、老年人、孕妇可享特殊待遇！一口价也有温情！）

“然后点上一支烟”

必须强调的是，花小猪司机的霸道跟过去出租车司机的自信有着本质上的差别：

它既不是供不应求造成的市场自信，也不是城市主人翁那种文化自信，而只是自觉吃亏后的代偿、生存空间被挤压后小小的反骨和规则稍微松动后无关痛痒的叛逆，它，可能是网约车司机们最后的倔强。

花小猪司机不相信算法

对于乘客来说，花小猪的使用流程是极简的，选择上下车地点后会出现一个一口价，然后就是坐车、付款。

但对于花小猪司机来说，整个过程却充满了不能令人信赖之处。

“一口价”意味着无论这单花了多长时间、什么路线、路况如何，价格都是在乘客确定上下车地点的一瞬间决定的。按理说，后台会把堵车时间等因素计算在内，但几乎所有司机都反映，花小猪的“堵车宝”服务只在特定时间段里生效，而且金额很少，他们都曾被“一口价”狠狠坑过。

在京城高速公路上奔波的时候，白师傅会不时想起国庆前夕的那个下午：“那天我从西三旗跑到花乡附近，33公里，一口价46块钱，走的是西四环，堵到干脆不动，我整整跑了两个小时零十分钟，本身花小猪单子越大越不挣钱，还堵车，你算算两个多小时我这油得烧多少？”

也许是滴滴程序猿还不够肝，花小猪的系统频频因为爆单而崩溃，还常有定位不准的bug，定位有时能差几百米，经常在上车点找不到人，一口价又把利润空间卡死了，“等久了就相当于赚少了，所以花小猪司机都容易急”。

要拿出“一口价”的噱头，花小猪砍掉了添加订单和修改终点的功能，而痛快承诺的背后，全是司机私底下需要花费的解释成本。

“我们司机垫付了高速费，需要自己管乘客要！有一次，那个乘客就是不给我高速费，说‘我凭什么给你？我打的是一口价的车。’我说一口价是行程的费用，走高速是额外的费用。还拿出花小猪那个使用规则给他读，我说咱俩去派出所，最后他磨叽好半天微信给我刷了五块七毛钱，20多公里30多块钱，路上堵车，花了一个多小时，我自己再搭个五块七毛钱的高速费，这说的过去吗？！”

要不到高速费的大有人在，另一位师傅告诉我，客人不想上高速，要求走匝道，“就为了省两块钱的高速费”，可是走匝道会多花费半个小时，这个时间成本只能司机自己承担，最终，师傅选择自掏腰包交了两块钱高速费。

从此，滴滴不想负全责

最令司机们不满的，是花小猪彻底取消了罚款报销机制，对很多司机们来说，这不啻于被放逐到了无保护地带。

很多人担心花小猪的车辆不合规、司机野路子，这确实是事实，但根本原因是大多数滴滴网约车本身就不合规。

据2016年新出台的网约车政策，网约车企业需要在当地获得《网络预约出租汽车经营许可证》、司机要获取《网络预约出租汽车驾驶证》、驾驶车辆需要具备《网络预约出租车运输证》。

其中，《驾驶证》要求北京网约车司机有北京户口，而《运输证》则对车辆的规格、轴距、排量、所上的保险都有较高的要求（又有几成的滴滴是达到标准的三厢车）。如果真的按照标准，大部分滴滴司机都会被拒之门外。

合规和运力之间，矛盾一直存在，“下沉”的花小猪，则让问题加速浮现出来。

滴滴为保证运力，一直在为因两证不全而被运管局罚款的司机报销。这些罚款从一万两千元到三万元不等，多发于火车站、机场等交通枢纽。

开滴滴没什么后顾之忧，这是很多司机选择注册滴滴的考量，也是滴滴最终占有绝对性优势的市场份额的关键。但如今处于垄断地位的滴滴，在将自家司机引流到花小猪后，立刻卸下了这个担子。

胡哥是花小猪司机某分舵的队长，行驶在朝阳北路时，他一直在跟群里的兄弟谈论那出“悲剧”：就在前一天，一花小猪司机不知道香山在查两证，被罚了一万二，胡哥一边痛心疾首，一边责备兄弟们不够团结，“嗨呀，你们真是的，不是一个群的也得告诉人家一声，太悲催了，这哥们儿，这一万二给兄弟们吃了喝了多好”。

除了这种重大金额损失，滴滴的保障还体现在：假如乘客在订单完成之后没有付款，平台会在几个小时之后自动垫付，但像个渣男的花小猪却不会：它不再充当调节司机和乘客的中央指挥台，纯粹蜕变为一个分配订单的信息枢纽。它只会在乘客拒绝付款的第三天给司机一个虚拟号码，司机每天可以在早八点到晚十点之间拨打三次。

“其实没什么用，对方就是不付，有什么辙呢？”胡哥说。

群里一花小猪司机展示自己的订单页面，全是没付款的订单

没有人能一直开花小猪，但总会有人开花小猪

胡哥告诉我，他家在河北省雄安新区有一套亟待拆迁的房子（胡哥：“雄安新区知道吗，全国示范区，那意思以后全国都得按照它那样建，百度一搜你就知道了”），开花小猪只是等拆迁时没事儿干的消遣。但即便是消遣，他也能从这几个月花小猪丰盛的补贴表象中，嗅到一丝请君入瓮的味道。

“现在补贴都变少了，很明显，以前每天有五种奖励，早上七点到上午九点的早高峰奖，上午九点到下午五点的平峰奖，下午五点到晚上七点的大高峰奖，晚上七点到夜间十二点的晚高峰奖和全天累积接单奖。现在全天奖被取消了，等于直接少了100块钱，每项奖励都在变少，奖励的方式也从每单奖励，变成了跑满五单或者十单才奖励。”

据胡哥回忆，花小猪巅峰时期的奖励几乎能达到每天600元，而现在只有100多。说话间，群里司机们正预测未来：在被高额补贴引流来的司机达到一个稳定的数量后，乘客会习惯于打花小猪而非滴滴，那时补贴会进一步缩水。

群里的司机在发现奖励变少之后表达不满，但由于花小猪的单量增长，还是在继续接单，一哥们在发表怒其不争的感想

胡哥这么说，是因为他经历过2013年滴滴拉人头的套路，与现在如出一辙。那时，滴滴打车和快的打车为抢占市场开启补贴大战，最终滴滴通过‘烧钱’暴力清退其他公司，成为行业老大。之后，滴滴逐渐下调保底工资、收取司机“份儿钱”，试图将前期的补贴找补回来¹。不少人认为，这种撒钱行为涉嫌掠夺性定价。

截止 19 年 12 月，滴滴以超过九千万的活跃用户数量处于遥遥领先的领跑位 数据来源：易观数据

胡哥说自己心态好、不着急，因为家里有房等着拆迁。但他依然忧心于同行们的收入：“除非奖励一少大家集体不拉，要不越拉就挣得越少。但这不可能嘛，没法统一，我家里有拆迁房，我能不拉，可总有人会去拉。”

一个更遥远也更悲观的猜测是，滴滴正在利用花小猪业务渗透三四线城市的毛细血管，收集无人驾驶所需要的数据和场景。出租车司机不仅会越拉挣得越少，等到无人驾驶完全铺开，可能会面临零收入的绝境。对于这样危言耸听的想法，胡哥笑了笑，不予置评。

【参考资料】

- 1、网约车市场垄断问题调查及法律对策研究 ——郭子莹，2020. 10
- 2、共享经济下网约车的法律规制 —— 李继刚、李娅茹，2020. 8