

上海司机收入分析报告

本次专题根据 7 月 30 日至 8 月 5 日上海司机收入数据，将司机按照不同维度分层，对比同一维度下的不同层级司机的收入情况，以及不同维度下相似层级比较分析。

主要按照以下维度进行司机分层

- 1、开单天数(所有订单、乘客单)
- 2、订单数(所有订单、乘客单)
- 3、补货次数

备注：
任务奖励=上周开新乘客单任务奖励+本周补货任务奖励
派样——订单折扣低于 3 折的定义为派样订单

一：上海司机开单天数分层

司机活跃天数(所有订单)												
司机类型	司机数	总收入				人均收入				各项占比		
		总收入	任务奖励	售卖提成	派样提成	总人均收入	任务奖励	售卖提成	派样提成	任务奖励	售卖提成	派样提成
活跃天数1天	425	2247.91	215	1692	340.91	5.3	0.5	4.0	0.8	9.6%	75.3%	15.2%
活跃天数2天	207	1447.1	125	1034.8	287.3	7.0	0.6	5.0	1.4	8.6%	71.5%	19.9%
活跃天数3天	171	2124.59	341.4	1184.44	598.75	12.4	2.0	6.9	3.5	16.1%	55.7%	28.2%
活跃天数4天	138	2951.17	609.2	1278.46	1063.51	21.4	4.4	9.3	7.7	20.6%	43.3%	36.0%
活跃天数5天	96	2775.61	855.4	1097.22	822.99	28.9	8.9	11.4	8.6	30.8%	39.5%	29.7%
活跃天数6天	77	3090.34	780.4	1273.56	1036.38	40.1	10.1	16.5	13.5	25.3%	41.2%	33.5%
活跃天数7天	66	4832.83	918	2045.41	1869.42	73.2	13.9	31.0	28.3	19.0%	42.3%	38.7%

司机活跃天数(乘客订单)												
司机类型	司机数	总收入				人均收入				各项占比		
		总收入	任务奖励	售卖提成	派样提成	总人均收入	任务奖励	售卖提成	派样提成	任务奖励	售卖提成	派样提成
活跃天数0天	310	2377.73	15	1872.9	489.83	7.7	0.0	6.0	1.6	0.6%	78.8%	20.6%
活跃天数1天	325	2117.16	315	1292.63	509.53	6.5	1.0	4.0	1.6	14.9%	61.1%	24.1%
活跃天数2天	201	2414.97	299.6	1451.64	663.73	12.0	1.5	7.2	3.3	12.4%	60.1%	27.5%
活跃天数3天	136	2518.45	587	1152.6	778.85	18.5	4.3	8.5	5.7	23.3%	45.8%	30.9%
活跃天数4天	102	3134.8	809.8	1236.08	1088.92	30.7	7.9	12.1	10.7	25.8%	39.4%	34.7%
活跃天数5天	57	2551.97	905.8	761.63	884.54	44.8	15.9	13.4	15.5	35.5%	29.8%	34.7%
活跃天数6天	34	2089.59	597	694.87	797.72	61.5	17.6	20.4	23.5	28.6%	33.3%	38.2%
活跃天数7天	15	2264.88	315.2	1143.54	806.14	151.0	21.0	76.2	53.7	13.9%	50.5%	35.6%

分析结论：

- 1、上周开单司机中有 310 人没有开乘客单，占比 26. 3%。
而这部分司机的人均收入超过了开乘客单活跃天数 1 天的司机，这部分司机也没有拿到上周的任务奖励，很有可能一直只是自己买。
- 2、除此以外，任务奖励和总的人均收入还是呈现每层递增的趋势，说明我们的任务激励方案总体还是合理的。
- 3、从目前奖励和提成在司机收入中的占比来看，活跃天数 5 天的司机的任务奖励是在所有层级的司机中最高的，可以适当调低他们的奖励金额。

二：上海司机订单数分层

所有订单数												
司机类型	司机数	总收入				人均收入				各项占比		
		总收入	任务奖励	售卖提成	派样提成	总人均收入	任务奖励	售卖提成	派样提成	任务奖励	售卖提成	派样提成
(0, 1]	333	1255.22	135	1013.81	106.41	3.8	0.4	3.0	0.3	10.8%	80.8%	8.5%
(1, 3]	294	1889.96	210	1339.26	340.7	6.4	0.7	4.6	1.2	11.1%	70.9%	18.0%
(3, 7]	266	3296.4	584.4	1924.34	787.66	12.4	2.2	7.2	3.0	17.7%	58.4%	23.9%
(7, 500]	287	13027.97	2915	5328.48	4784.49	45.4	10.2	18.6	16.7	22.4%	40.9%	36.7%

乘客订单数												
司机类型	司机数	总收入				人均收入				各项占比		
		总收入	任务奖励	售卖提成	派样提成	总人均收入	任务奖励	售卖提成	派样提成	任务奖励	售卖提成	派样提成
(-1, 0]	310	2377.73	15	1872.9	489.83	7.7	0.0	6.0	1.6	0.6%	78.8%	20.6%
(0, 2]	395	2162.56	300	1516.9	345.66	5.5	0.8	3.8	0.9	13.9%	70.1%	16.0%
(2, 7]	312	5252.54	1059.2	2892.06	1301.28	16.8	3.4	9.3	4.2	20.2%	55.1%	24.8%
(7, 500]	163	9676.72	2470.2	3324.03	3882.49	59.4	15.2	20.4	23.8	25.5%	34.4%	40.1%

分析结论：

按照订单数分层，乘客订单数在 1-2 单的司机收入要低于没有乘客订单的司机 2.2 元，比按照活跃天数(乘客单)分层的 0 天乘客单司机和 1 天乘客单司机的差值更大，可见低活跃的司机的收入分配有多不合理，未来应当制定规则，增加乘客单的提成，减少司机自己反复购买的提成。

三：上海司机补货次数分层

补货次数												
司机类型	司机数	总收入				人均收入				各项占比		
		总收入	任务奖励	售卖提成	派样提成	总人均收入	任务奖励	售卖提成	派样提成	任务奖励	售卖提成	派样提成
(-1, 0]	909	9415.16	1176.6	5749.44	2489.12	10.4	1.3	6.3	2.7	12.5%	61.1%	26.4%
(0, 1]	236	6246.44	2159.6	1874.93	2211.91	26.5	9.2	7.9	9.4	34.6%	30.0%	35.4%
(1, 6]	35	3807.95	508.2	1981.52	1318.23	108.8	14.5	56.6	37.7	13.3%	52.0%	34.6%

司机活跃天数(所有订单)												
司机类型	司机数	总收入				人均收入				各项占比		
		总收入	任务奖励	售卖提成	派样提成	总人均收入	任务奖励	售卖提成	派样提成	任务奖励	售卖提成	派样提成
活跃天数1天	425	2247.91	215	1692	340.91	5.3	0.5	4.0	0.8	9.6%	75.3%	15.2%
活跃天数2天	207	1447.1	125	1034.8	287.3	7.0	0.6	5.0	1.4	8.6%	71.5%	19.9%
活跃天数3天	171	2124.59	341.4	1184.44	598.75	12.4	2.0	6.9	3.5	16.1%	55.7%	28.2%
活跃天数4天	138	2951.17	609.2	1278.46	1063.51	21.4	4.4	9.3	7.7	20.6%	43.3%	36.0%
活跃天数5天	96	2775.61	855.4	1097.22	822.99	28.9	8.9	11.4	8.6	30.8%	39.5%	29.7%
活跃天数6天	77	3090.34	780.4	1273.56	1036.38	40.1	10.1	16.5	13.5	25.3%	41.2%	33.5%
活跃天数7天	66	4832.83	918	2045.41	1869.42	73.2	13.9	31.0	28.3	19.0%	42.3%	38.7%

分析结论：

补货次数达到 1 次的司机，他们的人均提成收入相当于开单天数在 4 天的司机的人均提成收入，而开单天数在 4 天的司机的人均奖励只有 4.4 元，比补货 1 次的司机奖励要低 5 元，说明司机并没有因为补货奖励而更加努力售卖商品，可以考虑调低补货奖励，或者将开单奖励和补货奖励关联起来刺激司机售卖商品。