

2023年共享单车道德实践报告 ofo共享单车 单车调查报告(优质5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

共享单车道德实践报告篇一

撰写人：

学号：20152100

院系：信息与通信工程学院

单位名称：北京邮电大学

撰写时间：二零一六年六月七日 ofo共享单车 战略规划 北京邮电大学

目 录

一、战略规划

二、市场营销

三、企业文化

四、人力资源管理

五、附录

简介：

项目战略规划

摘要

ofo共享单车是一项创举，它切实瞄准了大学生的需求，解决了许多痛点，是适宜当下校园环境的，收到了许多好评，它也因此快速扩展。它环保节能，强调共享，大大提高公共资源的利用率，十分适应当下环境，并能够很好发展。我思考了一些战略和规划，希望能让这个项目发展更好，长久地运营下去。本文使用pest和swot分析了项目的主要方面，并在市场营销，企业文化，人力资源管理方面规划战略，展望项目未来的发展。

关键词□ofo共享单车，战略规划，环保节能，利用率，环境

一、战略规划

pest

如今的电子通信技术已经非常完善并发展迅猛，普及率更是十分高。我们项目利用微信这个平台与消费者联通，再利用高德地图的导航定位等功能，在技术上已经能够满足项目现在及很长一段时间内的需求。技术方面，已经达到了便捷高效精确的条件。硬件技术方面，小黄车本身也满足安全性，舒适度，性价比等条件，满足当下及发展的需求。通信技术方面，也是已经能够满足项目需求，而且通信技术现在正是告诉发展时期，未来将能够达到更便捷，更精确。

swot分析

ths 当今社会工业高度发达，电子通讯技术日新月异，许多行业都在高速发展的进程中，全世界已经高速发展了几十上百

年。然而在高速发展之后，人们面临最大的问题便是环保，以往的以牺牲自然资源为代价的发展模式已经不适应于当下，现在迫切需要的正是我们项目这种环保节能的绿色项目。我们项目旨在共享，将有限的公共资源利用更大化。项目将成千上万的小黄车送至北京各地高校，针对大学生的需求和客观条件，有着合理且低廉的收费，而学生得到的好处是远远大于这个的。每天都有上万次的小黄车使用次数，方便了更多人绿色轻松地出行。我们项目首先需要足够量的小黄车才能普及开来，并让这种新兴的出行方式被大众普遍接受，所以前期设备的投入是非常大的，而且在这刚开始的普及阶段，利润是非常微薄的。所以项目最大的缺点在于资金流的运转并不顺畅，需要较多的前期投入，并达到一定规模后才能得到回报，是一项长期投入项目。并且小黄车的监管和维修也会是一笔较大的费用。由于我们项目强调的是自觉和共享，在实行之后并没有太多强硬的监管措施，所以导致小黄车的管理还并不到位，时常会出现小黄车损坏，上私锁，丢失等情况，所以监管将是需要完善的一个重要方面。

我们项目是这类共享项目的一次大规模尝试，更是真正运营的第一个共享单车项目，有着许许多多的机会。由于项目的模式和各项特点，在这众多资金的社会环境下必然能够吸引到投资，所以资金上是很有机会的。项目发展很快，几乎没有限制因素，所以发展机会更是充足的。这是一个新的市场，人们对于小黄车的使用量将越来越大，未来的盈利情况是十分乐观的。总之，当下环境十分时候项目的发展，充满了机会。我们项目几乎不与其他行业产生冲突，所以不会有直接威胁。但是项目的可复制性较容易，未来可能会有相似的项目变成竞争者，由于我们项目是首创，以及各种先决条件，应该能在竞争中获得优势。

二、市场营销 ofo共享单车 战略规划 北京邮电大学

我们项目开始阶段如要瞄准的消费群体为大学生，是在北

京高校中开始实行。大学生没有独立的收入来源，所以在平时出行方面更加青睐于低价的方式，并且一般不会出行较远，所以我们项目正是如此营销，大学生通过身份验证后就能以很低的价格使用小黄车，按照骑行距离收费，廉价合理。为防止小黄车骑出学校丢失，要求需要骑出学校的学生先交押金，押金在骑回之后随时能够归还，大学生普遍能够接受。

大学生租借小黄车具有高频性、短距性等特点，所以我们需要足够量的小黄车遍布于学校，让学生能够随时随地可以用上小黄车，形成一种习惯，那么能让小黄车获得更大的利用率，创造更大价值。

现在电子通讯十分普及，几乎没人人都随身携带智能手机，所以利用手机这个媒介，加上微信这个平台进行项目的运营是十分合理的，非常有助于推广。并且大家普遍更喜欢网上支付这种小额消费，使用微信支付让租借更加便捷高效。再加上微信公众号上可以进行各种宣传，并能够在线举行许多活动，这使项目更加有趣，能吸引更多学生加入。

我们也可以通过调查问卷来明确消费者的态度和需求，并找到需要完善的地方，让这个新兴项目更早走向成熟。具体问卷见附录。

三、企业文化

我们项目宗旨是绿色出行，环保高效，我们强调共享，我们相信自觉，所以我们的文化亦是如此。我们相信每个人都可以为环保出一份力，我们相信每一个人都乐于共享，我们相信每一个人都有作为社会一份子的责任感。我们的初衷是服务社会，保护环境，所以我们不是为盈利而运营的，我们不会为了一点利益而大大约束小黄车，我们信任彼此，我们是绿色项目，所以我们企业在未来也会以服务为目的，让项目更加便捷惠民。

四、人力资源管理

我们项目覆盖面很广，所以需要聘请有管理经验的区代理，然后再一次向下发展，形成管理网。每个区还要有足够的维修员工来维护小黄车。需要技术人员维护微信公众号。人员应聘面向大众，没有其他太多限制。薪酬刚开始不会太高，但是总体呈上升趋势，根据职位不同薪酬也不同，具体薪酬根据为项目的贡献定。小黄车投入的资金由项目负责人调配并分发到各各区代理，自上到下做好财务账；小黄车收入通过微信在网上汇集，做好账单后再同一调入公司资金流。

五、附录：北邮小黄车调查问卷

北邮小黄车调查问卷

您好，我们正在做一个关于我校小黄车的市场调查问卷，您的宝贵意见将对我们有很大帮助，耽误您几分钟作答，十分感谢您的配合，谢谢！

1. 您的性别是？

a 男 b 女

2. 您是否使用小黄车？

a 经常使用 b 偶尔使用 c 几乎不使用

3. 您对小黄车这个新项目持怎样的态度？

a 喜欢并期待 b 没什么感觉 c 不喜欢

4. 您对现在小黄车的收费持怎样的态度？

a 能够接受 b 勉强接受 c 不能接受

5. 您觉得小黄车的模式足够完善吗？

a 比较完善 b 不完善

6. 如果您觉得不够完善，能指出突出的漏洞或不足吗？（选做）

7. 您对小黄车现在的数量和质量满意吗？

a 满意 b 比较满意 c 不满意

8. 您对小黄车的盈利模式持怎样态度？

a 创新不错 b 一般 c 不乐观

9. 您觉得小黄车有发展潜力吗？

a 很有潜力 b 一般 c 没有潜力

10. 您能提出一些建议或措施吗？（选做 ofo 共享单车 战略规划 北京邮电大学

十分感谢您的配合，谢谢！

共享单车道德实践报告篇二

就共享单车的单车使用距离而言，“1~3公里出行”大于“3~5公里出行”大于“5~10公里”出行。“解决最后一公里出行”这个口号，不是说说而已。除了需求外，单车的用户体验也在一定程度上影响了用户的骑行距离。而男性在3~5公里的骑行段明显多于女性，体力优势明显。

披星戴月，上下班使用最集中

上班族对共享单车的感情，那绝对是不掺一点水分的。

共享单车道德实践报告篇三

共享单车使用的高发时间段是早7点到10点，与下午17点到晚间20点，正好符合共享单车用户以年轻白领上班族为主力的调查结果。

爱恨交加23%觉得找车太麻烦

骑着共享单车赶地铁和快速公交线的用户，对工作绝对是真爱。上下班的刚需成就了共享单车市场的绝对优势。

多达35%的人选择使用共享单车的原因，是为了解决短程出行，25%的人是因为取车和停车方便，但现在共享单车市场面临的一大考验也是停车难、停车乱的难题。如网友所云，共享单车的崛起是对国民素质的一大考验，希望“解决最后一公里出行”不会变成了“阻挡最后五十米交通”。

共享单车道德实践报告篇四

ofo共享单车 市场调研报告

撰写人：

学号：

院系：信息与通信工程学院

单位：北京邮电大学

撰写时间：二零一六年四月二十八日

目 录

一、调查背景

二、调查方法

三、调查结果和结论

四、总结和建议

五、附录

简介：

ofo共享单车是起于北大校园的学生创业项目。由于高校内的主要交通工具是单车，但校园单车又面临“买车、修车和丢车”等痛点，于是在uber和airbnb的启发下ofo共享单车团队于2015年9月开始在北大跑马试验。截至2016年3月，已经覆盖了20余所北京高校，服务近100万高校师生，累计订单突破150万。2016年ofo的目标是拓展至全国500所高校ofo共享单车这学期在我们学校兴起，我对此十分感兴趣，做了以下调研。

市场调研报告

摘要

ofo共享单车是一项创举，它切实瞄准了大学生的需求，解决了许多痛点，是适宜当下校园环境的，收到了许多好评，它也因此快速扩展。我觉得我们可以将它作为案例，深刻分析体会，对我们今后的学习创业将会有很大的作用。

关键词ofo共享单车，大学校园，创新创业

一、调查背景

我们学校位于北京市昌平区沙河，位置比较偏僻，交通主要以地铁为主，我们学生自己出行不太方便。ofo共享单车入驻我们学校不到一学期，同学们也刚开始接触共享单车，但已经有了很大反响，共享单车现在正在快速扩展并完善。

二、调查方法

我这次对ofo共享单车的调研方法主要为抽样调查和调查问卷。首先我随机选取了本校大约100名同学，男女比例约为7:3。然后对他们发放调查问卷，以自愿为前提，让同学们认真填写，我也准备了一些小礼物感谢同学们的配合。填完问卷后我收回并逐一统计数据。

三、调查结果和结论

本次共得到有效问卷98份。通过对这些问卷的整理和分析可以得出以下结论： 1. 在收回的98份问卷中，对ofo共享单车表现欢迎和喜欢的有78份，大约占80%，表明了同学们大部分喜欢并认可共享单车，共享单车在我们学校还有很大的发展空间。

2. 大部分同学们对于单车的收费方式和价格表示接受，甚至还有一部分同学觉得价格偏低，对单车价格表示不能接受的问卷数为0份。这表明ofo共享单车的收费方式是合理的并适宜我们大学生的，还有很大的盈利空间。

3. 许多同学表示小黄车现在还不够完善，有诸如小黄车流失、被私藏或上私锁、损坏、数量和质量不足、收费有很大漏洞等问题。这表明小黄车作为商业项目运作的开始阶段仍有许多问题要解决，达到成熟的商业化还有很多地方要改进。

4. 同学们大多对小黄车这种新兴模式持认可态度，对它的潜力和发展也很乐观。这表明ofo共享单车这种模式和盈利方式可行性很大，潜力是很大的，是能够适应当下市场环境的。

四、总结和建议

通过这次对我校ofo共享单车的市场调研，得到的结论总结为以下四点：共享单车是受学生喜欢的，还有很大的扩展空间。共享单车现在的收费是不高的，盈利还有空间。共享单车在运营上还存在许多问题，达到成熟的商业化还有很长路要走。

共享单车是受学生认可的，并有着很大的潜力和发展空间。

对于ofo共享单车的运营和未来的发展，我们有以下建议：

1. 完善运作和收费系统，正式化、标准化、规范化。2. 收费模式和价格可以更加具体化、人性化。3. 加强监管，让每辆车实现更大的价值。

4. 可以引进投资扩大规模，增加小黄车的数量和质量。

附录：北邮小黄车调查问卷

北邮小黄车调查问卷

您好，我们正在做一个关于我校小黄车的市场调查问卷，您的宝贵意见将对我们有很大帮助，耽误您几分钟作答，十分感谢您的配合，谢谢！

1. 您的性别是？

a 男 b 女

2. 您是否使用小黄车？

a 经常使用 b 偶尔使用 c 几乎不使用

3. 您对小黄车这个新项目持怎样的态度？

a☐喜欢并期待 b☐没什么感觉 c☐不喜欢

4. 您对现在小黄车的收费持怎样的态度？

a☐能够接受 b☐勉强接受 c☐不能接受

5. 您觉得小黄车的模式足够完善吗？

a☐比较完善 b☐不完善

6. 如果您觉得不够完善，能指出突出的漏洞或不足吗？（选做）

7. 您对小黄车现在的数量和质量满意吗？

a☐满意 b☐比较满意 c☐不满意

8. 您对小黄车的盈利模式持怎样态度？ a☐创新不错 b☐一般 c☐不乐观

9. 您觉得小黄车有发展潜力吗？

a☐很有潜力 b☐一般 c☐没有潜力

10. 您能提出一些建议或措施吗？（选做）

十分感谢您的配合，谢谢！

共享单车道德实践报告篇五

1. 大学生主要经济来源是靠父母，大多数生活不会太奢侈，出门基本靠公共交通工具，而小黄车的易获得性、经济实惠性都是普通大学生所喜爱的。

2. 大多数大学生的道德水平不差，减少了恶意破坏自行车的事件的发生，一定程度上降低了成本。

3. 大学生接受新事物的能力较高，使小黄车比较容易推广开来。

那说了这么多，与ofo的盈利模式又有什么关系呢？有关系，有很大程度上的联系。正是大学生的消费能力和接受能力促进了小黄车的盈利。

我们首先来看看小黄车的租赁模式：通过下载app付费获得密码就能使用。而且关注ofo的微信公众号上还能时不时领取红包来抵扣租车费用。那它的收费标准又是怎样的呢？一分钟只需一分钱，一公里只需四分钱，每天二元封顶。问题来了：单靠这么便宜的收费去实现盈利是很难的，那它靠什么盈利呢？靠的就是上面说的庞大的大学生群体。每辆小黄车被一百人使用就可以收回成本，之后就单纯盈利了，这是其第一种盈利模式，也是最直接的。

其次，要用小黄车就必然要下载它的app[]使用了小黄车之后就必然想要享受更便宜的使用体验，于是八九不离十会关注ofo的微信公众号，这一点从ofo的微信公众号的关注数在松江大学城高排名就能窥见一二。而在这个信息大爆炸的时代用户和流量就代表了一切。这样一来大量的广告商会找到公司，在app和公众号上投放优质的广告，既吸引了更多用户又做到了大幅度的盈利。

其实租赁自行车并不是第一次被提出来，政府早已实行了自行车租赁这个方案也确实投入实施了。但为什么有很多群众宁愿花钱去租ofo或者摩拜单车，而不愿去用免费的政府的租车。原因很简单，一是办卡太麻烦不如直接用手机快，二是站点太少却要求骑上了车就一定要放到站点锁上才算完成交易，不能随处停。虽然政府的模式弊端多，但其也有好的一

面，那就是能够最大程度上保护自信车，比小黄车单纯的道德约束模式要有用的多。

所以最好的方式就是两者结合—通过政府补贴。即为公私合作关系，这是一种政府和社会资本在公共基础设施合作中的一种项目融资模式。共享单车作为公共交通的补充，很有必要介入政府的财政支持，这主要是出于两层原因考虑，一来许多城市自建有单车租赁设施，但由于其办证手续繁琐、有固定借还点，以致使用率不高，显然摩拜和ofo等更加胜任这个角色；二来，租赁单车本身需要政府支持与规范管理，例如增设停车区、规划单车专用道等等。这样一来及解决了小黄车的不好管理，也解决了政府的公共项目的弊端。所以我认为这是ofo的第三个盈利模式，也有可能是未来的发展趋势。

但是同时小黄车现在真的存在太多的弊端了，密码共享、倒卖小黄车、恶意破坏车身、自行车分布过于分散，等等，所以即使小黄车刚获得滴滴出行数千万美元c1轮战略投资和1.3亿美元c轮融资，它的未来的发展趋势依旧是未知数。但未来的可能是无限的，小黄车可能会探索出其他的发展方向 and 盈利模式，不过无论如何我都希望它能继续下去，毕竟小黄车的存在也是造福了我们大学生群体的。