

## 摩拜单车20元的月卡,摩拜单车怎么没有免费月卡了 - 网创妙策

这是今天Mobai月卡的购买金额。事实上，20个月内不贵。如果使用频率高，你可以购买月卡。如果频率低，不要买。似乎在2017年底，或许是11月，ofo取消了月卡，moBay开始恢复月卡的原价。让我们从莫拜开始。现在每月20元，不限次数，2小时内免费搭乘ofo。首先，月卡被取消，在无法忍受的前提下，月卡也被恢复。它也很无情，扩张了20倍，从每月1元到每月20元，每天20次，2小时内免费骑哈罗自行车，2元一个月，无限次，2小时内免费骑，一个多月。哈罗月卡的价格是moBay和ofo的一半。

### 摩拜单车怎么没有免费月卡了？

这是摩拜今天的月卡的购买金额，其实20一个月，也不算贵的，如果使用频率高，可以购买月卡，如果频率低，就别买了。月卡相当于预付款，今天买从买的这一天开始生效，反正这么多的车子你也骑不完。免费月卡取消也是正常的。当初刚开始投放，推广期免费几天，然后开始收费。后来共享单车企业模仿，都搞共享单车，融资高不差钱的摩拜和ofo玩起了免费骑行或者1元/2元月卡，通过免费骑行，再加上数量之多投放城市之多，基本搞死了所有单车企业，死掉的因为本身不盈利的模式，加上运营成本之高，资本不再输血的情况下，开始消耗用户押金，等押金再用完了融资还是没有进来的时候，就会出现押金不退，然后over，用户和供应商成了炮灰。

哈罗单车如果不和永安行合并并且没有阿里是大股东，也被干死了。当时基本就剩摩拜和ofo了。哈罗和滴滴是后来出现并发力。所以在大量烧钱后，市场基本也出现寡头，让利用用户之多，培养了用户的使用习惯，在你习惯不轻易放弃的时候，就是收割的时候了，也就是收费。其实我觉得收费也是合理的，毕竟不是慈善和公益，他是生意。

好像在2017年的快要结束的时候，可能是11月份，ofo取消了月卡，摩拜也开始月卡恢复原价。其实骑行费用对于摩拜和ofo来说，是远远不够支持运营成本的，杯水车薪，腾讯爆出ofo月运营成本几个亿，摩拜应该也只多不少，所以靠骑行来作为盈利点不成立的。可能是资金链吃紧了，ofo直接取消月卡，摩拜恢复原价，但ofo免了25个城市的押金，摩拜依旧不免，所以摩拜相对来小黄车来说，资金相对充裕，因为押金299199，押金城市200175粗略计算，两者相差25城免押。

我记得摩拜有一位投资人提到了押金为什么不免，他说押金是用户对企业的信任，大家觉得合理吗？那为什么你企业不信任我们用户呢，你摩拜跟腾讯搞了一个腾讯信用免押金骑行，抛去老用户，忽悠新用户，这就是你对用户信任的方式吗？ofo

呢，你资金链吃紧可以理解，现在融资还没有，随时也可能死掉，不过你也应该学习摩拜，缓冲一下，可以先恢复原价，后期看情况再取消，现在取消时机不对。

因为虽然大家习惯了骑行共享单车，但别忘了大家习惯的是免费的共享单车，没有缓冲期的结束，难道是断臂求生吗？综上，我觉得摩拜还是比较聪明和阴险的，利用20块牢牢圈住用户的299。阴险在于不把用户当回事，歧视老用户。但不要忘记本啊，给你们活路的不只资本，还有用户，共享单车免押是大势所趋，摩拜你如果依旧坚挺要收，就是自寻死路。

摩拜单车20元的月卡，你还骑吗？

其实不只摩拜的优惠今年取消了，ofo也取消自家的优惠活动，去年小编记得还是一元可以骑行一月，但是今年不行了，只要你打开单车，ofo就会扣除1元。其实这是商家的本质，任何一个企业不可能是一直投入大量的资金去补贴用户，就像滴滴出行一样，在经过一段价格战后，开始回归到正常的运营轨道中，一直补贴企业无法盈利，而且也无法回馈自家投资人。

虽然今年摩拜和ofo都不再有便宜的月卡活动，价格和之前相比的确是高出很多，但是有需求就会有市场，对于有需求的用户来说，商品再贵还是有人会选择使用，现在虽然很多人在抱怨滴滴不好，但还是有很多司机在从事滴滴出租工作。所以最终还是有人会选择使用，可能总体上的使用量不再有以前那么多了，但是作为企业来说，自身提升商品价格也是为了让自己的企业存活下去，也是企业的正常生存之道。

摩拜单车现在月卡怎么这么贵，从之前的2元变为一个月20，你还会骑吗？