

便捷、经济、时尚的共享单车，已经成为很多人短途出行的首选。街头巷尾的共享单车成为城市新景色，低碳、环保型城市离我们越来越近。而共享单车竞争的赛道，战局也越来越明朗，2017年第一季度结束，摩拜单车以近6成市场份额和200%月活用户增速，牢牢坐稳行业“头把交椅”。

国内权威第三方数据调研机构速途研究院今天发布《2017年第一季度国内共享单车市场调研报告》。报告显示，以订单量计算，摩拜单车已占据共享单车市场57%份额，ofo为30%，而哈罗、小蓝、酷骑等公司构成了第二梯队，共同占据约14%市场份额。可以看到，尽管ofo比第二梯队玩家优势依然明显，可与摩拜单车的差距却在不断拉大。按照“二八定律”，这一差距或将越来越大。

除了市场份额层面的领先，摩拜单车在APP下载量、用户认可度、媒体关注度(微信指数和百度指数等)各方面都保持较全方位领先，优势累计下，摩拜单车市场领军地位已日益巩固。

摩拜单车在月活用户增速层面的优势更加明显。今年3月底，摩拜单车正式入驻微信钱包，全方位接入全球第一大移动社交网络服务，深度触及近9亿高活跃度微信用户。1个月后，摩拜单车晒出靓丽成绩单——3月29日全面接入微信以来，摩拜单车4月份月活跃用户量环比增速超过200%，新增2400万注册用户，创下共享单车行业最高纪录。

随着竞争走向深入，以技术和产品驱动为市场战略的摩拜单车优势日益明显。智能锁、轴传动装置、物联网应用技术等近50项专利，不仅给用户带去极致便捷的智能共享单车服务体验。还打造了辽阔的“护城河”，让对手难以追赶。

当前，近400万辆摩拜单车支持“GPS+北斗+格洛纳斯”三模定位，定位速度更快，精度达到行业最高的亚米级。此外，摩拜单车打造的行业首个出行大数据人工智能平台“魔方”日益完善，带来更强大的精细化管理和智能化运维。这些，都为摩拜单车继续保持高歌猛进态势奠定了基础。

随着共享单车的发展，其使用频率会越来越高，通过微信充值即可实现便利出现，于是信用卡的价值也变得更加重要，通过刷卡消费减少现金支出，增加理财收入是信用卡理财的最直接方式。如果您还没有信用卡，快来这里申请一张适合你的信用卡吧。

[点这里进入办卡通道](#)