

智能充电系列产品营销方案



汇报人：





| CATALOGUE |

目录

- 产品概述与市场分析
- 营销策略制定
- 销售团队建设与管理
- 客户服务体系搭建
- 风险控制与合规性管理
- 总结回顾与未来发展规划

PART

01

产品概述与市场分析

智能充电系列产品简介

1、直流快充站

应用于集中充电站、公交枢纽站、高速服务区等电能补给时间要求较高的场所，适用于户外为电动汽车进行直流快速充电。以市政府为中心，25kM-30kM建设一个直流快充站。

*产品组成 product range



分立式直流充电机
Discrete DC Charging Spot



一体式直流充电机
Integrated DC Charging Spot



智能充电系列产品简介

2、交流慢充站

交流慢充站主要服务于夜间停运的新能源出租车、居民新能源汽车等，可主要建设在出租车停车场，居民小区停车位，公共交通道路设施，写字楼及商业广场地下停车场。拥有立式、壁挂式、灯杆式交流充电桩多种解决方案，创新型的打造便携式智能计费充电系统。

*产品组成 product range



落地式交流充电桩
Vertical AC Charging Spot



壁挂式交流充电桩
Wall AC Charging Spot



灯杆式交流充电桩
Lamp-pole AC Charging Spot



智能车载计费充电器
Smart On-Board and Billing Charger

智能充电系列产品简介

3、快捷乘用车换电站

a.优势

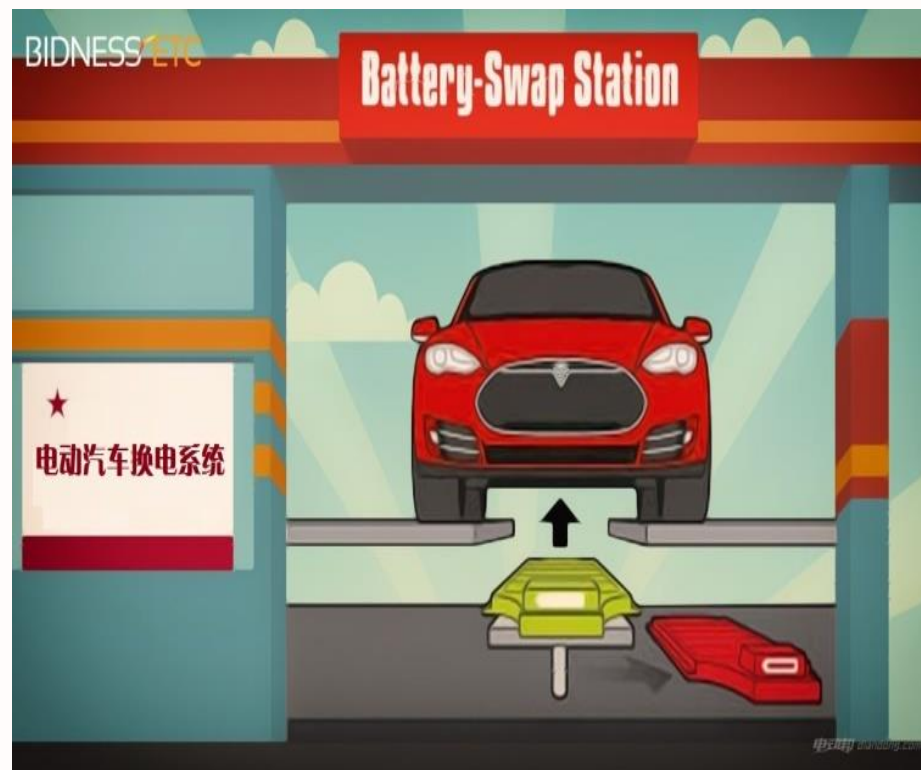
通过直接更换新能源汽车的动力电池组来达到为车辆补电的目的。

智能电动汽车换电系统更换电池平均只需要1-3分钟，可提高新能源汽车电池的使用效率。

电池快速更换系统可随时为新能源电动汽车提供已充满电的动力电池，更换下的电池可在恒温环境中充电，确保了动力电池的安全、可靠和使用寿命。

b.架构

快捷乘用车换电站设计包括建筑设计、充电系统设计、电池自动更换系统设计、配电系统设计和站级监控系统设计五大部分，可根据充电站的实际情况选择配套维护区域和车辆检修区域，为电动汽车提供维护和检修服务。



智能充电系列产品简介

4、光伏充电站

光伏充电站是光伏发电和新能源电动汽车充电设施的结合点，实现清洁可再生的光伏发电的同时，促进新能源电动汽车的普及应用。在不增加原有变电站容量的基础上，利用光伏车棚发的电为电动汽车充电。



光伏充电系统
Photovoltaic Charging System

智能充电系列产品简介

5、运营服务管理系统

运营服务管理系统利用物联网和互联网技术，实现对充电设施充电运营数据的实时采集和管理，可通过用户终端将充电服务信息简洁明了地呈现给用户。

通过云平台进行数据双向交互，用户可通过手机APP注册成为云平台用户，传递充电需求和车辆信息至充电控制调度端，实现合理调度充电并提供基于互联网数据的增值服务。



电动汽车运营服务管理平台



市场需求及趋势分析



市场需求

截至2022年底，国内充电桩保有量521万座。我国存量车桩比2.5: 1，2022年增量车桩比约为2.7: 1，存量新能源汽车与公共桩比例约为7.1: 1。2025年政策目标：车桩比为2: 1，远期理想状态1: 1。可见未来还有很大的下降空间。



趋势分析

国内充点桩市场具有三个特点，一是市场空间巨大，发展快速；二是国内充电桩存量市场以交流慢充为主，未来大功率趋势明确，直流快充桩发展前景广；三是公共桩的车桩比还较高，下降空间多。未来充电桩市场将朝着智能化、网络化、便捷化方向发展



目标客户群体定位

1

电动汽车车主

为电动汽车车主提供便捷、高效的充电服务。

2

商业地产开发商

为商业地产提供配套充电设施，提升商业价值。

3

政府部门及公共事业单位

为政府及公共事业单位提供公共充电设施建设方案。



PART

02

营销策略制定



品牌宣传与推广策略



01

制定全面的品牌传播计划，包括品牌定位、品牌形象、品牌口号等要素。



02

利用社交媒体、网络广告、户外广告等多种渠道进行品牌宣传。



03

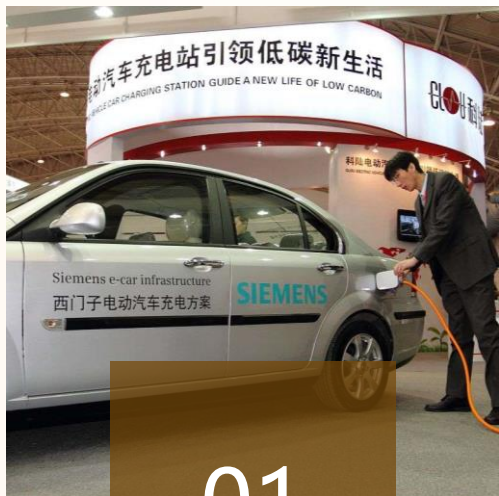
参加行业展会、论坛等活动，提高品牌知名度和影响力。



04

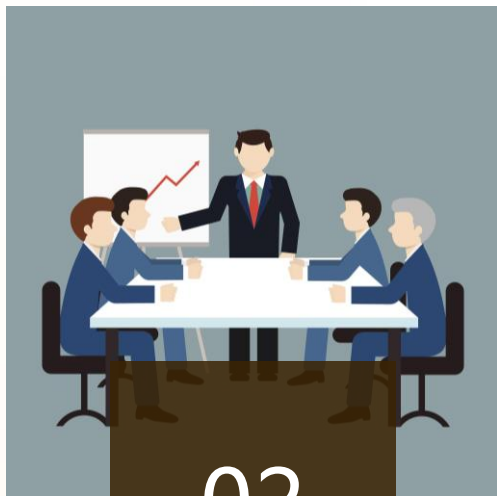
与知名企业或意见领袖合作，进行联合推广或代言。

渠道拓展与合作伙伴选择



01

根据产品成本、市场需求和竞争状况，制定合理的价格策略。



02

设计不同层次的优惠政策，如批量购买折扣、会员专享优惠等。



03

定期开展促销活动，如限时秒杀、满减优惠等，吸引消费者关注。



04

针对特定用户群体制定个性化价格方案，提高用户满意度。

线上线下活动举办计划

- 策划线上活动，如网络直播，在线互动等，增强用户互动体验。
- 举办联合营销活动，与其他品牌或企业合作推广充电桩产品。
- 策划线下活动，如产品发布会、技术交流会等，提高用户参与度。
- 定期组织用户回馈活动，如积分兑换、会员特权等，提升用户忠诚度。



PART

03

销售团队建设和管理

销售团队组建及职责划分



明确销售团队的组织架构和人员规模，根据产品特点和市场需求进行合理配置。

划分销售团队成员的职责范围，确保各项工作有人负责，避免工作重叠或遗漏。



建立有效的沟通协作机制，促进团队成员之间的信息共享和协同作战。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/546111223112010155>