

220v充电桩 太原充电桩 兴科电子

产品名称	220v充电桩 太原充电桩 兴科电子
公司名称	郑州兴科电子技术有限公司业务部
价格	面议
规格参数	
公司地址	郑州高新技术产业开发区莲花街电子电器产业园9号楼508号
联系电话	13203701100 13203701100

产品详情

企业视频展播，请点击播放

视频作者：郑州兴科电子技术有限公司

充电桩的市场前景怎么样？充电桩可以这样说，电动自行车充电桩智能充电桩的项目将会是一个香饽饽，谁能够掌握先机，谁就能够掌握主动权。充电桩的市场发展前景可谓是一片蓝海，有非常大的耕耘空间。

但是具体能盈利多少，跟选址、后期运营和设备的铺设规模有很大的关系。但只要价格合理，运营得当，并做好后期设备的维护，肯定是能够赚钱的，大部分都是几个月就能回本，后期的话基本就可以躺着赚钱了。

怎么寻找场地，谈合作呢？充电桩跟物业的合作模式一般有两种：一种是定期结算电费，另外一种是以合作收益分成的形式。一般如果是定期结算电费的话，小区物业是可以不收取场地费的，但是会在电费的基础上加价，由物业收取那部分的电费差价，这个时候你可以选择按月或者按季度来结算电费。当然，这种情况如果物业收取的电费太贵的话，充电的费用就会随着增加，不利于居民长期使用，因此要了解清楚附近同行的充电费用，把控好充电价格，做长期的生意。

第二种就说合作收益分成的形式，这种情况物业不收取场地费，加盟商购买好电动摩托车充电桩后，和物业方协商好，由物业承担电费，终分成的比例，就要看你们怎么谈了，因为不同的地段，不同的小区，电动车的数量不同，用电需求也不同，所以分成也不同。

详细方案可以电话或留言咨询！

投资电瓶车充电桩怎么样？充电桩能赚钱吗？

这两年在国家政策的影响下，一度成为当前热门的投资项目。不少创业者也纷纷投来疑问的目光：真的能赚钱吗？我们来分析一下！

这个不同于其它小项目，只要你有设备投放场地，有足够的用户资源就能做这个项目。一般来说，小区、学校、出租房等地都是选择。主要是通过收取用户充电费用的差价来获利，用户量越多，设备使用率越高自然回本也越快！

投资成本充电桩

厂家不同合作政策也各有差异，一般仅需3-5万元购买设备即可成为运营商专享厂家提供的区域代理特权及厂家技术人员市场开发的指导服务。不同于其它项目无加盟费用、无人工运营成本费用、无租金费用，投资成本比较低。

利润分析

将设备安装完成后即可开始坐享收益，全天经营24小时不断进账。我们来算一下充电桩的利润是多少充电桩，按照电动车充满电需要耗费1度电，每度民用电为5毛商用电为8毛来算，1块钱充3个小时或者充满都是可行的，一台桩可同时给12辆车充电，每天的收益就在12元左右。一个月下来就是360元，安装加设备成本为1500-2000元不等，这样算下来半年内就能回收成本了，之后就是躺赚了！

售后问题

设备在运营期间，避免不了出现各种问题，一般厂家都会提供1年质保，只要是电子器件出现为都可以直接免费换新的。虽然运营商不需要花一分钱，但是这样来回耽误用户充电，会影响用户体验和个人的收益情况，所以建议前期先多了解产品找靠谱的厂家合作。

后期运营

智能充电桩依托于互联网，所有设备终端都与互联网连接，仅需一部手机即可随时掌握全部信息，包括每日收益、充电情况等信息，适合规模化运营，节约大量人工运营成本。

从以上我们可以看出，电瓶车充电桩的确是一个投资小、回本快的小项目。做这个项目重要的就是找好靠谱的厂家和适合投放设备的场地，任何投资都有风险，一定要谨慎！

充电桩厂家，充电桩兴科电子凭借全套软硬件支持和云服务能力，让非用户也能率、低成本的实施本地化运营，极大的促进了充电行业的发展。兴科电子已成功运作“科科充电”“科科魔方”两大云端充电服务品牌，实现了兴科电子向兴科物联网的飞跃。现公司业务已覆盖30省，190市，现有电动车充电端口1000000+，覆盖小区150000+，累计安全充电次数超3亿次，单日订单350000+，平台用户超过500万，市场占有率高，自产自销，以质量取胜，种类齐全

产品特点：

- 1、安装方便
- 2、组网方便
- 3、增加温感检测和全身防雨充电桩功能（IP54）
- 4、软、硬件自助开发
- 5、可对接公众号
- 6、保险充电桩2000万保驾护航

了解详情请电话或者私信了解