

武汉充电桩前景，武汉充电桩厂家介绍，鑫源鸿达

产品名称	武汉充电桩前景，武汉充电桩厂家介绍，鑫源鸿达
公司名称	武汉鑫源鸿达科技有限公司
价格	1000.00/个
规格参数	
公司地址	武汉市东西湖区走马岭走新路601号（13）
联系电话	027-82962185 15927301443

产品详情

武汉充电桩前景，武汉充电桩厂家介绍，鑫源鸿达，咨询电话 15927301443

充电桩市场正走向细分化

充电桩智能充电行业从无到有，从小到大，正逐步在细分，2017年不仅现场亮相的设备“颜值”更高，充电桩产品也逐渐走向标准化（新国标）、大功率化和智能化。

场景化应用产品和充电解决方案是市场趋势。更重要的是，充电桩市场已经不再是过去简单的设备销售市场，随着二三线城市新能源汽车推广计划的实施，和2017年国家能源局充电桩基础设施促进方案的出台，针对今年10万公共充电桩和70万私人桩的市场，可以明显观察到，这个市场已经不再是简单智能化充电桩的竞争了。

王庆华表示，无论是智能充电桩、充电App、微信小程序，大功率桩、简易桩，还是行业内各家都在争相展示的系统运营管理平台和站级系统，其实都是产品，只有把这整套产品通过现有的运营经验进行整合，形成场景化应用的解决方案，才更符合市场的需求，其实客户要的不是充电桩，而是充电运营服务能力。传统设备制造商的想法是销售设备，但这距离客户的“买桩运营赚钱”的需求还有很长一段距离。

也就是说，行业的真正竞争门槛在于运营经验，对于新进入这个行业的制造商而言，想要采购零部件和核心控件组装充电桩就可以分一块蛋糕的想法将受到市场的反击，有运营经验才能卖产品。

具体而言，客户需要的充电已经是完全和互联网运营相融合的业态。聚电凭借互联网技术优势和与国内运营商的互联互通经验，还在这个时点推出了对传统设备制造商的智能化改造方案，各个企业的充电桩产品，无论是在厂生产制造的，还是已经落地安装的，不管智能化程度怎样，是否可以实现互联网通讯，聚电都可以通过远低于行业的成本进行迅速智能化改造。改造完成后，每个充电桩上只是多了个二维码，但已经可以和市面上普遍的智能桩一样进行扫码充电支付和结算。

聚电网络科技联合创始人卢晓晨表示，“我们希望能够提高整个行业的整体智能化水平，这是一个增量

市场，充电运营最终服务的是用户，用户体验好了才能吸引更多的车主由燃油车选择电动车，从而将行业推升为千亿甚至上万亿的市场规模。”

其实，充电桩行业已经交了学费，就是对用户需求的数据掌握不够，所以最初的跑马圈地有拍脑袋决定的成分，解决问题的途径只有科学规划，而规划的依据就是互联网平台记载的车主数据。只有充电市场足够大，行业产品服务能力在智能化和标准化上才能更快提升。

聚电技术总监张虹宇表示，从整个行业来看，今年充电桩发展的趋势是大功率和超大功率充电，聚电已为南方电网交付了一批300kw双枪的大功率设备，这就是公交运营场站的场景化产品。类似公交充电的集中式应用场景的产品如物流车充电站、出租车充电站等今年走向了爆发期，今年的产品主要还是大功率的直流快速充电。同时聚电对去年市场接受度很高的广告桩产品也做了改进，不再简单追求广告屏的大小，更多是软件应用的升级和运营的分阶段软硬件配合方案。

国内首次研发成功广告桩产品是在2015年，今年的展会上，广告桩的产品已经在多家展台出现。其他的场景化应用产品还包括嵌入式路灯桩，随车轻便式充电桩和便携式移动充电设备和道路救援应急充电桩等。从展会上不难看出，针对公交车、物流车、出租车、共享电动车分时租赁点、公共充电点和社区私人桩共享等不同场景，都针对应用需求地做了单独的子系统优化方案和平台对接方案，不再是市场上经常看到展示的基础管理系统。简单地说，产品接入充电运营平台后和场景内其他智能应用是可以互动的，比如用户支付渠道打通，跨系统服务标准化等等。这些创新模式体现了，充电网络本来就应该是智慧物联网和车联网的一个组成部分。