

充电桩新玩法——买新能源汽车免费充电并送充电桩



美国有一个新能源汽车的大品牌，他们家的充电桩玩法又不一样，分几个档次：普通电压充5小时基本充满，这种充电桩直接买车的时候免费送；快充2个小时充好，这个就需要买，但是因为价格奇高，所以基本很少家用会买快充，并且普通充电也能满足需求！

那么他们免费送给买车者使用，成本从哪里出来，并且怎么赚钱呢？

首先，充电桩公司是和电动汽车品牌长期合作，所以成本自然是平移了部分到汽车上面，通过厂家补贴给到充电桩公司来覆盖成本。

其次，充电桩上面配备有19寸的显示屏，上面有高端消费的广告和优惠政策，因此电动汽车价格相对较高，因此使用新能源电动汽车的客户基本都是属于高端客户。广告费是一笔充电桩公司的收入。

再者，所有新能源汽车充电的时候都要用APP启动充电，在APP上面也对接了广告商和高端阶层消费商城，因为充电APP每天都有很多高端的粉丝登陆，因此，在APP上面还对接很多类似于微信服务商这样的外链，主要帮助这些大的商家做引流，而且在商城和引流上都可以赚一个管道式的佣金差价。

最后，在APP上面还推出了终身免费充电卡，购买这个卡会比较贵，但是有了这个卡之后以后充电都不需要收费了，同时还会配更换几次电池，和一些易损配件，也在APP上面卖新能源汽车的配件，主要是新能源汽车配件还不怎么普及，相对于燃油车的配件来说，它就是私人订制的。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/130268.html>