行业龙头，恒星闪耀！星恒电源南京展铸造锂电王者荣耀

2019年10月25日，电动自行车行业众企业齐聚南京展，各家展陈花样百出，异彩纷呈。而处于7号馆C位的星恒电源，凭借全系列畅销产品和震撼全场的品牌战略启动会脱颖而出。

启动会现场，星恒电源总裁冯笑表示：“锂电池在电动自行车的应用，自2006年开始发展到今天的规模，绝对不是一蹴而就的，这是一个很艰辛、很艰难的过程。这几年的历程可以用6个词来总结，从‘不好用’到‘好用’再到‘耐用’，从‘娇气’到‘皮实’再到‘性价比高’。真正具备了向老百姓推广的机遇和机会，这是我们的荣幸和幸福。”

新国标给电动自行车带来了变革和新的发展机遇，同时也给锂电池带来了巨大的机会，大量的锂电池企业一涌而入电动自行车行业。但是“做锂电池是个良心活。它具有三大特征，第一，如果把做电池比作做菜，菜好吃不好吃下筷子就知道，电池好不好一年后才见分晓，并不是装上车后能跑就是好的；菜有没有问题很快就知道，电池要等到三五年之后。第二，就像酒店的毛巾一样，做锂电池不能犯一丝一毫错误。酒店里的毛巾干净整洁是应该的，客人不会因为它的干净整洁而尖叫，而一旦发现有污渍，就会极度不满，甚至深恶痛绝。电池也是同样的，一旦出错，就让人无法容忍。第三，聚焦在电动自行车锂电池上，它最大的特征在于：在有限的空间和成本里，要扛住非常严苛的环境要求，做得更皮实、更便宜。在有些方面，比电动汽车还难还严苛。”冯总表示。

星恒作为一家在电动自行车锂电池行业深耕了16年、占了近半数的出货量、并拥有1000万用户信赖的品牌，星恒有责任也有能力大力投入品牌，让星恒品牌走进千家万户，让我们的安全锂电最终给消费者以幸福感。实现为品牌赋能，用产品说话。

《电动自行车锂电市场趋势》发布，星恒电源是全球电动自行车锂电池市场的无冕之王

中国自行车协会副理事长、中国自行车协会助力车专业委员会主任委员陆金龙先生莅临星恒展位，并在“洞见趋势，星耀未来”活动中发表了讲话，“电动自行车锂电池发展到今天，与刚起步时相比，无论是技术、性能还是市场培育，已经发生了翻天覆地的变化，同时，新国标又像一阵春雷，将锂电池带入了春天。但是与已经发展了200年的自行车行业相比，锂电电动车还处于少年期，市场上升空间非常大。星恒在这个行业里已经坚持做了16年，技术实力强劲，产品品质过硬，获得了客户、消费者的认可和青睐，希望未来星恒继续发挥行业标杆的引领作用，一起努力把市场做大做好，带动行业健康发展。”陆理事长对电动自行车锂电池行业发展充满信心，对星恒电源在行业中的引领作用给予厚望。

活动现场，由行业权威研究机构高工锂电研究院常务副院长高小兵先生，深度解读了《电动自行车锂电市场趋势》。

据这份报告显示，2018年全球轻型车用锂电池出货量为833万套，其中星恒电源出货量210万套，排名第一。

据高工锂电研究院统计，2018年中国电动自行车锂电池出货量（含出口）共计595万套，相比去年同期上升14.1%。星恒排名第一，市场占比远远领先第二名企业；星恒在渠道建设、降成本、售后服务等方面有超过10年的积累，短期来看，后面企业难以撼动星恒龙头地位。

不言而喻，星恒已是电动自行车锂电行业的无冕之王。

“恒星闪耀”品牌战略启动，扛起电动自行车锂电国民品牌大旗

星恒作为电动自行车锂电池的领导者，有责任和义务与整车厂及合作伙伴一起，研究消费者需求，参与电动车行业的价值创新，引领趋势和潮流。为此，星恒邀请了行业著名的品牌营销实战专家、上海竞之道咨询创始人——陈名友先生，为星恒品牌和营销战略顾问。并在展会现场，星恒正式宣布启动“恒星闪耀”品牌战略工程，为锂电品牌赋能。

做好强大的品牌，也意味着星恒在产品品质、性能和服务方面不断提升，意味着星恒会更加注重终端用户需求的研究，更意味着星恒对消费者许下了良好品质和服务的承诺。星恒一直坚持做“让消费者买得起，用得放心的锂电池”的初心，从未改变。

“恒鲲”家族齐亮相，十六年市场经验造就好锂电

要做好强大的品牌，前提是必须做好产品。星恒专注动力锂电池研发、制造近16年，致力于为整车厂和消费者提供高安全、高品质的锂电产品。全系列产品应用涵盖新国标电动自行车、共享电单车、轻便电摩、电摩等领域。

原文地址：http://www.china-nengyuan.com/news/149976.html