

电小五从用户体验出发 成充电APP新秀

目前，新能源汽车行业蓬勃发展，其配套设施公共充电桩这一行业前景也不可限量。新能源汽车充电服务平台电小五从用户角度出发，致力于提高用户的使用体验。近日，电小五的一代已测试成功并开始逐步投入市场，“电小五充电桩”的微信轻应用也已上线。

政策加持，蓝海前景

“新能源汽车”是“新经济”在工业领域一个标志性行业，要加快建设新能源汽车充电设施。这一讲话将新能源汽车提高到前所未有的高度，也意味着新能源汽车行业的前景不可限量。

实际上，我国自2009年就开始推进新能源汽车的试点示范工作，关于它的利好政策也在陆续出台，特别在上半年更为火热，如2015年的“十三五”规划、“2025中国制造”，到今年的电动汽车充电接口标准统一、李克强总理提出的五项措施等。“无论国家是从新能源环保的角度考虑，还是期盼中国整个汽车行业借此机会在国际上实现‘弯道超车’，都决定了新能源汽车行业一定是未来5年发展最迅速的产业之一。”业内人士对此评价道。

从目前来看，我国新能源汽车累计生产的车辆数已有49.7万，公共充电桩4.9万，距离“十三五”规划提出要在2020年全国新能源汽车累计产销量达到500万辆、充电桩超过480万个的要求，还有很大一步要走。从市场角度来看，这将意味着新能源汽车市场的前景不可估量，将拥有超出万亿的蓝海前景。其中，充电桩的供需不平衡，一直被认为是阻碍电动汽车发展的最现实的障碍，因此未来充电桩会受到更多关注，发展速度会加快。单就2016年我国充电设施市场的规模就会达到400亿元。

政策扶持，市场容量巨大……这一切都使得新能源汽车行业成为了一个巨大的风口，无论是圈内、圈外的公司，资本、人才、资源都迫不及待进入这个领域掘金卡位。以充电桩运营信息平台市场为例，截止到2016年1月，市面上存在的充电桩APP已多达50余款，较去年10月份上涨了近70%，且新玩家还在不断涌现。除此之外，资本市场也表现热情，继2015年9月“电桩”获得“乐视”数千万A轮战略投资后，“聚电科技”紧随其后，2015年11月获5000万增资。充电网也不甘落后，在2016年2月竟获得了近2000万美元的A轮融资。从资本、市场和社会舆论来看，充电桩行业已经成为一个广被看好的新行业。但是，如众多新兴行业一样，充电桩行业在快速发展、企业数量大量增加的同时，一些问题也随之显现。

行业方兴，谨防陷入跑马圈地“怪圈”

目前充电桩行业与新能源汽车的初期发展相似，对政策的依赖性很大。其中运营企业特别是面向社会公众的公共充电服务领域，商业模式模糊，仍处无序竞争的摸索起步阶段。

面对巨大的市场前景，各类玩家争先涌入，有从传统的电力设备企业转型而来的，有从互联网端介入的，也有一部分并不具备相关行业经验的企业，参差不齐。行业发展呈现如火如荼之势，但是其背后仍存在隐忧。大部分充电桩的运营商并未找到清晰的盈利模式，并且由于行业的发展尚处于不成熟的阶段，许多企业仍在烧钱运营，重视规模扩张，以求抢占市场先机。

“虽然充电桩后服务市场一直被大众认为是一片亿万级的蓝海，但不代表‘进去就能赚钱’。随着国家相关政策的逐渐完善和充电桩桩数的增加，这个行业会加速洗牌，2016年将是充电桩运营企业兴衰成败的关键一年。”某业内资深人士说道，“想要在这个领域真正取得一席之地，首先还是要从用户角度出发，提高用户的使用体验，用户粘性才会越来越强，市场才能真正做起来。目前来看，多数充电桩APP的用户体验仍差强人意。”

目前，市面上绝大多数的充电桩APP在功能上同质化严重，在用户体验上确实有很多不足之处，如充电桩网点信息不全面，充电桩信息不完整导致车辆与桩无法匹配等问题。更重要的是，市面上几乎所有的充电桩APP在用户的停车需求上都是一片空白，不能保证预约充电桩的有效性，致使用户到达目的地时发现车位“被占”、无法进行充电的现象频频发生。

有业内资深人士对这一情况评价道：“虽然现在市面上充电桩APP已多达50余款，且新玩家还在不断涌入，但最终能出头的，也只有三、四家左右，竞争和洗牌将非常激烈。我建议充电桩运营企业和互联网服务平台首先应该把用户使用体验提升上去。最近上海一家叫电小五的平台，创新了一种新的发展思维，解决了用户停车、充电的需求闭环，这一做法将是行业未来趋势之一。”

电小五不一样在哪？

近日，新能源汽车充电服务平台电小五的创始人朱凯表示，电小五是目前市场上唯一一个通过停车位系统管理来切入充电桩信息化服务，为车主同时提供“车位预约”和“电桩预约”的停车充电信息平台。相比较市面上大部分的充电桩APP，只关注充电需求忽略了停车需求，电小五快了一步，认识到对新能源汽车的车主而言，“停车”和“充电”实际上是相互绑定的同步需求，有停车位是保证能充上电的先决条件，两者应合并统一。

首先，电小五是一个完全开放的平台，通过主动、被动两种方式与充电桩运营商之间进行数据接入，以保证用户能够准确、全面的查找充电桩。在此基础上，电小五通过地面感应技术，来准确感应到车位是否被占用，以保证用户预约时不会产生冲突。其次，在用户查找并预约到合适的充电桩后，电小五便可利用自行研发的远程车位锁系统，将该电桩车位锁定，确保用户预约使用的有效性。待用户开到目的地后指令解锁并完成充电。电小五还可实现统一平台的电桩支付、结算。可以说，从查找、预约到支付，电小五是真正站在用户的角度去推敲每一个细节，让用户只需三个步骤，就可零失误、一次性地完成整个需求。

此外电小五还认识到，由于中国的住房条件限制了私人自用充电桩的发展，未来充电桩的市场一定会集中在商超、写字楼等公共场所。为了获得这些区域停车场的业主支持，电小五采用了“多方共赢”的运营策略，将快速完成对不同区域停车位的覆盖。以与购物中心停车场合作举例：一方面，电小五在无车主预约时不会占用停车场车位，影响停车场的正常收入；另一方面，电小五还能通过网络平台，帮助停车场实现智能的增流、导流。同时电小五提供的车位分时定价、高峰加价等策略，向用户收取一定金额的预约服务费，通过价格杠杆调节电桩供需不平衡的矛盾，并增加停车场的收入。

目前，市面上大部分充电桩运营商在停车场合作方面，采取“车位租赁”的方式，需要负担较高的费用，电小五的多方共赢模式，既可以降低运营成本，保持互联网公司轻资产运营的优势，也能降低市场扩张的难度。

“电小五在建立之初，就已经明确要将提高用户体验作为产品研发和公司业务延伸的核心。电小五英文名‘5 charge’（我充电），其中‘5’是‘我’的谐音，意为一切都是从用户角度出发，注重用户体验。”朱凯说道。

随着电小五此类充电APP新秀的登场，更多的新能源车主将能够真正享受上绿色环保、节能出行的便利。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/90888.html>