

NEW ENERGY VEHICLE

新能源车
NEW ENERGY VEHICLES

www.moto189.com

新能源车^{DM}

ABOUT NEW ENERGY VEHICLES/TRICYCLE/CAR

2015.8

总第249期

《中国制造2025》规划系列解读之
推动节能与新能源汽车发展

带着思想跑市场

OTO: 或成郑州新能源车市场的突破口

新能源车(OTO营销模式)项目计划书

众新 中国电动微卡领导者

中国电动汽车市场在哪里
网媒的尴尬与纸媒的变革

行业自律再出重拳
山东发布小型电动车达标标识





中国汽车工业配件销售有限公司
China National Automotive Industry Parts Sales Co., Ltd



2015 China Electric Vehicle & Parts Fair

2015全国电动车、三轮车、 新能源汽车及零部件展示交易会

中国·郑州

2015年10月23日-25日

隆重招商



主办单位：中国汽车工业配件销售有限公司

协办单位：青岛金奥传媒

展览地点：郑州国际会议展览中心

参展范围：三轮车、新能源汽车、摩托车及其零配件等。

展览规模：40000平方米

网 址：www.cmaga.cn www.mopeihui.com

联系人：赵晓原\王峰\王国强\刘智超\张子文\范海琼

电 话：010-88130736、010-88127413(传真)

中国电动汽车市场在哪里？

农村是一个广阔的天地，在那里是可以大有作为的——毛泽东

当前电动汽车在城市市场已呈低迷状态，去年受政策影响一度被人看好的电动汽车市场，进入到2015年后每况愈下；尤其是走在政策边缘的低速电动车生产和经销企业，年后地市以上的尤其是省级市场，车子越来越不好销，部分地方政府，象当初限摩一样限四轮电动汽车。

今年在中国最大的电动汽车销售市场也可以说是行业的晴雨表的河南市场就发生了一系列的变化：有部分市场因生意萧条，已面临荒芜，比如金泰成市场；有收地方政府政策的影响，销售低迷，比如开封、商丘等。

市场在哪里？产业向何处去？不光经销商困惑，厂家也陷入迷惘，我们杂志在今年年初也一度比较迷茫，我们带着疑问，深入到中国最大的市场，河南市场经过走访、调查、思考，我们终于寻找到新方向——中国电动汽车市场在城乡、在农村。

1、目前郑州不光省会城市市场低迷，地级城市也销量下滑，且幅度也较大，生产企业一般将销售做到地级市场通过地代来将产品幅射到县城，因各种原因乡镇基本去不了，农村有一个潜在的庞大消费群，少部分消费者买车去就近的县城，农村消费者最大的担忧，买后的售后服务跟不上。

2、农村市场的消费群体，有城市不具备的使用优势，河南农村已经做到村村通公路，村村通电，农村的居住基本是独门独院，解决了停车难，充电难的问题。

3、农民收入不断的提高，追求一定的生活品质，是基本的需求，农村的交通从自行车到摩托车再到电动汽车，是最合理也是最正常的交通升级。

4、电子商务往农村去，是建设新农村的重要举措，阿里和汝洲政府合作已在河南先行试点，联合开发村级市场，将平台节点建立在村的基础上，电动汽车以镇为单位，建立o2o平台节点，是完全可以实现的。

5、农民需要适合农村特点的电动汽车，比如农村道路窄，地势不平坦，功能不需要复杂，操作简单，车子皮实，性价比要高，最重要的是维修方便。

电动汽车只有开发农村市场！才会有光明的前途。知易行难，问题在哪里？

企业单打独斗开拓农村市场，产品线不全，成本也太高；

城乡市场难以形成规模，总有量的制约，没有量无法消化成本；

物流原因，从县城到乡镇，最后几十公里，却是企业漫长的距离；

售后服务是农民最大的担忧。

有少数企业鼓励地代建立二网并有厂家政策扶持，但是因为以上原因，效果寥寥，广大农村消费者只有望车兴叹。

为此我们杂志社作为市场和舆论导向的传媒，本着为行业服务的宗旨也在思考如何将庞大的城乡市场有序的发展起来，生产企业单打独斗，难以形成气候。如果行业抱团下乡，结果会怎么样？如何抱团？值此旺季市场即将启动，如何联合开拓城乡大市场？我们《新能源车》杂志不仅仅的停留在思考，同时身体力行的开始行动了；

选择适合城乡市场农村消费者农村特点的高性价比的产品，组成一条完整的产品线，在乡镇建立销售终端，也是以后o2o平台的节点，小批量的试销。

建立从郑州直达县乡的物流网络，零担形式，限定时间发至终端。

市场向下：产品销售市场力求扁平化，终端发展到乡镇，以乡镇为节点，解决用户体验，产品推广，售后问题。

企业销售部和杂志平台在终端市场发展乡镇节点，杂志作为信息的推广，产品的功能宣传，编辑行业的维修工具书，普及电动汽车的文化，建立电动汽车的消费生态，使市场更有序的发展。

市场那么大，我们去走走。





目 录

CONTENTS

2015年8月 总第249期 **NEW ENERGY VEHICLES**

Http://www.moto189.com E-mail:moto188@163.com

新 能 源 车

NEW ENERGY VEHICLES

主 办：中国汽车工业配件销售有限公司
承 办：《新能源车》编辑部

广告代理：盐城市博杰传媒广告有限公司

通讯地址：江苏盐城市盐马路198号清华园1号楼

电话：0515-88436994 88438957 83279080

18068893360

邮政编码：224005

许可证号：苏印广登字 2014-034 号

主 编：王 建

副 主 编：茹础耕

编 委：顾昌贵

特约记者：高云峰

广告总监：仓文燕

网络维护：周 赞 王宗浩

新能源车部：沈 燕 施立青

摩托车部：童 彤

设 计 部：孙 平

郑州分公司：18638965919

广州工作站：车冬梅

020-81795400 020-81797636

练 刚

013556142251

无锡工作站：侯耀文 013771090043

重庆工作站：罗小娟 015826193867

李春霞 013908345651

郑州工作站：王艳六 013939072890

沈阳工作站：单宏生 024-81607106

013194238598

常州工作站：王 生 018068893370

临沂工作站：刘 生 018961986782

《新能源车》首批邀请顾问团（排名不分先后）名单：

王笃洋 曹 晨 李国欣 张立平 刘心文 鲍文光 魏学勤
舒 欣 刘东坡 刘瑞瑞 薛筛林 胡贺淦 胡晓明 张 磊
苑文学 王虹航 潘晓峰 宋正亚 王立新 关锋金 郑 刚
张风太 张海波 刘成强 陆付军 赵虎斌 张天任 刘国增
王 刚 孔令忠 安继文 张世龙 孟宪伟 杨鹤平 苏金河

欢迎更多的新能源汽车行业的企业家加入

封面 荣威550

封底 中国汽车工业配件销售有限公司

封二 2015全国电动车、三轮车、新能源汽车及零部件交易会

封三 首批城乡市场推广品牌

行业政策

INDUSTRY POLICY

内4 《中国制造2025》规划系列解读之推动节能与新能源汽车发展

电子商务 O2O 专题

E-COMMERCE O2O TOPICS

内8 O2O互联网时代的新的销售模式

内10 给您的销售插上翅膀

内11 在乡镇经营电动汽车不再是幻想

内12 OT0：或成郑州新能源车市场的突破口

内14 新能源车（O2O营销模式）项目计划书

高速电动汽车篇

HIGH-SPEED ELECTRIC CAR REVIEWS

内18 麦迦：电动车经销商应多种营销模式并存 拓展经营路线

内20 抢跑“新能源+互联网+X” 掘金用车服务蓝海市场

内21 “创新·升级” 申沃倾力纯电动客车

内22 传祺新能源 绿色新生活

内24 为年轻而生 新风潮轿跑 “启辰V0W” 震撼首发

内26 河南帝隆车业有限公司

内28 河南四海盛景汽车销售服务有限公司

内29 河南雷电新能源电动汽车销售有限公司（众泰锂电专卖）

内30 荣威550封面车型介绍

低速电动汽车篇

LOW-SPEED ELECTRIC CAR REVIEWS

内31 行业自律再出重拳 山东发布小型电动车达标标识

内32 多地向低速电动汽车抛出橄榄枝

内34 众新 中国电动微卡领导者

内36 邢台昊森冷机制造有限公司

内38 时风电动汽车郑州总经销

内39 山东御捷马新能源汽车制造有限公司

内40 雷丁/微米电动汽车郑州地区总代理 郑州飞酷微型电动汽车

内41 郑州德盛祥电动汽车商行

内42 湖南恒润汽车—新能源汽车领域未来的一匹黑马

内43 湖南恒润汽车有限公司

内44 欧宝耀世 谁与争锋

内45 金彭电动车郑州总代理

内46 “新嘉瑞”上市，让您重新认识低速电动四轮车

内47 比德文近期动作频频究竟想干什么？

技术与使用

TECHNOLOGY AND USE

- 内48 EV系列电动汽车用胶体蓄电池技术普及
- 内54 电动汽车为何不用电机直接驱动车轮?
- 内55 电池革命新纪元 快充15分钟续航430公里
- 内56 微宏电池快充技术欲革比亚迪“铁电池”的命
- 内58 电动小轿车后桥异响故障原因和排除

会展介绍

EXHIBITION INTRODUCTION

- 内59 2015济南国际节能与新能源汽车展览会
- 内60 2015中国(武汉)国际新能源汽车与电动车展览会
- 内61 第二届中国国际新能源汽车及电动车(中原)展览交易会
- 内62 2015湖南(长沙)国际电动车新能源汽车及充电站设备展览会
- 内63 第33届中国江苏国际自行车新能源电动车及零部件交易会

- 内64 2015全国电动车、三轮车及新能源车展览会
- 内65 2015山西国际新能源汽车电动车展览会
- 内66 2015中国(南昌)国际新能源汽车电动车展览会
- 内67 第36届中国浙江国际自行车新能源电动车展览会
- 内68 第十一届中国(常州)电动车、三轮车及新能源汽车展览会

市场篇

MARKET ARTICLES

- 内69 《新能源车》发行网络
- 内70 带着思想跑市场
- 内76 网媒的尴尬与纸媒的变革
- 内77 群雄逐鹿,得中原者得天下
- 内78 名品电动车杂志
- 内80 首批城乡市场推广品牌



网 站

www.moto189.com

可以了解更快更多的即时行业资讯,和各期杂志的具体内容。

发行网络

在广州、重庆、常州、无锡、郑州、沈阳设有工作站,河南全省全覆盖发行,目前在银川、上海、武汉、石家庄、成都、西安、邯郸、济南、德州、淄博、泰安、日照、单县、济宁、安阳、南阳、菏泽、聊城市场建有发行点。在河北、湖南、湖北、山东、安徽、江苏、陕西等重点省份发行到每个地级市场。

大16K国际标准版,彩内2000元/P,赠《电动车大数据》一套。

《新能源车》编辑部

地址:江苏省盐城市盐马路198号清华园1号楼
电话: +86 0515-88438957 88436994 83279080



苏印广登字2014-034号

新能源车
NEW ENERGY VEHICLES

电动汽车O2O商城
即将上线

No.1

《中国制造 2025》

规划系列解读之推动 节能与新能源汽车发展

《中国制造 2025》提出“节能与新能源汽车”作为重点发展领域，明确了“继续支持电动汽车、燃料电池汽车发展，掌握汽车低碳化、信息化、智能化核心技术，提升动力电池、驱动电机、高效内燃机、先进变速器、轻量化材料、智能控制等核心技术的工程化和产业化能力，形成从关键零部件到整车的完成工业体系和创新体系，推动自主品牌节能与新能源汽车与国际先进水平接轨。”的发展战略，为我国节能与新能源汽车产业发展指明了方向。

一、汽车产业是制造强国战略的必然选择

从制造强国看，汽车产业以其在国民经济中的重要地位和对经济增长的重要贡献被列为国家的战略性竞争产业。以汽车为代表的第二次工业革命延续了百余年，欧美日等制造强国也无一不是汽车强国。当前，以第三次工业革命为背景，全球技术创新与经济复苏日趋活跃，汽车产业又是第三次工业革命涉及的数字化、网络化、智能化以及新能源、新材料、新装备等技术创新最全面、大规模的载体与平台，因此再次成为工业革命和工业化水平的代表性产业。

无论是从创新驱动发展，还是国民经济的可持续健康发展，具有大规模效应与产业关联带动作用的汽车产业都应是战略必争产业。中国汽车工业增加值占 GDP 的比重仅为 1.53%，与汽车强国 4% 的水平存在较大差距，其原因就是我们在产业链的低端，是制造而非创造，因此汽车工业做强将为国民经济发展发挥更重要的作用。同时，汽车工业极强的产业关联与带动性，也是中国制造业技术创新水平的集中体现。

二、汽车产业发展面临的主要问题与制约因素

（一）对汽车产业在制造强国建设和经济转型升级中的重要战略地位认识不足，清晰系统持续的产业发展战略和顶层设计缺失。近年来我国汽车产业发展迅猛，但汽车产业发展战略依旧不清晰，缺乏系统完整的汽车强国战略。汽车产业政策的不持续性，导致国内汽车市场波动大，企业产能要么难以适应，要么出现闲置，加剧了国内市场的低水平竞争，产业大而不强。

（二）关键核心技术受制于人，自主创新能力偏弱。目前，我国主要汽车集团在乘用车平台技术、发动机系统、新能源电池等领域仍未完全掌握关键技术，尚未形成完整工业

体系及能力。

（三）缺乏基础研究共性技术平台与创新体系支撑。目前，我国初步建立官产学研相结合的创新体系，但是由于产业组织结构、企业规模及治理模式等多种因素制约，对基础共性技术的研究仍偏弱，另外，目前尚无跨行业、跨领域、跨技术的协调管理机制。

（四）传统汽车产业整体技术水平和研发能力薄弱，供应链体系不完整，制约战略新兴产业的快速发展。由于我国传统汽车及其相关产业的创新能力、研发投入强度相对薄弱，相关产业链尚不完善，部分关键零部件原材料和关键元器件依赖国外，制约了节能与新能源汽车的快速发展。

（五）商业运营模式、人文等软环境发展滞后，自主品牌培育仍需时日。目前，汽车产业主导的商业模式仍未确定，汽车文化环境建设滞后，同时国产汽车技术水平、产品质量、性能等方面仍与国际先进水平存在差距，缺乏核心竞争力。

三、节能与新能源汽车是汽车制造强国的必由之路

随着全球汽车保有量的迅速增长，面临能源、环境和安全的压力日益加大。从可持续发展看，汽车产业必须解决能源、污染、安全和拥堵全球公认的四大汽车公害，低碳化、信息化与智能化汽车已被认为是最终解决方案。

美日欧等国家都已提出了汽车低碳化、电动化、智能化的发展目标，并通过加强技术创新、跨产业协同融合等规划，加快推动实现汽车产业在新一代信息技术、清洁能源技术发展大背景下的转型和变革。

在低碳化方面，主要汽车发达国家基本都提出了乘用车燃料消耗量达到 2020 年 5L/100km，2025 年 4L/100km 左右的目标。

在电动化方面，在各国政府的积极推动和主要汽车制造

商努力下，基于动力电池技术进步和成本降低，全球汽车电动化进程不断加快。2014 年全球电动汽车销量达 30 万辆。据国际能源机构预测，到 2030 年电动汽车将占世界汽车销量的 30%。

在智能化方面，世界先进国家已将汽车产业的发展蓝图确定为要实现基于网络的设计、制造、服务一体化的数字模型。如，德国工业 4.0 清晰定义了基于互联网的智能汽车、设施及制造服务的信息物理融合系统，以及明确了从汽车机电一体化到智能驾驶信息物理融合推进时间表。欧盟计划 2050 年形成一体化智能和互通互联汽车的交通区，互联汽车将于 2015 年上市。

2014 年中国汽车销量达 2439 万辆，截至 2014 年底，汽车保有量 1.45 亿辆。近年来，中国石油进口依存度已接近 60%，交通领域石油消费占比接近 50%，其中近 80% 被汽车消耗。同时，城市道路交通矛盾日益突出，汽车成为环境污染排放的重要来源，由此可见，汽车产业肩负改善交通、保护环境、节约能源等的重要责任，中国汽车产业发展节能与新能源汽车，实现低碳化、电动化、智能化发展刻不容缓。从中国汽车产业的现状看，依据汽车产业的现有基础、在国家战略性新兴产业与节能减排法规的促进下，经过“十三五”期间的扎实推进与重点突破，有可能在“十四五”形成低碳化、信息化、智能化的节能与新能源汽车优势领域。

四、推动节能与新能源汽车产业发展的战略目标

（一）纯电动汽车和插电式混合动力汽车

1. 产业化取得重大进展。到 2020 年，自主品牌纯电动和插电式新能源汽车年销量突破 100 万辆，在国内市场占 70% 以上；到 2025 年，与国际先进水平同步的新能源汽车年销量 300 万辆，在国内市场占 80% 以上。

2. 产业竞争力显著提升。到 2020 年，打造明星车型，进入全球销量排名前 10，新能源客车实现批量出口；到 2025 年，2 家整车企业销量进入世界前 10。海外销售占总销量的 10%。

3. 配套能力明显增强。到 2020 年，动力电池、驱动电机等关键系统达到国际先进水平，在国内市场占有率 80%；到 2025 年，动力电池、驱动电机等关键系统实现批量出口。

4. 逐步实现车辆信息化、智能化。到 2020 年，实现车—车、车—设施之间信息化；到 2025 年，智能网联汽车实现区域试点。

（二）燃料电池汽车

1. 关键材料、零部件逐步国产化。到 2020 年，实现燃料电池关键材料批量化生产的质量控制和保证能力；到 2025 年，实现高品质关键材料、零部件实现国产化和批量供应。

2. 燃料电池堆和整车性能逐步提升。到 2020 年，燃料电池堆寿命达到 5000 小时，功率密度超过 2.5 千瓦/升，整车耐久性达到 15 万公里，续驶里程 500 公里，加氢时间 3 分钟，冷启动温度低于 -30℃；到 2025 年，燃料电池堆系统可靠性和经济性大幅提高，和传统汽车、电动汽车相比具有一定的市场竞争力，实现批量生产和市场化推广。

3. 燃料电池汽车运行规模进一步扩大。到 2020 年，生

产 1000 辆燃料电池汽车并进行示范运行；到 2025 年，制氢、加氢等配套基础设施基本完善，燃料电池汽车实现区域小规模运行。

（三）节能汽车

到 2020 年，乘用车（含新能源乘用车）新车整体油耗降至 5 升/100 公里，2025 年，降至 4 升/100 公里左右。到 2020 年，商用车新车油耗接近国际先进水平，到 2025 年，达到国际先进水平。

（四）智能网联汽车

到 2020 年，掌握智能辅助驾驶总体技术及各项关键技术，初步建立智能网联汽车自主研发体系及生产配套体系。到 2025 年，掌握自动驾驶总体技术及各项关键技术，建立较完善的智能网联汽车自主研发体系、生产配套体系及产业集群，基本完成汽车产业转型升级。

五、推动节能与新能源汽车产业发展的重点领域

（一）纯电动汽车和插电式混合动力汽车

纯电动汽车是指其动力系统主要由动力蓄电池和驱动电机组成，从电网获得电力，并通过动力蓄电池向驱动电机提供电能驱动的汽车。插电式混合动力汽车是一种能从外部电源对其能量存储装置进行充电的混合动力汽车，具有纯电行驶模式。围绕纯电动汽车和插电式混合动力汽车，将主要在以下重点领域开展工作：

1. 研发一体化纯电动平台。开发高集成度的电动一体化底盘产品技术，高度集成电池系统、高效高集成电驱动总成、主动悬架系统、线控转向/制动系统、集成控制系统，实现整车操纵稳定性、电池组安全防护、底盘系统的轻量化的研究应用。

2. 高性能插电式混合动力总成和增程式发动机。开发高性能插电式混合动力总成，开展离合器、电机及变速箱集

成开发、混合动力系统控制和集成技术开发。

重点掌握新型结构发动机、高效高密度发电机的开发，研究高效发动机与发电机的集成的核心关键技术，形成增程器系统的自主开发和配套能力。

3. 下一代锂离子动力电池和新体系动力电池，高功率密度、高可靠性电驱动系统的研发和产业化，构建自主可控的产业链。建立和健全富锂层氧化物正极材料/硅基合金体系锂离子电池、全固态锂离子电池、金属空气电池、锂硫电池等下一代锂离子动力电池和新体系动力电池的产业链，并推动高功率密度、高效化、轻量化、小型化的驱动电机的研发。

4. 基于大数据系统的智能化汽车产业链建设，突破车联网应用、信息融合、车辆集成控制、信息安全等关键技术。建立基于大数据系统的智能网联汽车自主研发体系和生产配套体系，基本完成汽车产业转型升级突破环境感知与多传感器信息融合技术、信息支撑平台与协同通信技术、智能决策及智能线控技术、智能网联汽车的车辆集成技术、智能网联汽车信息安全技术等关键技术。

（二）燃料电池汽车

燃料电池汽车是指利用氢气和空气中的氧在催化剂作用下，在燃料电池中电化学反应产生的电能作为主要动力源的汽车。围绕燃料电池汽车，将主要在以下重点领域开展工作：

1. 燃料电池催化剂、质子交换膜、碳纸、膜电极组件、双极板等关键材料批量生产能力建设和质量控制技术研究。开展高功率密度电堆用的低 Pt 催化剂、复合膜、扩散层（碳纸、碳布）、高性能及耐受性质子交换膜材料、高可靠性及低铂担量的膜电极（MEA）、高性能及高可靠性的金属双极板的开发和质量控制技术的研究，形成批量生产能力。

2. 燃料电池堆系统可靠性提升和工程化水平的研究。提高催化剂及其载体的抗氧化能力，质子膜的机械和化学稳定性；改进燃料电池材料制备工艺和质量控制，提高电堆设计水平；验证电堆运行寿命，解决车辆运行条件下的电堆均一性问题；结合车辆动态运行特征，对系统级运行与操作条件做匹配优化；实现系统级寿命验证与参数表征，提高产品级寿命；提高系统零部件的可靠性，开展系统可靠性分析与设计改进。

3. 汽车、备用电源、深海潜器等燃料电池通用化技术研究。开展燃料电池通用化技术研究，2020 年，实现关键技术攻关，研发出新一代的金属双极板电堆，2025 年，完成商业化产品全产业链的建设。

4. 燃料电池汽车整车可靠性提升和成本控制技术。开展燃料电池发动机系统集成与优化，实现燃料电池整车可靠性提高；推动燃料电池关键材料（膜、炭纸、催化剂、MEA、双极板等）及系统关键部件（空压机、膜增湿器、电磁阀、车载 70MPa 气瓶等）国产化，开发超低铂，非铂催化剂，降低材料成本，促进燃料电池系统产品化和工程化，实现燃料电池系统设计模块化，并改进生产工艺。

（三）节能汽车

节能汽车是指以内燃机为主要动力系统，综合工况燃料消耗量优于下一阶段目标值的汽车，主要涵盖先进汽油汽车、替代燃料汽车、混合动力汽车等。围绕节能汽车，将主要在以下重点领域开展工作：

1. 整车轻量化技术、低滚阻轮胎，车身外形优化设计。

推广应用铝合金、镁合金、高强度钢、塑料及非金属复合材料等整车轻量化材料和车身轻量化、底盘轻量化、动力系统、核心部件轻量化设计。形成低滚阻轮胎开发技术、节能、安全、舒适等性能控制技术、低风阻整车开发技术、整车智能热管理技术等整车集成技术的开发和产业化能力。

2. 柴油机高压共轨、汽油机缸内直喷、均质燃烧和涡轮增压等高效率发动机，提高热动能转化效率。促进柴油机高压共轨技术的自主开发，推动柴油发动机在乘用车上的应用。推动高效汽油发动机的自主开发和产业化，提升热动能转化效率，降低能耗。促进汽油机缸内直喷、均质燃料、废气再循环 + 高压压缩比、可变气门正时（VVT）、可变气门升程（VVL）、废气涡轮增压和机械增压技术等高效燃烧技术的开发与自主供应；低摩擦轴承、低粘度机油、激光珩磨等低摩擦新产品和新工艺的开发；形成电子节温器、电子水泵、智能发电机等高效附件的开发与商品化能力。

3. 商用车自动控制机械变速器、高效变速器、节能空调、起停技术和制动能量回收技术的研究优化。实现双离合总成本、电液耦合液压阀体、液力变矩器、高压静音油泵核心技术突破与国产化。促进机械变速器自动控制、变速器多档化、手动变速器平台化、提升变速器效率，与国际趋势接轨。研究优化节能空调技术、启停技术、制动能量回收技术和零部件的开发，实现国产化批量供应。

（四）智能网联汽车

智能网联汽车是指搭载先进的车载传感器、控制器、执行器等装置，并融合现代通信与网络技术，具备复杂环境感

知、智能化决策、自动化控制功能，使车辆与外部节点间实现信息共享与控制协同，实现“零伤亡、零拥堵”，达到安全、高效、节能行驶的下一代汽车。围绕智能网联汽车，将主要在以下重点领域开展工作：

1、基于车联网的车载智能信息服务系统。在现有的Telematics系统基础上，为乘客的安全便利出行提供全方位的信息服务。

2、公交及营运车辆网联化信息管理系统。全面升级及优化公交、出租及各种运营车辆信息服务及管理系统，为专业驾驶员的安全、绿色与高效出行提供全方位信息服务，同时为营运管理与交通管理部门提供系统的监控、调度和管理服务。

3、装备智能辅助驾驶系统的智能网联汽车。包括车道偏离预警系统、盲区预警系统、驾驶员疲劳预警系统、自适应巡航控制系统及预测式紧急刹车系统，能提供至少两种可共同运行的主要控制功能，如自适应巡航控制（ACC）与车道偏离预警的结合，以减轻驾驶人负担。减少交通事故30%以上，减少交通死亡人数10%以上。

4、装备自动驾驶系统的智能网联汽车。包括结构化道路下和各种道路下的自动驾驶系统，可执行完整的安全关键驾驶功能，在行驶全程中检测道路状况，实现可完全自动驾驶。无人驾驶最高安全车速达到120km/h，综合能耗较常规汽车降低10%以上，减少排放20%以上。

六、推动节能与新能源汽车产业发展的主要路径

（一）加强对关键核心技术和零部件研发和产业化支持。掌握电池、电机、电控核心技术，加大对燃料电池关键材料和零部件的研发支持和产业链建设，以及促进传统能源动力系统应用新一代增压直喷、混合动力、低摩擦等技术的开发和产业化，形成完整的节能与新能源汽车产业配套体系，推动插电式混合动力、纯电动及燃料电池汽车工程化和产业化水平，促进节能产品的应用。

（二）搭建产业共性技术平台，加强优势技术的共享应用以及通用技术与部件的联合批量供应。发挥产业创新联盟的作用，加强统筹协调，开展关键共性技术研发与工程化应用，采取多种形式的商业化合作模式，创新供应体系，建立行业共享的汽车产品开发数据库，全面提升我国汽车工业自主开发能力和整体技术水平。

（三）完善标准法规体系，提升检测评价能力，加强产品事中事后监管。进一步完善新能源汽车准入管理制度和汽车产品公告制度，严格执行准入条件、认证要求；加强新能源汽车安

全

标准的研究与制定，加快研究制定新能源汽车以及充电、加注技术和设施的相关标准；制定分阶段的乘用车、轻型商用车和重型商用车燃料消耗量目标值标准，实施乘用车企业平均燃料消耗量管理和重型商用车燃料消耗量标示制度。

（四）完善政策保障体系。通过税收、补贴等鼓励政策，加强混合动力系统的规模应用；推动新能源汽车的推广应用；完善充电基础设施保障体系并加快制氢、储氢、加氢等配套体系建设；加快燃料电池在交通、通讯、能源、航空、船舶等领域的应用，促进产业协同发展。

（五）加强国际合作，强化国际化布局。加强在新技术、新材料、关键零部件等方面的合作开发，加强国际化产业布局。积极参与制定国际标准法规的制定，为我国节能与新能源汽车走向国际奠定基础。



Online To Offline

O2O 互联网时代的新的销售模式

01 o2o 的定义

o2o 即 online too ffline, 即将线下商务的机会与互联网结合在了一起, 让互联网成为线下交易的前台。这样线下服务就可以用线上来揽客, 消费者可以用线上来订货, 在线结算。

o2o 几种形式:

从线上带到线下消费, 一种是把线下的群体带到线上消费;

另一种 o2o 即是指把线上的消费者带到现实的商店中去——在线支付购买线下的商品和服务, 再到线下享受服务。

双线零售有线上零售渠道和线下零售渠道的品牌商、零售商都可以通称为 O2O;

020示意图



微信已经变成移动终端的最好的交流工具, 使用人群已经达到6亿多人, 与 O2O 之间形成了密切联系, 通过微信建立 CRM, 把圈定的市场结成网络实行数据化管理方式。这样一来,

第一, 商家便于对客户关系管理;

第二, 将会形成精准可持续的营销渠道;

第三, 可对自身的经营状况进行数据化分析, 进而提高资源利用情况, 提升服务质量;

移动支付, 尤其是支付宝

在移动互联网时代, O2O 将会成为又一种主要的消费形式, O2O 代表了本地生活服务市场的发展方向, 移动互联网又是 O2O 模式的主要载体, 本地生活服务将会与移动互联网紧密结合, 移动支付则担负着结合后的资金流通重任;

移动互联网时代的重要特征



02

o2o 的优势

o2o 模式充分利用了互联网跨地域、无边界、海量信息、海量用户的优势, 同时充分挖掘线下资源, 进而促成线上用户与线下商品与服务的交易。

o2o 模式可以对商家的营销效果进行直观的统计和追踪评估, 规避了传统营销模式的推广效果的不可预测性。

o2o 在服务业中具有价格便宜、购买方便且折扣信息等能及时获知等优势。

将拓宽电子商务的发展方向, 由规模化走向多元化。

o2o 发展的主要困境

(1) 诚信机制不健全

当消费者预先为服务买单，一旦质量低于预期，消费者却因为无法“退货”而只能承受。

这是因为，传统的网购还有支付宝等中间人做过渡，当收到的商品不好时，可以申请退款退货等，对销售者有一定的制约。而对 o2o 来说，只能是先付钱才能进行消费，从某种程度上来说就是加大了维权的难度。

(2)，消费者对线下服务实体的认可程度，如何保障线上描述与线下服务的一致性，将是影响其快速发展的最重要的因素。

(3) 商户审核机制不严格

没有长期服务的打算，进入门槛低，商户之间缺乏竞争机制。

(4) 创新能力缺乏，消费者黏度低

团购模式只是 o2o 模式的一种，但很多 o2o 网站依旧按照团购模式的机制运营，缺乏本质上的认知和改革。平台订购方式单一，服务大同小异，经营过程中注重规模，没有提供多元化服务，线下商户的服务与线上不对等，造成消费者对网站的黏度低。



03

(一) 建立完善的诚信机制

从整个 o2o 产业发展的角度看，应该建立完善的诚信机制。只有在建立信用机制、体系基础上才可能谈服务，谈有序的竞争，谈商业环境。

(二) 严格审核商家资质

o2o 的定位是一个第三方平台，负责建立规则，做好整体平台运营。可以通过与当地工商部门或消协进行合作，加强对商家的经营资质和经营行为进行审核；建立诚信违约严惩制度，提高商户信息化水平，力求标准化的产品和服务。

o2o 发展的对策

(三) 提高创新能力，提高消费者黏度，

经营模式上多元化，考虑挖掘更具潜力、更具竞争力的业务模式。

面对不同的细分市场，o2o 平台需要开发差异化的功能模块，设计产品的时候需要满足消费者更高层次的需求，社交化的需求。

(四) 下订单方式要多样性。产品供求、季节性促销活动，产品的评价，有时候还需要创造新的订购模式。

让手机下单成为一种模式，移动化。

同时需要提高客户对 o2o 网站的黏度，一方面必须要实现线上支付，引进二维码消费认证技术。只有真正支付了，消费了的客户体验才会深刻，也才有可能形成消费习惯。另一方面对线下消费一定要锁定时间，保证订单的有效。

目前传统商务存在的问题及O2O可以解决的问题



消费者需要一个可以实时在线订购的社交化生活平台，商户需要一个可以满足日常并持续的线上分销的通道，社会需要一个更快、更方便的线上线下结合的生态圈。从大体上来看，o2o 是一片我们曾经很熟悉的一个商业模式整合体，我们希望未来这个整合体在整个电子商务，以及整个互联网中的价值会不断放大，给用户带来很多创新服务。

04

给您的销售插上翅膀

诚邀加入

电动汽车商城在建 o2o 平台

河南全国新能源汽车最大的销售市场，省会郑州中原地区的中心，以郑州为圆心 500km 为半径划一个商圈，包含河南全省以及周边省份的部分地区，总面积约为 78.5 万 km²，人口约有一亿三千多万，交通四通八达，地势平缓，新能源汽车政策开明。在这个区域开展和推广新能源汽车 O2O 销售。

将进入电动汽车商城 o2o 平台的厂家商家联合起来，将通过平台认证的电动汽车在平台上发布，平台负责在终端市场推广，促成用户在网上下单，然后由用户自己选择去平台内的经销商提货；或者通过物流公司配送，就近提货；厂家或经销商负责提供产品及售后服务。

只做第一的《新能源车》杂志已经在郑州建立了分公司，旨在推广新能源汽车文化，整合上、下游市场资源，以多品牌集成，倾力打造线上、线下结合的 OTO 销售平台。

目前不仅在全国所有的电动汽车市场上发行，在河南省更是发行至县乡市场。通过杂志和我们工作人员的一线推广，将电动汽车商城 o2o 平台（先由河南乃至全国）打造成中国新能源汽车行业的第一交易平台。

1. 平台的部分自营商品，以郑州为中心将市场拓展至河南省每个县甚至乡镇，以一个乡镇为一个基本单位，建立一至二家的电动汽车销售服务网点，同时又是产品往消费者过渡的终节点，客户可以用手机和电脑在网上下单，支付完成后在这个节点提货，同时也负责售后和在镇村的推广。

2. 在郑州商圈，以县城和乡镇为基本单位，通过 O2O 销售平台，将现有的电动汽车经销商联合起来，将自己所代理的品牌在平台上发布，平台负责在终端市场推广，促成用户在网上下单，然后由用户自己选择去平台内的经销企业提货，平台只负责市场推广和网上下单，收取一定的佣金。

由于多种原因，在农村推广电子商务有一个接受的过程，我们将先期有选择的组织部分厂家产品在终端市场推广，同时将终端发展为 o2o 平台的节点。

O2O 时代
Coming
soon



选择产品的基本要求:

- 1、产品质量好，有一定的规模，自主品牌，无质量投诉
- 2、厂家通过平台认证（已在封底刊登的企业无需认证）
- 3、在郑州有自己的库存，或者是代理商的库存
- 4、产品适合农村市场特点
- 5、有完整的售后服务
- 6、企业诚信度高，信用好

您如果具备了以上条件请和我们联系：18068893370
18638965919

在乡镇经营电动汽车 不再是幻想



Online

To

Offline

中国电动汽车商城 o2o 平台欢迎河南省各乡镇经销和维修电动车企业加入到平台终端。

中国电动汽车商城 o2o 平台计划在每个乡镇选取 1-2 家有经销和维修过电动两轮三轮车的商家加入到我们的平台：

条件不高：

正在从事电动车经销和维修的销售修理商家

有经营场地（在集镇有一间门面房）

有能上网的电脑或智能手机

爱学习接受新事物

有经营销售推广经验更好

实惠多多：你不需要库存

你不需要很多的资金

你不需要有硬性的销售指标



你可以选择你感兴趣的品牌

你可以独家获得你所在地的电动汽车售后服务代理权

你可以免费获得厂家的技术培训

你可以免费获得全年的《新能源车》杂志

你的风险不存在，你一个月如果买十辆车你的收入可以超过公社书记

你现在要做的拿起你的电话拨打：18068893370

18638965919

（由于物流的局限目前仅限于河南省各乡镇）

《新能源车》中国电动汽车商城 o2o 平台推广部



突围在即

我们真的耗不起了

OTO：或成郑州新能源车市场的突破口

博杰传媒 OTO 项目组 础耕 撰文 / 供图

市场声音面面听：

市民：新能源车，说声爱你太难。

商家：尊重市场，否则吃亏的还是我们自己

厂家：我们听从市场的。

媒体：市场不是卡通车，绝对拼装不起来。

郑州现有新能源车 市场分布与现状：

位于航海东路上的圣福新能源电动汽车广场，旧称郑州电动车航母城，经历了去年上半年的“搬迁风波”，当时搬到庆丰电动车航母新城、航海东路第八大街电动车新航母城、中州大道美林河畔电动车广场、金泰城电动车广场等地的商户又纷纷回流，玩了一遭“燕归来”，是个牌子都想在这里占上一席之地。昔日繁华今犹在，只是有场无市。经营某知名品牌的时先生偷偷告诉我，他们这个月下来三分之一了，连一辆车也没有卖出，上个月总共成交两、三辆，淡季也不能淡成这个样子呀。据我所知，市场里这种境况还不在少数。

隔了墙是两家，拆了墙就是一家了。宛航电动车网商城地处航海路与城东路交叉口，与圣福新能源电动汽车广场仅一墙之隔，准确地说，对许多品牌而言，这两个市场都开成了兄弟姐妹店，也许是起初同行竞争的考虑，不曾想现如今市场持续低迷，并没有出现想象的递增，且要买双份的单，真变成了雪上加霜。好多商户再也坐不住了，奔展会，跑厂家，从品牌到车型，大小到价位，拼装市场，一阵子“小热闹”之后，终是归

于平静。

美林河畔电动车市场（航海路与中州大道交叉口）也是航母城的“弃生子”，不过幸运的是它们大多数存活了下来，市场不大，却算是小巧玲珑。御捷、雷丁、富路等响当当的品牌都开出十分小资的形象店，多少还是赢得了一部分买账的消费者。金泰城电动车广场（郑汴路与英协路交叉口）去年5月正式营业，借市场外迁之机，秉“电动车进商场是一个必然”论，也的确是热闹了一气。就在前不久我们再度造访时，临门那家领衔率先进驻的某大品牌亦已丢盔弃甲，夺路而逃。

剩下的五家商户中也有两家处于半开半关状态，一年多来的实践证明，电动汽车进商场，此路难通。同样，应”拆“而生电动车航母新城（庆丰街与政通街交叉口）是河南省电动车商会在郑

州设立的首个大型综合性交易基地，也是电动车航母城在市场整体外迁之前唯一的商超式承接场地。如今，尘埃落定，我们依旧失望地翻出这张人们早已心知肚明的“底牌”。

华南城电动车市场（7A7B 二层）在新郑，修地铁和高架，原来不到30华里的路程，一下子变得60里都不止，交通很不方便。等二号线通了应该会大大改观。整个市场非常大，5A和5B/7A和7B都是汽摩市场，电动汽车在7B的二楼，有10来家商户在做，市场大多空着，不景气，有女士边看店边绣十字绣，也有个别品牌刚刚开业，就已经开溜。一位先生开诚布公地说，这里眼下也就是做做仓库而已。中原军诚摩托摩配城（南四环与文治路交叉口）按说不能算得上严格意义上的新能源汽车市场，仅四家商户。





面对市场窘境， 我们何去何从？！

传统的营销高成本、低回报、经销商对利润空间的追求和线上、线下销售的矛盾等现状，会随着国家的补贴政策逐步的退出，加之高速电动汽车如果生产成本降不下来，产品的性价比不高和低速电动车独立的技术研发能力低，产品同质化严重等情况的出现，使得原本就风雨飘摇的新能源车产业雪上加霜，如履薄冰。不少企业功利心强，缺少品牌意识，也不注重售后服务，许多中、小城市，尤其是城乡市场销售网络少，产品选择性太过单一。再有政出多门，各地的管理不统一，局部市场差异很大。

凡此种种，催生出一一种多品牌集成，整合上、下游资源，线上、线下结合的OTO营销模式横空出世。我们通过资源整合和营销策划，深层次发掘电商的营销本质，结合新能源车自身特点，突破瓶颈，找寻蓝海，做大做强郑州乃至河南的新能源车市场。



弯道超车， 同样需要绝对速度。

我们第一时间采访了汽摩行业资深元老、电动汽车商城OTO项目总策划人王先生，他说：《新能源车》是目前国内行业里做得最为出色、定位于数据库营销的杂志，目前已经发行到全国省市市场和河南省县乡市场及去年底还编辑完成有行业圣经之称的《电动车大数据》，目前杂志的重点工作就是宣传和推广电动汽车商城OTO项目，同时为商城里的成员单位及产品进行深度报道。

在谈到项目基础时，王总指出：河南是全国新能源汽车最大的销售市场，省会郑州中原地区的中心，以郑州为圆心500km为半径划一个商圈，包含河南全省以及周边省份的部分地区，涉及一亿多人口。地理位置好，市场辐射能力强；本身既是产地又是销区，目前仅河南省就有18个地区108个县，在这个区域开展和推广新能源汽车OTO销售可谓是得天独厚。同时，因市场起步发展较早，经营者和消费者相对成熟，民众对新能源汽车的接受程度较高，不少产品都有省代地代二网，形成比较完整的体系。

王总还详细描述了OTO线上和线下销售概貌，即用户通过电动汽车商城OTO平台在电脑或手机上下单，到就近的经销商处提货，或者通过物流公司配送。我们将有意进入电动汽车商城OTO平台的经销商联合起来，将所代理的品牌在平台上发布和推广，促成用户在网上下单，然后由用户选择去平台内的经销商提货，经销商负责提供产品及售后服务。

我们说，在郑州开展和推广新能源汽车OTO销售，确实有许多艰难困苦的工作要做，除了组成一个OTO运营的核心团队，建立交易平台，仓储中心，物流运输网络。还要吸收目前国内主要高、低速汽车制造厂，给平台提供资源。特别是市场推广团队的建设，主要是市场网络的拓展这一块是OTO模式中最



重要的工作，可以先通过杂志和其它宣传媒体宣传推广，吸收一批企业为终端节点，再逐步滚动发展，发展和组建网络，建立乡镇、县城、市区等网络。

我们任重道远，我们全力以赴。

我们通过资源整合和营销策划，深层次发掘电商的营销本质，结合新能源车自身特点，突破瓶颈，找寻蓝海，做大做强民族品牌。

新能源车项目计划书

(OTO营销模式)



/ 博杰传媒项目企划组

商业模式：新能源车文化+专业产品+OTO平台+终端市场

发展理念：合作共赢，多方盈利

商品结构：低速电动车+高速电动车全系列

营销模式：多品牌集成，整合上、下游资源，线上、线下结合的OTO营销模式

股权结构：品牌商+战略合作人+经营团队

新能源车行业背景：

1. 实施低碳经济，产业发展契机。2. 国家将新能源车行业列为政策鼓励和支持发展的产业。3. 高速电动汽车享受政府的补贴和国家的双重不同步，免购置税，一些地区免摇号获牌照。4. 低速电动汽车已经有5年的发展历史，目前厂家众多，良莠不齐，不完全统计有上千家生产企业。目前在行业有一定的效益和品牌的的企业不超过五十家，目前全年产销量三十多万辆。但是目前尚未规范，属于自然生长的状态，目前有部分省市可以获得路权，主要产销区在河南省、山东省、河北省以及江苏省，许多地区以老年代步车名义销售，无牌无证，目前部分地区在规范。5. 今年7月1日新能源汽车准入政策的实施，有部分低速电动汽车生产企业正在争取获得资质，但大部分车企因门槛较高，产品只能游离于政策的边缘地带。目前一些互联网企业也虎视眈眈这个市场，未来变数较大，但发展是必然的，市场的普及率也会逐步提高。

新能源车发展优势：

1. 随着石油资源的枯竭，国家已将新能源行业上升国家战略的高度来鼓励和提倡发展。
2. 我国锂电池的生产的原材料锂，储量丰富。
3. 企业生产的积极性高，不少企业及风投资金都看好这个未来的行业。
4. 随着消费市场逐步的（充电桩）完善，新能源车的市场需求量将会有有一个爆发性的增长。
5. 和传统汽车产业相比，这两年增幅较大，但基数很低，上升空间较大。
6. 随着新技术的发展，新能源车的各项技术指标都会得到提升，生产规模的扩大，整车制造成本会较大幅度的降低。
7. 国人的环保意识不断加强，市场的认可度也会逐步提高。
8. 通过几年的发展，已经有几十万辆车走进了市场，目前每年的销售量都成两位数的增长。

新能源车发展劣势：

1. 目前由于各种消费配套措施不完善，限制了消费。
2. 随着国家的补贴政策逐步的退出，高速电动汽车如果生产成本降不下来，产品的性价比不高。
3. 低速电动车虽然企业众多，独立的技术研发能力低，模仿的多，产品同质化问题严重。
4. 不少企业功利心强，缺少品牌意识，也不注重售后服务。
5. 中小城市，尤其是城乡市场，销售网络少，产品选择性差。
6. 政出多门，各地的管理不统一，局部市场差异很大。
7. 技术的制约，尤其是里程焦虑，还代替不了传统的汽车。

新能源车发展瓶颈:

目前高速电动车因为技术原因, 续航里程短, 使用上没有传统汽车方便。

公路充电桩建设缓慢, 充电时间长, 不利于推广。

短期有政府补贴和政策支持, 逐步退出后, 其制造成本会不会大幅下降, 让消费者接受。

低速电动汽车制造企业大部分是中小企业, 研发投入少, 没有自主的技术, 品牌意识不强, 其动力性能还是靠蓄电池, 目前蓄电池已经明确属于限制发展和淘汰的产业。

城乡市场是个亟待开发的市场, 发展缓慢, 空间很大。

车企传统的 4s 销售模式, 目前也产生不少问题, 新能源汽车的销售各车企仍在摸索着没有形成完整成熟的模式。

低速电动汽车市场正由山东、河南缓慢的向周边市场推进, 虽然在四川和福建政府已经放开路权, 但市场还是发展的初级阶段。

目前所推广使用的锂电池, 除了成本高以外, 技术上仍然还不成熟。

传统营销模式弊端:

传统的营销高成本、低回报。经销商对利润空间的追求和线上、线下销售的矛盾等现状, 注定了大部分品牌商只能限于做货卖货, 勉强维持; 代理商是将价格一压再压, 并通过“杂货”、“串货”等手段“唯利是图”; 产品到了零售商手中, 利润空间狭小, 零售商怨声载道。

为此, 只有通过不断创新, 迎合信息化发展趋势, 寻找合适的商业模式、销售模式和盈利模式。

电子商务发展现状:

电子商务是二十一世纪人类信息世界的核心, 也是网络应用的发展方向, 具有无法预测的增长前景。电子商务经历了 C2C、B2B、B2C 等模式的发展, 已经逐步成熟。但是目前主要的形式 B2C 模式, 同质化现象严重, 竞争也越来越激烈, 严重制约了电商的发展。正是在这种形势下, OTO(O2O) 这种新兴模式正进入了我们的生活, OTO 是“Online To Offline”的简写, 即“线上到线下”, OTO 商业模式的核心很简单, 就是把线上的消费者带到现实的商店中去, 在线支付购买线下的商品和服务, 再到线下享受服务。

新能源车项目基础:

1. 国家产业规划, 新能源行业属于政策支持的产业, 按照国务院 2020 年的产业规划, 产销量要达到 100 万辆, 2025 年产销量达到 300 万辆, 差距很大, 形势逼人。国家对环保和排污十分重视, 针对汽车的噪音和尾气排放, 国家对车企制定了更高的标准, 新能源汽车正是未来最好的交通工具。全球能源资源正面临枯竭, 替代能源的利用, 已经上升为国家战略的高度, 日益被重视。

2. 河南是全国新能源汽车最大的销售市场, 省会郑州中原地区的中心, 以郑州为圆心 500km 为半径划一个商圈, 包含河南全省以及周边省份的部分地区, 涉及一亿多人口。黄河流域, 地势平坦, 有山但不高, 公路交通十分发达; 地理位置好, 中国的中部, 市场辐射能力强; 本身既是产区又是销区, 目前仅河南省就有 18 个地区 108 个县; 所谓得中原者得天下。

3. 河南是人口大省, 逐渐富裕的农民, 培育了广大的潜在的消费者, 河南地方政策也比较开明, 对高低速电动汽车持包容的态度, 因而市场起步发展的早, 经营者和消费者相对成熟, 民众接受程度较高, 不少产品都有省代地代二网, 形成比较完整的体系。

4. 特斯拉引领电动汽车的革命后, 中国新能源汽车产业从去年开始 爆发性增长, 更多的企业加入到这个行业,

加剧了竞争, 也提升了这个行业的整体素质, 产品的质量也明显的提升, 缩短了替代传统燃油汽车的时间。低速电动汽车虽然技术含量不高, 但稳定的性能, 低廉的价格, 超低的使用费用, 在河南市场更受欢迎。

5. 《新能源车》是目前国内行业里做得最好的杂志, 定位于数据库营销, 目前已经发行到河南县乡市场及全国省市市场, 去年底还编辑完成《电动车大数据》大型工具书, 目前杂志的重点工作就是宣传和推广电动汽车商城 OTO 项目, 同时为商城里的成员单位及产品进行更深度的宣传和报道。

6. 目前不少车企已经在尝试互联网上卖车, 只是由于各种原因, 还没有取得明显效果, 平台集中推广既可以取得规模效益, 又可以降低推广成本, 同时给有意向的购买者在同一平台上有更多的选择。

新能源车项目运作:

目前初步形成 3 个方案:

1. 平台的部分自营商品,以郑州为中心将市场拓展至河南省每个县甚至乡镇,以一个乡镇为一个基本单位,建立一至二家的电动汽车销售服务网点,同时又是产品往消费者过渡的终节点,客户可以用手机和电脑在网上下单,支付完成后在这个节点提货,同时也负责售后和在镇村的推广。

其流程是: 工厂产品 → 平台 → 终端节点 → 消费者

2. 在河南商圈,以县城和乡镇为基本单位,通过 OTO 销售平台,将现有的电动汽车经销商联合起来,将自己所代理的品牌在平台上发布,平台负责在终端市场推广,促成用户在网上下单,然后由用户自己选择去平台内的经销企业提货,平台只负责市场推广和网上下单。

其流程是: 工厂产品 → 代理商 (省代—地代—二网) → 平台 → 用户

3. 将第一种方案和第二种方案结合起来,品牌企业已经有比较全面的网络,用户可以网上下单,到最近的网点去提货。一些新企业还没有建立完整的网络,可以通过第一种方案,由郑州仓储中心直达终端节点。

其流程是:

工厂产品 → 平台 → 终端节点 → 消费者

工厂产品 → 代理商 (省代或地代) → 平台 → 用户

新能源车项目流程:

1 组成一个 OTO 运营的核心团队,建立交易平台,仓储中心,物流运输网络。

2 吸收目前国内主要高、低速汽车制造厂,给平台提供资源,可以以多种形式合作,明确企业和平台的业务,同时明确权益和责任,目前封底的企业可免认证进入平台,因为这些企业已被市场认可,其它企业由运营团队根据企业的情况,主要是产品质量、企业规模、研发能力等综合要素等通过认证,进入平台。

5 终端节点的技术培训:网上操作技术,终端市场推广,产品的质量服务,售后维修。培训由平台技术人员和提供产品的工厂负责。

4 所有入驻的网络,乡镇 1-2 家,有电动车经营和维修经验,有固定门面(不含大小)即可发展为终端网络,基本工作:收发货的节点,售后的服务,入主平台的生产企业推广,帮助消费者网上下单,除了能上网电脑在店内展示产品即可,加手机终端(可在任何地方演示推广,下单)。

3 市场推广团队的建设,主要是市场网络的拓展这一块是 OTO 模式中最重要的工作,可以先通过杂志和其它宣传媒体宣传推广,吸收一批企业为终端节点,再逐步滚动发展,发展和组建网络,建立乡镇、县城、市区等网络。组织人员下乡,在乡镇选择建立平台的节点。

新能源车项目结算

平台在用户下单后，进入支付后，支付除了使用支付宝外，也可以通过网银快捷支付，生成有效订单。平台的后端通知资源方在规定的时间内安排组织发货，用户在约定的地方提货，过了7天无条件退货期后，平台将货款退返资源方。

前期由于平台影响力不足，用户可以在平台上只支付定金，货到约定地点后，提货时再付清全款。如产品到目的地后，用户不提货，则从定金中扣除物流费用，在发货前向用户讲明，以免带来争执。

新能源车项目售后

1. 在所在市场设有销售点或维修点的品牌经销商，用户可凭工厂的保修卡到此维修。
2. 无维修点的到我们发展的终端节点去维修，产品质量属于保修范围的，由工厂承担维修费用，需要更换配件，由平台催促厂家，及时发给用户，随着销售量的增加，平台可以增加配件供应的服务。
3. 平台发展终端节点的目的，前期是产品中转和平台的推广，以后可以再对节点进行技术培训，升级服务内容，在节点的选择上，优先发展有过电动车经营和维修有门面房的人员，一个乡镇选择1至2家。

新能源车项目合作

主要通过
股份制形
式启动
运行

项

战略
投资人

目

品牌
合作商

合

高管团队
为主要
股东

作

参股运营
共同打造
高标准运营
的OTO平台

新能源车 o2o 项目盈利:

1. 战略投资者主要通过年度股权盈利。
2. 品牌合作商主要通过产品营销、股权分配盈利。
3. 企业高管的盈利来源于股权分配、绩效奖励。
4. 厂家商家通过线上线下的销售获利。
5. 终端节点通过销售和服务来获利





法的，他需要那些足够能扶持他的洲在这里销售，但是在中国就没有这个困难，另外一个对美国的经销商比较有决定性的，就是 1976 年对美国的经销商出庭的法案，这个有点像我们去年的反垄断法的决定，就是经销商一旦掌握了证据说厂家非法压货也好，对他构成实际的侵害就可以告厂家，而且基本上也是胜诉的。

再来看欧洲市场，欧洲是 4S 店的发源地，基本上发挥这几个功能：新车二手车销售，零配件供应，维修服务，信息反馈。当时 4S 店允许销售别的品牌我们还不太明白，但这是一个非常有趣的例子。目前以德国为例，有 8000 个经销商，实际上就是经销商开了销售店有 17000 家，然后

麦迦： 电动车经销商应 多种营销模式并存 拓展经营路线

美国及欧洲模式

汽车经销商模式是汽车工业的模式，其中有一个模式是特许经营为主，独立经营为辅，美国跟中国的业态有点不一样，美国大多数经销商不销售车，售后服务是完全独立的，有美国的经销商对授权的售后业务也不看重，为什么呢？他就是说我把厂家授权给我的维修期间的客户维护好就行了，因为汽车厂还有大量的更优秀的服务业态会为客户提供服务。

所以在美国经销商基本上分两种类型，一种就是新时代的经销商与竞销为主，第二是独立的售后服务商，100% 是授权的品牌，也有一些是几个品牌，但是也属于厂家授权的，里面也出来一些厂家直营的这种销售，但是过去不允许，美国有 15 个洲是严禁涉足这个领域的。

去年美国新车销售是 1652 万辆，增加 5.9%，目前是 2.2 万家经销商网点。对美国的汽车商来说，有两个节点，第一个是 1917 年有 30 家经销商组建成立了 NADA，目前 NADA 是美国经销商开会最多的，连很多厂家经销商的年会都在 NADA 上开，然后 NADA 还有一个很厉害的地方，全年培训的盈利占到他整个盈利的 60%。

美国还有一个汽车特许的经销商证书，另外一个就是汽车特许经营法案，这个法案里面专门规定了汽车厂家不能涉足汽车竞销领域，是由 NADA 争取来的，在美国我们知道特斯拉，特斯拉为什么一个洲一个洲打官司，因为他是违

21000 家的销售店，总共有 3800 家的服务经销商，总共员工是 462000，这是德国经销商的数据，在德国去年一年他的新车销售是 300 万台，二手车销量是 700 万。美国二手车利润基本上占到市场的 14% 以上，目前国内这一块做不上。

中国经销商现状

国内的 4S 店占据 85% 以上的市场份额包括售前、售后，独立经销维修服务不足 15% 的市场份额。现在有 2.8 万家汽车经销 4S 店，7 万家汽车经销网点，目前中国的老百姓仍然还是比较信任 4S，在厂家授权的各种各样的年保，而且厂家也在不断的降价，所以加上我们现在大部分买车是第一代车，对车不了解，甚至要告诉他尽量关注些什么，他还是做不到。

销售趋势来看，1998 年—1999 年才刚刚到一千万辆，从 100 万到 2009 年的一千万辆，花了将近 10 年的时间，但是从 2009 年到突破两千万辆，仅花了 4 年多的时间，但是从两千万辆以后趋势开始下滑，每过三四年一个周期，再往上走，再下跌，每年都会有一个变化，这个高峰是在达到 46%，在 2005 年，从那之后再也没有这个高峰，去年是 7.5%，但是今年各方面统计的结果是有可能到 7.5%。根据麦迦得到的数据，今年 6 月中国传统车的销售是负增长，到现在所有的 4S 店都非常不好，有可能会转向新能源电动车的经销。

4S 店发展问题

汽车 4S 店存在一些问题，也是目前所有电动车面临的问题。

第一是分销层级过多，一旦产品不好卖了，就会出现经销商要利润就开始甩，这样就会出现价格战，导致渠道价格乱七八糟。

第二，客户流失严重，满意度形同虚设。厂家做了很多满意度调查，但实际结果相差很大，这里也存在经销商作假瞒报的问题。

第三，还有一个就是经销商自主能力弱，没有独立品牌意识，营销模式非常差。

第四，人员流动性非常大，部分维修工文化水平低，素质差。现在已经有互联网行业想把这些技修工整合起来。

第五，业务能力、保险金融网销不足，因为现在新车已经基本上不赚钱，但是如果像在德国，经销商的金融渗透率基本上达到 70% 以上，新车不赚钱，但是可以通过打包金融服务，跟保险公司、跟各种金融机构来赚钱，但是中国这块明显的能力不足。

发展建议

首先要允许多种营销模式的并存，4S 店就目前来看，有优点但是缺点也比较多，如何避免对自己有太多的库存压力，避免高额的人力成本，允许经销商拓展更多的链条业务，像汽车美容、保养检测，金融保险、融资租赁、媒体服务等等。例如有一家经销商跟他的用户沟通特别好，他下面有 30 万用户，他会发行自己的杂志，像银行、房地产都会在这里面做广告，他靠自己的客户跟周围的酒店包括一些景点，起到一个额外的服务，不但不花钱还会赚钱。

拓展自己的专业化经营路线，比如喷漆等。4S 店不是不好做，你把地方让给我，我可以帮你做这个事情，可能你收我的房租也可以，你来说不但不损失还会把客户维护的更好，也已经有人在尝试。还有通过互联网的方式，迅速掌握用户数据。

第三就是员工自身的发展，培训这一块，传统的车企和 4S 店做得非常不够，4S 店还好一点，因为他有厂家的培训，但是这种培训基本上是围绕着产品的，对这些销售也好、服务供应也好，告诉他们客户来了，我这个车怎么怎么好，或者客户问你你用什么样的话术去反驳他，没有一个厂家告诉经销商说老老实实去服务，但是新兴互联网企业，像小米我们知道，小米没有推出手机之前，已经有 200 万用户在互联网上，这个是非常大的一个差别。



抢跑“新能源+互联网+X” 掘金用车服务蓝海市场



“新引擎+互联网+X”技术创新驱动未来

作为中国汽车工业领头羊，上汽集团发力互联网、新能源与智能驾驶等高新前瞻技术组合上，由“追随者”转向“挑战者”的步伐不断加快。

步入上海国际会展中心1号馆，你一定会被“未来汽车”——名爵 iGS 智能驾驶车所吸引。名爵 iGS 是上汽集团研发的第三代智能驾驶汽车。该车在时速 60-120 公里时，能够实现自动巡航、自动跟车、车道保持、换道行驶、自主超车等智能行车功能。

与之同台的另一款“未来汽车”是荣威 950 插电式燃料电池轿车。该车是上汽集团研发的第四代燃料电池产品，以氢气为燃料，排放物为水。加氢只需 3-5 分钟，可在零下 20℃ 温度环境下启动，最高时速达 160 公里/小时，续航里程超过 400 公里。

与此同时，荣威 550 plug-in 插电式混合动力轿车、荣威 E50 纯电动轿车、上汽大通国内同级首款纯电动 MPV“EG10”、首款纯电动宽体轻客 EV80、上海申沃新一电动客

车等众多新能源产品，也将同台亮相。

电商服务扩容深挖蓝海市场价值

16 届上海国际车展上，国内首家“全生命周期”O2O 汽车电商车享平台，用别具一格的“积木屋”完美诠释了未来城市用车生活主张——“车享家”。车享与家相连，提供覆盖用户日常用车生活的方方面面，让用户以车享为家，在“车享家”中体验专业高效而又温馨周到的用车服务，包括汽车快修、汽车美容、分时租赁和二手车评估业务等。

去年 3 月份上汽集团车享平台正式上线以来，通过不懈探索与开拓，已在平台架构、会员服务、产品开发等领域形成了车享购（线上购车）、车享汇（会员服务）、车享拍（二手帮卖）、车享宝（App）以及车享宝盒（OBD 设备）等多个子品牌，所构建的多元立体化发展模式贯通选车、购车、售后及二手车置换的全生命周期。未来，广大用户在家门口的“车享家”站点即能享受一系列用车、养车服务，体验一站式购车、用车的高效与便捷。

“创新·升级” 申沃倾力纯电动客车

高动力安全

独有的动力安全模块，彻底杜绝坡道溜坡等现象

高爬坡能力

爬坡能力可以 20% 以上

高品质动力电池系统

智能化管理系统，电池性能行业领先

高可靠性驱动系统

先进的减速驱动电机，可满足 10 年以上使用

高涉水能力

涉水深度可达 0.5m，新能源关键零部件达到 IP67 防水等级

高车身寿命

结合金车身，保障车身防腐超过 10 年

低能耗

平均能耗小于 1.0kwh/km(公交工况)，续航里程可达 250KM 以上

全方位的安全保障

- 高压电安全保障(高压零部件互锁功能)
- 整车结构安全包装(全承载车身结构)
- 功能安全保障(制动优先功能)

01



03

更高效的性能匹配

- 双电机驱动系统，更高效的动力性能
- 底盘模块设计，更高效的性能匹配
- 低内阻电池，更高效的能源管理系统

02

人性化的设计理念

- 合理的车厢布置，更宽敞、平坦的载客空间
- 人性化的驾驶区域，更舒适的驾乘感觉
- 轿车化的智能仪表，人性化的显示功能

技术参数	项目
车辆型号	SWB6128EV56
车辆外型(长*宽*高)	11990x2550x3150
驱动电机	直流永磁电机
动力电池类型	磷酸铁锂
续航里程(标准工况)km	250km
悬架	空气弹簧
制动系统	前盘后鼓制动，可选 ABS
座位数(个)	32+1
最大爬坡度(%)	≥ 20
接近角(°)	≥ 8/8
最小转弯直径(m)	≤ 24
充电方式	直充



传祺新能源 绿色馨生活



纯电模式零排放，绿色出行新方式

纯电模式行程80km



能量回收模式



增程式电动传祺采用创新的增程式电力驱动技术，纯电模式实现“零油耗，零排放”。

每公里可减少约 150 克二氧化碳排放，每年为地球减少约 3 吨二氧化碳排放。

拥有科学的能量循环系统，刹车、减速、下坡时回收能量。

清馨环保 贴心呵护

内饰全部采用高品质环保材料，让车内 VOC 排放远低于国家限定标准，为您带来清馨健康的呼吸感受。

电磁辐射远低于国际限定标准，更贴心呵护。



绿色购车补贴

享国家和地方新能源车购车补贴

2014 年国家补贴：3.325 万元

地方补贴：详见各市新能源汽车购车补贴政策

环保卫士轻松上牌

国家政策大力支持新能源汽车，为购买新能源汽车的环保卫士开通绿色上牌通道，无需摇号，轻松上牌



超级享受 舒欣之旅

能源补给



世界先进的永磁同步电机静音驱动技术，配以高性能悬架让你在各种路况均如履平地，安静平顺地跨过每一道坎，享受无与伦比的乘坐舒适性



可用普通家用电源、专业充电桩、加油站，随时随地进行能源补充，方便无忧



绿色上班

绿色出游



启辰品牌全新概念力作

VOW



VOW是这样一款车
引领潮流设计，动感之余，更见力量爆发
挑战传统边界，让轿车与SUV双基因激情释放

新风潮轿跑
NEW TREND COUPE

VOW是这样一种人
释放年轻活力，阳光向上，彰显自我风格
为成就自我梦想而前行，畅享时代的潮流生活乐趣。

2015年4月20日，第十六届上海国际汽车工业展览会在国家会展中心（上海）隆重开幕。东风日产启辰全新概念车——新风潮轿跑“启辰 VOW”首发亮相，携全系车型强势参展。在本年度首场国际性车展上，启辰凭借传统和新能源汽车双剑合璧、未来感和科技感十足的全新展台设计和新颖的互动体验装置，完美诠释“多彩生活，触手可及”的品牌主张。

与此同时，启辰“VOW 青年造车行动”也正式宣布启动，活动邀请拥有汽车生活梦想的有志青年，共同参与打造新一代消费群体的梦想之车。在事业方面，启辰以坚守、积累、突破为行动方针，发力传统车与新能源车双领域，带来包括车联网在内的多项突破性成果，全力推动启辰事业创新发展，为消费者演绎更年轻、更精彩的启辰品牌。

向年轻致敬新风潮轿跑“启辰 VOW”首发亮相

4月20日，上海车展启辰展台上，定位为“新风潮轿跑”的全新概念车“启辰 VOW”惊艳亮相，并宣布量产车将于明年面世。新车凭借亮眼外形吸引了众多媒体和消费者的关注。作为启辰全新的概念力作，“启辰 VOW”以年轻族群的需求为原点，采用了前卫、大胆的造型设计，令人耳目一新的“天镜蓝”车色，成就了轿车与 SUV 的跨界突破，在动感和优雅之间，找到了绝妙的平衡。

对于启辰品牌来说，“启辰 VOW”概念车不仅是一次车型设计概念上的突破与尝试，也寄寓着启辰在未来发展的道路上，将会更加大胆、更具野心、更见格局。这一点，从“启辰 VOW”所引领的三大风潮可见一斑。

个性混搭风潮：“启辰 VOW”新风潮轿跑采用了大胆的跨界轿跑整体设计，风格混搭，个性鲜明，引领全新的设计风尚；

优雅力量风潮：“启辰 VOW”新风潮轿跑拥有强烈视觉冲击感的超动感流线造型，展现着优雅的力量感，带来超越想象的视觉冲击；

未来科技风潮：“启辰 vow”新风潮轿跑融合了潮流趋势与未来科技，以前瞻技术为研发起点，展示了领先的科技内涵与前卫的造车理念。

值得一提的是，“启

辰

vow”的“高颜值”。“启辰 vow”概念车脱胎于“最美启辰车设计大赛”，是启辰融合年轻一代审美潮流的最新作品。因此在年轻消费者最关注的造型设计上，作了大量的创新和突破。包括独特的“天镜蓝”车色，突破常规的跨界造型设计，力量感十足的车身线条，都在富于变化中形成独特的审美价值。

在“启辰 vow”首发的同时，东风日产启辰也正式宣布启动“vow 青年造车行动”，专注年轻消费者族群的真实需求，期待与年轻人携手共进，实现更多的创新和突破。2015年，启辰“VOW 青年造车行动”将通过线上线下联动，在全国范围内开展设计大赛、参观技术中心、高校汽车科技沙龙，广泛征集 80、90 后人群的需求声音和造车灵感，打造拥有新一代青年个性内涵的新时代产品。

东风日产乘用车公司副总经理、党委书记周先鹏表示：“这 5 年来，启辰取得的成绩有目共睹。但时代在不断往前，启辰也不能够满足当下、固步自封。‘VOW 青年造车行动’代表了启辰对年轻族群用车需求的关注，也代表了品牌更加年轻化、持续寻求突破的决心。我们相信，随着青年造车运动的开展和‘启辰 VOW’量产车的到来，启辰将会在未来再次引领风潮，进一步巩固其在汽车市场的重要位置。”



领潮先行启辰传统和新能源双向突破

在上海车展启辰展台发布会上，周先鹏同时也郑重宣布：基于对趋势的洞察，启辰将不断突破创新，开拓新生。2015年，启辰紧随新能源汽车发展浪潮、车联网大潮、以及城市SUV发展大潮，向市场发出自己的最强音。

在新能源领域，启辰将加大力度发展纯电动汽车事业，以“用户体验”为核心，发起从产品到生活方式升级的双重体验活动，助力新能源汽车的进一步普及。从年中开始，启辰晨风将领衔打造多个跨城市体验活动，全面消除消费者的“里程焦虑”，通过跨界营销、体育营销等多种方式，全面推进启辰晨风的市场普及。

2015年，伴随着汽车智能化、城市SUV的浪潮，在传统车领域，启辰也不断寻求突破。今年1月10日，启辰推出“技术派智享SUV”启辰T70在短时间内，凭借品质优势和智能配置，获得消费者的广泛认可，3月销量超越众多同级竞品，跻身细分市场前列，成为10万元SUV的人气车型。

4月16日，启辰推出全新启辰智慧50家族以及“智慧车管家”服务应用，为消费者实现全新的智能体验。新车实现了质感、智慧双向升级，为客户带来多重全新价值。值得一提的是，启辰智慧50家族以智能化的互动系统打造车联网生态圈，进一步满足市场和消费者对智能化汽车生活的需求，以智享移动互联、智享动力技术、智享空间设计、智享标准品质四大核心优势，为消费者带来更加多彩的汽车生活。



“过去五年，基于对品质和责任的坚守，启辰不断积蓄全价值链体系力，并实现强势突破，迅速跻身主流车企行列。”周先鹏表示：“进入2015年，我们通过发布‘启辰VOW’概念车、启动‘青年造车运动’等举措，以坚守、积蓄、突破为行动方针，延续‘多彩生活，触手可及’的品牌主张，打造更青春、更富创造力的优秀汽车品牌，为中国消费者带来更加触手可及的精彩汽车生活。”

VOW

WITH DREAM

和梦想出发，
与年轻同行，
成为夜空中最灿烂的星。

启辰 VOW



车型优点：
F1 采用轿车工艺的全承载车身，美观大方，乘坐舒适，安全性高，动力系统采用直流系统，具有效率高、功耗低，续航里程长、加速平稳、安全可靠、终身免维护等优点。



帝隆 F1 款车型荣耀上市

帝隆 F1 全新都市小型电动车，外观时尚，精致小巧，线条清晰流畅，独具风格，同时兼具超大的内部空间，科技感十足的豪华内饰，数字化组合仪表。整车采用全序铸造数控模具开发，采用轻量化轿车级全承载式车身，前盘后鼓液压式行车制动系统，整车驾乘更舒适，让您出行更安全。

智能化的配置，让您畅享科技带来的美好，纯电动动力为您实现绿色出行梦，娇小灵活的外形便于穿梭于城市间大街小巷，帝隆 F1 让您以游刃有余的姿态，从容感受生活的美好。



MIN--MAX 设计理念

以最小的外观尺寸，打造最大的内部驾乘空间，降低操控难度，提高驾乘舒适感，更多承载、更多幸福。

超大驾乘空间

高坐姿人机工程座椅设计，超大视野（短车头设计，A柱几近垂直化）座椅空间调节多变，整体空间利用率极高，驾乘舒适度直线上升。

特色技术

帝隆自主研发 5 座 F1 款车型，较同级车具备更加宽敞的头部、臀部空间、空间灵活多变，带来全新驾乘体验，强劲稳定的动力配置，充分体验新能源科技带来的驾乘快感，同时进一步提高单次充电续航里程。

两箱轿车化理念设计

外形及内饰时尚大方，汽车级全承载底盘系统，简洁美观的操作台，更多更大的储物空间，清晰易辨的多功能电子仪表。





帝隆车业

Dilong Vehicle

生活每一天 · 帝隆伴我行



帝隆F1款车型全新上市

河南帝隆车业有限公司

地址Add：河南省新乡市北环路198号

电话Tel：0373-6326609 传真Fax：0373-6326609

全国免费服务热线Free Service Hotline：400-0373-910



帝隆车业
Dilong Vehicle

王者风范 DILONG VEHICLE

用您的智慧型手机轻扫左侧二维码以获取更多详情



河南四海盛景汽车销售服务有限公司

天伦路店：河南省郑州市中州大道与天伦路交叉口向西 200 米路北

销售电话：0371-63732999

南环路店：河南省郑州市文治路与鼎尚街交叉口向西 200 米路北

销售电话：0371-65696222

众泰云100

志 高 远 云 先 行

致力于打造智能国民电动车

锂电池、电机、充电器、控制器、质保5年10万公里

全国统一零售价：58900元



河南雷电新能源汽车销售有限公司（众泰锂电专卖）

销售地址：郑州市管城区航海路与豫英路交叉口 咨询电话：15938710084 夏经理

ROEWE 550 PLUG-IN

插电式混合动力轿车

尖峰高效能混动引擎组

600 公里续航

1.6L/ 百公里

587N.M



ROEWE 550 PLUG-IN 产品卖点

起步已改变全部

从蒸汽时代，到燃油时代，再到电力时代，

科技的进化推动人类不断向前。

在汽车领域，科技的创新，再次带来改变一切的力量，如此磅礴道劲，又是如此清新洁净。

这，就是荣威 550 Plug-in，以前瞻的新能源技术，带来世界领先的插电式混合动力系统。

更以 4 大科技进化，让曾经的不可能，成为可能。

进化级动力要强劲，更要纯净

从动力至上，到澎湃与环保兼顾，这就是荣威 550 PLUG-IN 的能效“净”化论。革新搭载高效能油电混动引擎，实现强劲动能与高效油耗的完美结合。更有 EDU 智能电驱单元，以三种应用模式助你在任何情况下都驾控随心。

尖峰高效能混动引擎组

让强劲动力与能效成本，不再顾此失彼。荣威 550 PLUG-IN，高效搭载 1.5I VTI-tech 汽油发动机、Integrated Starter Generator 启动和发电一体机、Traction motor 牵引电机三核动力，并自动根据行驶状态判断三个动力源输出，以达到超低油耗与超强动力表现。不但拥有 1.6L/100KM 超低油耗，更有 587N.M 峰值扭矩，超强动力超越想象。

灵敏至极的操控，除了带来轻松自如的驾驭快感，更可自动选择最佳动力方案。E- 经济模式、N- 普通模式、M- 山地模式，三种手动切换工作模式，以智能策略，控制电力与油动力适时切换，为你带来最佳行车性能，体验平顺驾驶与线性加速的畅快享受，更能实现节油控制。

磷酸铁锂高能电池动力单元

不但以领先世界的电芯制造工艺，确保 E-modular 磷酸铁锂电池单元中 184 个电芯性能一致，更以高精尖的电芯材料，确保电池在极端条件下的安全可靠。在纯电动模式下最高续航达 60km，更可通过随车携带的便携式充电枪，实现随时随地充电，绿色高效出行。此外，历经严格测试，电池循环充电次数超过 2000 回，质保期 5 年或 10 万公里。





行业自律再出重拳 山东发布小型电动车达标标识

8月17日晚从山东省汽车工业协会获悉，山东省小型电动车生产准入企业产品（第一批）通过达标验收的情况及达标产品标识即将发布。

标识设计以绿色为主色调，象征绿色环保以及新能源汽车；

主体为小型电动汽车元素，整体造型为圆角方形，简洁大气，便于识别。

据山东省汽车工业协会郭金娜副秘书长介绍，标识的发布，是在国家法规政策明确之前的过渡期内，

协助政府加强山东省小型电动车的管理，促进产业有序健康发展，维护市场秩序和交通安全，

保护企业、用户和消费者的合法权益。达标产品标识的发布和使用，将进一步规范准入企业的产品生产、管理和销售，激励企业不断创新，也有助于保护消费者权益，规范小型电动车市场。达标产品标识的发布和使用，也是继去年发布山东省小型电动汽车行业标准后，山东省行业协会引导小型电动汽车产业加强自律，

规范市场、维护道路交通秩序、切实保障消费者生命和财产安全的重要举措。

据了解，根据“山东省小型电动车行业标准”和鲁汽协[2014]33号“关于实施山东省小型电动车生产准入企业产品达标检验

暂行办法的通知”文件规定，山东省汽车行业协会已组织专家，

对唐骏、时风、顺达翰、雷丁、泰汽、丽驰、宝雅、昊宇等9家获得准入企业的36种产品进行了达标验收。

首批达标标识或将率先在这些产品上使用。

届时消费者在购买山东省企业生产的小型电动车产品时，通过标识就可以对质量做出初步判断。

另外，山东省省小型电动车达标产品标识的相关管理细则正在制定中，将择机发布实施。

据统计，截至2014年底，山东省共有69家小型电动车生产企业，总投资超过116.28亿元，产能累计达到170万辆，主要形成了聊城、德州、济宁、淄博、潍坊5个产业聚集区。根据协会对我省新能源汽车技术创新联盟内22家企业的不完全统计，我省小型电动车的产量，已从2010年的1.82万辆，猛增到2014年的18.74万辆，5年增长了10倍。

2014年，行业内前5家企业共生产小型电动车14.36万辆，占联盟内22家企业总产量的78%，

与2010年的67.5%相比，提高了10.5个百分点，表明生产集中度进一步提高。

与此同时，产品进入海外市场的步伐不断加快，2010年以来，已累计出口小型电动车4万辆。特别值得一提的是，今年1-7月全省已生产小型电动车19.02万辆，同比增长54.19%，

预期将实现省政府在贯彻国发[2012]22号文件的实施意见中提出的，到2015年全省小型电动车生产规模达到30万辆的目标。

多地向低速电动车 抛橄榄枝

业内观点：低速电动车具备“国民车”潜质

在江苏道爵实业有限公司的低速电动车车间里，始终是一派繁忙景象。董事长薛筛林表示，2014年该企业产销低速电动车3.5万辆，今年一季度已完成3万辆销售任务，全年力争以9万辆的产销量坐上行业头把交椅。

对于政策的不明朗，薛筛林并不担心：“现行政策对道爵而言影响不大，我们的产品始终供不应求，而且扩大生产并无太多的技术障碍。”与此同时，雷丁、御捷、时风、唐骏等老牌电动车企，似乎也并未将政策的“打压”视为洪水猛兽，2015年纷纷定下“销量数倍增长”的“爆表”计划，并且要“在产品层面不断推陈出新”。

不仅如此，就连享受政策红利多年的传统大型车企，也纷纷盯上了低速电动车这块“肥肉”。日前，北汽在山东境内年产能10万辆的低速电动车项目正处于建设过程中，预计近期即可投产。今年1月10日，吉利与新大洋机电集团合资成立的新大洋电动科技有限公司正式挂牌，首款新车知豆D1也在吉利兰州工厂下线。另外，奇瑞、众泰、力帆、东风、江铃等传统车企也纷纷传出低速电动车入市及产品研发的相关计划。

6月23日，国内汽车品牌知豆在北京高调发布了全新的D2车型。总裁鲍文光在发布会上表示，国产品牌能通过新能源汽车实现“弯道超车”，而“城市微行电动汽车”是一条捷径。虽然

鲍文光将知豆D2称之为“城市微行电动汽车”，但从其最高时速只有88千米的能力来看，D2依旧难逃“低速电动车”的范畴。

记者发现，有业界观点甚至将低速电动车，称之为未来中国的“国民车”。“德国通过甲壳虫，制造出了自己的国民车，从而跳出了美国车的竞争压力，日本亦是如此。而我们也应该制订自己的国民车计划，通过打造更小的低速电动车，找到一条既适合国民需求，又能掌控技术自主发展的新路。”同济大学汽车学院院长余卓平如此表示。

中国工程院首批院士郭孔辉也一直是低速电动车的坚定支持者。他表示：“目前低速电动车的体制障碍比其乘用车、商用车等任何一个细分市场的障碍都要大。缺失相应标准，以及发改委、公安部等对低速电动车的复杂审批制度，都在一定程度上制约了低速电动车的发展。反观国外，首先在名称上就将之称为‘经济型电动车’，而在国内却被贴上了‘不安全’‘无序’等标签；其次，国外的低速电动车的发展多由市场决定，而在国内却由政策决定。”

态度转变：多地向低速电动汽车抛橄榄枝

除了车企的“坚持不懈”外，一些地方政府也因为市场的选择，而改变了对低速电动车的态度。今年4月，辽宁省朝阳市发布了《朝阳市新能源低速四轮电动车管理办法（试行）》（以下简

称“试行办法”），其中提到，低速电动车在朝阳将使用底色为绿色并加“电”字样的专属牌照，可在市内一级及以下公路机动车道合法行驶。

按照试行办法的规定，低速电动车的车身尺寸不得超过4600毫米、1800毫米、1700毫米，最高时速不超过60千米，满电满载情况下的续航里程不少于60千米。此外，车辆的驱动电源应为锂离子电池组、氢燃料电池组等。

同时，驾驶人需取得C3（含C3）以上驾驶证，并由电动车销售部门免费进行不少于7小时的场地驾驶培训后，驾驶人才能驾车上路。按照规定，电动车可以在朝阳市一级及以下公路机动车道内行驶。电动车行驶时走机动车道，遇快、慢行线分道时走慢行线，无快、慢行线分道时靠右侧行驶。

记者发现，上述试行办法并非首个放开低速电动车的地方政策。3月16日，福建省物价局发布了《关于核定低速电动汽车牌证工本费及安全的技术检验收费问题的复函》，该文件批复同意了福建省公安厅交警总队关于申请核定低速电动汽车牌证办理和检验相关收费

的函，并明确了低速电动汽车牌证工本费和安全技术检验收费标准。这意味着福建是国内第一个全省范围内低速电动车可以合法上路的地

区。
此外，四川、河南、山东、湖北、河北、湖南、山西、安徽等省市地区，也都不同程度地放开了对低速电动车的禁令。而对逐渐放开的政策和市场，越来越多的低速电动车企也将 2015

年视为重要的产业发展元年。按照行业中较有名气的雷丁电动车的计划，今年将在全国范围内开设 100 至 150 家与传统乘用车接轨的 4S 店。
一位不便透露姓名的地方官员十分坦诚地

试又何妨？

继去年 8 月，国家连续出台《免征新能源汽车车辆购置税》等多项利好政策之后，今年 5 月以来也是政策频出。



先是在全国范围内推出了《免征新能源汽车车船使用税》等优惠政策。随后，广州、上海、北京等各地政府也纷纷发力，相继推出了更加明确具体的新能源汽车鼓励政策。比如北京取消了纯电动汽车的限行规定，而广州则对建设充换电站推出了最高 300 万元的资金补贴……一系列的政策利好之下，是中央及各地政府对新能源产业的良苦用心。

然而，从市场表现来看，政府的努力暂未得到回报。

2012 年 7 月，国务院发布《节能与新能源汽车产业发展规划（2012-2020 年）》，明确力争在 2015 年达成新能源汽车产销量 50 万辆的目标，到 2020 年超过 500 万辆。

而截至 2014 年，全国新能源汽车保有量仅有 12 万辆。加上今年一季度销售的 2.66 万辆，今年后 9 个月要实现 30 多万辆的销售目标显然不太现实。

而制约新能源汽车推广的重要因素依旧是充电设施的滞后。

相关统计显示，截至 2014 年底，我国电动汽车与充电设施的配比超过 4 : 1，而正常的配比应该是 1 : 1。今年 3 月，我国生产新能源汽车 1.35 万辆，同比增长近 3 倍。随着新能源汽车保有量的增长，这一缺口仍在不断扩大。由此不难看出，虽然享受了多年的政策支持，但传统新能源汽车依旧难以实现政府期待的爆发式增长。

相比而言，充电方便、便于使用的低速电动车确实能在一定程度上弥补新能源汽车的不足，并有助于传统汽车产业从油气化向电动化过渡。至于缺失的行业标准和监管制度，于政府而言并非难事。只要建立起明确的准入门槛、行业标准和监管体系，多数消费者自然会选择质量可靠的产品。作为低速电动车企也必定会受到市场的压力而被迫升级，甚至重组联合，掀起整个低速电动车行业的一轮洗牌运动。

从“专车”已经基本站稳脚跟的现状来看，通常市场的反应即为民意。市场是产品的“试金石”，那么给低速电动车一个表现的机会又何妨？

向媒体表示，不管它是否属于“落后产能”，低速电动车一旦“蛋糕”做大，就会“倒逼”中央改变政策，“就像超生的孩子，长大成人了，你能不给他上户口吗？”给个机会试



众新
ZHONGXIN

中国电动微卡领导者

动静合一 随心所驭



合作品牌：



潍坊众新新能源汽车有限公司

全国客服热线：400-667-1696 官方网站：www.zhongxindd.com

地址：潍坊市西环路泰祥街路口西300米





众新
ZHONGXIN

质 领电动汽车新标准

实用派豪华电动汽车代表



众新 E6



众新 E3

[低速电动汽车篇 Low-speed electric car reviews]



潍坊众新新能源汽车有限公司

全国客服热线：400-667-1696 官方网站：www.zhongxindd.com

地址：潍坊市西环路泰祥街路口西300米

昊森冷机：自主研发新一代压缩机

高档电动汽车空调多采用节能的涡旋压缩机。之前，车企只能从国外原装进口该压缩机。位于任县的邢台昊森冷机制造有限公司自主研发新一代压缩机，替代了进口。

刚起步时，昊森生产传统的活塞式压缩机。董事长吴文芳发现，市场上高档汽车空调多采用涡旋压缩机，且利润比活塞式压缩机高了10%。企业想生存，就要不断创新。2009年起，昊森着手研发新一代涡旋压缩机。他们通过与中国兵器集团合作，接触到涡旋压缩机生产技术。选派技术骨干前往国际知名的斯坦福涡旋压缩机实验室，系统学习高端设计理念。在国内和西安交通大学、北京航空航天大学的专业教授共同参与其新产品研发。2012年，昊森研发出新一代汽车空调涡旋压缩机，并顺利试生产。

“同等能耗下，昊森空调涡旋压缩机制冷量是市场产品近1.2倍，噪音比市场产品低了10分贝，寿命则延长了2年以上。”吴文芳告诉记者，此项研究共获得1项发明专利、1项科技成果转化、6项实用新型专利。经国家指定的第三方权威空调检测部门认定，产品的能效比、寿命等指标与日本进口产品一致。

“过去，使用涡旋压缩机是20多万高档电车的专利。”吴文芳说，为了让售价几万元的小型电动车也能用

得起空调，2013年，昊森与武汉理工大学专家合作，将该产品应用到新能源汽车。产品替代进口后售价在2000至2900之间，现已成功与众泰、御捷马、雷丁、赛驰、等80余家电动汽车配套，并远销美国、德国、法国、巴西、委内瑞拉、阿根廷、新加坡、印尼等。



装配车间



实验室

农民企业家自创节能产品赢全球订单

世界上集环保、节能于一体适应纯电动汽车的二氧化碳热泵型空调压缩机

2月1日，来自法国汽车制造企业的几位工程师与邢台市任县农民企业家吴文芳告别时，仍不忘翘起大拇指连声称赞。通过连日来的考察，这家法国企业痛快地开出了每月约100万元人民币的订单，购进吴文芳自主研发生产的节能型汽车空调压缩机。

吴文芳今年49岁，是邢台任县天口乡一名土生土长的农民。他高中毕业考大学时以分之之差遗憾落榜，随后便从事摩托车减震器的改造经营。1996年开始，由于任县摩托车减震器市场的逐渐饱和，吴文芳开始转而研究制造经营空调压缩机，2003年起他又开始研

究节能环保的涡旋式空调机。

为了提高产品技术含量，吴文芳不停地进行摸索，并向北京、上海等地科研院所及先进企业取经。由于对机械有着高度兴趣和热情，再加上那股百折不挠的精神，经过多次失败后，吴文芳终于率领研发团队于近年自主研发出了高效节能的涡旋式及无氟无刷直流空调压缩机。

2012年，市科技局科技情报研究所了解到吴文芳的技术成果后，既惊讶又非常重视，多次主动帮其向省科技厅申报，并邀请省内外专家展开验证。经鉴定，业内专家一致认为吴文

芳自主研发的产品填补了相关领域技术空白，省科技厅则出具科技成果转化项目鉴定书，认定其产品具备国内领先水平。

有了官方认定与认可，吴文芳自主研发的产品销路更广了。目前除了法国企业向他下订单，美国、加拿大、阿根廷、爱尔兰、俄罗斯等全球10多个国家都已在购买吴文芳生产的节能型空调压缩机。而这位农民出身的企业家丝毫不改厚道本色，他说：“咱还得继续研发更节能环保的产品，响应国家节能减排政策，多为新能源电动汽车做点有价值的事！”



邢台昊森冷机制造有限公司

邢台昊森冷机制造有限公司成立于2003年8月8日，是一家集科研、开发、生产、销售为一体的专业汽车空调压缩机制造企业。本公司地处繁华枢纽地带，东临106国道和京九铁路，西临107国道和京广铁路，中有京深高速公路，邢德、邢济公路穿越通过，毗邻天津、青岛、上海等多个港口，交通发达，物流便利。公司占地约36000平方米、建筑面积12000平方米，固定资产5000多万元，拥有先进的加工中心、数控机床等生产和检测设备。公司技术力量雄厚，有专业制冷设备工程研发部，引进香港三电国际集团公司先进技术，专业生产香港三电系列汽车空调压缩机。

公司在2007年有了飞跃性的发展，2008年依托香港三电公司着手开发世界上最先进的第三代汽车空调涡旋压缩机，是河北省科技支撑计划项目之一。为使企业持续发展，公司在企业机制、管理模式上不断加以创新，充分提高员工积极性，加大新产品开发力度。公司现拥有多名高级工程师和专业技术人员，长期致力于对产品进行持续不断的创新及改进，其中现已开发的涡旋系列产品覆盖了68、76、88、108、180排量共5个系列几十个品种。产品经国家权威机构检测和对比测试，达到国际同类产品的先进水平。是我国汽车空调产品升级换代和替代进口的优良选择。公司于2007年获得ISO9001质量体系认证、2002汽车产品专业认证。

为适应多品种的市场需求，近期公司计划再投入资金添置50台机加工设备，其中包括加工中心、数控车床、专用机床及测试设备。同时亦对现有的生产设备进行技术改造，以提高生产效率及产品质量，并有效降低生产成本。

本公司致力于产品质量的提高和客户的满意就是效益，秉承“顾客至上，锐意进取”的经营理念，坚持“客户第一”的原则为广大客户提供优质的服务。从生产开始到结束，全程产品质量监控是我公司生存及利益的保障。常务经理吴文芳先生携全体员工立志以精良的产品和优质的服务竭诚与海内外客户携手共进！



地址：河北省邢台市任县河头工业区消防队对面

电话：0319-5033833 7518633

网址：<http://www.haosencool.com>

QQ：2995426336

手机：18632906633

[低速电动汽车篇 low-speed electric car reviews]



时风电动车

郑州奔康车业总代理 电话:13014679998

风路路畅通
电动车

联系电话: 13014679998



时风D102电动车 车型参数介绍



数字化液晶仪表



导航系统(带倒车影像)



电动后视镜



组合前大灯

豪华内饰

时风D102电动车车型配置表

序号	车型类型	车体结构	整车尺寸/长*宽*高 (mm)	轴距 (mm)	最小离地间隙 (mm)	最大爬坡度 (%)	最高车速	续航里程 (km)	电动机	电池数量 (只)	车型配置	选装配置
1	前置 22v 豪华型	五门四座	3460*1525*1522	2345	>120	20	<50Km/h	100-180Km	交流 7.5kw	12	智能控制器, 前电动门窗, 钢轮, 遥控门锁, 倒车助力, 6v200ah 胶体电池, 行李架, 后尾翼	方向助力, 空调, 备胎
2	前置 22v 舒适型	五门四座	3460*1525*1522	2345	>120	20	<50Km/h	100-180Km	交流 5kw	12	智能控制器, 手动门窗, 钢轮, 手动门锁, 倒车助力, 6v200ah 胶体电池, 行李架, 后尾翼	方向助力, 备胎
3	前置 60v 豪华型	五门四座	3460*1525*1522	2345	>120	20	<50Km/h	90-150Km	交流 6kw	10	智能控制器, 前电动门窗, 钢轮, 遥控门锁, 倒车助力, 6v200ah 胶体电池, 行李架, 后尾翼	方向助力, 空调, 备胎
4	前置 60v 舒适型	五门四座	3460*1525*1522	2345	>120	20	<50Km/h	90-150Km	交流 5kw	10	智能控制器, 手动门窗, 钢轮, 手动门锁, 倒车助力, 6v200ah 胶体电池, 行李架, 后尾翼	方向助力, 备胎
5	前置 60v 豪华型	五门四座	3460*1525*1522	2345	>120	20	<50Km/h	90-160Km	交流 5kw	10	前电动门窗, 钢轮, 遥控门锁, 倒车助力, 6v200ah 胶体电池, 行李架, 后尾翼	方向助力, 空调, 备胎
6	前置 60v 舒适型	五门四座	3460*1525*1522	2345	>120	20	<50Km/h	90-160Km	交流 5kw	10	手动门窗, 钢轮, 手动门锁, 倒车助力, 6v200ah 胶体电池, 行李架, 后尾翼	方向助力, 备胎
7	前置 64v 舒适型	五门四座	3460*1525*1522	2345	>120	20	<50Km/h	70-120Km	交流 5kw	8	手动门窗, 钢轮, 手动门锁, 倒车助力, 6v150ah 胶体电池, 行李架, 后尾翼	方向助力, 备胎

本表仅供参考, 文字, 图片仅供参考, 以实物产品为准。

时风集团 ● 国家级特大型企业 ● 全国五一劳动奖状 ● 博士后科研工作站 ● 国家级企业技术中心

一店: 城东路与紫辰路交叉口中原电动车大卖场

二店: 航海路与豫英路交叉口航母城

电话: 0371-66895558 56703220 18903713383 13014679998

YOGOMO

御捷时尚动感330巅峰上市



招商热线：400-696-4666

我的出现，颠覆你的观念

山东御捷马新能源汽车制造有限公司

地址：山东省齐河县经济开发区一园区北路 网址：www.yogomo.org



LEVDEO
雷丁电动

领势

雷丁新E代 财富新时代

雷丁，国内高端自主研发电动汽车品牌，自2008年开始专注于电动汽车整车及关键零部件的研发及生产制造，目前已形成电动汽车整车及关键零部件的研发、制造、销售、售后服务体系。作为行业内的新军，雷丁打造的多款车型在众多方面已经达到了传统轿车的水平，致力于打造专业领先的行业品牌、生产满足消费者多层次需求的电动汽车产品，不仅代表了行业的发展趋势，更为电动汽车行业的发展开拓了新的方向。



全能新E代
雷丁D50



HES持续高效驱动系统



IED底盘调校



DX数字平台



融合欧洲QASPC研发理念
全新款式外观



全钢车身，全系标配倒车雷达

雷丁/微米电动汽车郑州地区总代理

郑州飞酷微型电动汽车

联系人：高东方 18937112656

森地 电动



经营科球、森地、航天蓝速、广汽五羊
等国内名优品牌电动汽车

地址：郑州市航海东路航海城中排2号

电话：0371:53319085

手机：13673698594

联系人：马小恩

郑州德盛祥电动汽车商行



湖南恒润汽车

新能源汽车领域未来的一匹黑马

在传统汽车产业整体徘徊不前，新能源汽车出现快速增长的大背景下，湖南恒润汽车有限公司横空出世，引起业界高度关注。据笔者了解，在国家大力推广新能源汽车新形势下，湖南恒润汽车审时度势，经过几年的精心准备，已经具备了新能源汽车（包含三电核心零部件）设计研发、生产制造、销售服务等能力，成为新能源汽车整车生产企业新生力量。

公司总经理孔令忠表示：恒润汽车立足华南市场，以长株潭城市群为核心，以高品质产品和优质服务回报客户，产品投放市场初期，已得到湖南、江西、湖北等地区大客户的认可，相信经过2至3年持续不断地技术升级、流程优化、品牌推广，恒润汽车未来一定会成为新

能源汽车行业的一匹黑马。

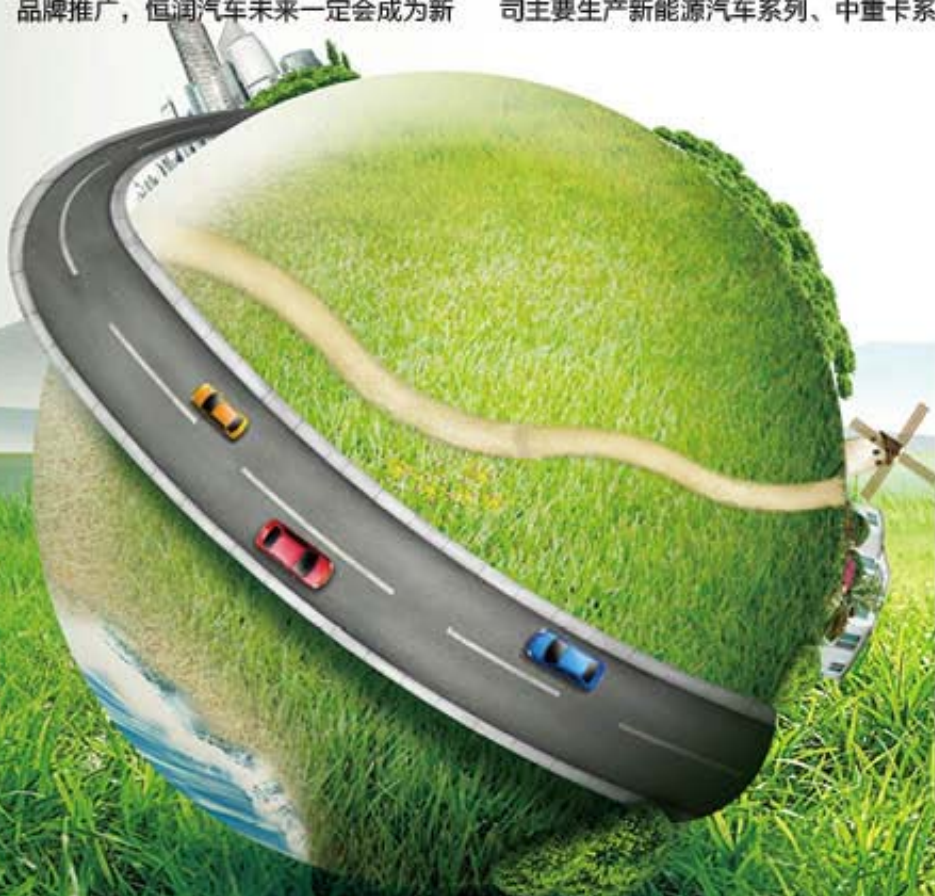
湖南恒润汽车有限公司坐落于伟人故里—湘潭九华经济开发区，是湖南省及湘潭市重点支持的汽车整车制造企业，占地面积近600亩，注册资本2亿元。公司秉承“技术领先、服务领先、品质精良、诚信为本”宗旨，学习借鉴东风汽车生产制造和北汽福田营销的成功经验，形成了独具特色的品质至上，客户第一，效率领先的企业特色。

公司坚持“科技兴企”开放办企业的的经营理念，先后与清华大学、湖南大学等高等院校建立了产学研合作关系，与欧美日韩等汽车公司进行技术合作，不断引进新技术、新成果用于新能源汽车生产制造。湖南恒润汽车有限公司主要生产新能源汽车系列、中重卡系

列、专用汽车系列、客车及各类底盘系列四大类产品，企业紧跟新能源汽车产业发展大潮，顺势而为，立志打造中南地区新能源汽车、中重卡第一品牌及专用车底盘生产研发基地。目前恒润汽车开发的新能源整车关键技术（包括整车控制技术、车载充电管理）处于行业领先地位。恒润汽车通过资源整合，充分利用汽车行业现有成熟产品、成熟技术、零部件体系和人力资源等，以产品差异化作为特色，以满足客户个性化需求为突破点，轻资产运营，实现产业快速扩张与升级。

公司总经理孔令忠对恒润汽车未来发展充满信心，他说：企业要做大做强，一是产品品质，二是市场营销服务。恒润汽车聘请了北汽福田和东风汽车等大企业的优秀管理团队加盟，并制定了公司《2×3业务运营发展战略规划》，根据产品定位、客户定位、市场定位、价格定位、品牌定位、服务定位六原则，实施差异化市场开发策略和模板化精细化作业标准，贴近市场与客户开展良性互动，最大限度满足市场和客户需求，为客户量身定制产品，提供整体解决方案，打造核心竞争优势，创造品牌价值。

随着国家及汽车行业转型升级产业政策的调整，为有效缓解能源和环境压力，新能源汽车必将迎来新一轮大发展的春天，相信恒润汽车经过不懈努力，必将成为我国新能源汽车行业的新生力量，在做大做强国内市场的同时，走向国门，走向世界，为新常态下国家循环经济增长做出自己应有贡献。



湖南恒润汽车有限公司

生产提供各类专用车底盘、客车底盘及各型新能源汽车（含纯电动、混合动力）专用车底盘，可共同开发客户所需各类专用车底盘，欢迎来电来函咨询。

联系人：孔先生 17707320345 吴先生 13755113127

王先生 18073209488

电 话：0731-58275191 0731-52328888

传 真：0731-58308088

邮 箱：hengrunmotor@163.com

地 址：湖南省湘潭市经济技术开发区恒润高科产业园

邮 编：411202

唐骏发布新车欧宝

欧宝耀世 谁与争锋

欧宝四大看点

1、50 年造车经验之大成！（品质保证）

50 年造车经验，百余位工程师呕心沥血，唐骏汽车集团历时 12 个月，厚积而薄发。全新设计、自主打造的欧宝终于降临！这款来自欧洲的安全宝贝全部由唐骏汽车自主研发和生产制造、独有加护电动车平台，赋予此车与众不同的范。

2、独有“欧陆风尚”设计！（时尚潮流）

欧宝采用了唐骏家族全新的“加护”技术及“欧陆风尚”设计，其灵感来自于英国代表性车型。无论从哪个角度欣赏，都能感受到唐骏欧宝身上的“尊贵”气质。

3、高贵与实用完美结合！创造行业奇迹！（高性价比）

其侧面棱角分明，整体圆润过渡，在保证灵动小巧的视觉审美同时，充分将内部空间拓展到极致，俯冲的腰线与车身平滑圆润的溜背过渡效果使整车看上去极具魅力，堪称微时尚与高尊贵的完美结合！

内饰功能：人性设计，超乎想象

一、小身体、大空间，让你绝不“委屈”

对于车身尺寸只有 3000*1400*1540mm 欧宝来说，或许很多人会认为，空间会是个“硬伤”。但事实胜于雄辩，试驾后，这个“硬伤”原来是根本不存在的。

驾驶空间：对于身高 1.63 米的美女来说，头部空间足足有三拳的距离，非常充裕，相信 1.8 米左右的个头在这样的驾驶室里也不会感到什么压力。

二、高贵出身，岂能“委屈”

- 1、液晶屏 —— 我有
- 2、电动门窗 —— 我有
- 3、倒车影像 —— 我有
- 4、天窗 —— 我有
- 5、铝合金轮毂 —— 我有
- 6、前碟后鼓 —— 我有
- 7、座椅整体放倒 —— 我有
- 8、后窗户开启 —— 我有
- 9、温度检测功能
- 10、高档皮质地板
- 11、滑止锁，放溜坡功能
- 12、电位锁，放漏电功能



我的身价：配备 3KW 的交流电机，60V 100AH 电池，车速达到 35km/h，整车质量 715kg，续航里程 100+ 公里。

任何艰难险阻不在话下：

唐骏欧宝、给你一个改变命运的机会

我的名字叫欧宝，来自欧洲的安全宝贝。

我出身高贵，

请不要拿我与地摊货相比，

我会认为那是对我的不尊重

我希望你把我举得高高的

我享受人们说我好的感觉，

我认为命运始终掌握在自己的手中

失败有一万个理由，

但最根本的原因是我们错过了机会。

成功有一万种因素，

但最根本的因素是我们把握住了机会

欧宝，一个可以让人生崛起的机会！

您是否愿意把握？

我是唐骏欧宝，我为自己代言。

走到哪里总有围观。。。8 月 28 日激情上市





金彭車.好品牌!

主要技术参数

车型配置		标准版
		基本参数
尺寸参数	结构形式	方向盘前置
	长*宽*高 (mm)	3400*1250*1620
	轴距 (mm)	2150
	前/后轮距 (mm)	1050/1050
	最小离地间隙 (mm)	180
	载人数 (位)	2
	后车厢尺寸 (mm)	1800*1200*365
	整备质量 (kg)	680
	额定载重量 (kg)	500
	最大总质量 (kg)	1180
重量参数	最高车速 (km/h)	35
	最大爬坡度 (%)	20% (根据载货重量不同有所变化)
	续航里程 (km)	80-120 (空载) 除冬季特殊气温外
	最小转弯半径 (mm)	≤ 4800
	制动距离 (m)	3-5 (根据干燥路面及载重情况有所不同)
	前悬架型式	整体桥
	后悬架型式	整体桥
	轮胎气压 (kPa)	400
	驱动方式	后置驱动
	充电时间 (h)	8-10
		配置
基本配置	电机型式/电机功率	直流无刷电机/2.2KW
	制动行驶	前碟、后鼓
	轮胎型号	4.50-12
	动力电池类型	60V 铅酸蓄电池
	电池容量	120Ah
	暖风机	●
	后视镜调节	手动调节
	门窗升降	●
	收音机、MP3	●

备注: ●表示有此配置, ○表示没有此配置



项目	参数	项目	参数
车辆型号		续航里程	180-200km
外形尺寸 (长*宽*高)	3520*1570*1480mm	电机类型	直流
轴距	2345mm	制动距离	≤ 6m
前/后轮距	1330/1310mm	轮胎型号	155/65 R13
最小离地间隙	150mm	蓄电池	6V-200Ah
最小转弯半径	4500mm	额定电压	60v
整车装备质量	1080Kg	额定功率	5kw
爬坡能力	20%	充电时间	8-12h
最高时速	50Km/h	额定载客人数	5人

金彭电动车郑州总代理

地址 郑州市管城区城东南路紫荆山路口路东
 联系人: 李洪杰
 电话: 0371-66655444 18037890888
 网址: www.371ddc.com (中原电动车网)



“新喜瑞”上市， 让您重新认识低速电动四轮车

虽然说低速电动四轮车行业并没有太久的发展历史，但是行业内各种各样的产品还是层出不穷，那么，此次富路推出的“新喜瑞”又有哪些优势呢？



芯 ▶ 交流芯，更完美

原装进口，技术成熟/自我诊断，能量回收
性能独特，品质保障/超低功耗，强劲动力



交流电机系统 VS 直流电机系统

韩国原装进口	国内生产
高速电动汽车、电动客车等领域都在使用，应用范围广，是电动车行业发展趋势	只在低速小型电动车领域使用，应用范围小
交流电机最高转速为 7000~9000 转(最高车速可达 45km/h)，性能独特，特别适合山区、丘陵地形	直流电机转速低，最高转速 3000 转，长时间行驶电机发热，造成电机迅速升温至 180 度，电机转子严重烧伤，碳刷烧糊造成电机报废
行业首创，采用 60V、3KW 交流无刷电机、控制器，结构简单，维护成本低，质量保证是同行业的 2 倍	有刷电机，结构复杂，电机发热易造成电机电子、碳刷烧伤，维护成本高
拥有自诊断系统，可精准、动态、实时跟踪控制。拥有刹车能量回收系统，能量回收率高(≥30%)	控制器编程控制，无自诊断系统。刹车能量回收率低(<15%)

“新喜瑞”为什么选择在这个时候上市？

对于低速电动四轮车企业来说，每一次新品的推出都代表着企业在产品创新上的进步。新产品上市，要么是重大的行业展会，要么是新品发布会。当然“新喜瑞”的上市自然也会这些，但此次最重要的一点就是祝贺富路车业荣获“节能环保示范企业”称号，这对于一个从事新能源行业的企业来说，很难得。

同时，富路车业也会借“新喜瑞”上市之际，开展各种行之有效的终端巡游活动，以售后服务和终端产品展示的方式，吸引新老客户参与开展全方位的产品及品牌的宣传工作，以达到产品产量的提升和渠道网络的进一步下沉，把富路做的更大，做的更好。

“新喜瑞”上市，性价比更高，不容错过！

这个地方不罗嗦：**购富路新喜瑞，享绿色补贴价 22000 元**，要知道原“喜瑞”的价格为 26800 元哦！同时，你还可以在富路终端活动现场试驾试驾“新喜瑞”，亲自体验电动汽车给您带来的独特驾乘享受。

比德文近期动作频频 究竟想干什么？

6月份，比德文布局电动汽车震动行业，发布会后不断有全国各地的经销商通过多种途径咨询加盟比德文电动汽车。特别是近日比德文“造富计划”启动以来，官方加盟热线更是每天被打爆！经销商纷纷向比德文展示经营实力，唯恐自己区域的经销权被抢走。

目前，招商还在进行中，依这样的趋势发展下去，**比德文电动汽车现有产能将很难满足订单量的持续暴涨。**

比德文从2008年开始致力于电动汽车的研发和生产制造，拥有国内最大的纯电动汽车生产车间，占地超过40万平方米，年产能35万辆，达到汽车制造标准的冲压、焊装、涂装、总装四大工艺生产线，代表了国内电动汽车制造业的最高水平；比德文专注自主研发，打造出的电动汽车核心“三电”技术领先国际。

近年来国家大力倡导新能源交通工具，绿色出行逐渐受到追捧，无论从政策形势还是人们对于环保的意识和决心都不难看出，未来交通工具的发展将以绿色能源为主。而随着生活水平的提高，单一的电动自行车很难满足消费者多元化的出行需求，中低价位电动汽车的需求量只会越来越大，因此，比德文决定全面扩大电动汽车的产业规模！

投资3亿打造完善优异的产品布局

目前比德文电动汽车已完成10大系列产品布局，下一步还将投资3亿元用于开发两座高端车型M2、两厢小型版M5、两座高端车型M7、三厢版

M8、以及X系SUV车型等系列产品，打造国内最全最优的产品线，为消费者提供多层次的出行选择。

形成覆盖全国的密集渠道网络

比德文在“先内后外”渠道策略的基础上，将面对空白渠道开展全面的招商布局，计划用5年的时间建设起1000家一级经销商、5000家二级经销商，将经销网点密集覆盖全国绝大部分的城市和乡镇。

调整产业布局，全面扩大产能

比德文将迎合电动汽车大发展的趋势，通过把潍坊工厂的电动自行车产业合并到比德文天津工厂，为电动汽车产业营造更大的发展空间。潍坊工厂将集中精力加大电动汽车产业的研发和生产力度，产能再扩大20万辆，进而发展成为国内最大、制造水平最高的电动汽车专业生产基地。

天津作为国内重要的电动自行车产业基地，在采购、制造、物流、信息、研发乃至市场信誉等方面都拥有巨大的优势，另外，为配合此次“大合并”，比德文特将天津工厂面积扩建了2000m²，合并后的比德文天津工厂年产能将达到80万辆。优势资源配套的充分高效利用加上生产规模的扩大，比德文电动自行车产业必将称霸行业天津基地。

通过集约化、专业化的产业资源整合优化，比德文的电动自行车产业将分



布于天津、无锡、台州三大生产基地，分别专注于简易款电动车、豪华款电动车和电动摩托车的生产制造，与潍坊的电动汽车专业生产基地形成“并驾齐驱”的产业格局。

电动车用胶体蓄电池

产品特点

EV 系列产品是专为新能源电动道路车、电动汽车设计开发的高性能免维护胶体蓄电池（以下简称“电池”）。

1、使用寿命长

◆采用特殊的配方、耐腐蚀合金设计，电池深循环性能优异；

2、大电流放电性能好

◆独特的结构设计使电池具备较高的比功率性能，使车辆爬坡能力强，起步快；

3、充电接受能力强

◆本产品果用低压充电方式，节能环保，充电时间短，节约时间；

4、高、低温性能优良

◆产品使用温度范围广，可在 -20°C ~ 50°C 环境下使用；

5、安全、环保

◆采用高强度壳体及接线柱密封方式，安装在车辆上耐颠簸、抗冲击性能优良；

◆电池使用期间少维护，节省人力及管理成本；

◆产品综合回收利用率达到 90% 以上。

主要应用领域

新能源电动汽车、电动道路车

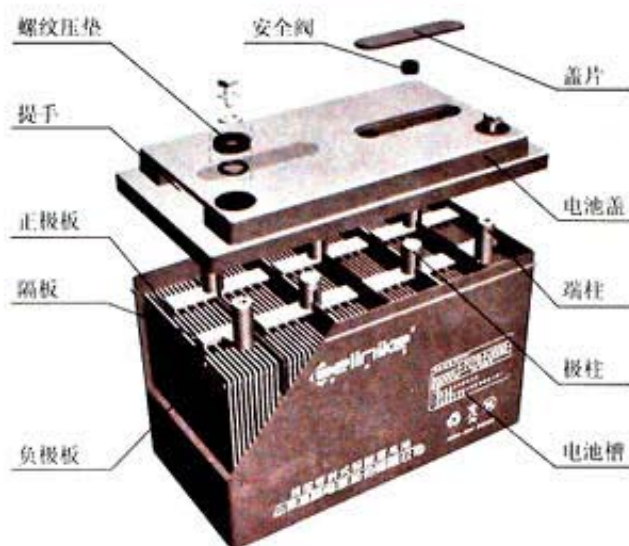
观光游览车、高尔夫球车

场地巡逻车、电动货车

电动清洁车、物业运输车

电动靶标车（军用）、电动打靶车 电动公交车

电池结构



部件	结构材料	功能
正极板	铅钙多元合金和专利铅膏配方	保持足够的容量，长期维持电池容量特性
负极板		
隔板	高强度、高吸液量隔板	贮存电解液，防止电解液分层，防止活性物质脱落
电解液	专用胶体电解质	参与电化学反应、导电体
槽、盖	ABS 工程塑料（阻燃或非阻燃）	进行电化学反应的容器
安全阀	耐酸、耐老化橡胶	电池内部压力释放，并防止外部气体进入电池内部
接线端子	高强度、嵌铜接线端子	与外线路连接

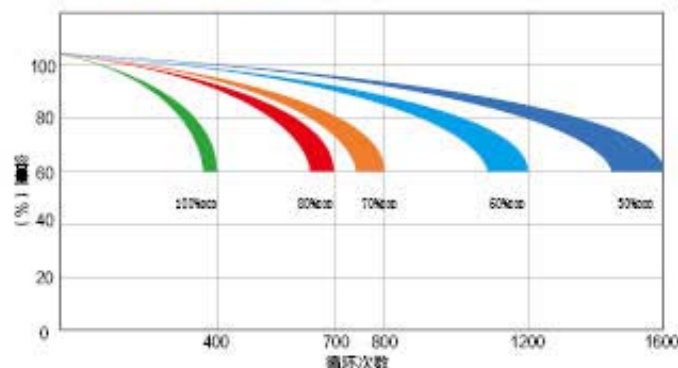
规格及型号

电池照片					
规格型号	6-EV-60	6-EV-80	6-EV-100	6-EV-120	6-EV-150
额定电压 (V)	12	12	12	12	12
C ₂₀ 容量 (Ah)	56.0	72.0	92.0	115	135
C ₁₀ 容量 (Ah)	60.0	80.0	100	120	150
C ₅ 容量 (Ah)	70.0	85.0	110	125	165
外形尺寸 ±1.5%	长 (mm)	261	261	330	406
	宽 (mm)	168	168	175	172
	高 (mm)	212	212	215	216
	总高 (mm)	216	216	224	221
参考重量 (kg)	24.0	26.5	35.0	41.0	52.0
端子尺寸 (内径 X 外径)	M6x ϕ 16	M6x ϕ 16	M8x ϕ 18	M8x ϕ 18	M8x ϕ 20

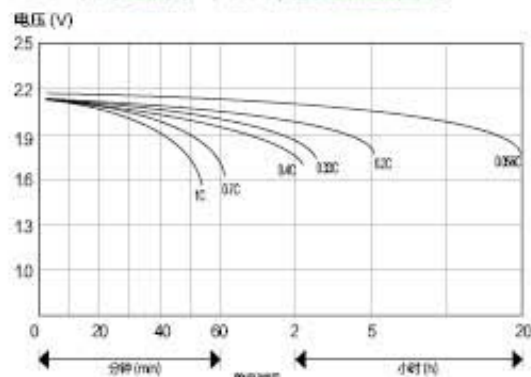
电池照片					
规格型号	3-EV-170	3-EV-200	3-EV-200C	3-EV-260	4-EV-150
额定电压 (V)	6	6	6	6	8
C ₂₀ 容量 (Ah)	155	180	180	240	140
C ₁₀ 容量 (Ah)	170	200	200	260	150
C ₅ 容量 (Ah)	185	220	220	285	170
外形尺寸 ±1.5%	长 (mm)	261	261	330	356
	宽 (mm)	180	180	180	180
	高 (mm)	245	270	222	270
	总高 (mm)	252	273	222	270
参考重量 (kg)	30.0	35.0	35.5	46.0	36.0
端子尺寸 (内径 X 外径)	M8x ϕ 20	M8x ϕ 20	M8x ϕ 20	M8x ϕ 20	M8x ϕ 20

性能曲线

◆ 1、循环寿命曲线

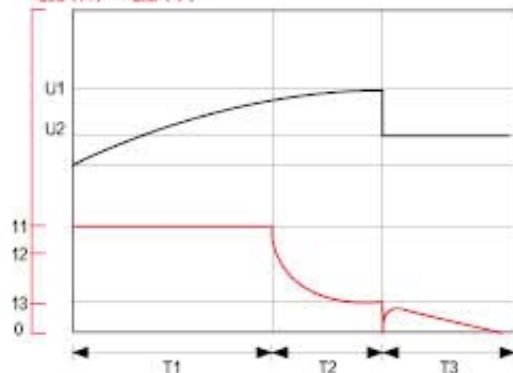


◆ 2、不同电流下 (C/A) 放电容量曲线

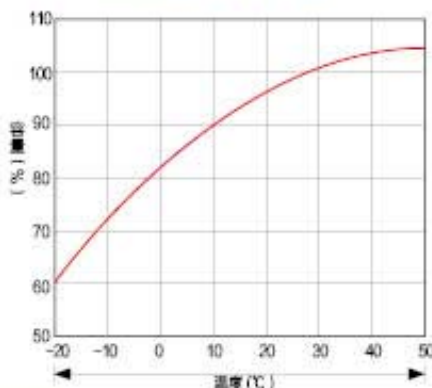


◆ 3、充电曲线

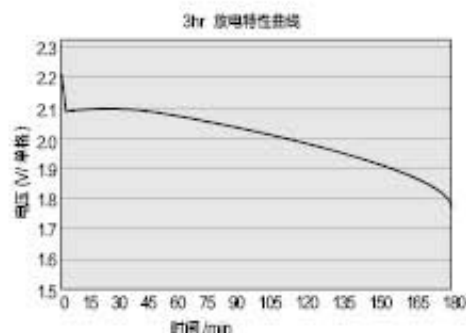
电流 (A) 电压 (V)



◆ 4、不同温度下容量曲线



◆ 5、额定容量放电特性曲线



放电参数

◆ 恒流放电参数表 (A, 25°C)

规格型号	终止电压 (伏/单体)	放电时间 (分钟)										
		10	20	30	45	60	90	120	180	300	600	1200
6-EV-60	1.60	166.8	99.72	77.84	58.90	45.79	33.27	28.60	20.20	14.11	7.553	4.021
	1.65	163.3	98.15	77.16	58.65	45.61	33.20	28.40	20.13	14.07	7.524	4.009
	1.70	159.7	97.02	76.81	58.40	45.44	33.11	28.20	20.11	14.04	7.515	4.006
	1.75	156.6	95.40	75.60	57.60	45.00	32.80	28.00	20.00	14.00	7.500	4.000
6-EV-80	1.60	257.9	151.8	110.2	79.44	63.88	46.25	37.04	27.31	17.35	9.248	4.814
	1.65	252.3	149.1	108.6	78.41	63.08	45.75	36.70	27.10	17.22	9.190	4.790
	1.70	245.6	146.0	106.5	76.99	62.21	45.24	36.32	26.88	17.11	9.141	4.769
	1.75	238.7	142.8	104.6	75.87	61.42	44.76	36.00	26.67	17.00	9.100	4.750
6-EV-100	1.60	274.3	160.3	120.5	89.63	75.92	59.76	47.20	33.97	22.40	11.48	5.780
	1.65	268.1	157.1	118.6	88.19	74.83	59.15	46.83	33.83	22.31	11.45	5.768
	1.70	261.0	153.3	116.0	86.60	74.02	58.61	46.50	33.63	22.18	11.38	5.734
	1.75	255.0	150.5	114.0	85.33	73.00	57.93	46.00	33.33	22.00	11.30	5.700
6-EV-120	1.60	329.1	192.4	144.6	107.5	90.94	72.12	59.42	40.80	25.45	13.23	6.851
	1.65	321.8	188.6	142.3	105.8	89.60	71.13	58.73	40.60	25.32	13.16	6.811
	1.70	313.3	184.0	139.2	103.9	88.41	70.35	58.12	40.36	25.17	13.08	6.777
	1.75	306.0	180.5	136.8	102.4	87.24	69.52	57.54	40.00	25.00	13.02	6.750
6-EV-150	1.60	479.1	267.3	195.7	159.8	123.3	86.10	67.80	50.60	33.25	17.35	8.675
	1.65	453.1	263.1	193.9	158.9	122.7	85.78	67.70	50.40	33.16	17.30	8.670
	1.70	437.6	261.3	192.2	158.3	122.4	85.53	67.60	50.20	33.10	17.25	8.655
	1.75	427.8	255.8	190.0	156.0	121.2	84.50	67.50	50.00	33.00	17.20	8.650
3-EV-170	1.60	444.5	293.7	213.1	156.5	124.1	89.88	77.80	57.24	37.30	20.85	11.31
	1.65	440.3	290.8	211.3	155.8	123.6	89.69	77.70	57.02	37.19	20.77	11.29
	1.70	433.5	286.3	210.5	155.2	123.2	89.60	77.60	56.97	37.12	20.74	11.27
	1.75	425.0	281.0	207.0	153.0	122.0	88.43	77.50	56.67	37.00	20.70	11.25
3-EV-200	1.60	552.4	339.5	252.0	186.8	151.5	112.2	92.02	67.93	44.66	23.81	13.14
	1.65	542.2	335.4	250.0	185.6	150.8	111.6	91.55	67.57	44.45	23.69	13.08
	1.70	533.4	331.4	248.2	184.7	150.1	111.1	91.17	67.29	44.29	23.60	13.04
	1.75	501.0	318.0	240.0	180.0	147.0	109.3	90.00	66.67	44.00	23.50	13.00
3-EV-200C	1.60	552.4	339.5	252.0	186.8	151.5	112.2	92.02	67.93	44.66	23.81	13.14
	1.65	542.2	335.4	250.0	185.6	150.8	111.6	91.55	67.57	44.45	23.69	13.08
	1.70	533.4	331.4	248.2	184.7	150.1	111.1	91.17	67.29	44.29	23.60	13.04
	1.75	501.0	318.0	240.0	180.0	147.0	109.3	90.00	66.67	44.00	23.50	13.00
3-EV-260	1.60	685.3	432.1	337.3	262.3	198.4	144.2	121.9	87.54	57.47	29.21	14.83
	1.65	678.8	427.9	334.4	261.2	197.6	143.9	121.2	87.21	57.29	29.09	14.78
	1.70	668.3	421.3	333.1	260.2	196.9	143.5	120.6	87.13	57.18	29.06	14.77
	1.75	655.2	413.4	327.6	256.5	195.0	142.1	120.0	86.67	57.00	29.00	14.75
4-EV-150	1.60	396.9	234.9	174.4	135.4	113.6	87.15	72.28	51.38	34.74	18.29	9.374
	1.65	388.0	230.3	171.6	133.3	112.0	85.96	71.45	50.87	34.44	18.18	9.328
	1.70	377.7	224.7	167.9	130.9	110.5	85.01	70.62	50.40	34.22	18.08	9.287
	1.75	369.0	220.5	165.0	129.0	109.0	84.00	70.00	50.00	34.00	18.00	9.250

◆恒功率放电参数表 (W/单体/25℃)

规格型号	终止电压 (V/cell)	放电时间 (分钟)										
		10	20	30	45	60	90	120	180	300	600	1200
6-EV-60	1.60	310.5	189.8	150.4	114.0	88.83	64.83	54.39	39.72	27.91	15.06	8.156
	1.65	304.9	187.3	149.3	113.8	88.71	64.80	54.29	39.67	27.85	15.03	8.153
	1.70	299.0	185.6	148.9	113.6	88.60	64.73	54.19	39.61	27.79	14.99	8.151
	1.75	293.6	182.9	146.8	112.3	87.98	64.23	54.08	39.59	27.76	14.96	8.145
6-EV-80	1.60	453.1	273.4	202.6	148.3	120.9	88.66	71.57	53.20	34.01	18.26	9.547
	1.65	451.3	272.7	202.1	148.0	120.4	88.20	71.34	53.07	33.93	18.22	9.541
	1.70	445.6	270.2	200.2	146.8	119.8	87.88	71.14	53.01	33.90	18.20	9.530
	1.75	439.0	267.6	198.9	146.1	119.3	87.73	70.99	52.87	33.84	18.17	9.524
6-EV-100	1.60	481.8	288.7	221.5	167.3	146.8	117.0	93.45	67.93	44.83	23.04	11.63
	1.65	479.6	287.3	220.6	166.4	145.3	116.3	92.88	67.72	44.69	23.01	11.61
	1.70	473.5	283.6	218.2	165.1	144.3	115.6	92.37	67.38	44.50	22.89	11.55
	1.75	469.0	281.9	216.8	164.3	143.0	114.6	91.54	66.89	44.18	22.77	11.50
6-EV-120	1.60	578.2	346.4	265.8	200.8	172.1	138.2	114.7	81.26	50.77	26.42	13.69
	1.65	575.5	344.8	264.7	199.7	171.0	137.1	114.1	80.93	50.56	26.30	13.62
	1.70	568.2	340.3	261.8	198.1	170.2	136.7	114.7	80.52	50.30	26.16	13.57
	1.75	562.8	338.3	260.1	197.2	169.5	136.3	113.8	80.27	50.00	26.06	13.52
6-EV-150	1.60	892.0	508.8	378.6	309.8	242.9	170.0	133.9	102.1	63.20	33.20	17.70
	1.65	845.8	502.1	376.3	308.4	241.6	169.5	133.5	101.8	62.90	33.10	17.60
	1.70	819.1	496.0	375.8	306.7	240.3	168.3	133.0	101.4	62.70	33.00	17.50
	1.75	802.1	490.2	370.6	305.0	238.4	167.9	132.3	100.3	62.30	32.86	17.43
3-EV-170	1.60	744.3	572.0	404.0	316.0	251.0	184.0	140.0	115.4	73.80	38.90	21.60
	1.65	763.9	554.3	395.0	311.0	242.0	178.0	139.0	115.0	72.40	38.50	21.53
	1.70	762.8	529.6	387.0	304.0	234.0	172.0	138.0	114.5	71.80	38.00	21.50
	1.75	753.0	510.0	379.0	299.0	226.0	166.0	137.0	114.0	70.50	37.60	21.40
3-EV-200	1.60	970.5	611.4	463.1	348.7	286.7	215.0	177.8	132.3	87.57	47.00	26.06
	1.65	969.8	613.3	465.1	350.3	287.7	215.2	178.0	132.3	87.59	46.96	26.06
	1.70	967.6	613.0	466.6	352.2	289.0	215.8	178.6	132.7	87.75	46.98	26.06
	1.75	921.4	595.8	456.4	346.6	285.6	214.3	177.5	132.2	87.58	46.93	26.07
3-EV-200C	1.60	970.5	611.4	463.1	348.7	286.7	215.0	177.8	132.3	87.57	47.00	26.06
	1.65	969.8	613.3	465.1	350.3	287.7	215.2	178.0	132.3	87.59	46.96	26.06
	1.70	967.6	613.0	466.6	352.2	289.0	215.8	178.6	132.7	87.75	46.98	26.06
	1.75	921.4	595.8	456.4	346.6	285.6	214.3	177.5	132.2	87.58	46.93	26.07
3-EV-260	1.60	1276	822.5	652.7	508.9	387.6	283.6	222.5	175.7	112.9	58.19	30.32
	1.65	1267	816.5	648.7	508.1	387.0	283.9	222.5	175.3	113.6	58.14	30.26
	1.70	1251	806.0	647.9	507.5	386.6	284.1	222.3	175.4	113.3	58.11	30.23
	1.75	1229	792.4	638.8	501.5	383.5	281.9	221.2	174.8	113.1	58.09	30.20
4-EV-150	1.60	697.2	423.1	320.6	252.9	215.1	167.0	139.6	100.0	68.11	36.12	18.59
	1.65	694.0	421.1	319.2	251.6	213.7	165.7	138.9	99.63	67.86	36.04	18.58
	1.70	685.2	415.6	315.8	249.6	212.8	165.1	138.3	99.38	67.80	35.99	18.56
	1.75	678.7	413.1	313.7	248.4	211.8	164.6	138.0	99.13	67.68	35.95	18.55

放 电

放电 (运行) 电流:

状态	电流 (A)	时间
车辆启动	≤ 1.5C	2~8S
正常运行	0.3C~0.5C	/
爬坡	≤ 1C	≤ 15S

放电保护 (以单只电池额定电压 12V, 系统电压 48V 为例):

放电电流	系统保护电压 (V)	单只保护 (V)
≤ 1.0C	≥ 40.8V (1.70V/单体)	≥ 9.0V (1.50V/单体)
> 1.0C	≥ 38.4V (1.60V/单体)	≥ 8.4V (1.40V/单体)
≤ 0.6C	一级保护 (报警提醒) ≥ 46V (1.92V/单体)	10.5V (1.75V/单体)
	二级保护 (报警提醒) ≥ 42V (1.75V/单体)	≥ 9.6V (1.60V/单体)

说明:

- 1、当系统电压或单只电压达到设定的保护值时, 应进入保护状态。
- 2、为了获得最佳的使用寿命, 建议电池放电深度不要超过额定容量的 80%。超过 80% 的放电属于深放电, 将缩短电池的寿命, 尤其不允许在 -20℃ 条件下进行超过额定容量 80% 的深放电。

温 度

电池运行温度范围是 -20℃ ~ 50℃。所有的技术数据都是在额定温度 25℃ 条件下测定的。理想的使用温度范围是 15~35℃。过高的温度将缩短电池寿命, 过低的温度会降低可用容量。温度的绝对上限是 55℃。

充 电

EV 系列电池应在通风、散热良好的环境中给电池充电。环境温度保证 10℃ ~ 30℃ (最佳充电温度为 15℃ ~ 25℃)。夏季充电时, 严禁在太阳下暴晒!

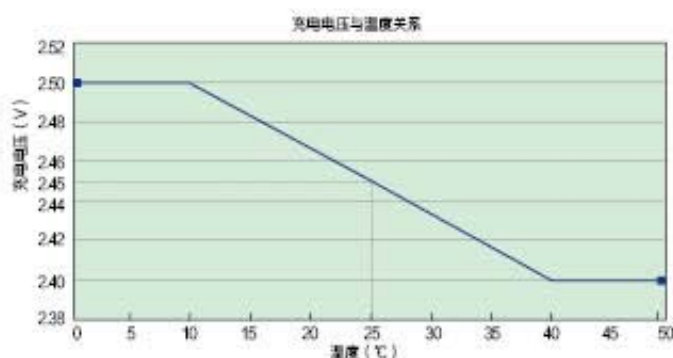
充电的方法推荐如下：

- ◆ 补充充电：电池在首次使用前应限流0.15~0.20C (A)，恒压2.45V/ 单体补充电4 ~ 8小时。
- ◆ 正常充电方法（对应充电曲线）：

阶段	电流 (A)	电压 (V)	时间 (h)	转换条件	温度补偿
T1 恒流充电	恒流 I1=0.15C(A)	充电至 U1=2.45V/ 单格	7h	充电至电压达到 U1; 或者充电时间达到 7h。	有
T2 恒压，限流充电	限流，I2=0.10C(A)	恒压 U1=2.45V/ 单格	2h	恒压限流充电，电流逐渐下降至 I3=0.02C (A)；或者 时间达到 2h。	有
T3 浮充充电	限流 I3=0.02C(A) 电流最低至 0A	恒压 U2=2.32~2.35V/ 单格	4h	充电时间达到 4h。	无
T4	停机				

- ◆ 均衡充电方法：有利于电池容量的保持与恢复
- ◆ 恒压U2=2.5V/ 单格，限流0.02C (A) 充电，时间2h（最长2h）。冬季每月一次，夏季每2 ~ 3个月一次。
- ◆ 系统馈电：允许最大馈电电流：2.0C(A)，最大电流时馈电时间：2~3 秒。
- ◆ 脉冲充电：使用脉冲方式时请事先与公司技术部沟通、确认。

不同温度下的充电电压如下：



- ◆ 充电过程中，当电池温度达到 45℃（端子或壳体温度）时应暂停充电，待温度降至 30℃以下再启动充电。
- ◆ 充电电压恒定状态下，充电末期电流值连续三小时基本不变，说明电池已充满电。
- ◆ 当电池壳体出现发热（端子或壳体温度超过 45℃；）变形等异常时，应立即停止充电并断开电源。

不同放电深度，电流与充电时间表

放电深度 (%)	恒流充电电流 (A)	恒流转恒压时间 (h)	恒压充电电压 (V/ 单体)	充电时间 (h)
20	0.1C	1.7	2.45	5
	0.15C	1.2	2.45	3
50	0.1C	4.3	2.45	8
	0.15C	3.0	2.45	6
80	0.1C	6.8	2.45	12
	0.15C	4.5	2.45	8
100	0.1C	8.5	2.45	14
	0.15C	5.8	2.45	12

常规计算方法：

充电时间 (h)=(放电电量 / 最大充电电流) + (2~3h)

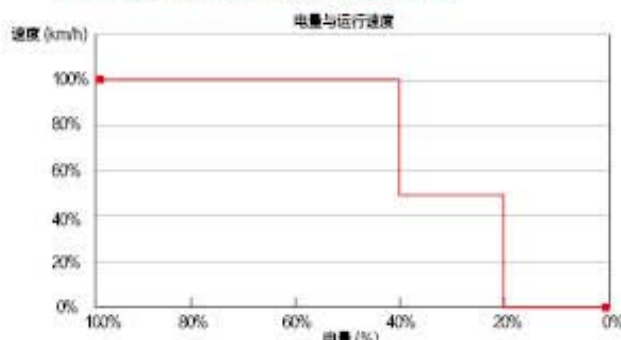
充电时间 (h)=(放电深度 X 额定容量 / 最大充电电流) + (2~3h)

电量管理

电池电压与电量的关系（以 12V 电池为例）

放电电量 (%) —DOD	电压 (V)	电量 (%) —SOC
0%	≥ 12.50	100%
10%	12.49~12.40	90%
20%	12.39~12.30	80%
30%	12.29~12.20	70%
40%	12.19~12.10	60%
50%	12.09~11.95	50%
60%	11.94~11.80	40%
70%	11.79~11.60	30%
80%	11.59~11.40	20%
90%	11.39~11.00	10%
100%	10.99 ~ 10.50	0%

电量与运行速度的关系（推荐）



说明：100% 的行驶速度指最大行驶速度，其它类似。例如，车辆的最大时速为 50km/h，则 60% 的速度为 30km/h。

电池选型

1、根据系统电机功率选型

规格型号	电机最大功率 (W/只)	推荐配置电机功率 (W/只)
6-EV-60	400	300
6-EV-80	500	350
6-EV-100	600	450
6-EV-120	700	550
6-EV-150	950	700
3-EV-170	500	400
3-EV-200	650	500
3-EV-200C	650	500
3-EV-260	750	550
4-EV-150	600	450

2、根据一次续航里程选型

所配电池容量 = (一次续航 (目标) 里程 / 最大时速) × 运行电流 × 选型系数

单位：一次续航里程：千米；

最大时速：千米 / 小时；

运行电流 (最高时速下的运行电流)：安培；

选型系数：一般选取 1.2~1.4。

电池的储存

电池储存在清洁、干燥的环境中；

电池是满荷电出厂，储存时间是有限制的，为了保持其性能，储存不要超过以下时间：

- ◆ 25℃时，2 个月
- ◆ 30℃时，1.5 个月
- ◆ 40℃时，1 个月

储存期间电池的补电：应以 2.45V/ 单体，0.15~0.20C (A) 充电 4~8h；或用配套充电器充电 4~8 小时。测量储存中的电池的开路电压可以知道电池是否应该充电，如果电池单体电压降至 2.10V 以下就应及时地补充电；如果不能对上述条件进行有效地控制，会导致电池寿命缩短或性能降低。

不同荷电状态下电池开路电压

荷电状态	电压 (V/ 单体)
100%	≥ 2.17
80%	≥ 2.14
60%	≥ 2.10
40%	≥ 2.08
20%	≥ 2.04
0%	≥ 1.97

说明：不同荷电状态下电池开路电压，指电池放电 (使用) 后静止 30 分钟以上、电压稳定后测得的数值。

安 装

通风与散热：电池应安装在绝缘的电池箱中，且应保持良好的通风、散热功能，电池安装间距 ≥ 10mm。

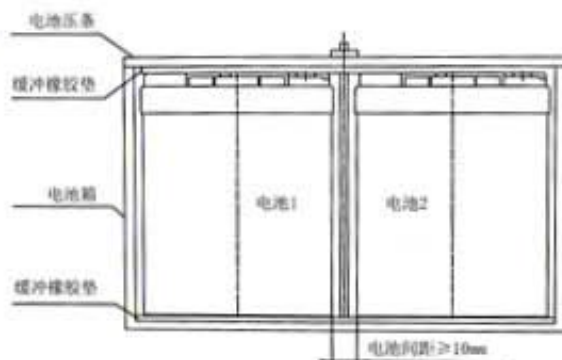
电池连接线：必须使用符合国家标准且有护套的软电缆线，安装及使用过程应防止短路隐患存在。

极性：红色为正极，黑色 (或蓝色) 为负极。

正立安装使用：电池安装及使用应正立摆放，严禁侧放或倒置！

防护：电池应有必要的端子防护，避免短路发生。

电池安装间距示意图



连接

连接之前，检查所有电池、连接件不应有损坏或缺陷，确保极性连接正确；将充电设备处在“断电”状态，且不连接负载，将电池（组）按正确的极性与充电器连接；安装、搬运电池时应使用绝缘工具，戴绝缘手套、围裙和防妒眼镜；搬运过程中，防止碰撞冲击，不得碰撞、扭动端子和安全阀盖；

严禁工具、杂物或其它导电物品放在电池上；

脏污的接线端子或不牢固的连接方式均可能引起电池发热、打火、微短路等隐患存在，所以应保持接线端子的清洁，并拧紧连接螺栓，使扭矩达到要求值，但不可对端子产生过大的扭曲压力。连接方式：

1、蓄电池红色为正极，黑色或蓝色为负极；每车所配一组电池串联连接（正、负极性依次按顺序连接），电池与外线路（充、放电路）的连接为相同极性连接；推荐所有连接采用护套软线连接；

2、端子与连线的连接：螺栓、弹垫、平垫材质为不锈钢，线鼻为紫铜，安装顺序（从下至上为接线鼻——平垫——弹垫——螺栓），见如下示意图：



3、端子扭矩

产品规格	端子扭矩 (N·m)
6-EV-60	8~10
6-EV-80	8~10
6-EV-100	10~12
6-EV-120	10~12
6-EV-150	10~12
3-EV-170	8~10
3-EV-200	10~12
3-EV-200C	10~12
3-EV-260	10~12
4-EV-150	10~12

电池使用过程中造成损坏的因素

- ◆ 电池自身故障：单只落后、内部短路或断格；
- ◆ 长期欠充电或过放电造成内部不可逆硫酸盐化，导致电池失效；
- ◆ 充电器不符合要求，电池被充坏；
- ◆ 车辆低压保护设置不合理或保护功能失效，导致电池发生过放电而损坏；
- ◆ 车辆运行电流过大（因阻力、故障等原因），造成电池损耗过快而提前报废；
- ◆ 电池连线松动或发生短路！造成打火、发热烧毁电池；
- ◆ 外力碰撞、挤压导致电池壳体或接线柱破裂、损伤、松动；
- ◆ 不良的驾驶习惯：车辆起步时猛踩加速踏板，导致车辆瞬间电流过大会对电池造成伤害！

正确的做法是缓慢加速起步。

维护

- ◆ 测量电池充放电过程中的环境温度、电池外壳温度及端子温度，并做好记录；
- ◆ 测量电池组的总电压、单只电池电压、启动电流、正常工作电流、满负载电流、电量，并做好记录；
- ◆ 检查电池外壳及端子应保持清洁，不得有损伤及缺损现象；
- ◆ 检查电池箱应具有良好的通风散热及防雨、防水功能，电池箱中不得有积水；
- ◆ 发现其它安全隐患应及时纠正。

其它注意事项

- ◆ 夏季防止车辆暴晒！
- ◆ 严禁有机物、有机溶剂接触电池，防止腐蚀壳体造成危险！
- ◆ 电池外壳意外破裂后，有可能流出具有腐蚀性的稀硫酸液体，如不慎沾到皮肤或眼睛应立即用大量清水冲洗并就医处理；
- ◆ 严禁儿童及未成年人接触电池！
- ◆ 安装、维护电池必须先断电（包括充电器和车辆系统的电源开关），请戴好绝缘手套，做好防护措施；
- ◆ 严禁拆解电池，以免发生危险！废旧电池必须回收利用，严禁随意丢弃，以免对环境造成潜在危害！

电动汽车为何不用

电机直接驱动车轮？

由电机直接驱动车轮这个想法很早已经开始有了，更专业一点的会叫这个玩意做轮毂电机，还有一种轮边电机。

轮毂电机（长成一个轮毂状，某些电动车上的，或者就是一个普通的电机，但会随着轮毂运动），轮边电机（在轮边装一个电机，安装位置在簧上，电机不随轮毂运动，用万向节传动）

用轮毂电机的有来自荷兰的 Delft 理工大学在大学生方程式中的参赛车（14 年），类似的还有德国斯图加特大学 green team 等。

从图 2 可以看出它的轮毂设计极其特殊，从车轮外侧到内侧分别是 制动盘、轮毂、轮边减速器、电机这样的布置。

图 3 或许看得更加清楚，其中装有法兰台那圈外壳和电机之间还装有一个行星齿轮单级变速器。

优点自然不用多说，通过电子控制可以实现车速，还可以实现四轮不同的抓地力的分配（类似于 ESP 和 TCS 的合体，只不过不是控制内侧车轮制动，而是直接控制电机扭矩输出），而且你看这数据多么凶残啊，单个电机 27kw，这么一台小车有 108kw，高达 146 马力，相当于一台 12 款的别克君威的 2L 自然吸气发动机。

要是配到某些小型车（例如飞度思域高尔夫 polo 之类的）上简直是，爽！

但是，这个轮毂电机的缺点同样明显。

1. 首先从上面的图片已经看出，在轮辋内部这么一点小小空间要布置下制动盘、制动卡钳、轮毂、轮边单级减速器、轮毂电机，



图 1、图 2、图 3 为荷兰 Delft 理工大学在大学生方程式中的参赛车中的行星齿轮单级变速器

还有叉臂的各个连接点等等等等，这会造成结构复杂程度以几何级速度上升，大大加大加工设计难度。（轮边部分零件生产成本上升）

2. 加大簧下质量。仅对 DUT 的这种设计而言，它将原本属于簧上质量的一大部分质量都转移到簧下，这将会给汽车的行驶舒适性和操控稳定性带来致命性的打击。

3. 降低可靠性。在剧烈振动的工况下，电子系统相对于机械系统是没那么可靠的，例如被强烈冲击振松了电路的某个焊点，然后就会失去某轮的控制。为了提高可靠性，又不得不继续花钱。

4. 电池。这里不提也罢。

5. 轮毂电机本身的价格。之前有想法想要买的人提过，一只（该型号的）电机的价格区间大概在 2000 欧到 3000 欧。而上面那个壕有 4 只。人和人果然还是不能比啊！

现在的电动车都是中置电机，用变速器连接。车为什么不用轮毂电机直接驱动，省掉了变速器，效率高，省出发动机仓空间，可以多装电池！原电池可以装在车底，省出的空间可以用来根据需要装增程电池。只有增加了部分簧下质量，影响驾驶性能的影响，作为家用车可以不用考虑，又不是赛车。

电池革命新纪元

快充 15 分钟
续航 430 公里



近日，记者从第十二届中国（无锡）国际设计博览会上获悉，江南大学设计学院 DESIS 国际联合实验室和江苏公爵新能源汽车有限公司共同研发的纯电动轿车已正式通过上海国家新能源汽车检测中心检测。

充电 15 分钟后，样车可以 80 公里的时速续航 431 公里，与目前国内外标杆车型基本对等的情况下，在充电时间上占据压倒性优势。与当前在国民中享有较高知名度的“特斯拉”电动轿车相比，该款电动轿车采用了不同的电池以及电池包设计理念。”之前美国、日本等国研制出了能在 6 分钟内实现快速充电的电池，但不可重复使用。”科研团队核心成员孙继宏介绍，电池在快速充电过程中会产生大量热能，因此快充电池被研制出来并不意味着可以投入使用。此次的技术突破正是解决了充电发热的难题，让快速充电技术可以真正用于电动汽车的实际生产。

“此次定型的快充电池在反复充电 5000 次后依然能保有 93% 的电量。”

江南大学设计学院副院长巩森森表示，充电时间长和充电站匮乏是长期以来限制我国电动汽车发展的主要原因。“15 分钟的充电时间已经很接近民众的用车习惯了。同时，技术的成熟可以直接吸引投资者建设充电站，刺激电动汽车产业发展”。

除了具备充电时间短的优势外，**由于该技术核心是超级底盘平台与电池包，通过独立全铝底盘将电池包安全技术和热管理系统技术相结合，安全性与低能耗是其另两个亮点。**

经检测，其百公里耗电为 15 度，比“特斯拉”低 3 度，且在涉水时电池依然能正常工作，撞击时也不会燃烧。

微宏电池快充技术

欲革比亚迪“铁电池”的命



人物介绍：微宏公司董事长吴扬。

微宏动力系统（湖州）有限公司成立于2006年12月，注册资金5100万美元，是由位于美国德克萨斯州休斯敦的微宏公司（Microvast, Inc.）投资的全资子公司。微宏动力系统（湖州）有限公司从事新能源及储电技术产品的研发、生产以及销售，为不同应用领域提供清洁能源解决方案。



作为一名技术工程出身的董事长，吴扬设立微宏动力主推车用动力电池的全产业解决方案。从电池的正负极、电解液和隔膜的研发，到电池总成生产。微宏的快速充电解决方案，现在已经为英国伦敦、比利时、德国公共交通运营中体系中重要组成部分。在微宏第一代电池 LpTO(2009 年量产) 和 LpCO(2013 年量产) 的电池技术后，在原有基础上，通过调整正负极的材质、提升电解液的活性，增加隔膜的通过性。通过高负荷的充放电测试，在电池能量密度和电池稳定性，达到一个和谐的状态。

而微宏的第三代快充电池系统（以下简称 THINPACK 系统），以保证电池稳定性的同时，引入了快速充电技术。并将这种系统作为一个解决方案，为整车制造厂提供标准的电池组件，在保证电池能量密度的同时，并拥有 10 分钟 - 15 分钟充满的快速充电能力。

据微宏董事长吴扬介绍：

THINPACK 系统已经处于整备状态，电池组件和充放电能力已经通过测试，并根据目前掌握的电池稳定性和快速充电周期都达到了预期设计效果。目前国内的电动车用电池以比亚迪的磷酸铁锂电池和北汽新能源使用的三元锂

电池为主流。但是，比亚迪使用的磷酸铁锂电池最大的不足，就是电池能量密度已经处于瓶颈状态，很难突破 150 的节点。北汽新能源使用的三元锂电池虽然能量密度有所提升，但频繁的快速充电其寿命并不乐观。

那么，未来电池发展方向是提升密度还是缩短充电时间？笔者解读微宏的 THINPACK 系统：

这个将提升电池密度，缩短电池充电时间的解决方案，并不是全新的技术飞跃。而是利用微宏前两代的电池技术的积累，通过更换电池正负极板的材质，调整电解液的成分，降低电池隔膜的厚度，获取电池的能量密度接近 186。当然，为了将快速充电时间缩短到 10 分钟 - 15 分钟，又要考虑电池整体寿命与整车寿命相当（按 60 万公里）。通过 STL 技术强化电池组件内部散热效率，由以往使用的风冷散热结构，彻底更换为可循环的液体冷却系统。STL 系统散热效率，高于风冷，解决其散热不均衡问题。很容易集成到整车中。集成电解液检测传感器后，如果有漏电故障会第一时间检测到。开放的通讯协议，另 THINPACK 系统很容易融入到整车厂的整合管控系统中。每个电池都有自己管理系统。电池组件内没有电子器械

只有温度传感器。每组 THINPACK 电池单体，可以通过“搭积木”似的堆积，获得整车厂想要的动力支持。

从微宏官方发布有关的 THINPACK 系统参数看，较比亚迪的磷酸铁锂电池在能量密度上具备优势；较北汽新能源的 BESK 三元锂电池的充电周期具备优势。而作为第三方电池供应商的微宏动力，早些时候只针对国内大巴车厂以及国外的客户。现在，他们看好国内新能源车市场，并着手将其 THINPACK 系统（解决方案）提供给乘用车厂。

中国新能源车市场尚未进入商业化阶段，包括比亚迪和北汽新能源在内的“主力选手”，都在不同程度的享受来自政府补贴的红利。到 2020 年，所有中国所有电动车补贴都将会被取消，而现在，中国电动车市场的发展虽然突飞猛进，但是在电动机、电池、和控制系统等核心技术的发展都存在着较大问题。北汽新能源和比亚迪具备自己研发和生产电动机、电池以及整车集成的能力。江淮可以生产电机和整车集成，但是电池仍然由第三方供应。由万向提供的电池成为长安逸动 EV 电动车最大的不足。奇瑞、吉利等传统车大厂，因为起步晚在电池电机领域的作为明显不足



型售价和续航里程占有一定优势，但是在整车应用上处于未知阶段。以比亚迪、北汽新能源以及江淮电动车为代表，在续航里程、电池密度、整车售价分别占有优势，但并没有将其完美的结合到一起。虽然有车厂已经对 THINPACK 解决方案感兴趣，但要做到先吃螃蟹的探索者，仍然存在着太多变数。

无论如何，有更多的新能源解决方案，和可执行的新能源技术的投入，对中国新能源车市场发展是有益的。

备注：

根据笔者多渠道获悉，THINPACK 电池能量密度或为 186kWh。如果以为车厂配套 10 万台整车电池为前提，其电池售价或将得到 1900 元/度电。匹配的车型售价将在 20 万元（未扣除补贴）。整车续航里程将在 300 公里左右，充电周期 10 分钟-15 分钟。（售价建议最好先不公布，因为价格需要依照订单的数量来决定）

比亚迪新 e6 使用的磷酸铁锰锂电池电池密度或为 160kWh。电池售价在 2000 元/度电（初始售价），如果整车配套量达到 10 万台，售价会降低至 1400 元/度电。整车售价 20 万元（扣除补贴后）续航 400 公里充电周期 1 小时。

北汽新能源 EV200 使用三元锂电池，能量密度为 150kWh。电池售价不得而知。整车售价 9 万-14 万元（扣除补贴后），续航 200 公里，充电周期 1.5 小时。

很明显，微宏的 THINPACK 电池系统的能量密度、充电周期，在匹配车型售价和续航里程占有一定优势，但是在整车应用上处于未知阶段。以比亚迪、北汽新能源以及江淮电动车为代表，在续航里程、电池密度、整车售价分别占有优势，但并没有将其完美的结合到一起。

其他车场。

如果微宏的电池与快充解决方案果真如期宣传的效能，那么作为第三方供应商，或许会成为那些电池研发能力不足车厂的救命稻草。

当然，一切的技术都是需要反复验证反复修改，最终才能够成型。微宏的电池经过前两代在中国以及欧洲公共交通领域的考验，被证明是合格的。在前两代电池的基础上，发展而来的第三代 THINPACK 系统，从某种程度上看，是“老技术、新产品”的提升。

12 组 THINPACK 电池单体集成到一个电池组件（144 度电、自重 1.44 吨），可以支持一台 12 米长的电动大巴运行 100km。如果将其自重控制在 0.48 吨内搭载 48 度电，那么可支持一台自重 2 吨的乘用车拥有 300 公里的续航里程。（我们一般说是 60kWh 续航 300 公里，）与此同时还拥有 10 分钟-15 分钟的充电时间。如果这项技术真的可以成为一种模块化的通用解决方案，或许江淮、长安、奇瑞以及吉利都可以拥有与比亚迪电动车相抗衡的能力。或许这样的市场竞争，对目前一家独大的比亚迪并非好事，但是对处于

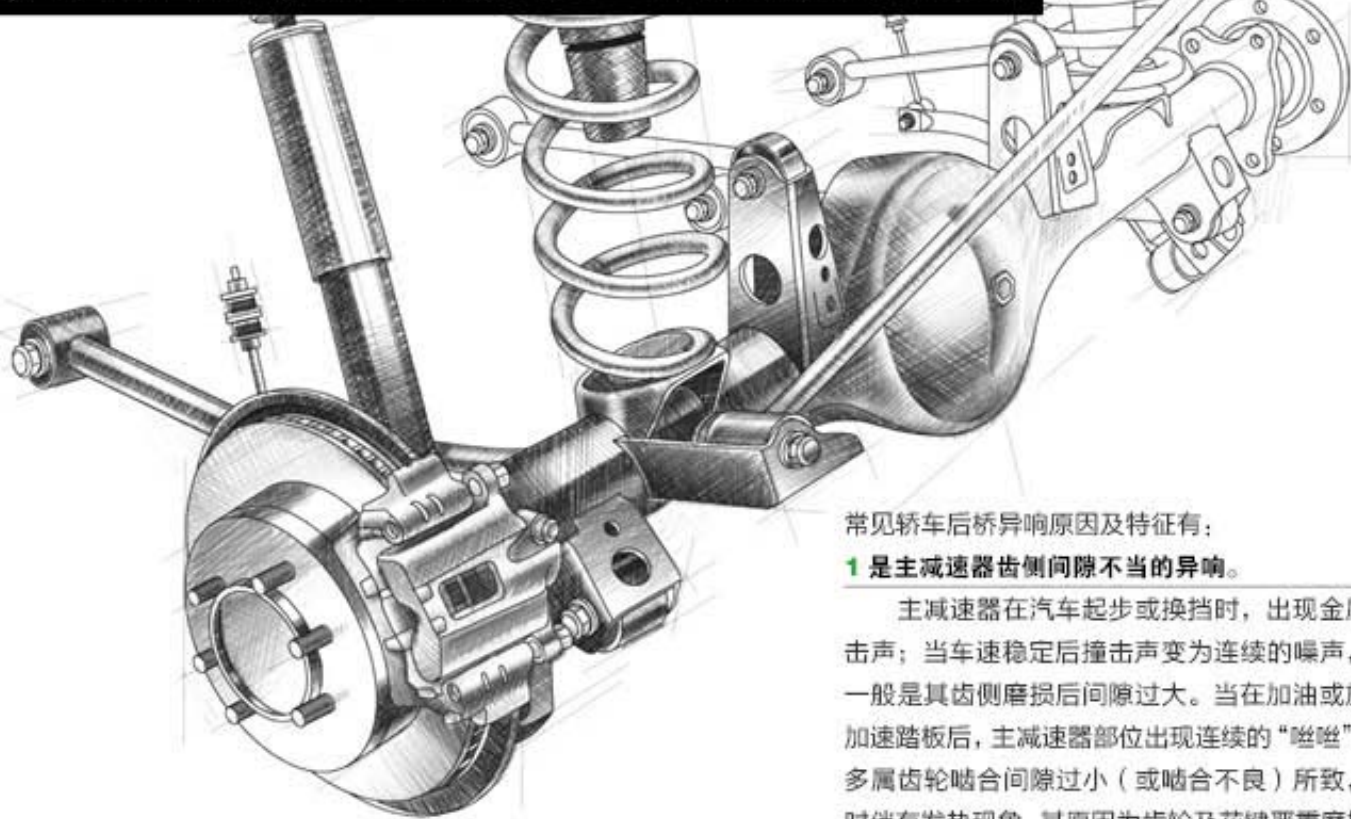
快速发展初期的中国新能源车市场，是一件绝对的好事。利用标准的电池组件和快充技术，为不同车厂提供标准的动力解决方案，可以降低车场生产新能源车的技术门槛，在达到一定产量的同时，电池组件的成本也会素质降到更低水平。有利于更多的车主接纳并购买新能源车。

笔者有话说：

在切身参观了 THINPACK 电池工厂，并了解到微宏动力在欧洲市场的运营模式后，对这家企业有着自己的看法。在技术上，第三代的 THINPACK 解决方案，绝对是比亚迪铁电池的强有力的竞争者了，在能量密度和电池的寿命有着自己的优势。但是比亚迪的磷酸铁锰锂电池的能量密度突破了以往的铁电池的极限，并在电池寿命、安全极限和制造成本上达到了平衡的状态。与北汽新能源目前使用来自韩国 SK 提供的三元锂电池，也有着成本上的优势。但是作为一家商用车电池供应商，投入到乘用车中，其市场知名度和车厂的认可度是制约其发展的节点。

很明显，微宏的 THINPACK 电池系统的能量密度、充电周期，在匹配车

电动小轿车后桥 异响故障原因和排除



常见轿车后桥异响原因及特征有：

1 是主减速器齿侧间隙不当的异响。

主减速器在汽车起步或换挡时，出现金属撞击声；当车速稳定后撞击声变为连续的噪声，这一般是其齿侧磨损后间隙过大。当在加油或放松加速踏板后，主减速器部位出现连续的“啞啞”声，多属齿轮啮合间隙过小（或啮合不良）所致，同时伴有发热现象。其原因为齿轮及花键严重磨损，或齿侧间隙不当，以及润滑油不足。

2 是齿侧间隙不均的异响。

主减速器主、从动齿轮副应保持在一定的间隙，如若间隙不均也会引起异响。如电动小轿车起步或车速急剧变化时，出现有节奏的“哽哽”声；同时在汽车转弯时，车身后部伴有抖动现象，这通常为齿轮间隙所引起的。其原因主要是圆锥从动齿轮有摆动，铆钉松动，引起齿侧间隙时大时小，啮合不均匀而出现异响。

3 是齿轮齿面损伤的异响。

锥齿轮齿面损伤严重、磨损超限、间隙过大，行驶中有“哽哽”的异响；还有金属摩擦声，车速加快响声增大，脱挡滑行时响声明显减弱或消失。若行驶中突然出现强烈而有节奏异响，脱挡滑行时消失，为齿面损坏严重或打齿。四是轴承间隙不当引起的异响。轴承间隙过小，有较均匀的“啞啞”连续声响；间隙过大则有“哈啦”的杂乱异响，并随车速而增大，车速高响声大并伴有壳体发热，为轴承调整预紧度过紧；加油门或收油门均有异响，则为轴承磨损或调整过松引起。

故障诊断与排除

支车检查，将电动小轿车后轮支起（离地），启动着车并挂挡运转，急剧变换车速，反复试验，寻找声源，即可查听后桥有无响声；也可熄火停转后挂空挡，用手晃动减速器主动锥齿轮凸缘，即可感觉其旷量的大小，从而判断齿侧间隙是否合适，必要时按规范调整；路试检查，汽车直线行驶良好，转弯时有异响，即为差速器齿轮故障（行星齿轮啮合不良等）；车辆低速或脱挡滑行接近停车时，后桥出现新续而低沉的“哽哽”声，车身略有振抖，即为差速器轴承损坏。如果行驶途中突然出现异响，通常是后桥齿轮打齿或轴承损坏；如果传动轴传动而车辆不能前进，即为半轴折断，应停车修理。变换行驶方向检查，汽车直线行驶时后桥无异响，而转弯时发响，多数是差速器行星齿轮啮合不良、半轴齿轮键槽与半轴键齿磨损、半轴齿轮与垫圈磨损，严重时拆卸检修。



2015山东国际展览会 节能与新能源汽车展览会

2015 Shandong International Energy Saving and New Energy Automobile Exhibition

主办单位：山东省汽车行业协会
山东省电动车产业化办公室
支持单位：山东省经济和信息化委员会
山东省自行车电动车行业协会
承办单位：济南世博展览策划有限公司
山东汽车工程学会

4nd

主题：共建绿色环境 畅享低碳生活

时间：2015年8月28日-30日

地址：济南国际会展中心(高新区)

展商报名热线

0531-55585321

济南世博展览策划有限公司
JINAN SHIBO EXHIBITION PLANNING CO.,LTD

欧尼优·国内唯一专业电动汽车展—倾力打造贸易商采购平台
ForYou - the only domestic professional exhibition of electric vehicles - to build the trader procurement platform



绿色动力·驱动未来



2015 中国(武汉) 国际新能源汽车与电动车展览会 CHINA WUHAN NEW ENERGY AUTO EXPO

时间: **2015年9月19日-21日**

September 19 - 21, 2015

地址: 武汉国际博览中心(汉阳鹦鹉大道619号)

Wuhan International Expo Center

(Hanyang District, Wuhan Yingwu Avenue, 619)



华中地区新能源电动汽车第一展



欧尼优展览(上海)有限公司

ForYou Exhibition(Shanghai)Co., Ltd.

www.foryouexpo.com

地址: 上海市蕴川路512号红石商务楼6楼H座

电话/Tel: +86-21-36388581 36388577

传真/Fax: +86-21-36388580

www.neaechina.com

您的满意是我们的追求 为您提供专业的展览盛会

环保生活绿色出行



第二届中国国际新能源汽车 及电动车(中原)展览交易会

展会时间：2015年10月9-11日

展会地点：洛阳会展中心

主办单位：河南省电动车商会
中国机电产品流通协会

承办单位：上海冠通展览策划有限公司
河南奥格展览策划有限公司

媒体宣传：大河报 洛阳晚报 河南交通广播电台
洛阳交通广播电台



联系方式

上海冠通展览策划有限公司 河南奥格展览策划有限公司

地址：河南省郑州市航海路未来路启航大厦E座1412室

电话：0371-53395903 传真：0371-53395917

网址：www.aogoexpo.com

2015湖南（长沙）国际电动车 新能源汽车及充电站设施展览会



2015,10.10-12
湖南国际会展中心

中南地区规模最大的新能源汽车展
30000平米
1500个标准展位

组委会联系方式：

北京泽安达展览有限公司

地址：北京市东城区安定门外大街189号宝景大厦901室

电话：010-64401855

传真：010-64400662

联系人：马珂珂 13522698967

网址：www.ievechina.com

邮箱：379340398@qq.com

I 邀请函
Invitation Letter



2015 CHINA JIANGSU INTERNATIONAL 10月17-19日

第33届中国江苏国际自行车新能源电动车及零部件交易会
THE 33rd CHINA JIANGSU INTERNATIONAL BICYCLE NEW ENERGY ELECTRIC VEHICLE & PARTS FAIR

展览地点:南京国际博览中心

主办单位: 江苏省自行车电动车协会 中国自行车协会助力车专业委员会 江苏省自行车有限公司 江苏省交通安全协会

承办单位: 江苏沧海展览有限公司 无锡市蓝海展览有限公司

招展热线: **85055112 85051427 85017016**
(0510)

网上报名: **WWW.JSBICYCLE.COM**



2015全国电动车、三轮车 及新能源汽车展览会

主办：中国汽车工业配件销售有限公司

协办：青岛金奥传媒

时间：2015年10月23-25日

地址：郑州国际会展中心

招商热线：0532-68698103



同期举办：第35届（2015秋季）全国摩托车及配件展示交易会

Chinagreencar -2015



2015山西国际新能源汽车电动车展览会

Shanxi international new energy vehicle and electric vehicle exhibition, 2015

时间：2015年10月30-11月1日

地点：山西省展览馆

批准单位：山西省人民政府

主办单位：山西省经济和信息化委员会 中国商用车行业协会
中国新能源汽车协会 中国电动车行业协会
山西省政府新能源汽车领导小组办公室

协办单位：山西省电动汽车产业协会

承办单位：北京拓威国际展览有限公司 山西省展览馆

官方网站：Http://www.chinagreencar.net



山西地区唯一的专业新能源汽车电动车行业盛会



专业源自专注 诚心赢得诚信

——拓威新能源汽车展



北京拓威国际展览有限公司

地址：北京市通州区杨庄南里长城国际大厦D11-907A

联系人：赵伟 186 0003 1828(微信) 李娜 131 6171 8173(微信)

电话：010-53552886

传真：010-52280306

邮箱：3037034005@qq.com

616139553@qq.com

扫一扫！



2015 中国南昌
electric cars

中国（南昌） 国际新能源汽车电动车 展览会

2015Chinese (Nanchang)
international new energy autom
bile electric vehicle exhibition

主题：共建绿色环境 畅享低碳生活

时间：2015年11月6日-8日

地点：江西南昌国际展览中心

展商报名热线
0531-55585321

济南世博展览策划有限公司
JINAN SHIBO EXHIBITION PLANNING CO.,LTD

杭州白马湖国际会展中心

HANGZHOU WHITE HORSE LAKE INTERNATIONAL CONVENTION & EXHIBITION CENTER

地址：中国杭州滨江区白马湖生态创意城-长江路336号

ADD: White Horse Lake Eco-innovative City, NO.336, Changjiang Road, Binjiang District, Hangzhou, China

展览时间/2015年11月13-15日

主办单位

浙江省自行车电动车行业协会

浙江省自行车电动车商会

HOST

Zhejiang Bicycle Electric-cycle Association

Zhejiang Bicycle Electric-cycle Chamber of Commerce

承办单位

浙江华达展览有限公司

上海协升展览有限公司

ORGANIZER

Zhejiang Huada Exhibition Co., Ltd

Shanghai Xiesheng Exhibition Co., Ltd

ZHEJIANG CYCLE2015

第36届中国浙江国际 自行车新能源电动车展览会

THE 36th ZHEJIANG CHINA INTERNATIONAL
BICYCLE NEW ENERGY ELECTRIC-CYCLE EXHIBITION



中国·浙江
ZHEJIANG CHINA

组委会电话 (Tel): 0571-87076303/87022779 传真(Fax): 0571-87069503

地址：中国杭州市上城区皮市巷86号

Add: No.86 Pishi Lane, Hangzhou China

[Http://www.zjbicycle.com](http://www.zjbicycle.com)



第11届 中国(常州)电动车 三轮车及新能源汽车展览会

隆重招商

招商热线：0532-68698103

传真：0532-68698128

时间：2015年12月19日-21日 地点：常州国际会展中心

2015 第十一届中国·常州电动车、三轮车及新能源汽车展览会全面升级

- ★“大巴模式”，用于免费迎接经销商的车辆将达50余辆，路线将扩展至15个省份和直辖市（山东、河北、河南、江苏、安徽、山西、湖北、江西、陕西、辽宁等省），免费乘车的经销商人数将突破4000余人，专业经销商6000余家。
- ★优化产业集群优势，打造“长三角”电动车行业的黄金商贸平台。
- ★本届展会规模将进一步扩大，展览面积达30000平方米，参展企业将突破800余家，此次展会必将吸引更多的国内知名电动车整车及配套企业加盟，为其打开一条更加广阔的交流通道。
- ★集结优势资源，推广更具深度、广度、强度。

声明：常州电动车、三轮车及新能源汽车展览会为我公司在常州地区承办的唯一展会，且我公司协助参与过天津锂电展、南京电动车展的招展招商工作。其他任何单位和个人以我公司名义举办的展会，均与我公司无关，请各企业、经销商注意甄别，谨防上当受骗。



临沂市

临沂新能源电动汽车市场办公室

地址：临沂市工业大道与北园路交汇处
联系人：孟宪伟
电话：0539-2807886、13605391869
网址：www.lantian-grp.com

安阳市

知豆 ZD 电动轿车、悦顺电动轿车安阳地区总代理

主营产品：专业批发电动三轮四轮车 知豆电动汽车

地址：工贸中心西 50 米铁四路口重庆万强助力车专卖店
联系人：马秀红 经理
电话：0372-3988208、2151798、15937297775

银川市

银川华星摩托车配件商行

主营产品：德国福斯赛克润滑油、广东实力清声器、满群集团重庆创研蓄电池、重庆耀西减震器、重庆太合（姆龙）套缸、重庆力华系列电泵、青岛双轮内外胎、广州强保系列补胎液、广州耀之原强轮胎条、四川美菱蓄电池、无锡新家王拉线、浙江美伦器系列锁具、南京雷电火花塞、日本 NGK 火花塞

地址：宁夏银川市兴庆区新华东街 223 号
联系人：梁国涛
电话：0951-6093387 传真：0951-6083287
手机：13909599505

沈阳市

新蓝金刚摩配

主营产品：昱阳曲轴、广东佛山日科灯泡、HID 氙气灯、安尔达活塞、刹车块、东盛精工套缸、精昱套缸、奔霸王、HID 氙气大灯、易邦摩配版管理软件

地址：沈阳市东陵区丰乐二街 9 号东北摩配市场 C 座 4 号
联系人：单宏生 QQ: 382978601
电话：024-81607106、24229566 手机：13194238598

单县

唐骏 航天蓝速电动汽车

地址：交警队西 168 米路北
联系人：宋成运
联系电话：0530-4454488
13668604488



南阳

福田路麒 道爵新能源汽车、蒙德金马机车

地址：南阳市伏牛南路漯河物流园区内 D 区 8 排
联系人：季冬梅
电话：0377-60567833、13937705305
QQ: 1516080794



邯郸市

邯郸市众源汽车销售服务有限公司

地址：邯郸市涪河路与滏东南大街交叉口南行（邯大路）路东
销售热线：0310-8137888/8139558
服务热线：0310-8139188
招商热线：13931001998



日照

泰汽电动汽车

主营产品：甲字轮胎

地址：日照南路 112 号（岚桥石化对面）
联系人：孟庆香
联系电话：18953302077、13666309078



成都市

成都金摩电动汽车市场

电话：18615771417



兰州市

雷军新能源汽车西北总代理

地址：甘肃兰州段家滩摩托车
会展中心 B 区 44 号
联系人：凌慧峰 总经理
电话：18919986878
18153629650



为了使《新能源车》在山东全省市县市场有效发行，
欢迎市县网络健全的媒体，
有偿代理发行： 18068893370

带着思想跑市场

—河南、山东八市场巡记

里约热内 / 图文

【上】豫北新乡、鹤壁、安阳、濮阳四地级市
2015年6月29日至7月2日



第1站：新乡

2015年6月29日 星期一 晴

从郑州出发去新乡，是我们这次豫北之行的第一站。不管怎么说，对我而言黄河流域——中华文明的发祥地第一次亲历，真是五味杂陈呀！

乘上大巴，一路向北。出城不远就来到花园口黄河大桥，这是亚洲最长的公路大桥。据说整个桥体的坚固程度，可保证300年一遇的特大洪峰顺利通过，可使郑州到新乡的里程比走老桥缩短13公里，邓小平还为大桥题写了桥名。

豫北明珠——新乡市地处新乡地处黄河、海河两大流域，平原占地总面积78%，它南临黄河，北依太行，西连太极故里焦作，与晋东南接壤；东接油城濮阳与鲁西相连，号称中原腹地，不失为新能源车的利好市场。如果硬要是把新乡和新能源车扯上关系，恐怕要算“中国电池工业之都”这个称谓了，它是国内十大电池出口基地之一，现有环宇集团等近200家电池生产企业，为国内同行业种类最全的电池及原材料生产基地。

稍事安顿，还是先去市场。在去市场转车的路上，我和王总发现一家中国电信门口四个手机贴膜的摊子有两个姓茹，可见茹姓在新乡的占比。因为本人的茹姓在其他地区较为鲜见。早先好些年就在“茹氏纵横”网站知悉新乡是茹姓大市，一下子拉近了距离，真有一种回家的感觉。

新乡市新能源车相对比较集中，主要在五一路汽摩市场（火车站乘39路13站农业银行站下）：它是一个摩托车和新能源车的复合市场，井然有序，有新能源车商户13家，代理、经销御捷、雷丁、森地、索荣等近30

个品牌，大多数人家还是摩托车和电动车两手抓。这也给我们杂志的发放增加了一定难度，光看门头则很能搞定，我们采取的办法是除了收取名片回来不断更新数据库，保持信息的“新鲜度”，还拍摄商家的门头、现场和商品图片，尽力保证信息的精准性，以适应瞬息万变的市场。回头看看我们公司成功运作16年之久、业界口碑上好的《摩托车与配件》杂志，正是凭借这种兢兢业业、百折不挠的精神在大浪淘沙的市场上得以绝处逢生，站稳了脚跟。



第2站：鹤壁

2015年6月30日星期二多云
新乡至鹤壁，几乎成专列。一节车厢也就3、4个人，横着躺竖着睡都不成问题，让我感觉有点像是放松身心舒缓压力的快乐之旅。

鹤，自古以来，象征着美丽吉祥。鹤飞鹤舞的地方，无疑为世人所向往。鹤壁，曾是仙鹤的故乡，史书记载“古有仙鹤栖于南山峭壁”，由此，鹤壁这一美好名字驰名神州大地。鹤壁——全国“海绵城市”建设16个试点城市之一，难怪不管是乘坐城市公交，还是行走在城市的大街小道，一股清新的文明之风扑面而来。

先去淇滨区107国道与黎阳路交叉口附近市场，计有新能源车经

销商8家，不少为多品牌运作，单单鹤壁市华隆汽车销售服务有限公司就经销道爵、时风、悦顺等6家实力品牌。这些商户大多零零落落分散在道路两侧，我们选择先从路北顺道而行，单片足有1公里多，然后再U字形折回，一趟下来早已汗流浹背。

为节约时间避免误点，我们直接打的前往淇滨区107国道与淇河路交叉口附近市场，虽说只有5家商户，但因手头杂志不够，又不想放弃最后一家商户，我遂顶烈日步行3华里返火车站寄存处复取1本驰援，虽说辛苦了一些，心里却是甜丝丝的。

鹤壁，真的让我好怀念。



第3站：安阳

2015年7月1日星期三晴

中国八大古都之一的安阳，位于河南省的最北部，地处山西、河北、河南三省的交汇点。安阳之名，始于东周时期的战国末期。它是甲骨文的故乡，《周易》的发源地，世界上最大的青铜器——司母戊大方鼎在这里出土。安阳殷墟是世界公认的现今中国所能确定的最早都城遗址。

安阳地势西高东低，西部为山区，东部为平原。西部系太行山东麓，东部属黄淮海平原。这样的地理特征天然地把东部划分为新能源车较为活跃地区。很遗憾，因为时间关系这次走访未能下沉到县乡，从另外一个角度看，倒是留下了几分悬念。

下午约莫四点半在安阳汽车总站下车，因考虑第二天乘火车前往濮阳，决



定住在火车站附近。在步行去火车站途中遇一小商品市场，王总见一款拉杆车比较合用就买了下来，还感慨从事媒体工作的艰辛，因为拉杂志送市场已经用坏了不下40辆小车，个中滋味自得其解，令人唏嘘不已。

到了火车站广场，遂在车站对面的新时光酒店住下，行至二楼长长的走廊，红色的灯光带，有点上星光大道的感觉。吃过晚餐感到很累，我们回到酒店浴室，简单规划了一下第二天的行程，倒头便睡。凌晨两时许，一阵紧似一阵的敲门声，加上有点恐怖的女孩惨叫声，把我们睡梦中惊醒，打开房门浓浓的烟味和热浪扑面而来，酒店遭遇火警，新时光酒店全部停电。鼻捂湿毛巾，我们取出部分重要物品，在一名全副武装的消防战

士带领下猫着腰冲下了楼。到了一楼大厅，这里已经聚集了不少惊魂未定的住客，所幸所有人都安全撤离。撤离的住客被安排到不远处的乐巢宾馆暂住。消防车驶离事发地，真的虚惊一场，很快入睡，梦境一派祥和。

和不少地级市没有专业市场的现状相差无几，中华路与人民大道交叉口附近：市场计有商户7家，以四岔路口为中心向东、西、北3个方向折射。有时走上5、6百米方才遇上一家经销商。真是无酒不成席，店分难成市。杂志发行情况出人意料的好，这也催生了我们一定要拜访安阳市知豆经销商马秀红经理的念头。

马经理从2006年才开始做摩托车生意起家，那时候摩托车行业已经是青铜时代，市场竞争已经很激烈，马经理从刚入门，到熟悉和驾驭市场，再到坚守成为目前安阳市最大的摩托车经销商。在摩托车行业的成功，再到新能源汽车行业的拓展也就顺理成章，目前是悦顺和知豆、鲁客、久久



星安阳市代理。她做事认真、言而有信，我们杂志委托她在安阳发行，两个市场相距较远，她亲自一户一户的送书上门，让我们非常感动，相对于有些市场发行，真是一言难尽啊。她的门店就在刘家庄电动车市场（工贸中心附近），这是一位干练、敬业、热爱生活的“女强人”，谈到她所代理的知豆品牌，马秀红认为要做成一件事，首先要选对行业，再加上选对品牌，强大的品牌支撑，会让人如虎添翼。她异常自信地透露自己最近上了众泰云100，这是一款车型定位于日常代步之用的车辆，其瞄准的市场正是2011年就被业内专家认为是最具潜力的纯电动车市场。以高速电动车的品质、低速电动车的价格和传统燃油车的品牌服务保障等去抢占市场。让我们祝福马秀红！祝福新能源车！

安阳：有太阳，又安稳，是个好地方。

第4站：濮阳

2015年7月2日 星期四 多云

濮阳古称帝丘，据传五帝之一的颡顓曾以此为都，故有帝都之誉。

我们选择先去京开大道戚城公园附近市场，市场就环布戚城文物景区，这里共有6家商户，电动车产品大多陈列于公园大门前广场两侧，右手边就是著名的仲夫子祠，仲夫子姓仲名由，字子路，孔子最得意的弟子，后世膜拜者接踵。古代文明和现代科技文明在这里交互，这应该是圣人们所始料未及的。这里各商家经营的项目相对齐全，从整车到配件，再加上售后，方便了消费者。比如中通新能源汽车有限公司，他们除了代理中通、力帆

和福莱沃外，还是红太阳电池和株冶铅碳电池的濮阳总代理。

濮阳的另一个新能源车市场在胜利东路中医院附近，共6家，市场分布得很散，各家店面都装修一新，一路上还看到2家待开业的新能源车品牌店，如此看来，这里未来将成为濮阳市区的又一个主力市场。

列车又在驶往下一站，我在想具有中国特色的新能源汽车产业跌跌碰碰的发展之路，有多少日出而作日落而息的人们在努力工作着呢？愿他们和这座包融的城市一起醒来，当然还有一同醒来的还有思想。



【下】豫东商丘、鲁西南菏泽、济宁、鲁西北聊城四地级市
2015年7月21日至2015年7月24日



第5站：商丘



2015年7月21日
星期二 多云

满怀敬畏之心来到这
之乎者也的“孔孟之乡”。

直扑市场，来到商丘
市凯旋路摩配城，发《摩
托车与配件》杂志12家
并回收名片。总体印象是
纯粹做摩配的商家也就4、
5户，大多已向电动车及
汽车配件转型，仍然坚守
经销商的理由也很简单，

一是尚有少部分客户需求，再有就是多年的摩托情结，收到的名片因为市场和经营项目的变故，和门头已经无法匹配。

由于地方政府7月11日出台限牌限照的铁腕新政，昔日逶迤于凯旋路主干道梁园市场及长江路、文化路口显得风声鹤唳，草木皆兵，不少商户唉声叹气，

纷纷准备偃旗息鼓，关门大吉。一些厂家也闻风而动，驰抵前沿撑腰打气。

刚刚送走唐骏的销售老总一行人，唐骏品牌商丘地代、市行业协会副会长张丽女士接待了我。因为是我们的发行网点，我真的有一种他乡遇故知的感觉，张总说得很悲壮：“但愿商丘变革后的新能源车市场能够规范起来，朝着有序的方向良性发展。”匆匆握别这位唐骏的年度销售亚元，祝她一路走好。所幸此前的《新能源车》杂志发行工作尚能发至大部分目标商户手里，待尘埃落定后原发行网点可恢复使用。

这恐怕就是新能源车的苦涩与微笑吧。

第6站：菏泽

2015年7月22日 星期三 多云

菏泽，古称曹州，中国著名的牡丹之乡。地处黄河下游，境内除巨野县有10平方公里的低山残丘外，其余均为黄河冲积平原，地势平坦，土层深厚，属华北平原新沉降盆地的一部分，为新能源车的发展提供了广阔的背景。

先把市场概述一番，4个市场有3个都可以乘14路公交一车了。八一街花都商埠附近（火车站乘14路16站花都商埠站下）市场凌乱，品牌杂芜，几成向电动三轮车下滑之势。八一街解放街附近（火车站乘14路20站解放街站下）数量较少（5、6家），只在来回公交车上看了一下。菏泽义乌电动车电瓶车大市场（火车站乘14路底站下）：全新市场，井然有序，品牌众多，有4、50家之巨。

菏泽恒盛大市场（人民南路大屯附近，因时间紧张，是打车去的）分布较散，依傍汽车市场，感觉有点鸡立鹤群，孤掌难鸣。

发行情况不太理想，问遍商户竟无1人收到，我去时仍见4、6两期各有1摞搁置办公室一角。与此相反，恒盛大市场顺达电轿行李总翻了一下我送上的杂志，表现出极大的兴趣。

菏泽的西瓜非常好吃，价格还不贵，要是新能源车也是这样，那该有多好。



第7站：济宁

2015年7月23日 星期四 晴

到济宁，晚点将近2小时，原本打算去市场的，改明天吧。

济宁的电动车市场集中在金宇汽车汽配城（1、2号展销大厅），可谓是品牌众多（近40家），高度密集，展位化管理，一品牌一位。去金宇汽车汽配城，让人有一种非常提气的感觉。先不说个顶个叫得响的牌子，就是置身汽车的丛林和其为伍，不亦乐乎。走进1号展销大厅，右手第三家就是奇瑞，4个展位的超豪华展示，再加上又是我们杂志的发行点，所以在我心里越发炫目起来。最经典的当数一款银灰色电轿展示在一个不小于30度角的红色展台上，我拍下这张图片发到QQ说说，还加了一句话：身处艰难爬坡期的中国新能源车业。

发行情况经抽查，有近半成商户没有收到杂志，有人反映我们的杂志放在市场管理办公室里，较多人表达对杂志需求的迫切性。

中午饭决定尝尝冠记甃肉干饭，济宁名吃，不吃不知道，一吃吓一跳，我看只落下名了。



第8站：聊城

2015年7月24日 星期五 多云

聊城因聊河得名，唐虞3代时期属兖州之域。

出了聊城站左手拐就是一新能源车市场，最早由摩托车市场过渡而来，好多人家连门头还没有换过来，现有7、8家，一般多品牌经销。在一家商户我了解到他们一天也能卖出一辆电动汽车，这于未雨绸缪的车市，也可聊以自慰了。

第二天我起了一个大早，看到一家二手摩托车市场，有好几百辆车子整装待“售”，卖家寥寥无几，让人不禁心生感叹：摩托车这轮夕阳会坠落吗？！网友燕本座回复：向电动摩托转型就能夕阳红，这话听起来还真



提气。

江北汽车城（火车站4路乘21站城区事故科站下）有奇瑞、吉利、众泰、唐骏和中通共5家。走进偌大的汽车城，但见新能源车背后两个大

烟囱腾空而起的滚滚浓烟。

顺带去了一趟香江光彩大市场（火车站乘330路建设路与昌润路口站下），挤在一个服装市场里面，连应有的名分都没有，以2、3轮为主。有一个问题一直没有想通，怎么和每况愈下的服装为伍，内心真是拔凉拔凉的。还是想说一下发行情况，非常的不好，连隔壁和对门都没有发到，也应了那句“同行是冤家”的老话。

乘坐K2013返回郑州，心里老是想江北汽车城背后的工业污染，像是笼罩在新能源车行业的雾霾，怎么一个如此健康的产业被人为搞得鸡飞狗跳，惶惶不可终日。人们若期待郑州蓝一样，期盼新能源车的天空吹来瑞风，出现祥云。

再见吧，聊城。

网媒的尴尬 和纸媒的变革

更能精确制导
更能精确制导
更能精确制导
大数据

2015年的市场给电动汽车生产企业增加了许多的不确定因素，随着行业形势的变化，媒体业也在发生变化，服务于新能源车的媒体大体可分为网媒和纸媒。一些发展比较早的网媒随着低速电动汽车的发展而发展。由于网络投资成本较低，在行业未成气候时，通过组织活动、提供行业数据、搞新车测评、为车企排座次、开讲论坛，一度也发展的风生水起。随着新的媒体不断加入，行业的竞争格局也开始形成；再加上高速电动汽车得到政策的不断支持，进入了快车道的发展，这些在传统汽车行业拼打出来的企业，都有专门的宣传策划部门，较少会选择网络这样的媒体；服务的对象也有了多重的选择，网媒的尴尬并越发的显现出来，写写文章、发发新闻、筹划活动、动动鼠标就能挣钱的好日子也就到头了。

一部分是边犹豫边在寻找突破的低速电动汽车企业，一部分是有资质的汽车生产企业，即高速电动汽车生产企业。对前者，由于身份都不能被确认，产品也被边缘化，何谈大投入来宣传造势；对后者，享受着政府的补贴，加上产能的限制，又有自己的团队平台，媒体的宣传最多只是锦上添花。目前的网媒和低速电动汽车一样，都将面临着生存和发展的焦虑；组织的活动应者寥寥；居高临下，也忽悠不住企业；同行之间竞争，针尖对麦芒；越来越小的蛋糕，使他们的努力，收效甚微。来时叶场风，去时静无踪，只是在自己的网站上留下一堆鸡毛。有心从网上做到网下，又吃不了那个苦；即使要重新整合整个系统，不知道方向和定位，进退维谷，陷于茫然。

现实的电动汽车生产企业，投入的目的就是为了产生销售业绩。即使想把网媒变成类似淘宝、京东的交易平台，一是他们的对手强大的让人生畏；其次涉及具体市场操作，可谓是秀才遇到兵；再者他们也根本走不到市场第一线，可谓是隔空舞拳。这就是网媒的尴尬，我们不能否定他们的努力，只能说他们在错误的时机里做了不错的事情。

曾经的纸媒在网媒的冲击下，更是每况愈下，如今有不少的杂志和报刊已被迫停刊，新能源车行业作为新兴行业，针对于新能源车服务的媒体，在这几年却是在逆势发展，凭着各自不同的经营特点和定位，有的甚至发展的很不错；比如《名品电动车》，这几年在河南市场精耕细作，将杂志定

位于区域性的数据库营销服务功能上，对企业的销售带来真切的效果，尽管广告价格非常低，但是每期都做得非常的厚实，成为该地区经销商案头必备的市场销售工具。再比如山东一家媒体，将杂志定位于全电动车行业，作为行业的服务平台，通过这个平台一年举办多届多地区的展会，并组织大巴车活动，将各地区经销商组织起来参展，他们将纸质媒体作为厂家商家联络起来的桥梁。其杂志为非盈利的服务平台，作为会议推广的工具，在举办会议上取得了很大的成功，以会议来补贴杂志，相得益彰。

纸媒并没有落伍，它有着网媒不可替代的优势，比如体验好，有效受众广，便于收藏，可以反复阅读，易于推广。如果将纸媒的功能加上行业相关的业务活动，找到准确的市场定位，那将是如虎添翼。

今年的市场面对行业新的形势变化，在政策不明朗的情况下，我们一直冷静的观察和思考，一是加强市场（尤其是重要市场）的调研，我们果断的对杂志进行调整，努力的把每一期杂志都做出对企业经营有用的资讯载体。二是努力使杂志接地气在终端市场的发行上下功夫，工作由下而上的做。我们选择了全国最重要的河南市场作为突破。在河南的郑州建立了分公司，同时将杂志发行到每一个县乡，目前已经完成河南全省的县乡市场的覆盖。三是杂志在服务对象的选择上，也定位于有发展前途的企业。将那些朝三暮四粗制滥造的投机企业，排除在宣传之外，免得误导经销商，坑害消费者。在杂志的封面上，我们将行业的优秀企业集中刊登发布，对一些有发展前途，有进取精神的企业，通过平台认证再进行发布，不为了小利，而误导消费者。四是我们目前正在郑州设施在河南全省建设和推广O2O线上线下交易平台，和同行的不同企业纵横合作，优势互补，拓展广阔的城乡市场，组织有序的市场网络建设，使新能源汽车能畅其流。平台将严格筛选企业，认证产品，让消费者放心消费，来净化市场。

利益之外是道义，任重而道远，作为使命和事业我们会努力认真做好为中国新能源汽车市场开拓性的服务工作，为车企传统的销售，插上飞翔的翅膀。

群雄逐鹿，得中原者得天下

2015（郑州）全国电动车、三轮车、新能源汽车及零部件展示交易会强势来袭

据悉，由中国汽车工业配件销售有限公司主办的2015（郑州）全国电动车、三轮车、新能源汽车及零部件展示交易会（简称CEVF）将于10月23日-25日于郑州国际会展中心盛大召开。目前展览规模已突破5万平方米，勇夺2015年中原电动车第一展宝座。

郑州雄踞中原腹地，西连洛阳，东邻徐州，是全国最大的电动车、三轮车及新能源汽车的产地之一，集中了众多的生产、配套企业、一级代理商和厂家中转库。郑州展会吸引了河南省内以洛阳、偃师、新乡为中心的电动车产业基地和以商丘、徐州为中心的电动三轮车产业基地的众多企业踊跃参展，并辐射山东新能源微型电动汽车生产企业和重庆河北的燃油三轮生产企业。已初步形成涵盖全国之势，板块优势，区位优势无可替代。正所谓得中原者得天下，郑州已经成为电动车企业逐鹿中原的必争之地，因此一年当中吸引了数个电动车行业的大展。

而在众多展会当中10月23日即将召开的2015（郑州）全国电动车、三轮车、新能源汽车及零部件展示交易会又有什么独到之处呢。据该组委会透露，在展会规模盛况空前的情况下，为使展会的商业效果有所突破，参展商获得的经济效益最大化，组委会选择了开拓国际市场和国内重点区域市场双管齐下的宣传策略。组委会经过详细计划，自3月起历时近半年，走访了国内各大专业展会和海外国际大型专业展会进行推广和宣传。包括越南、北京、长春、郑州、任丘、沧州等地的两轮电动车、三轮电动车及新能源汽车展会。在这些展会上组委会均拥有展位。CEVF组委会不仅对他们的展会进行了大量的现场宣传工作，同时还发放了数万张邀请境内外专业经销商免费参观的有奖门票。除了走访境内外各大展



会，CEVF组委会也不遗余力的在多家平媒与新媒体上多渠道宣传该会，刊登展会信息。使广大参展商与专业观众可以更加及时全面的了解到最新的展会资讯。小编可以在这里透露给广大经销商朋友们一个好消息，与组委会预约的专业经销商可凭票报销路费并有机会获得精美大奖哦。

组委会的工作连通着买家与卖家，是为两者搭起一座桥梁，为展会的参与者提供超值服务。在宣传推广过程中，组委会特别注重与各地区总代的邀请与沟通，针对他们的需求介绍展会，其中90%的商家对该会早有耳闻，70%的商家到会参观，50%的商家年年到会参观。该会不仅在展位数量和展品类别上占有绝对优势，而且是绝大多数参展商都是具有自主生产品牌的厂家，这一点备受专业观众青睐。

期待盛会，相聚金秋，届时小编将在郑州展会现场为大家带来更详实的现场报道。让我们2015年10月23日-25日相约郑州，把握无限商机，共拓美好未来！



我们拥有：

- 直达省市县终端乡镇市场的平台
- 所有下游经销商精准数据资料
- 156人省内及周边市场的地面推广团队
- 6年电动车招商行业经验,直达省市县终端

拥有这些能把您的品牌打造河南第一吗？

现诚招一家深度合作单位
共创美好未来

深度合作：13071077989

诚以致远
商讯辉煌

商讯广
告创始于

2009年，致力于卫

浴、门窗、涂料、灯饰、五

金、太阳能、电动车、调味品、水产冻

品、内衣、文体玩具、通讯、型材、婚庆、家

具、家电等几十个行业的上、下游产业链，为厂商及代

理商开拓市场、推广品牌提供纸媒、网媒、展览及全案营销策

划等全方位招商服务。依靠自身建立的渠道及行业沉淀优势，现已成为

同行业中的领导者。

追溯成长的轨迹，白手起家艰辛创业，迅速成为行业翘楚，是诚信让商讯广告在发展

的征程上足音铿锵。回望生命的初衷，是社会最基层创业精神的爆发与人生梦想的升腾。正是一群

充满智慧和激情的年轻人，怀着“用双手改变命运”的人生理想和带领团队共同成长的社会使命，坚持“诚

信大于天，承诺大于生命”的经营理念，以百倍的执着与汗水为客户提供最有价值的服务。

我们将弘扬坚韧、执着、务实、求真、诚信和富有使命感的文化精神，采用现代企业运作机制和发展模式迅速成长壮大，秉承精品战略，凭着强势的品牌、严谨的发行、可靠的信誉、精心的服务、专业的团队、高效的执行力以及完善的DM营销体系和不屈不挠的信念，商讯广告现已成为极具权威的行业品牌！

历经风雨磨砺，笑看商海沉浮，是诚信与责任铸就商讯广告走向辉煌的力量！商讯广告的明天，将插上腾飞的翅膀，翱翔在广阔的蓝天！

郑州商讯广告有限公司总经理：王鑫

首批城乡市场推广品牌



悦顺

地址：安徽省亳州市工业园区
科技路6号
电话：0558-5576566
传真：0558-5588370



阿帕奇

地址：洛阳市洛宁县产业集聚区
电话：0379-60200028
传真：0379-66230028



地址：河南郑州市高新区梧桐街与
西四环交汇处西100米路南
电话：0371-88887504



地址：徐州市云龙湖畔湖西路5号
电话：400-700-3088



CHERY

地址：安徽芜湖市经济技术
开发区长春路8号
客户服务热线：400-883-8888



知豆 | ZD

地址：中国·山东·临沂·沂南
24小时服务热线：400-050-2888
400-653-9128



JAC

地址：安徽省合肥市东流路176号
传真：0551-62296999



众泰汽车
ZOTYE AUTO

地址：长沙经济技术开发区
漓湘东路与东十路交汇处
电话：0731-88283055



比德文
BYVIN

地址：中国·山东·潍坊昌乐
比德文千亩产业园
电话：400-658-3111



科球

地址：江苏盐城建湖上冈镇
产业园纬一路
电话：153 6579 3319



福莱沃

地址：山东德州南经济开发区
电话：0534-4545555



RAYTTLE
微米电动汽车

地址：浙江省宁波市杭州湾新区
滨海三路189号
电话：0574-63007289
传真：0574-63007559



索荣

地址：山东省齐河县经济开发区
园区北路东首路北
电话：0534-8121688



EASTM
ELECTRIC VEHICLE
东方曼 电动汽车

地址：河南许昌市长葛市长杜路
东段2926号
电话：0374-6235288
传真：0374-6230668



新能电动
XINNENG EV

地址：新乡市德源路与107国道
交叉口向东100米路南
电话：0373-5785888



昊御电动汽车

地址：山东莱芜高新区汶河大街010号
电话：0634-8859138
400-0634-733

首批城乡市场推广品牌



地址：河北省邢台市清河县
漓江街36号
电话：0319-8717197
传真：0319-8717199



地址：山东省聊城市高唐县
时风路1号
电话：0635-3906888
0635-3601026



地址：江苏省扬州市江都区
樊川科技园区1号
电话：0514-80913358
4000-678-000



地址：山东潍坊昌乐309国道
比德文路2号
电话：0536-6710195
400-100-5111



地址：淄博市淄川开发区
唐骏欧铃路1号
电话：0533-5412277



地址：山东省济南市高新区
春晖路中段
电话：0531-55701011
0531-55701038



地址：山东德州陵县经济开发区
迎宾街66号（北）
电话：0534-8820077
400-053-4077



地址：深圳市光明新区田寮社区
唐明路陆地方舟工业园
电话：400-061-6662



永源

地址：浙江台州路桥长浦
后阮永源工业区
电话：0576-82961999
传真：0576-82523521



银泰汽车
YINTAI MOTOR

地址：驻马店市驿城区
开源大道开元立交桥东
电话：0396-2296666
400-857-8388



力帆

地址：重庆市北碚区同兴工业园
凤栖路16号力帆工业园
电话：023-61663362



赛驰

地址：江苏省镇江市丹阳市
经济开发区
电话：0511-86371388
传真：0511-86373088



DAYANG
大阳四轮车

地址：河南省洛阳市徐家营
电话：0379-65118131
传真：0379-65118998



宏瑞世英
HENREY SHIYONG

地址：河南许昌长葛市长社路
东段2926号
电话：0374-6235288
传真：0374-6230668



富路车业
FULU MOTOR

地址：德州市陵城区经济开发区
迎宾街北首路东
电话：0534-8820077



地址：江苏徐州市工业园区
徐州大道东段
电话：0516-87810388

中国汽车会展界翘楚

中国汽车工业配件销售有限公司

雄踞中国汽车会展界翘楚地位

超强实力的央企背景，全面覆盖汽车、摩托车、电动车、新能源汽车及零部件大型国际国内展会，名牌展会：

- “北京国际汽车展览会” (AUTO CHINA)、
 - “上海国际汽车零配件、维修检测诊断设备及服务用品展览会” (automechanika SHANGHAI)、
 - “全国汽车配件交易会” (AUTO PARTS CHINA)、
 - “全国摩托车及配件展示交易会” (CHINA MOTORCYCLE & PARTS FAIR)、
 - “全国电动车、三轮车、新能源汽车及零部件展示交易会” (China Electric Vehicle & Parts Fair)
- 1965年开启的“全国汽车配件交易会(CAPF)”是中国汽车行业最具影响力、历史最悠久名牌展会。
1981年开创的“全国摩托车及配件展示交易会(CMPF)”，是中国摩托车行业最具影响力、历史最悠久的名牌展会。

首个全国电动车、三轮车、新能源汽车巡展的缔造者

2014年西安首届推出的“全国电动车、三轮车、新能源汽车展示交易会 (CEVF)”
缔造了真正意义上的电动车、三轮车及新能源汽车交易会
广州、重庆两站的展览计划正在实施

中国汽车、电动车、摩托车及配件行业组织的领军者

中国汽车工业配件销售有限公司隶属于世界五百强企业——
中国机械工业集团有限公司，按照现代企业制度建设的国有汽车服务贸易企业。
在中国汽车工业协会、工程学会等专业组织发挥着“国家队”的坚实作用
“中国汽车后市场总会”、“中国电动车摩托车市场总会”等多个行业组织的会长单位
让我们共同见证又一个享誉世界的展览精品的成功与辉煌！



中国汽车工业配件销售有限公司

地址：北京市海淀区阜成路46号

电话：010-88130736

网址：<http://www.qipeihui.com>

传真：010-88127413

www.mopeihui.com