

全国首家充（换）电物联网开放平台

构建国内最大的电动车能源网络

A轮融资商业计划书

珠海小可乐科技有限公司



投资亮点



01 充电桩标准主编单位

作为主编单位领导并制定行业标准协议——《中国电动汽车充电桩与运营管理平台之间通信协议》，推动行业实现互联互通，引领174家桩企共逐蓝海红利

03 “新基建”政策支持，市场规模超万亿

结构性变革下，以终端用户为核心的平台类运营服务商，面临价值链重构的重大发展机遇

05 多个行业第一

充电站城市覆盖500+，充电桩接入量43万+根，单个充电站使用率高达87%

02 首个充（换）电物联网开放平台

国内领先的充电服务SaaS平台，全国首家免费开放平台，积累了大量的充电运营服务经验和数据，平台终端用户数20万+，累计充电量2亿度+

04 核心精英团队

来自于DELL中国软件研究院建制制的技术团队，核心成员合作经历超10年，曾为多家全球领先金融集团提供系统级IT解决方案，并且拥有顶级行业客户资源



市场分析及行业背景

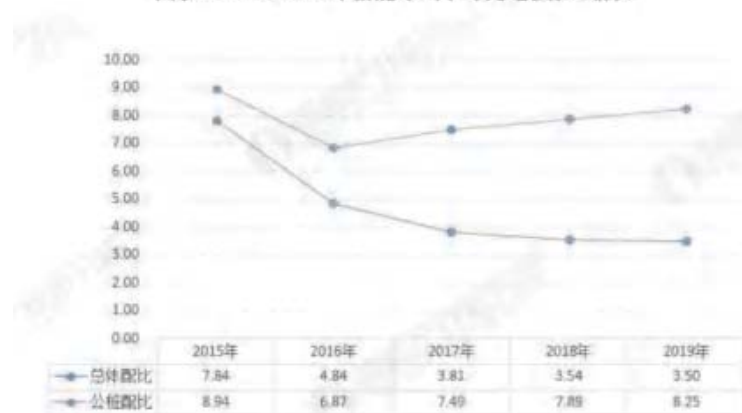
市场需求驱动充电桩行业发展

- 自2015年开始，新能源汽车进入快速发展阶段，保有量持续升高。其中纯电动汽车车主为充电桩主要使用群体，纯电动汽车的销量自2015年开始保持在 **80%** 左右。充电桩为电动汽车的配套基础设施，但建设乏力成为了制约新能源汽车推广的首要问题。截至2020年3月，我国充电桩保有量达到126.7万台，其中**公共充电桩54.2万台**。2020年初充电桩被正式纳入新基建，有望迎来新一轮增长。

2015-2019年中国新能源汽车保有量及增长率



图表9：2015-2019年新能源汽车与充电桩配比情况



资料来源：中国电动汽车充电基础设施促进联盟 前瞻产业研究院整理

- 2020年6月工信部发布《新能源汽车发展规划2021-2035》，提到2030年中国将有 **6350万** 台新能源汽车，车企更加重视充电桩的建设与推广，建立完整生态，与新能源汽车协同发展。根据**车桩比 1:1** 的建设目标，**存在 6200万 根充电桩的缺口**。

国家政策驱动充换电等基础设施建设行业发展

- 1、2015年6月，国家发改委公布数据，“十三五”期间，充电设施投资将达到1100亿元人民币，新增集中式充换电站1.2万座，分散式充电桩480万个。
- 2、**2020年4月**，国家发改委首次明确“新基建”范围，新能源汽车充电桩作为智慧能源基础设施之一位列其中。
- 3、**2020年5月22日**，李克强总理做的政府工作报告中明确提出“建设充电桩，推广新能源汽车”。
- 4、**2020年6月**，工信部发布的《新能源汽车产业发展规划(2021-2035)》征求意见稿提出，预计到2030年，我国新能源汽车保有量将达6350万辆。根据**车桩比1:1**的建设目标，未来十年，预计将形成1.02万亿元的充电桩基础设施建设市场。

2020年10月9日，国务院常务会议通过《新能源汽车产业发展规划》，引导新能源汽车产业有序发展，推动建立全国统一市场，提高产业集中度和市场竞争力。

- 加强充换电，形成快充为主的高速公路和城乡公共充电网络。
- 加大对公共服务领域使用新能源汽车的政策支持。

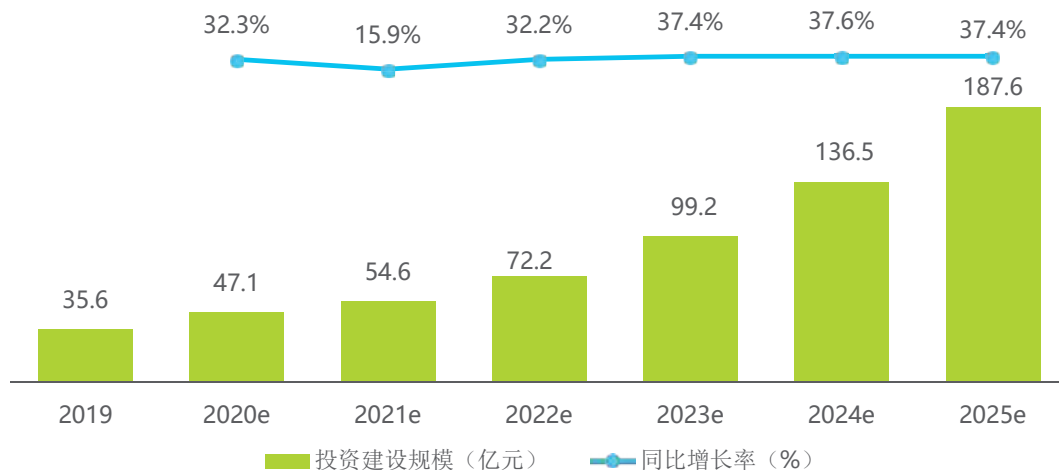


来源：国家发改委

公共充电桩行业投资建设规模加速发展

- 由于新基建的提出，充电桩成为助力国家稳增长的重要力量，充电桩投建速度有望加快，整体充电桩制造市场呈现周期向上的特征。同属于新基建范畴内的5G，大数据和人工智能的应用都可以加快新能源汽车的推广，从而带动充电桩建设，加速推动充电桩行业发展；窗口期也将缩短，优胜劣汰即将加速。经保守测算，以60kW直流桩和7kW交流桩为主，2025年中国公共充电桩市场投资建设规模将达**187.6亿元**。

2019-2025年中国公共充电桩投资建设规模



来源：综合公开资料、专家访谈，根据艾瑞统计模型核算，仅供参考。

新能源产业链客户的痛点与需求点

桩企 (制造商、运营商)

- 建站选址评估，属地关系维护
- 日常充电点位运营维护升级迭代
- 为用户提供安全、稳定、便捷的软硬件一体化充电服务

投资建设商

- 充电站投资回报周期（原来的11年到现在的3.5年）

车企

- 广泛的充电桩位覆盖降低用户里程焦虑，吸引潜在电动车消费者
- 高效优质的充电服务作为差异化卖点提升电动车销量

终端用户

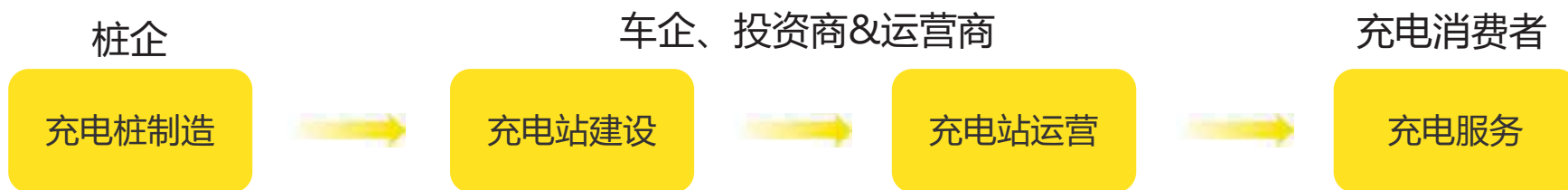
- 城内及城际广泛桩位覆盖
- 充电桩信息查询与点评、可用桩位预定、精准定位导航
- 稳定的充电速度，多车型适配，便捷支付及一站式增值服务
- 职业司机对于价格的敏感度
- 新能源大巴司机需要可提供大型车位、稳定充电的充电站
- 客户中介需要的各类信息集合



我们是谁



小可乐处于产业价值链中核心地位



向产业链上游延伸，为**充电桩生产企业**配套管理平台及软件产品，提升产品整体竞争力，扩大市场份额。

向**充电投资建设商、运营服务商平台**，提供基于充电站各项技术的升级服务及商业价值分析，基于运营数据为投资决策实现回报收益最大化。

小可乐科技

技术赋能**车企**，具备软硬件对接技术、为新能源车企提供充电新业务场景，解决车主续航焦虑，提升车企品牌价值

为多场景**终端用户**（私家电动车、运营车队、职业司机、智慧通勤大巴）提供行业领先的充（换）电的产品矩阵，用科技实现充（换）电优选。

行业价值链格局

- 2014年充电桩行业萌芽，行业价值链格局主要以充电桩建设主导模式
- 2018年开始**第三方充电服务平台**出现。
- 最后行业的竞争一定是**注重用户体验**，从卖电到卖充电类的产品

最终行业格局

以用户需求为中心
以技术解决充电痛点为手段
基于用户粘性产生增值付费及流量变现

行业价值链变化趋势与终局

设备生产商

德力西
动力源
国电南瑞
许继电器

配电商

国家电网
南方电网
大唐集团
中国华能

建设+运营商

国家电网
中国普天
特来电
万邦新能源
资源型中小运营商

平台服务商

云快充
小桔充电
快电

新能源整车车企

特斯拉
蔚来
小鹏
北汽

终端用户

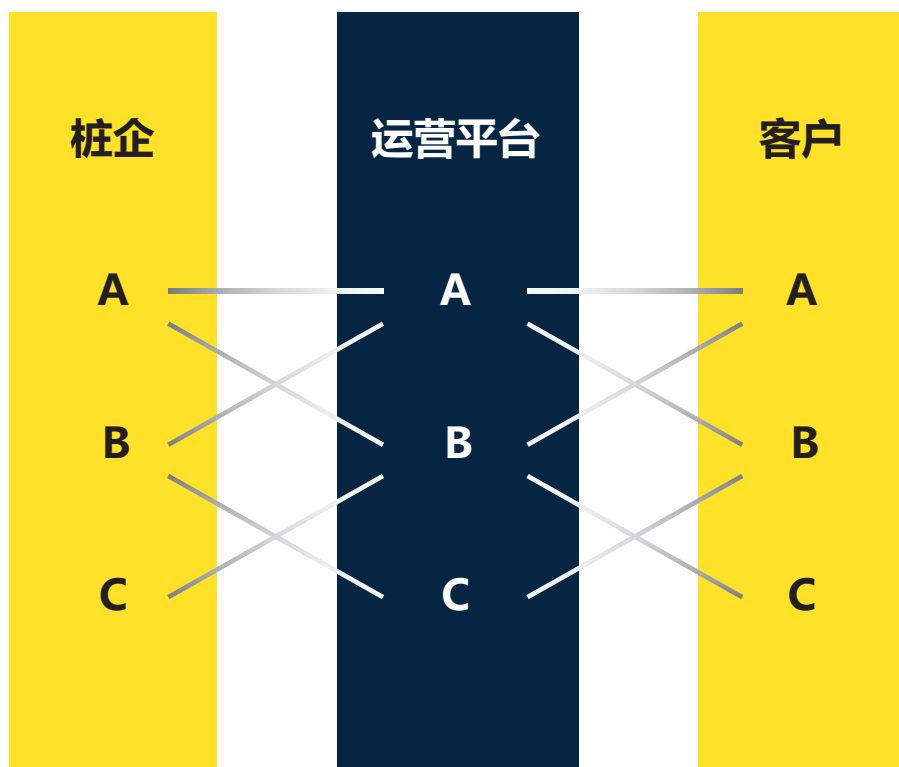
职业运营司机
大巴司机
私家车车主

小可乐科技

技术服务商

如果没有小可乐

- 充电服务产业网络将是多重间隔型，各方需求无法最大化满足



有了小可乐

- 通过技术赋能，搭建整个高效能源网络

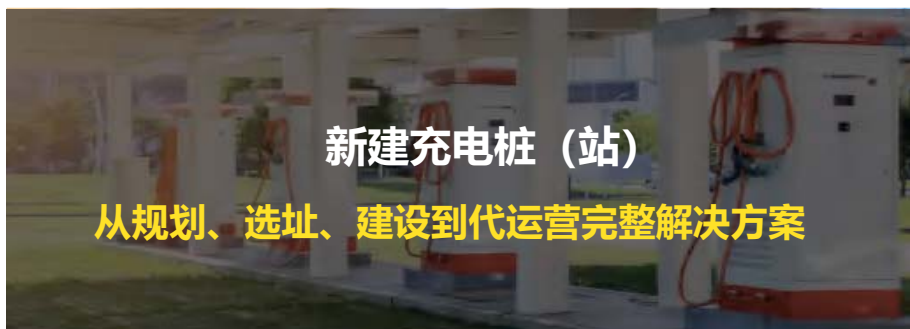




我们的模式



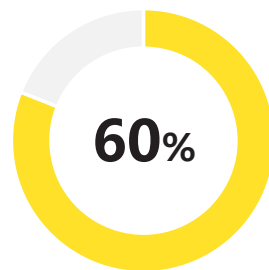
为桩企（设备生产商、投资建设商和运营服务商）提供



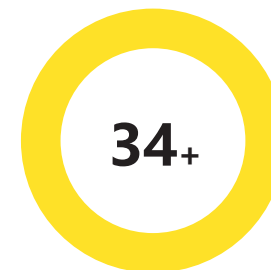
易充新能源



BP

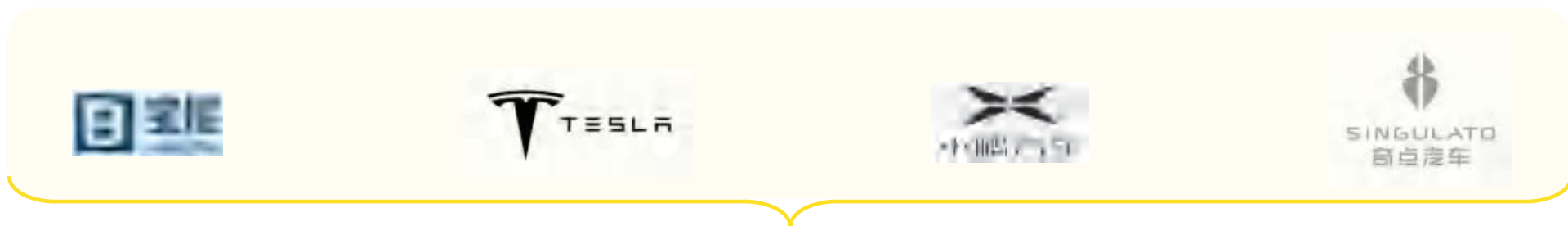


现已接入桩企、运营商及平台超过170家，占市场总量60%以上



平均每单34度电，较全国平均每单21度电高出50%

为车企（电动车整车厂） 提供



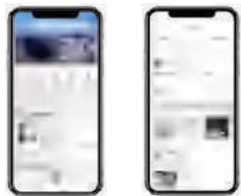
小可乐作为SaaS平台供应商服务多家行业头部企业提供独家服务及技术支持，
彰显技术领先地位



为多场景终端用户提供

行业领先的产品矩阵

为私家车主提供拥有行业领先
全流程体验的充电超级App “乐充”



为营运车队和职业司机提供
定制化充电服务优惠方案



为临时性充电需求和无私桩车主提供
大功率、更省时的

便携式电动车充电器 (直插220V)





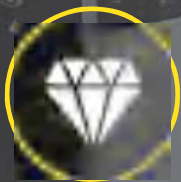
充电消费者 — 超级充电App “乐充”

更多更详细的电站信息和标签，让每次充电不再“碰运气”

充电站位置	充电站实景	充电费率	是否支持即插即充
交流/直流	车型认证	电桩状态	配套设施
停车费用	附近商圈	充电桩评分	是否对外
营业时间	卫生间	地面/地下



充电站信息



会员系统



充值系统

充电消费者 — “乐充” 点评生态

小可乐的“点评生态”是国内领先的新能源智慧出行信息和交易生态链，也是全球最早建立的独立第三方充电点评平台。不仅为用户提供充电站信息、体验点评及消费优惠等信息服务，同时还提供充电预约、会员体验、信息分享、商户推广等O2O交易服务。



会员/卡券

划分会员等级，提供精准服务，汇聚附近百家充电站卡券，精确传递优惠信息



城市充电通

城市个性化页面，及时反馈市场动态
车主跨城市出行不再为“陌生充电站”烦恼



互动点评

车主通过拍照点评分享体验，为其他车主提供更好的选择，从而获得认同感



VR看站

帮助车主提前熟悉“陌生充电站”实况，减少找站成本

霸王充

车友KOL免费体验，真实深度点评，为站点推广及服务监督，提供有效作用

周边搜

抓住车友充电碎片时间，联动充电站辐射范围商圈，刺激消费



构建电动车能源网络 搭建生态板块区域布局



电动车新零售

全国性电动车新零售的先锋渠道品牌



通勤运力运营

全国领先的电动车通勤运力运营平台



司机队伍经营

本地化代驾业务涵蓄司机队伍
并为运力运营提供可靠保障



我们的优势

竞品比较



特来电/星星充电

快电/云快充

小可乐科技

	特来电/星星充电	快电/云快充	小可乐科技
运营模式	运营商自主完成充电桩业务的投资建设和运营维护，为用户提供充电服务的运营管理模式。	不直接参与充电桩的投资建设，通过自身的资源整合能力将各大运营商的充电桩接入自家SaaS平台	具有充电运营商品牌选择主动权，面向全品牌吸纳畅销充电站加入。同时为充电运营商提供设备技术升级服务。
业务特点	以产定销，与充电桩生产厂利益绑定，卖方市场的主流渠道。	提供管理平台服务，以代理运营充电服务为主	以销售充电服务为主，不绑定主机厂，充电桩厂和充电桩运营利益，买方市场的主流渠道。
融资情况	特来电：2020年完成A轮13.5亿融资 星星充电：2020年完成A轮8.5亿融资	快电：2020年完成D轮9亿融资 云快充：2018年完成A轮1亿融资	计划2020年完成A轮融资，估值6亿
充电桩保有数	特来电：16.6万 星星充电：13.8万	快电：40万 云快充：4.7万	43万
服务定位	以提供同一品牌厂商自建桩为主，充电选择较少。	以平台合作厂商互联互通为主，充电选择较多。	对信息接入的充电桩进行信息筛选，对不能提供公共服务的充电桩进行过滤；为运营商提供平台服务，同时与自有通勤业务结合，资源互补，形成新能源智慧出行生态闭环。
C端用户数	特来电：124万 星星充电：40万	未公布	20万

商业壁垒

01 行业领先地位，标准制定者

制定了充电桩与运营平台的行业标准 -- **中国充电联盟标准通信协议**

03 技术专利

- 21项 发明专利
- 13项 实用新型专利
- 35项 智能车软件著作权
- 16项 外观专利

02 行业头部合作客户

特斯拉超级充电站
小鹏汽车充电站
英国石油BP充电站
.....

04 数据积累

累计充电量超 **2亿+度**
累计接入充电桩43万+根，日活7万+
联手全球智能车巨头对 **14,597个** 超级充电车位进行充电车位管理升级
对 **2200+辆** 通勤电动大巴充电进行运营管理



核心优势



团队

以出身世界500强的资深技术团队为核心，配置来自知名企业的市场、品牌团队

技术

深耕智能充电管理技术，主导行业标准协议制定，获得多项发明专利等技术证书

商业模式

依靠全球领先的IT技术，围绕新能源车充（换）电运营服务，提供满足场景需求的整体智能充（换）电解决方案

客户

涵盖产业价值链中全流程角色：桩企、充电运营商、充电消费者



管理团队

【全球500强科技巨头团队+狼性+凝聚力强】



王宇焯
投融资部VP

负责企业投融资及对外关系
曾就职达晨创投、沐恩资本等私募基金和精品投行，主导润德教育、玖的科技等多家知名企业融资。



朱煜
销售总经理

负责全球销售事务及大客户关系
先后就职于 SAP、ABB、IBM、
安达信等知名公司



李翔
CEO

主编行业协议《电动汽车充电桩与运营
管理平台之间的通讯协议》
全球500强科技巨头DELL中国研究院前
负责人



徐润泽
市场总监

负责市场战略布局及执行
金沙集团中国区前市场负责人



颜文靖
品牌总监

负责品牌战略方向及跨界合作
金山软件西山居前国际品牌
负责人



研发团队

【名校 + 名企背景，用技术改变行业】



马加凯

协议研发工程师

负责充电桩协议标准编制工作
曾任比亚迪汽车高级总线工程师
十一年汽车行业经验



王颖

人因工程研发工程师

清华大学获得博士学位，麻省理工学院 AgeLab 任博士后研究员，主攻人因工程与工效学，交通安全政策与策略，驾驶员行为，驾驶仿真技术的开发与应用，车载信息系统与人机交互、人机界面设计评估研究，已接收和发表论文16篇，多次在国际会议上进行学术报告



李健坤

CTO

负责产品研发及人工智能技术
全球500强科技DELL中国研究院
前技术负责人



林睿

大数据研发工程师

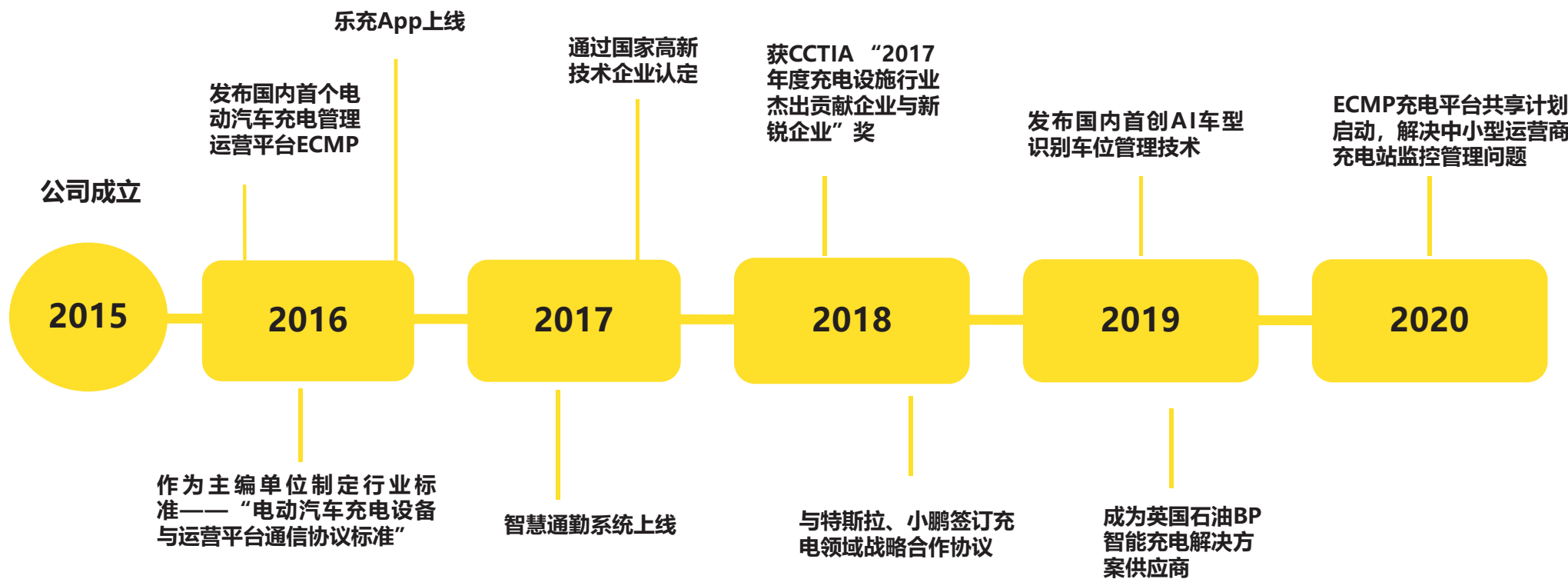
清华大学管理科学与工程工学博士，MIT博士后，负责大数据分析





发展计划

发展历程





战略规划



区域聚焦构建电动车能源网络与生态 打造智慧能源城市级标杆案例

依托广深和珠海，聚焦大湾区，从电动车能源网络运营到电动车运力经营，以城市为单元构建生态闭环。

从区域的做深做精到全国的做广做多，多类型业务进入北上广深等9个一二线城市，未来成长空间战略性拓展



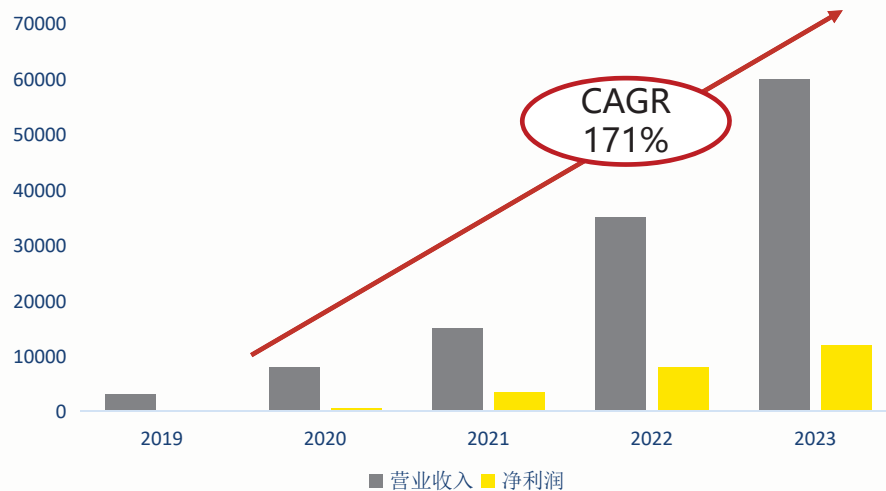
融资计划

- 2016年完成800万天使轮融资，主要投资方为广东粤科集团和珠海正方金投
- 2017年2月完成员工持股平台建设，员工按1亿元估值买进10%股权
- 2018年6月完成3亿元估值Pre-A轮融资，主要投资方为澳门知名地产商
- 2020年启动A轮融资，投后估值8亿元，出让10%股权

运营成本	3000万
研发费用	3000万
市场推广	1300万
媒体运营	700万

合计：8000万元

财务数据预测（万元）





THANK YOU

构建国内最大的电动车能源网络