

充换电整体合作方案

把换电项目做成可运营、可管理、可复制的长期生意。

您看到这份资料，关心的不是一台柜子多少钱。

您真正关心的是：这个项目能不能启动，能不能稳定运行，后面能不能复制扩张。换电不是简单采购一批柜子和电池，而是一套持续运营的生意。设备要稳定，电池要可管，系统要闭环，现场问题要能追踪，运营数据要能复盘。

充换电提供的不是孤立设备，而是一套围绕真实运营搭建的项目体系。

我们的合作逻辑很明确

1 先匹配资源

您有资金、点位、客户、柜子或电池，都可以成为启动条件。

2 再配置方案

买断、租赁、区域合作、存量升级，按实际资源组合。

3 最后复制扩张

先跑通一个点位模型，再放大到片区和城市。

先把项目跑稳，再把模式复制出去。

不同资源， 对应不同启动方式

不要求您从同一个起点开始。关键是先看您手里有什么，再决定怎么进入市场。

先把资源变成优势

换电合作不应该让您重新推倒重来。已有的资金、点位、骑手客户、旧柜、电池和区域渠道，都应该被纳入方案里，变成项目启动的优势。

这一步要回答三个问题

- 您现在有什么资源？
- 您希望轻资产试点，还是直接建立运营能力？
- 您是做自营收益，还是做区域合作？

从零启动

适合准备新建换电业务的客户。柜子、电池、系统和运营方法一次配置，启动路径清晰。

已有点位/客户

适合掌握骑手、门店、配送站或区域渠道的客户。先用资源打开市场，再配置设备。

已有柜子

适合柜子已经铺下去，但电池不足、周转不够或供应不稳定的客户。重点补足电池资产。

已有电池/旧项目

适合有电池资产、旧柜老化、系统割裂或需要升级改造的客户。保留可用资产，补齐薄弱环节。

合作方案不是固定套餐，而是围绕您的资源和目标来配置。

四种合作模式， 把项目启动方式讲清楚

您可以选择重资产掌握收益，也可以轻资产验证市场；可以从新项目开始，也可以从存量项目升级。

模式 1

设备买断

适合已有资金计划、希望自主掌握设备资产和运营收益的客户。
资产归属清晰，运营收益空间更完整。

模式 2

设备租赁

适合先验证点位模型、控制一次性投入、降低启动压力的客户。
先把市场跑起来，再决定扩张节奏。

模式 3

区域合作

适合拥有点位、骑手客户、渠道资源或本地团队的客户。
用本地资源撬动市场，逐步建立区域运营能力。

模式 4

存量升级

适合已有柜子、电池或旧系统，但运营效率、稳定性和管理能力不足的客户。
保留已有资产，补齐设备、电池或系统短板。

合作原则

能直接运营，就做完整交付；适合轻资产，就先租赁试点；已有设备资产，就先补齐短板；有区域资源，就设计代理或联营方案。

模式选对，项目启动更快；节奏选对，后续扩张更稳。

先验证一个点位模型， 再复制一片市场

换电项目能不能放大，不看口号，看点位数据、用户复购、设备在线和异常处理。



放大前重点看这些数据

单柜日均换电次数

套餐转化与续费

电池周转效率

设备在线率

异常处理时效

先跑出确定性点位，再把经验复制到更多点位。

换电项目的核心， 是一套协同运转的体系

柜子、电池、BMS、平台、小程序和运维不能各管一段，必须在同一套项目逻辑里协同。

一体化项目链路

电柜

现场换电入口

电池PACK

运营资产核心

BMS

安全与数据

后台平台

经营管理

小程序

用户入口

售后运维

现场闭环

为什么这件事重要

如果柜子、电池、BMS、平台来自不同供应商，前期看起来能拼起来，后期一旦出现电池识别、柜门异常、网络离线、订单异常或数据不同步，定位问题会变慢，责任边界也容易模糊。

- 核心环节在一套方案内协同，设备、数据、运维和售后能形成闭环。
- 后续补柜、补电池、接系统、扩区域，不必从零重新打通。
- 现场问题能从设备、订单、电池和用户记录里追踪，处理效率更高。

一体化不是功能堆叠，而是让项目交付后更容易运营、维护和扩张。

充换电 vs 拼装型供应商

差别不在一台柜子，而在项目能不能长期稳定运营。

对比维度	充换电一体化方案	拼装型供应商常见问题
交付范围	柜子、电池、BMS、平台、小程序、运维工具一套交付	柜子、电池、系统分散采购，后期需要自己协调
技术链路	柜、电池、BMS、平台数据打通，便于持续运营	前期能用，后期容易出现识别、订单、数据不同步
电池适配	支持新建、补电池、补柜子、存量升级	往往只卖单一设备，旧资产利用和改造空间有限
问题定位	可从柜体、仓位、电池、订单、用户记录追踪	出问题时责任边界不清，排查慢，现场处理压力大
运营经验	经过城市运营、柜机、电池和现场维护验证	可能只懂生产交付，不一定理解真实换电运营现场
合作方式	买断、租赁、区域合作、存量升级都能配置	合作模式单一，客户启动压力和试错成本更高
后续扩张	一个点位跑通后，可复制到片区和城市	每次扩张都要重新对接、重新磨合

选设备只是第一步，真正决定项目成败的是：能不能稳定运营、持续维护、快速复制。

充换电提供的不是孤立设备，而是一套围绕真实运营搭建的项目体系。

我们不是只理解设备， 我们理解真实运营现场

真实用户、真实柜子、真实电池和真实维护问题，才能沉淀出可交付的换电方案。

8

城市项目验证

150+

柜机经验

3000+

电池运营经验

长期

现场维护经验

点位判断

哪些位置能形成稳定换电需求，哪些位置只是看起来有人流，需要用实际运营经验判断。

用户体验

骑手最关心的是能不能快速换到电、套餐是否简单、使用过程中是否少出问题。

设备细节

柜门、网络、充电、电池识别、离线记录和异常追踪，都会直接影响项目口碑。

扩张节奏

项目不是一次铺满，而是从单点模型、片区模型到城市模型逐步放大。

做过运营，才知道设备交付之后真正要解决什么问题。

让老板看得清， 让团队管得住

系统的价值不是展示功能，而是把收入、资产、用户和现场问题放进同一套经营闭环。

老板看经营

收入趋势 换电次数 新增用户 在线率 资产利用率

运营管用户

套餐 押金 订单 续费 留存

维护管现场

设备状态 电池状态 异常记录 远程处理 失败追踪

用户顺利换电

扫码 买套餐 看订单 换电流程 咨询服务

经营闭环：用户换电 → 订单收入 → 设备状态 → 电池数据 → 异常处理 → 经营复盘

系统越清楚，团队越容易复制；流程越稳定，项目越容易扩张。

与其从零试错， 不如从一套成熟体系开始

选择充换电，是把项目风险前移，把交付能力、运营经验和扩张路径提前准备好。

这份方案解决三个问题

- 怎么开始：按您的资金、资产、点位和渠道资源配置合作方式。
- 怎么运营：用柜、电、BMS、平台和小程序形成经营闭环。
- 怎么放大：先验证点位模型，再复制片区和城市。

适合合作的客户

准备进入两轮换电市场

已有柜子需要补电池

已有电池需要补柜子

有点位/渠道/骑手客户资源

老项目需要升级改造

如果您正在评估换电项目，我们可以直接从您的现有资源开始设计方案。

小何电子科技（深圳）有限公司 | 电话：17633350870 | 微信：17633350870

做换电，不是买一批设备；是建立一套可运营、可管理、可复制的生意。