

斯里兰卡电动车市场调研问卷																												
ID	类别	具体问题	回答	备注																								
I	市场基本面的																											
1.1	经济地理	哪些城市/省份对电动汽车 (EV) 的购买力最强？	西部省、西北省、南部省																									
1.2	市场容量	电动两轮/三轮车的年销量是多少（单位：台）？	两轮车： 平均每月 3,500 台 三轮车： 平均每月 50 台																									
1.3	市场容量	燃油两轮/三轮车的年销量是多少（单位：台）？	两轮车： 平均每月 30,000 台 三轮车： 平均每月 2,500 台																									
1.4	市场趋势	预计电动汽车行业的同比增长率 (YoY) 是多少？	在 COVID-19 和国家金融危机后，政府曾实施严格进口管制，包括车辆进口和燃油使用限制。新政府接管后，分两阶段恢复： 1. 第一阶段： 要求本地组装，且本地附加值 (LVA) 至少达到 30%。 2. 第二阶段： 允许进口整车 (CBU)，无需本地组装要求。 在燃油短缺期间，EV 因运营成本低而获得强劲增长。随着燃油车进口恢复及油价下调，EV 市场经历短暂放缓，但政府已重申通过政策支持电动出行，市场正重新定位以实现可持续增长																									
1.5	市场趋势	列出目前市场上销量排名前 5 的具体 EV 车型。	见附件																									
1.6	市场趋势	目前电动汽车相对于燃油车的市场渗透率是多少？	见附件																									
1.7	市场趋势	现有的燃油车车主是否愿意转向电动汽车？	是的																									
1.8	使用场景	主要用途： 个人通勤、配送 (Uber/PickMe) 还是家庭出行？	个人通勤/配送服务 (Uber, PickMe 等)/ 家庭交通																									
1.9	人口统计	目标买家画像： 年龄、性别、职业、平均收入？	电动三轮车目标用户： 30-55岁，主要为男性 自雇司机、物流配送、小企业主 中低收入 动机： 创收、低运行成本、可靠性 两轮车目标用户 (电动或燃油)： 18-45岁，男女皆有 学生、私企职员、零工经济者 (配送/网约车) 中低收入 价格敏感型买家 动机： 日常通勤、拥车成本低、节省燃油																									
II	基础设施与能源																											
2.1	电网稳定性	描述居民用电电网的稳定性（停电是否常见？）。	居民电网在正常情况下总体可靠。但在用电高峰、极端天气或计划维护期间会有间歇性停电。城市地区的停电频率通常低于半城市或农村地区。																									
2.2	电费成本	居民平均电价是多少（每千瓦时/度）？	2025年平均电价 (按阶梯计费): 低用量 (0-30 kWh): 约 2.50 - 6.00 卢比/度 高用量 (>180 kWh): 约 52.00 - 65.00 卢比/度 注： 2025年1月有关费率更新。																									
2.3	基础设施	评估公共充电站的可用性。	目前有限。基础设施主要集中在主要城市中心和商业区。网络正在扩张，但仍不足以支持大规模普及。大多数用户依赖私人或半私人充电解决方案 (主要针对三轮和四轮车)。																									
2.4	使用模式	居民典型的每日出行半径（公里）是多少？	摩托车用户 单程： 20-25 公里 往返： 55-60 公里 日均行驶： 约 38 公里 (通勤/上学) 摩托车用户的使用特征通常涵盖： 中短途出行： 路线多为乡村到城镇或郊区到市区的往返。 更快捷的点对点运输： 相比巴士，出行速度更快（得益于其灵活性和“钻车缝”避开拥堵的能力） 注： 这与斯里兰卡的路况及重度依赖两轮车的现状相符。																									
III	政策与进口法规 • B17:E18																											
3.1	进口关税	整车进口 (CBU) 与本地组装 (SKD/CKD) 之间的关税差异是多少？	CBU (整车): 关税最高，2025年初基本关税 (CID) 为 30%，加上附加税费后极其昂贵。 SKD/CKD (本地组装): 税率显著较低。政府提供优惠激励本地组装。例如，CBU 关税可能为 30%，而 CKD 仅为 10%。2024年底出台了针对投资局 (BOI) 设施进口 SKD 案件的特别规定。																									
3.2	认证/准入	进口需要哪些具体的安全认证（例如：SLS 标准）？	1. 国际EV道路安全标准: 必须提供合规证书。 2. 电池/电机质保: 生产商需提供至少 3 年的 质保。 3. 电池回收计划: 进口商需出具证书承诺负责废旧电池处置。 4. DMT 合规: 高压电池和电源管理系统需符合机动车辆管理部要求。																									
3.3	注册	在机动车辆管理部 (DMT) 注册一辆新电动车的成本和时间周期？	流程: 提交 MTA 2 表格、海关文件、身份证明、缴税收据。 费用: 三轮车约 15,300 卢比; 两轮车约 10,300 卢比。 时间: 3 到 4 个工作日。																									
3.4	驾照	电动踏板车/三轮车是否需要特殊类别的驾照？	无																									
3.5	激励措施	消费者是否有购车补贴？																										
3.6	激励措施	将车队转换为电动车的公司是否有企业税收优惠？	无																									
3.7	政策风险	当前的激励措施何时到期？ 是否存在变动风险？																										
3.8	本地化	零部件是否有强制性的本地化成分比例要求？ 如果有， 具体哪些部件要求本地化？	是， 最低 30%																									
IV	产品规格与需求																											
4.1	竞品对标	现有品牌在价格方面表现如何？	日常通勤路权电摩 (主要品牌如 Abans, Singer): 经济型: 270,000 – 310,000 卢比 中端型: 330,000 – 580,000 卢比 高端型: 690,000 – 770,000 卢比 高性能智能电摩 (带大屏/App/锂电): 1. Ather 450X: 790,000 – 850,000 卢比 2. TVS iQube: 800,000 – 1,100,000 卢比																									
4.2	竞品对标	现有品牌在质量方面表现如何？	<table><tr><th>Feature</th><th>Ather / TVS</th><th>Yadea (Graphene Models)</th><th>Budget/Generic Brands</th></tr><tr><td>Build Material</td><td>High-grade Alloy/Steel</td><td>Reinforced Plastic/Steel</td><td>Lightweight Plastic</td></tr><tr><td>Hill Climbing</td><td>Excellent</td><td>Very Good</td><td>Average (Struggles with 2 people)</td></tr><tr><td>Water Resistance</td><td>High (IP67 Rated)</td><td>Moderate</td><td>Low (Avoid heavy rain)</td></tr><tr><td>Battery Life</td><td>5-8 Years</td><td>2-3 Years</td><td>1-1.5 Years</td></tr><tr><td>Resale Value</td><td>Moderate to High</td><td>Moderate</td><td>Low</td></tr></table>	Feature	Ather / TVS	Yadea (Graphene Models)	Budget/Generic Brands	Build Material	High-grade Alloy/Steel	Reinforced Plastic/Steel	Lightweight Plastic	Hill Climbing	Excellent	Very Good	Average (Struggles with 2 people)	Water Resistance	High (IP67 Rated)	Moderate	Low (Avoid heavy rain)	Battery Life	5-8 Years	2-3 Years	1-1.5 Years	Resale Value	Moderate to High	Moderate	Low	
Feature	Ather / TVS	Yadea (Graphene Models)	Budget/Generic Brands																									
Build Material	High-grade Alloy/Steel	Reinforced Plastic/Steel	Lightweight Plastic																									
Hill Climbing	Excellent	Very Good	Average (Struggles with 2 people)																									
Water Resistance	High (IP67 Rated)	Moderate	Low (Avoid heavy rain)																									
Battery Life	5-8 Years	2-3 Years	1-1.5 Years																									
Resale Value	Moderate to High	Moderate	Low																									
4.3	竞品对标	现有品牌在续航方面表现如何？	续航受电池类型 (锂电 vs 石墨烯)、模式 (Sport模式会减少20-30%里程)、载重和地形 (山区耗电快) 影响明显。雅迪和Ather采用能力回收，增加里程。 <table><tr><th>Brand/Model</th><th>Battery Type</th><th>Certified/Lab Range</th><th>Estimated Real-World Range</th></tr><tr><td>Ather 450X (3.7kWh)</td><td>Lithium-Ion</td><td>161 km</td><td>~130 km (SmartEco)</td></tr><tr><td>TVS iQube</td><td>Lithium-Ion</td><td>100 km</td><td>75–100 km</td></tr><tr><td>Yadea E8S Pro</td><td>Graphene</td><td>150 km</td><td>100–112 km</td></tr><tr><td>NWOW SE</td><td>Lead-Acid</td><td>60 km</td><td>~50 km</td></tr><tr><td>Xiaomi Mi Scooter 3</td><td>Lithium-Ion</td><td>30 km</td><td>20–25 km</td></tr></table>	Brand/Model	Battery Type	Certified/Lab Range	Estimated Real-World Range	Ather 450X (3.7kWh)	Lithium-Ion	161 km	~130 km (SmartEco)	TVS iQube	Lithium-Ion	100 km	75–100 km	Yadea E8S Pro	Graphene	150 km	100–112 km	NWOW SE	Lead-Acid	60 km	~50 km	Xiaomi Mi Scooter 3	Lithium-Ion	30 km	20–25 km	
Brand/Model	Battery Type	Certified/Lab Range	Estimated Real-World Range																									
Ather 450X (3.7kWh)	Lithium-Ion	161 km	~130 km (SmartEco)																									
TVS iQube	Lithium-Ion	100 km	75–100 km																									
Yadea E8S Pro	Graphene	150 km	100–112 km																									
NWOW SE	Lead-Acid	60 km	~50 km																									
Xiaomi Mi Scooter 3	Lithium-Ion	30 km	20–25 km																									
4.4	竞品对标	现有品牌在电池寿命方面表现如何？																										

4.5	竞品对标	现有品牌在 售后服务 方面表现如何？		
4.6	竞品对标	现有品牌在 智能功能 方面表现如何？		
4.7	价格敏感度	能够实现大规模普及的“最佳价位”区间是多少（斯里兰卡卢比 LKR）？		
4.8	续航里程	要求的最低实际续航里程是多少（考虑交通/地形因素）？		
4.9	动力/爬坡度	对爬坡能力的要求（山区使用场景）？		
4.1	耐用性	对道路减震的要求（考虑路况质量）？		
4.11	充电	是否需要户外充电能力？		
4.12	充电	是否需要快充？（如果是，最大可接受时间是多少？）		
4.13	电池技术	偏好：可拆卸（换电）电池 vs 固定电池？		
4.14	电池技术	首选电池类型（铅酸 vs 锂电）？		
4.15	智能功能	对 GPS 追踪/防盗的需求（这对融资安全至关重要）？		
4.16	人体工程学	对座椅高度和离地间隙的具体要求？		
4.17	防水性能	IP67 防护等级的重要性（由于季风季节/洪水频发）？		
4.18	美学设计	外观设计是否是主要的购买决策因素？		
V	竞争与渠道			
5.1	市场领导者	谁是当前的市场领导者？（品牌 + 市场份额 %）		
5.2	策略	市场领导者的定价策略/销售策略是什么？		
5.3	感知	对中国电动车品牌 vs 印度电动车品牌的看法如何？		
5.4	销售渠道	首选购买地点：多品牌经销商还是独家展厅？		
5.5	卖点	我们应该专注于什么独特的销售主张 (USP)？（例如：续航、智能科技、外观）		
5.6	营销	最有效的营销渠道是什么（Facebook, TikTok, 电视, 报纸）？		
VI	融资 (关键项)			
6.1	方式	现金购买 vs 租赁/贷款购买的客户百分比？		
6.2	利率	目前电动车 vs 燃油车的租赁利率对比？		
6.3	首付	租赁公司对电动车要求的最低首付百分比是多少？		
VII	机会			
7.1	B2G / B2B	政府、工业园区或配送车队是否有公开招标？		
7.2	旅游业	旅游景点是否存在可行的电动车租赁市场？		
VIII	农业与种植业			
8.1	细分市场需求	政府最关注哪个领域的电动化？（例如：水稻耕作、茶叶采摘/运输、蔬菜种植或一般物流？）		
8.2	车辆类型	需求最大的车型是什么？ A. 电动两轮手扶拖拉机 (类似 Land Master) B. 茶园用小型四轮运输车 (UTV) C. 农用无人机 (喷洒农药) D. 电动收割机 E. 其他		
8.3	茶园场景 (关键)	针对茶园地形，车辆是否具备高扭矩爬坡能力？ 对窄路通行能力有什么限制（宽度限制）？		
8.4	水稻场景 (关键)	针对水稻田作业，车辆对电机防水、防泥浆密封性有何特殊要求？		
8.5	作业续航	农忙种植园土壤湿度期望的单次充电工作时长是多少？（例如：需连续工作 4 小时、8 小时还是更久？）		
8.6	充电基础设施	农田/种植园通常远离电网，是否需要配套“离网太阳能充电包”或“可更换电池”方案？		
8.7	载重能力	农作物运输（如湿茶叶袋、稻谷袋）所需的最小载重是多少公斤？（例如：500kg, 1000kg?）		
8.8	多功能性	车辆是否需要具备动力输出接口，以便连接水泵、脱粒机等其他农机具？		
8.9	替换成本	与传统的柴油农机相比，农民能接受的最高溢价是多少？		
8.1	政府支持	农业部是否会为购买电动农机提供专项补贴或低息贷款？		