

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																												
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。但政府已重新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 等) 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 月有关键费率更新。																									
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包括: 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, 行驶速度更快 (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 套件的特别规定。																									
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?	无																									
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?	无																									
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?	日常通勤电动摩托 (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/锂电池): 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 border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>Feature</th> <th>Ather / TVS</th> <th>Yadea (Graphene Models)</th> <th>Budget/Generic Brands</th> </tr> </thead> <tbody> <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> </tbody> </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 (锂电池 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。																									
		现有品牌在续航方面表现如何?	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>Brand/Model</th> <th>Battery Type</th> <th>Certified/Lab Range</th> <th>Estimated Real-World Range</th> </tr> </thead> <tbody> <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> </tbody> </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	谁是目前的市场领导者? (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	农民种植园主期望的单次充电工作时长是多少? (例如: 高连续工作 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 (如湿润茶叶袋、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?		