

中国公共充电消费市场新趋势 及用户价值研究



分析定义及分析范畴

- 本分析内容主要分析对象是中国公共充电消费市场的新趋势及新变化，同时通过问卷调研了解用户对公共充电服务的新需求。
- 本分析内容主要包括中国公共充电消费市场的发展现状、中国公共充电消费市场用户体验研究以及中国公共充电消费市场的发展趋势。



分析方法

- 分析内容中的资料和数据来源于对行业公开信息的分析、对业内资深人士、相关企业财报和针对用户进行的问卷调研，以及易观分析师综合以上内容作出的专业性判断和评价。
- 分析内容中运用Analysys易观分析的产业分析模型，并结合市场分析、行业分析和厂商分析，能够反映当前市场现状，趋势和规律，以及厂商的发展现状。



千帆说明

- 千帆说明：千帆通过多重数据源注入算法模型推算出APP活跃行为，帮助企业快速了解市场。千帆分析领域全面、行业划分细致、APP收录量高，助力企业洞察市场地位及赛道发展趋势。千帆是数字化企业、投资公司、广告公司优选的大数据产品，并且千帆的产品效果已经在BAT旗下的众多企业，平安、华为等数字化转型企业，工商银行、招商银行、华泰证券、银河证券等金融机构，以及软银愿景基金等数百家企业得到了验证。

CONTENTS

- 01** 中国公共充电消费市场的发展背景

 - 02** 中国公共充电消费市场的发展现状

 - 03** 中国公共充电消费市场的用户洞察

 - 04** 中国公共充电消费市场的发展趋势

- 

01

中国公共充电消费市场的 发展背景



中国公共充电服务的定义与分类

- 中国公共充电服务是指以**公共充电基础设施**为基础、**充电智能服务平台**为支撑，为电动汽车用户提供**充电及相关增值服务**的系统性服务。
- 根据公共充电设施的分类将公共充电服务分为**公用充电服务**和**专用充电服务**。中国电动汽车充电基础设施促进联盟（以下简称“中国充电联盟”）数据显示，截至2025年12月，中国公共充电设施（枪）数量为417.7万个，其中公用充电设施为327.3万个，占比为78.4%；专用充电设施为90.4万个，占比为21.6%。

中国公共充电服务的核心要素

中国公共充电服务的类型

公共充电基础设施

停车场

- 大型建筑停车场
- 临时停车场
- 单位停车场
- 住宅区停车场
- 高速公路服务区



充电设备

- 充电桩
- 充电枪



充电智能服务平台

SaaS平台

- 融合AI物联网、互联网、云计算及大数据技术，实现“人、车、桩、站”一体化服务的SaaS平台



公用充电服务

定义：完全面向社会车辆服务的公共充电服务。

公用充电设施
总量：327.3万个

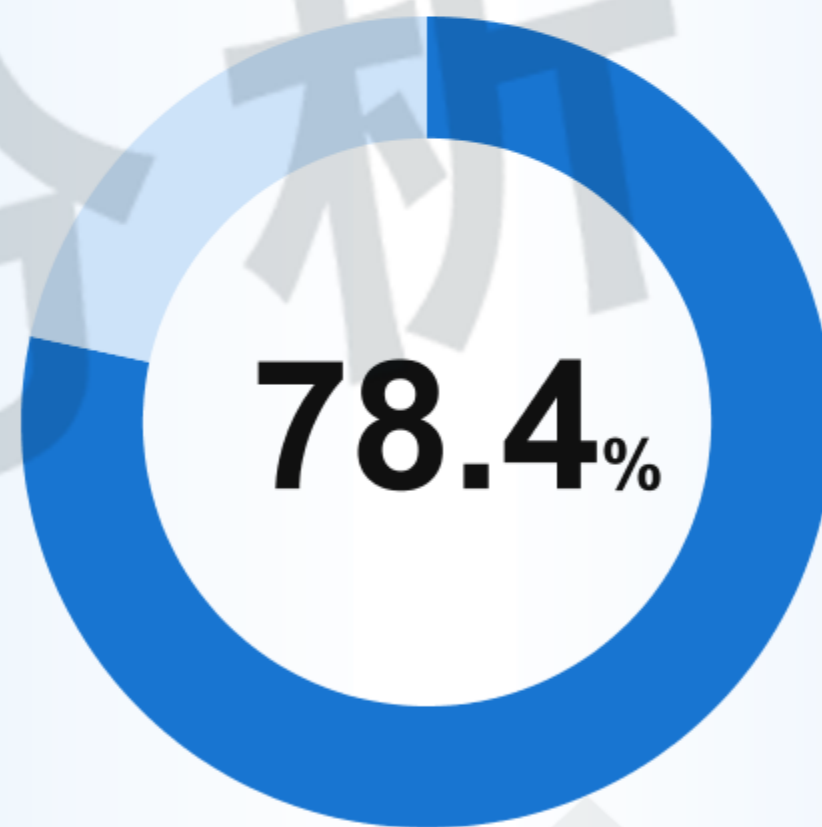
占比：78.4%

专用充电服务

定义：面向部分特定社会车辆服务的公共充电服务。

专用充电设施
总量：90.4万个

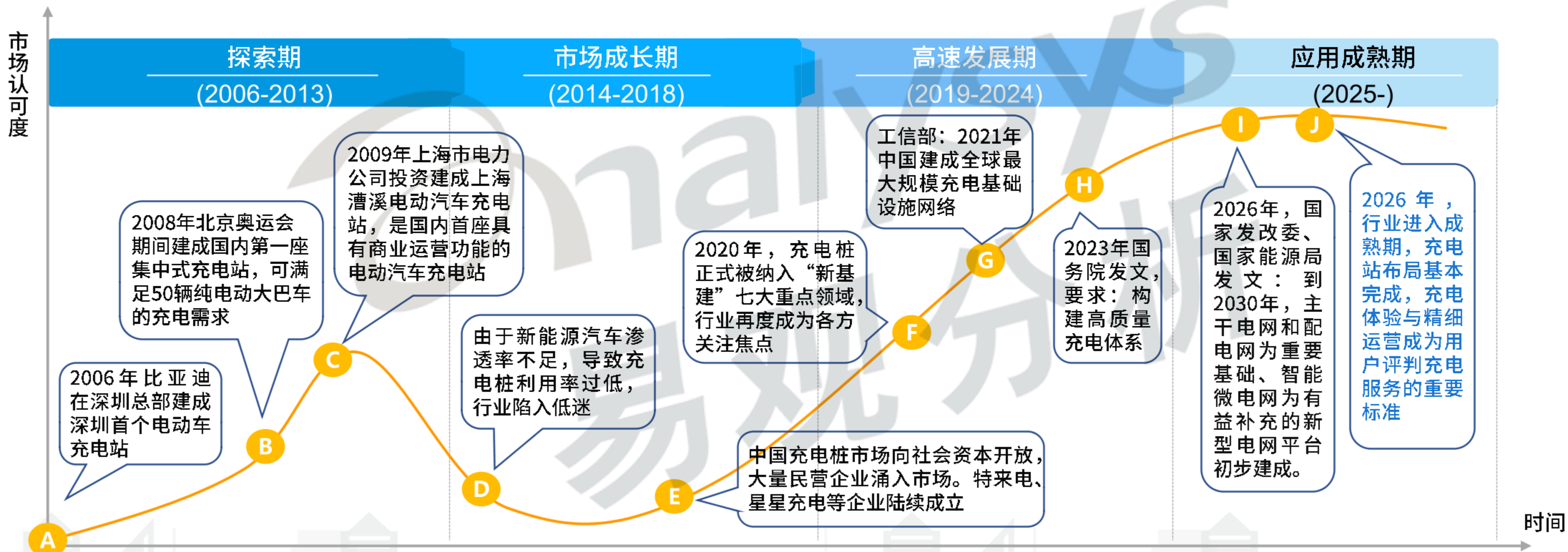
占比：21.6%



数据来源：中国充电联盟等互联网公开信息·易观分析整理

中国公共充电服务市场目前已发展至成熟期，用户充电体验的综合感受已成为行业的重要评价标准

中国公共充电服务市场AMC模型

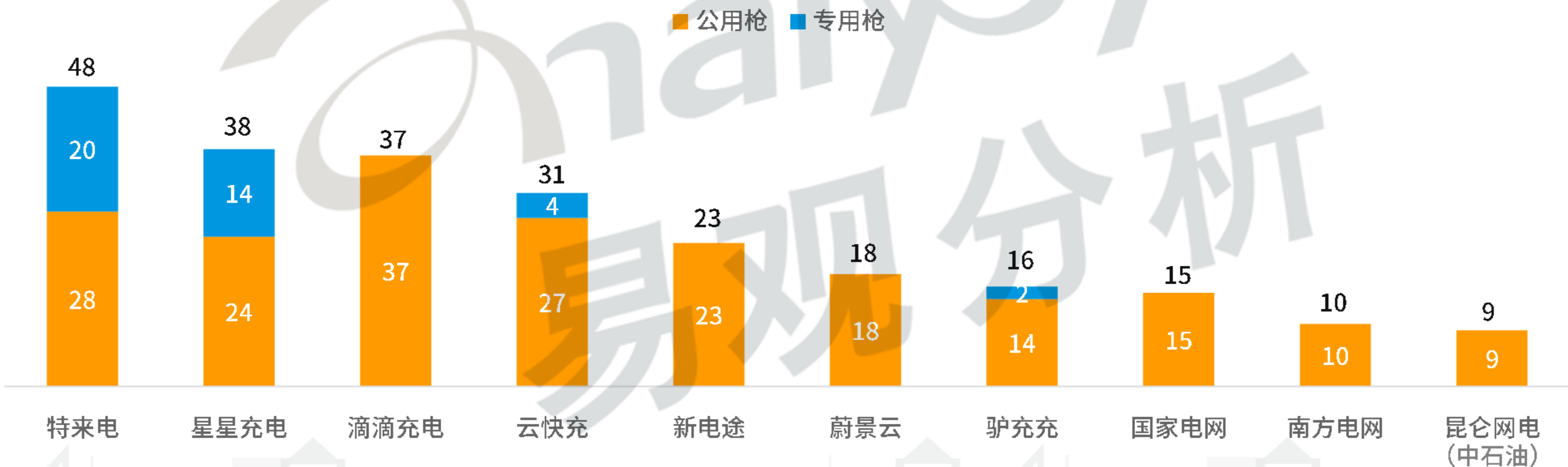


数据来源：工信部等互联网公开信息·易观分析整理

截至2026年3月中国公共充电市场充电枪（含专用枪）保有量已达486.3万个，特来电、星星充电、滴滴充电位居前列

- 截至2026年3月，中国公共充电市场的充电枪保有量已经达到486.3万个。其中，公共充电枪保有量TOP10的运营商，其公共充电枪合计为245万个，约占整体公共充电枪总量的50%。

截至2026年3月中国公共充电市场运营商公共充电枪保有量TOP10（万个）



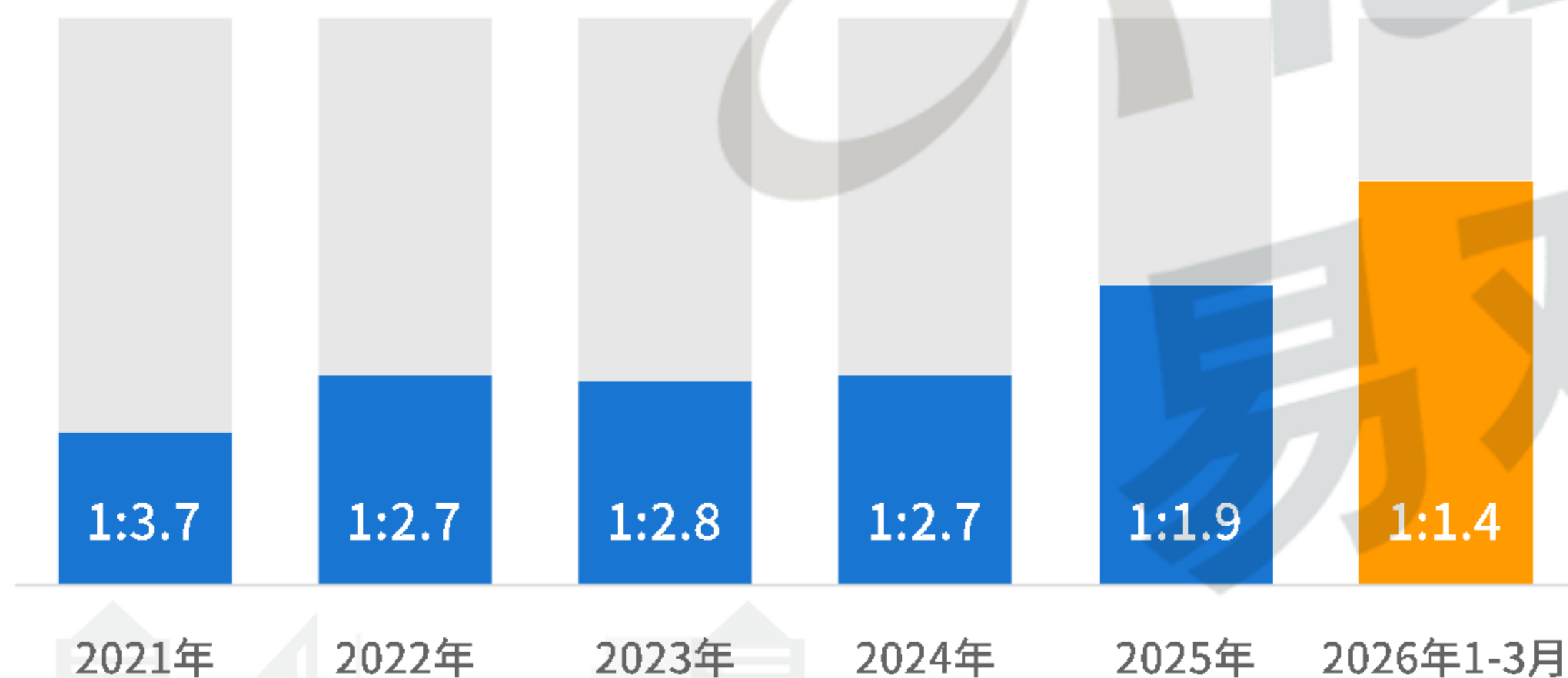
指标定义：公用枪是指完全面向社会车辆服务的公共充电设施；专用枪是指面向部分特定社会车辆服务的公共充电设施

数据来源：结合中国充电联盟、厂商征询、行业专家深访、运营商官方APP、上市公司财报及易观开展的针对新能源汽车用户的公共充电服务调研，通过易观自有模型进行推算得出·易观分析整理

中国公共充电服务已进入“供给+需求”双轮驱动的新阶段，发展重心已转移至用户价值重塑

- 从中国充电联盟公布的近几年桩车增量比来看，2025年中国新能源汽车行业桩车增量比达到1:1.9，2026年1-3月该指标上升至1:1.4，可以看出中国充电基础设施建设能够基本满足新能源汽车的快速发展。
- 与此同时，用户充电的体验感与价值感却并没有同步提升。根据易观分析开展的用户调研，目前用户在充电时会遇到电桩不好找、场站环境差、充电速度慢等问题，严重影响着用户的充电感受。

2021年至2026年3月中国新能源汽车行业桩车增量比



用户在使用公共充电服务时遇到的问题TOP5

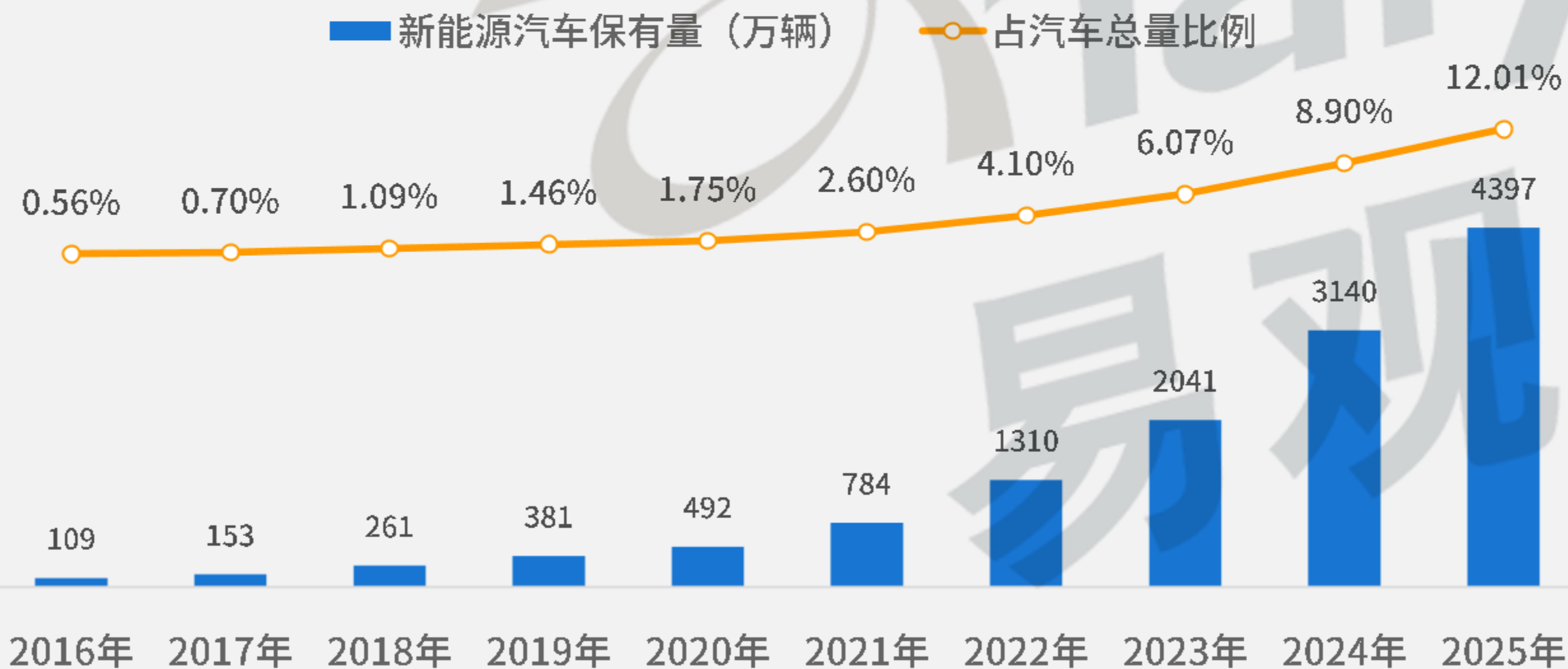


数据来源：中国充电联盟，易观开展的针对新能源汽车用户的公共充电服务调研·易观分析整理

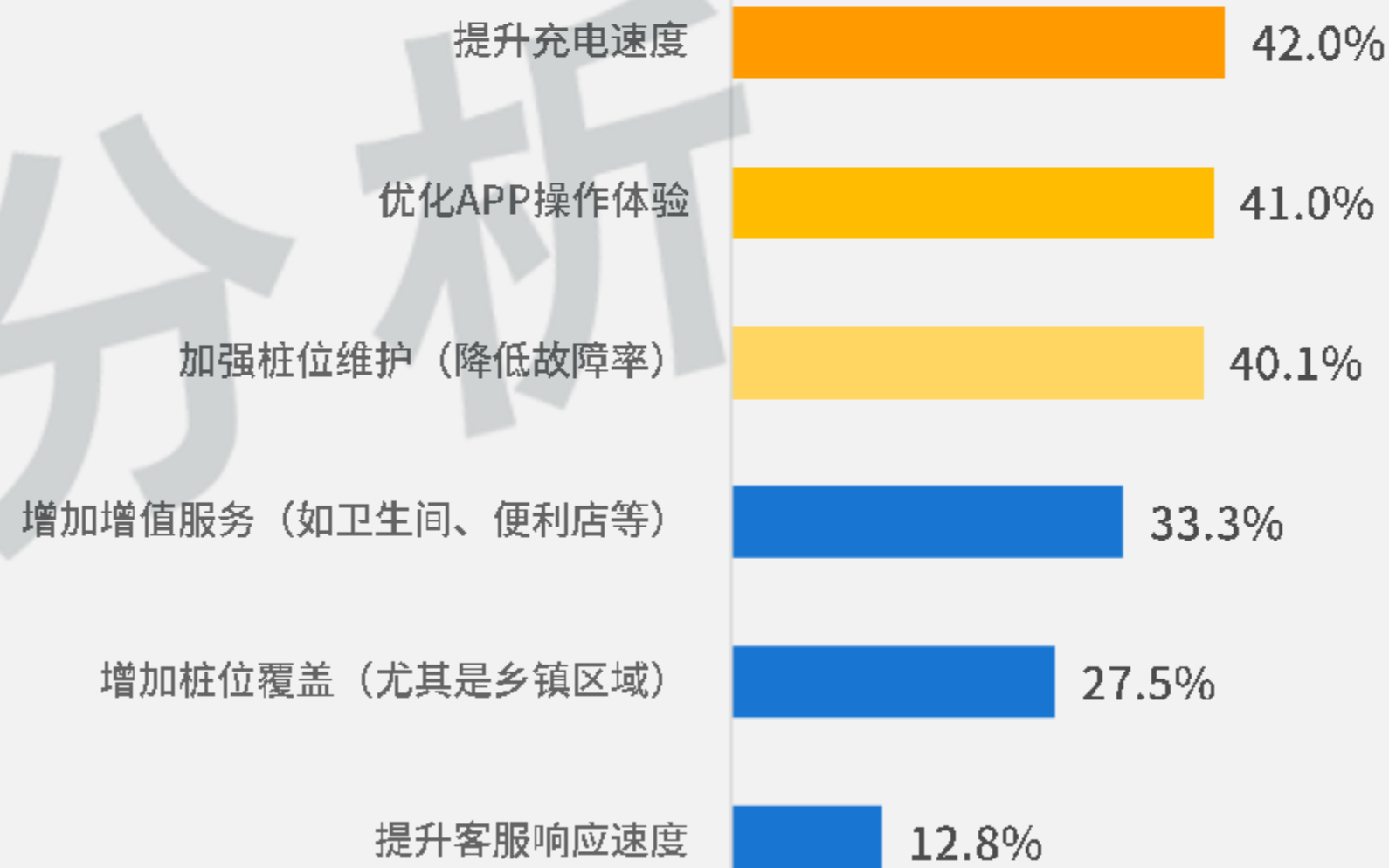
随着新能源汽车保有量的提升与用户充电习惯的升级，将对公共充电服务运营商提出更高要求

- 新能源汽车用户群体逐渐扩大，覆盖不同年龄段、不同消费层级，形成了公共充电消费的多元化需求。用户对公共充电的便捷性、快速性、安全性、智能化需求不断提升，也对充电服务运营商提出了更高要求，需在设施布局优化、设备运维保障、服务标准化、智能化升级及收费透明化等方面持续发力，以满足用户多元化、高品质的充电需求。

2016-2025年中国新能源汽车保有量



用户对充电服务的新要求



数据来源：公安部、工信部等互联网公开信息，易观开展的针对新能源汽车用户的公共充电服务调研·易观分析整理

对充电服务运营商的评价标准亟需从盲目扩张充电桩接入量转变为提升用户充电服务体验，引导行业高质量发展

以充电桩接入数量为评价标准

• 行业发展粗犷，易造成资源浪费

评价体系失衡，以充电枪数量为核心的评价标准误导企业发展方向，导致行业资源浪费

• 重规模、轻服务，导致企业盈利困难

重规模、轻服务，盲目扩张充电枪数量，忽视设备可靠性、运维效率与用户体验，低效桩、僵尸桩泛滥，盈利压力大

• 用户充电体验感较差

充电效率不足、设备故障多、价格不透明、服务响应慢、油车占位等问题突出，用户满意度较低

行业层面

企业层面

用户层面

以用户充电服务体验为评价标准

• 行业精细化、高质量发展

适配公共充电市场从“规模扩张”向“质量提升”转型的趋势，推动行业规范化、精细化发展

• 提升企业盈利能力

帮助企业摆脱“价格战”“数量战”，聚焦用户服务质量，构建核心竞争力，提升盈利水平

• 提高用户充电体验感

满足用户对充电便捷性、高效性、安全性、经济性的核心需求，提升用户满意度与忠诚度

02

中国公共充电消费市场的 发展现状



中国公共充电服务的玩家分为三大类，第三方运营商凭借充电便捷、精细化运营等优势逐渐成为市场主流

- 中国公共充电服务目前已成为交通基础设施的标配板块，依托运营商为车主提供服务，兼具**民生保障**、**能源调配**与**商业运营**多重价值。
- 中国公共充电服务运营商主要分为三大类：以国家电网、南方电网、中石油、中石化为代表的**国央企运营商**，以主机厂为代表的**车企系运营商**，以及**第三方运营商**。其中第三方运营商又包括两类：以自建充电桩并运营的**重资产型运营商**，和通过SaaS平台聚合大量充电桩资源，提供流量、支付、运维等技术服务的**轻资产型运营商**。

中国公共充电服务运营商的主要类型

国央企运营商

代表厂商：国家电网（e充电）、南方电网（顺易充）、中石油（昆仑网电）、中石化（石化易电）

主要特征：

- 依托交通干线布局、兼顾长尾地区：电网运营商大部分布局在高速公路服务区，石化运营商则多依托加油站布局，由于是国企运营，在长尾及偏远地区也有布局。

车企系运营商

代表厂商：特斯拉、比亚迪、小鹏、理想

主要特征：

- 车桩一体化：自建网络，优先服务自有车主，提升购车吸引力。
- 高功率+高体验：车企自建设备新、维护好。

第三方运营商

重资产型运营商代表厂商：特来电、星星充电、万马爱充

主要特征：

- 重资产自建自营：持有设备资产，折旧压力大，设备维护难度大。
- 产业链一体化：设备制造+投资建设+运营运维全链条。

轻资产型运营商代表厂商：滴滴充电（原小桔充电）、云快充、新电途、快电

主要特征：

- 轻资产模式：投入低、扩张快、经营灵活，平台赋能加盟商家。
- 技术驱动：核心为SaaS系统+用户运营+支付结算，IT能力强。

数据来源：互联网公开信息·易观分析整理

© 易观分析

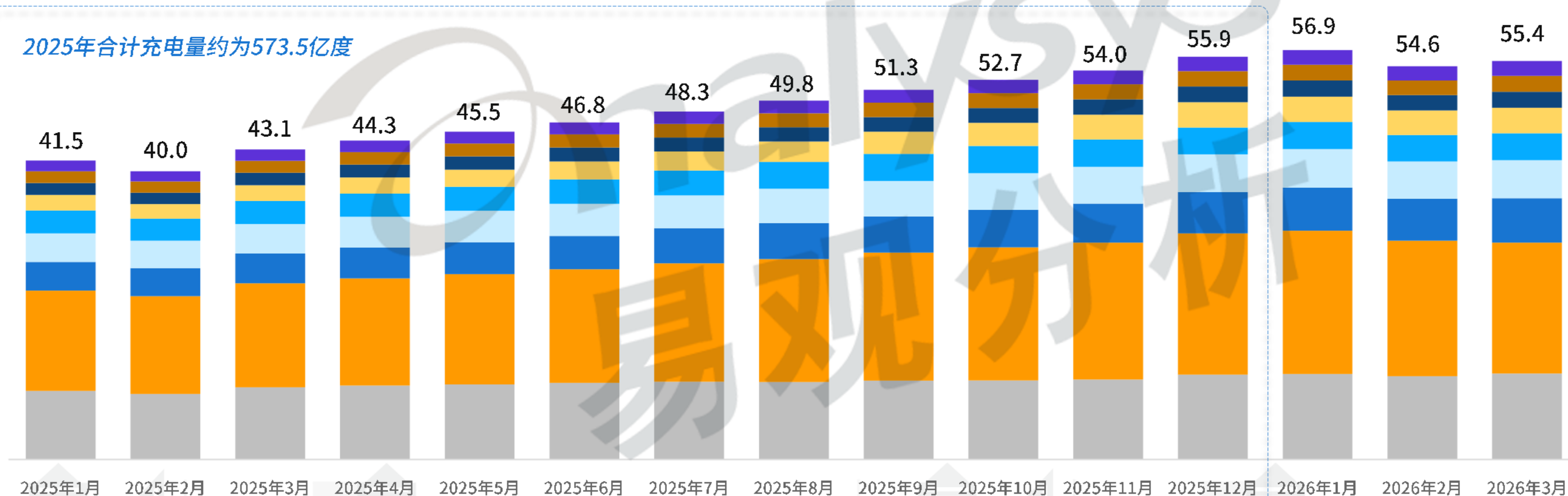
www.analysys.cn

2025年中国公共充电市场（不含专用充电）充电量已突破570亿度，每月基本保持递增态势

2025年1月至2026年3月中国公共充电市场（不含专用充电）月度充电量（亿度）

滴滴充电 特来电 云快充 星星充电 新电途 国家电网 昆仑网电（中石油） 蔚景云 其他运营商

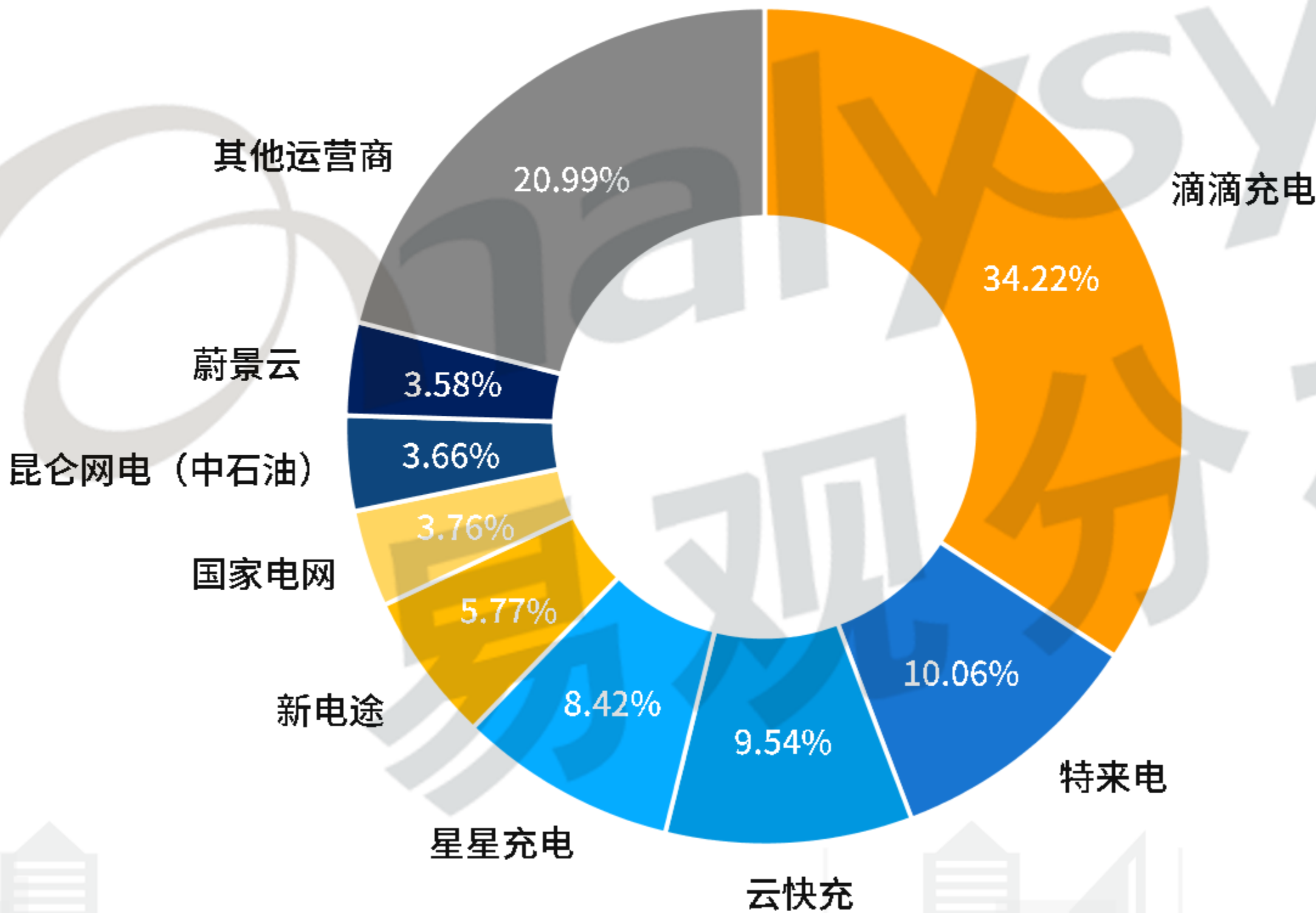
2025年合计充电量约为573.5亿度



数据来源：结合中国充电联盟、厂商征询、行业专家深访、运营商官方APP、上市公司财报及易观开展的针对新能源汽车用户的公共充电服务调研，通过易观自有模型进行推算得出·易观分析整理

截至2026年3月中国公共充电市场（不含专用充电）充电量市场份额，滴滴充电占比超过34%

截至2026年3月中国公共充电市场（不含专用充电）充电量市场份额

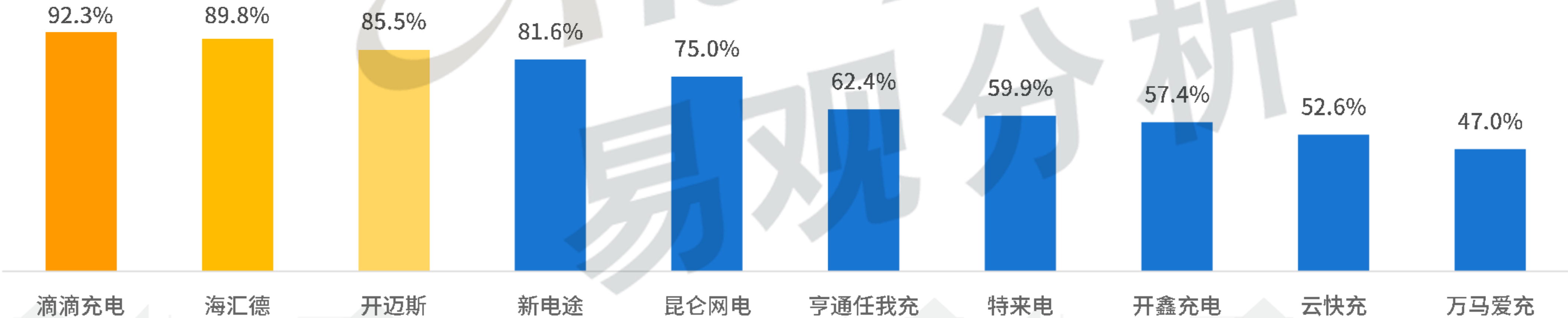


数据来源：结合中国充电联盟、厂商征询、行业专家深访、运营商官方APP、上市公司财报及易观开展的针对新能源汽车用户的公共充电服务调研，通过易观自有模型进行推算得出·易观分析整理

用户首选快充枪进行充电以提高充电效率、缓解里程焦虑，滴滴充电、海汇德及开迈斯快充枪占比领先

- 快充枪是指额定功率超过60kW的充电枪，其核心特征是可以直接输出高压直流电，实现30分钟内补充80%左右电量，大幅提升充电效率，同时可以有效缓解车主的里程焦虑。
- 根据易观分析针对新能源车主开展的调研数据显示：超7成的新能源车主在充电时会优先选择快充枪，这表明目前车主对快充的需求已转向常态化，因此公共充电服务运营商提高快充枪占比十分必要，既是响应车主核心补能诉求、解决补能痛点的关键，也是适配车型升级、提升站点运营效率与用户满意度，契合行业升级趋势、完善补能体系的重要举措。

截至2026年3月中国公共充电服务各运营商快充枪比率TOP10



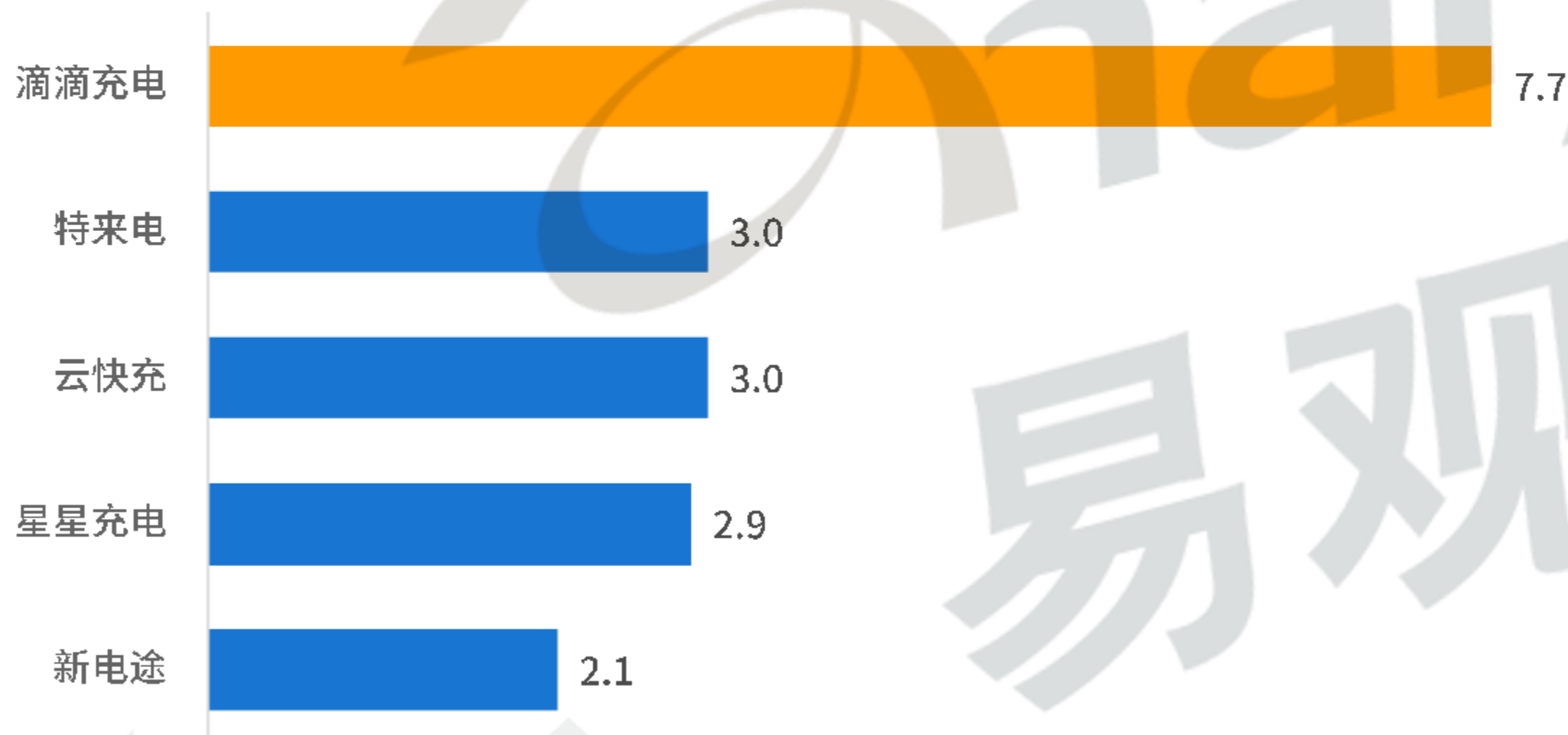
计算说明：本图筛选充电枪数量超10000个的运营商，同时剔除桩企及主机厂运营商

数据来源：中国充电联盟、运营商官方APP、上市公司财报、易观开展的针对新能源汽车用户的公共充电服务调研·易观分析整理

充电效率成为衡量公共充电运营商的重要标准，滴滴充电、特来电及星星充电的充电效率较领先

- 易观分析选取全国公用充电枪数量超过10万个的运营商，就公用充电枪单枪日均充电车辆数指标来看，滴滴充电、特来电和云快充处于领先地位。滴滴充电单枪日均充电车辆数为7.7辆，排在首位；其次为特来电和星星充电，公用充电枪单枪日均充电车辆数均为3.0辆。

截至2026年3月中国公共充电服务运营商公用充电枪
单枪日均充电车辆数TOP5（辆）



单枪日均充电车辆数指标的现实意义

直接反映单桩运营效率与盈利能力

01

是衡量充电桩实际使用强度的核心指标，直接决定单桩收入能否覆盖折旧、电费、运维等固定成本。

指导站点布局与资源优化配置

02

该指标能真实反映区域、场景、时段的需求差异，帮助运营商避免盲目扩张。运营商可精准关停低效桩、加密高需求区，实现从“重数量”向“重效率”的转型。

计算说明：本图筛选充电枪数量超100000个的运营商，同时剔除桩企及主机厂运营商

数据来源：结合中国充电联盟、厂商征询、行业专家深访、运营商官方APP、上市公司财报、易观开展的针对新能源汽车用户的公共充电服务调研，通过易观自有模型计算·易观分析整理

03

中国公共充电消费市场的 用户洞察



针对新能源汽车保有量TOP30城市进行用户调研，了解当前用户的充电偏好、充电痛点与期望

- 易观分析针对中国新能源汽车车主，在新能源汽车保有量TOP30的城市开展了线上问卷调研，每个城市投放100份问卷，共回收3000份有效的调研问卷。

受访者分布区域

城市线级	城市名称
一线城市	北京/上海/广州/深圳
新一线城市	杭州/成都/郑州/苏州/天津/重庆/ 武汉/宁波/南京/西安/合肥/长沙/ 青岛/东莞/佛山/
其他城市	温州/无锡/济南/南宁/台州/柳州/ 海口/金华/厦门/石家庄/昆明

调研对象与主要内容

调研对象

- 家中有新能源车，日常使用公共充电桩进行补能，且近一个月使用过第三方公共充电服务的车主。

调研内容

- 日常充电偏好；
- 对第三方充电运营商品牌的使用感受；
- 充电遇到的问题；
- 对充电服务的期望。

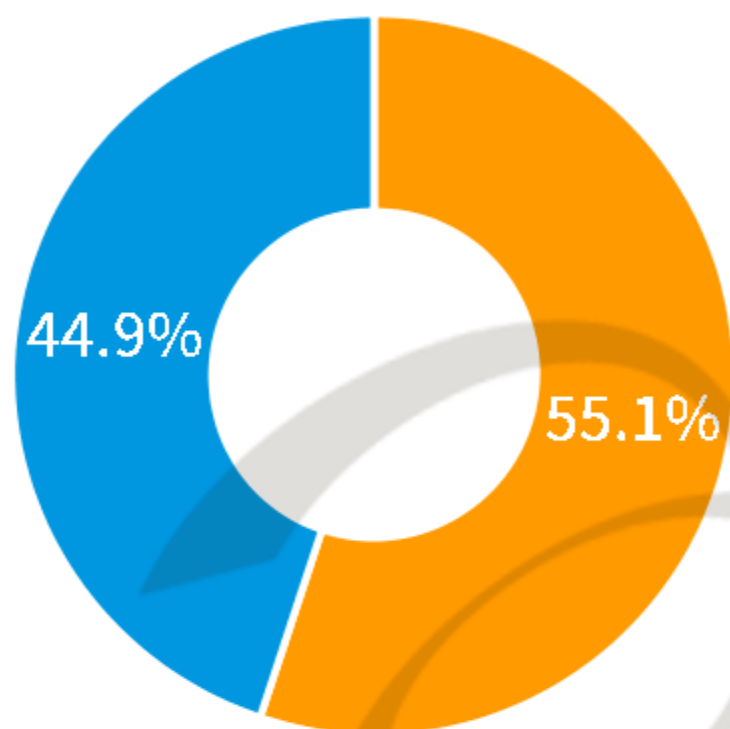
数据来源：易观开展的针对新能源汽车用户的公共充电服务调研·易观分析整理

本次调研男性略高于女性，受访者集中在30-49岁，以上班族为主，家庭月收入集中在1-2万元之间

性别

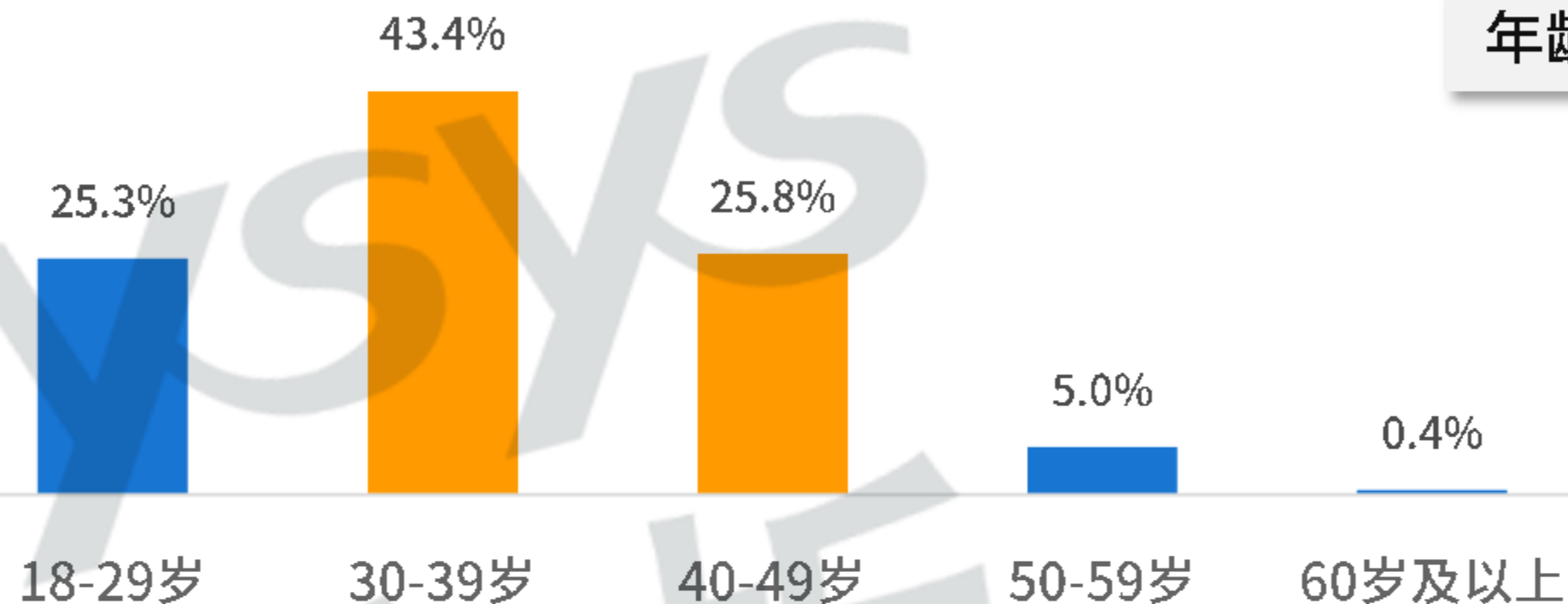


女性

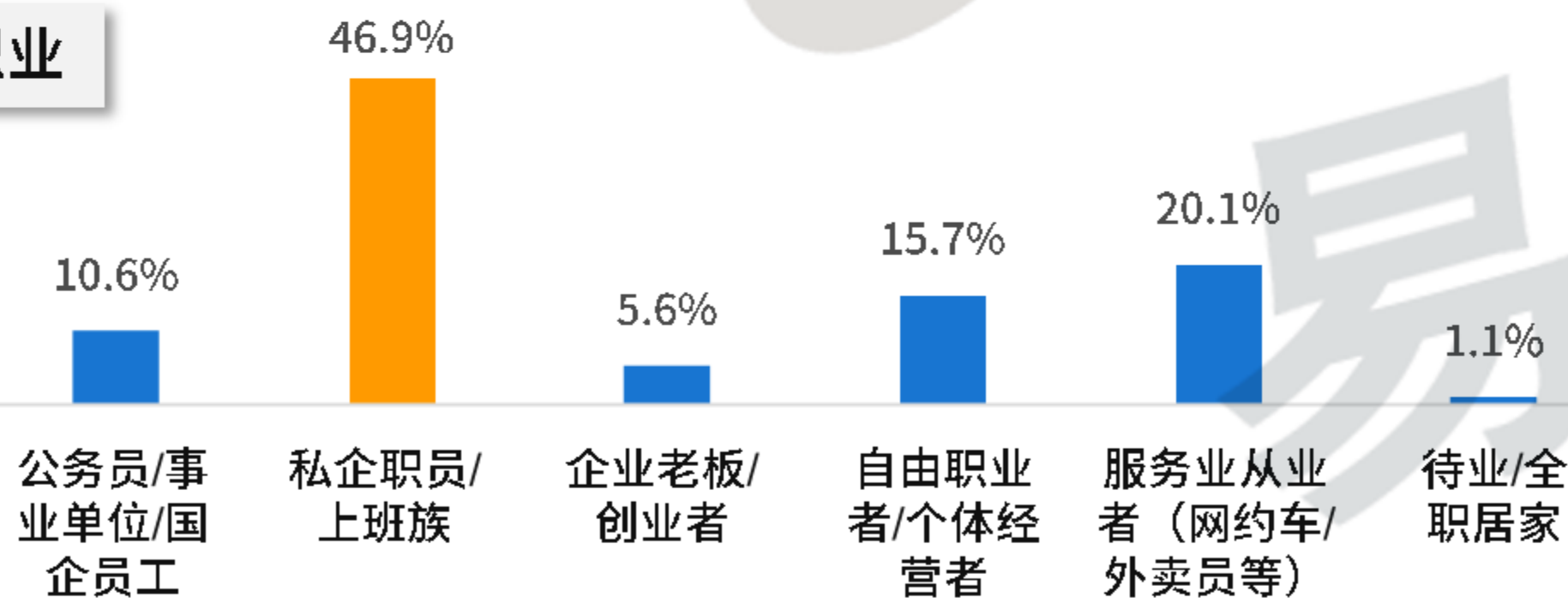


男性

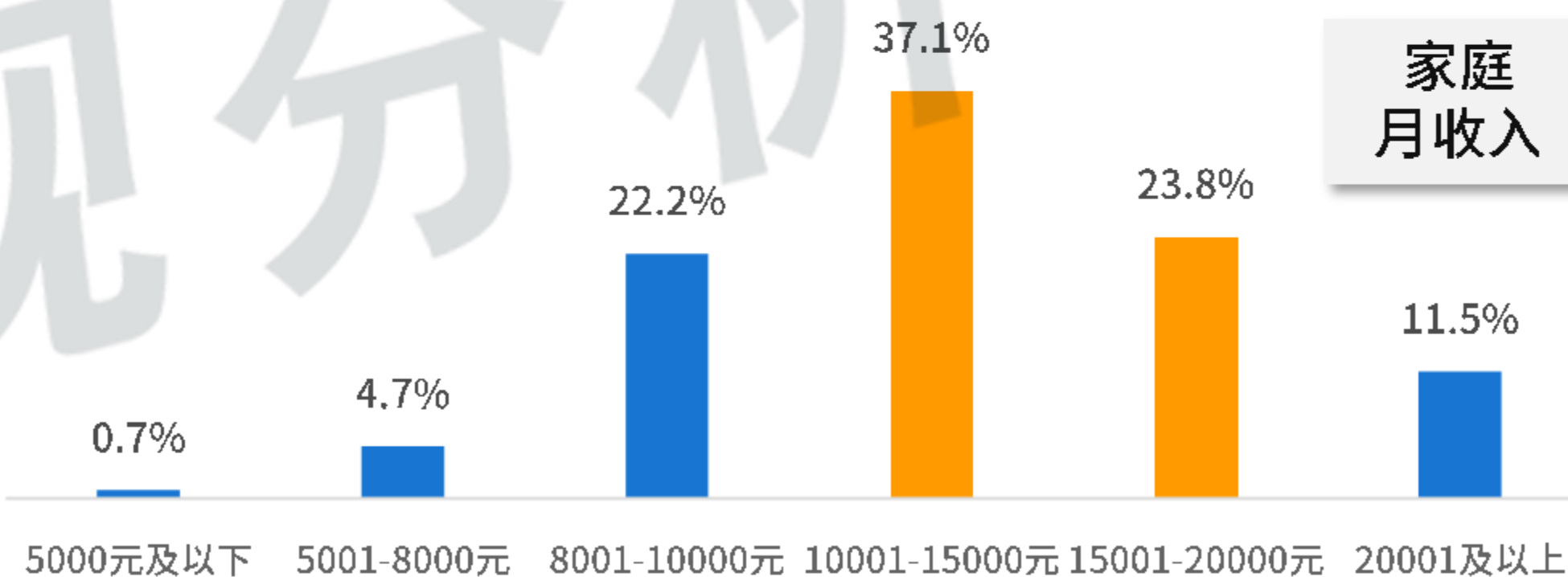
年龄



职业



家庭月收入



数据来源：易观开展的针对新能源汽车用户的公共充电服务调研，N=3000·易观分析整理

使用公共充电服务的车主平均每周充电1.87次，单次充电量约为25度，通常在单位或公司附近的充电站进行充电

充电频率

1.87次/每周

单次充电量

25.21度/次

日常充电场景



单位/公司附近
充电站

40.2%



小区附近
充电站

39.3%



商场附近
充电站

20.5%

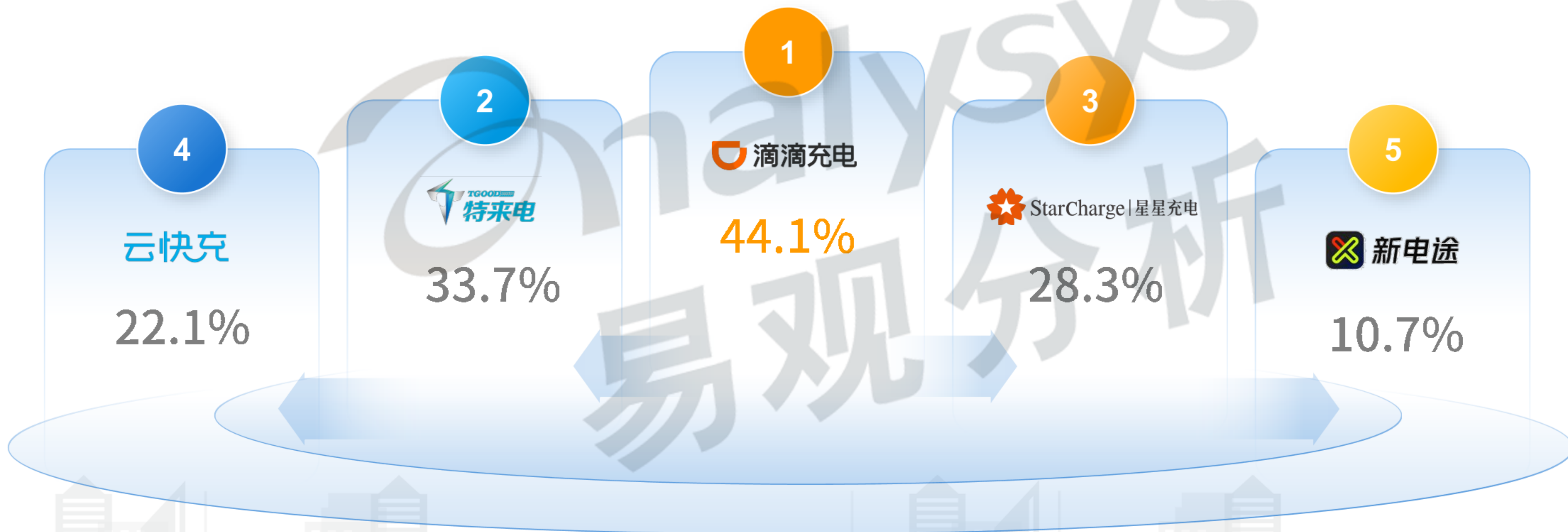


数据来源：易观开展的针对新能源汽车用户的公共充电服务调研，N=3000·易观分析整理

滴滴充电、特来电与星星充电是用户认知度较高的三个品牌

- 从调研数据来看，滴滴充电、特来电和星星充电是用户品牌认知度更高的公共充电运营品牌，占比分别为44.1%、33.7%和28.3%。

中国公共充电服务运营品牌认知度

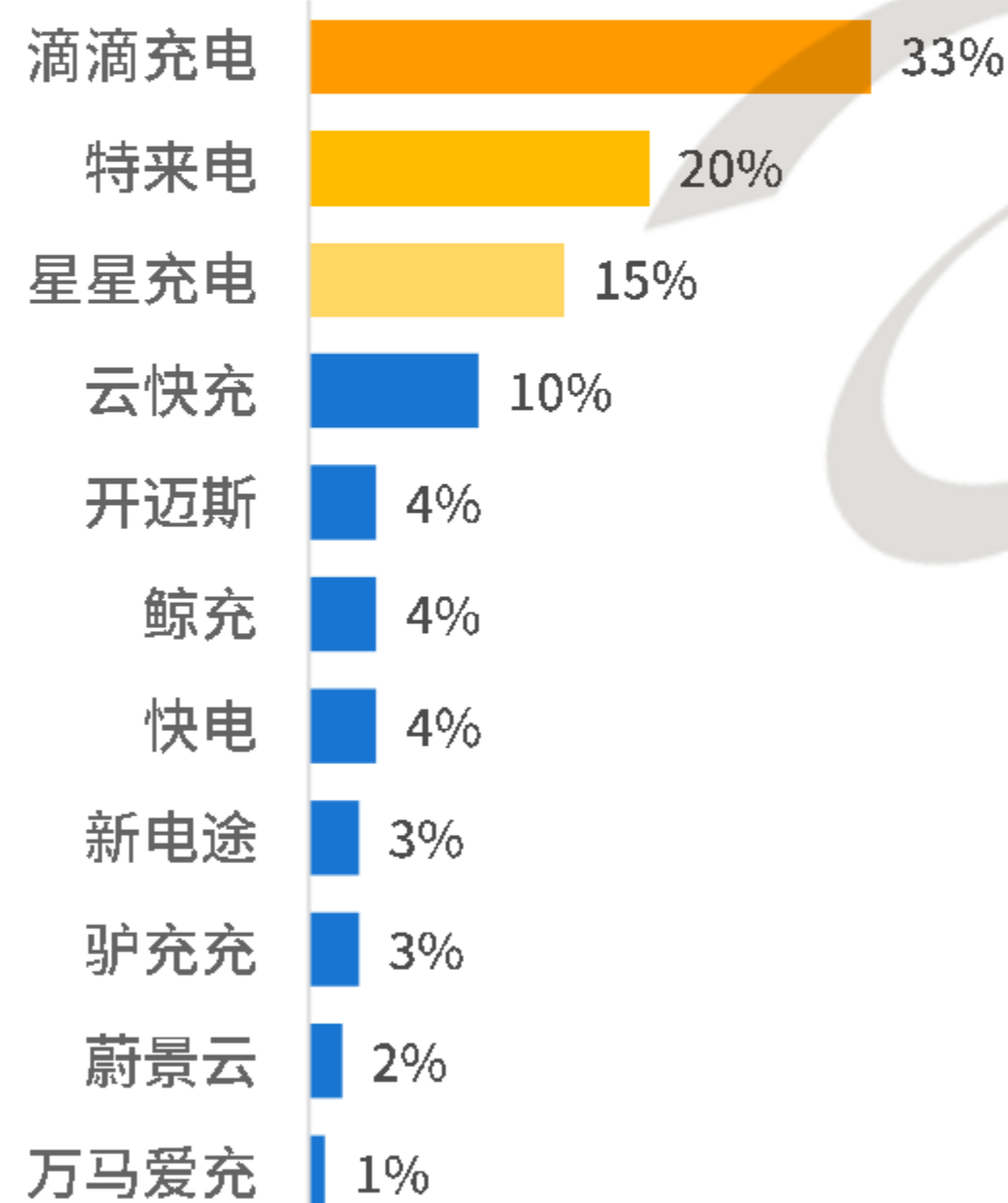


数据来源：易观开展的针对新能源汽车用户的公共充电服务调研，Q：第三方运营品牌中，您经常使用的品牌为？N=3000·易观分析整理

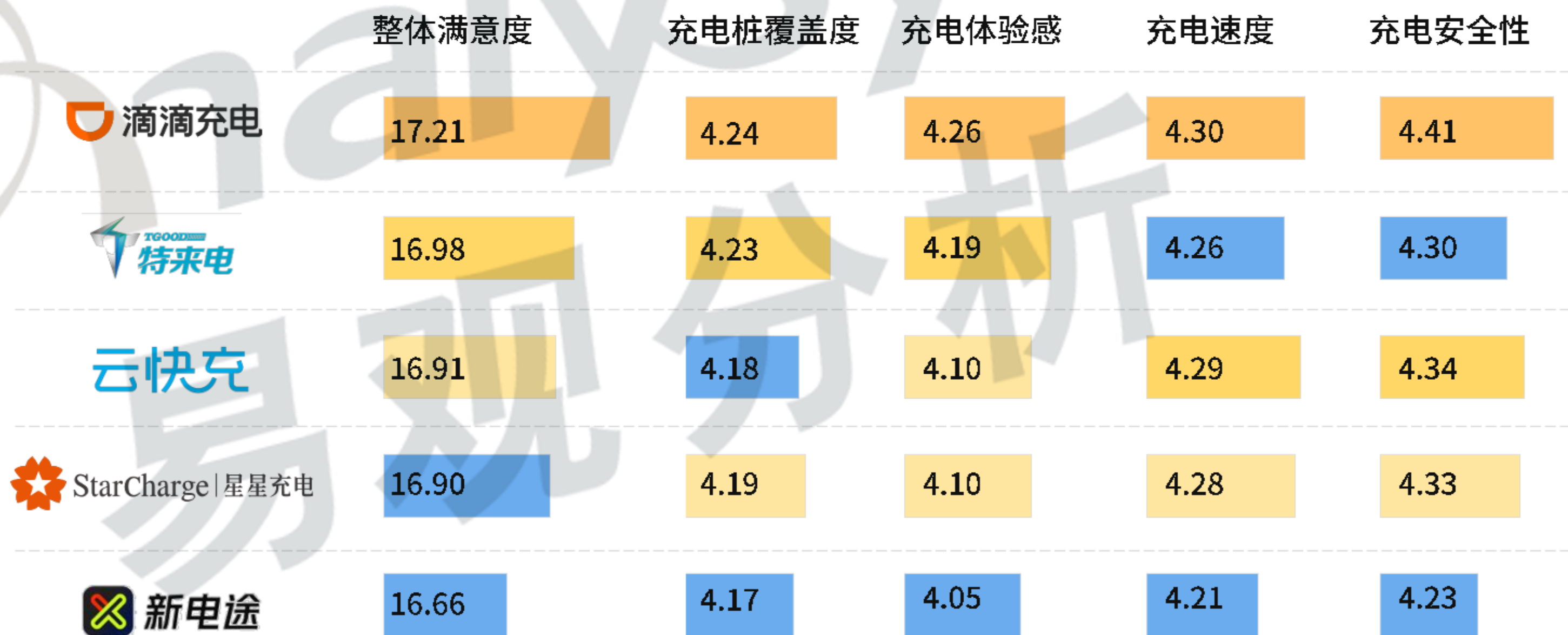
用户对滴滴充电、特来电和云快充的满意度较高，滴滴充电、特来电和星星充电是用户推荐度较高的运营商品牌

- 滴滴充电、特来电和云快充是用户更愿意选择的公共充电运营商品牌TOP3，满意度分数分别为17.21、16.98和16.91。从用户对公共充电运营商的推荐度来看，滴滴充电、特来电和星星充电占据了前三位。

用户对中国公共充电运营商推荐度



中国公共充电运营商满意度TOP5

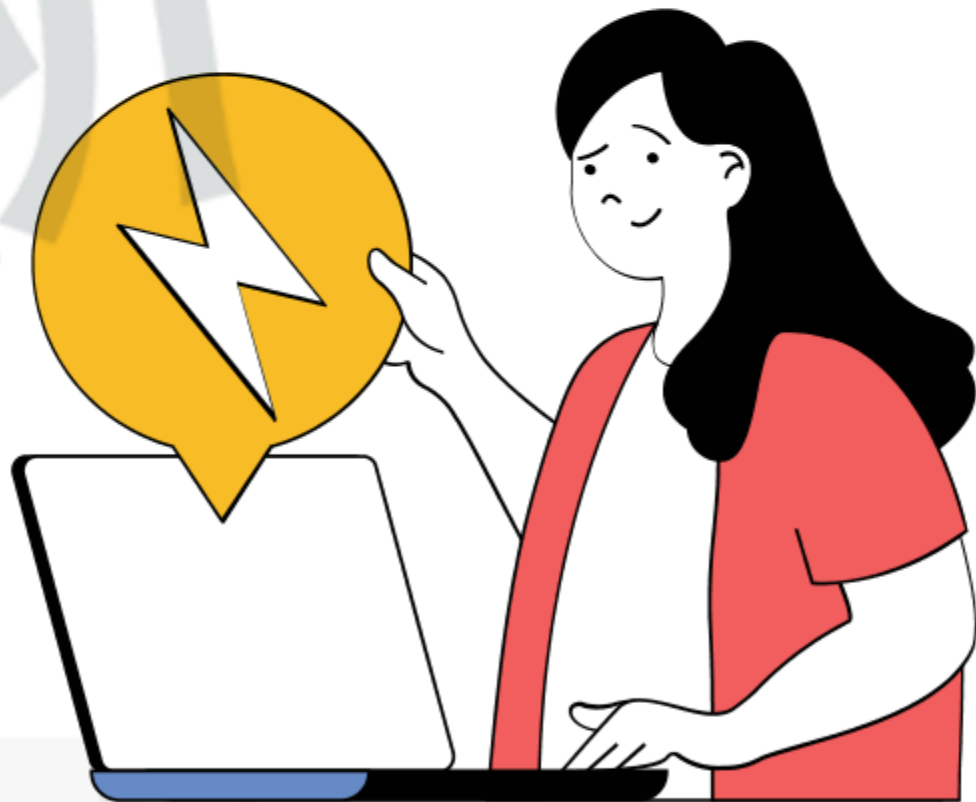
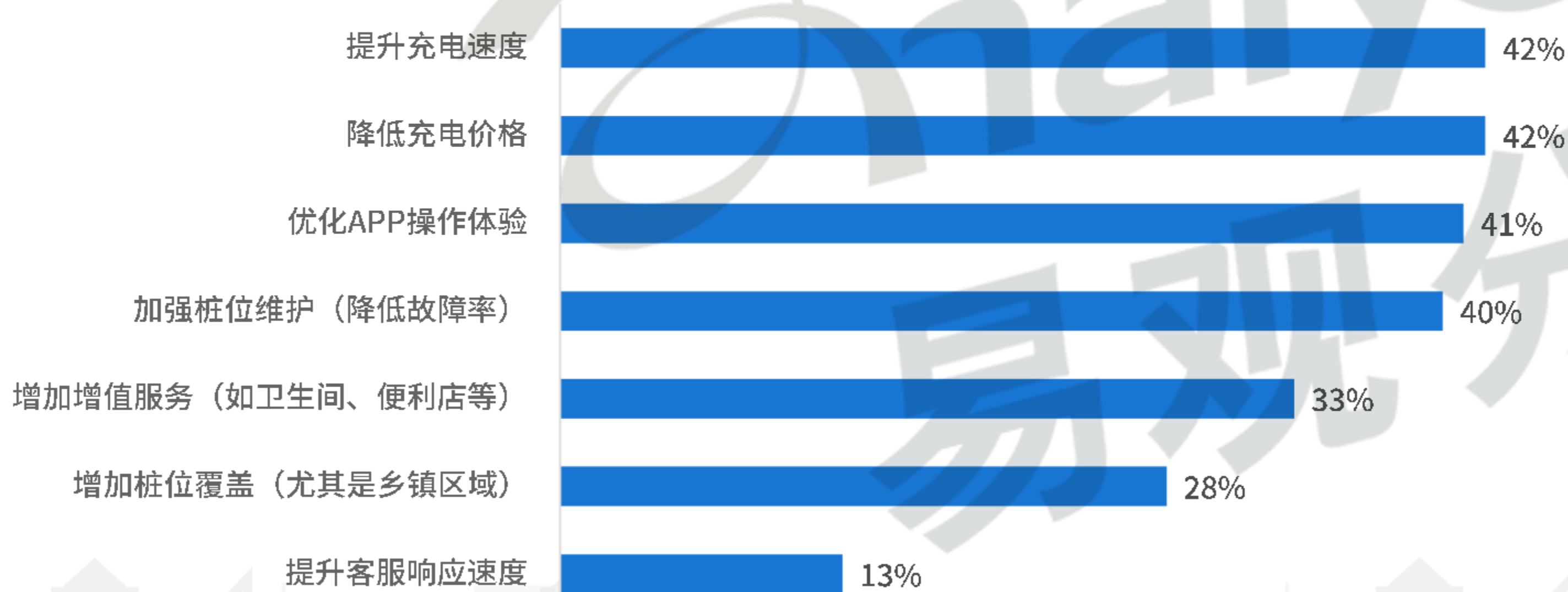


数据来源：易观开展的针对新能源汽车用户的公共充电服务调研，Q：请您从以下维度对运营商品牌进行评分？您更愿意向朋友推荐哪个运营商品牌？N=3000·易观分析整理

用户认为提升充电速度和降低充电价格仍是当前行业最需要改进的地方，APP的操作体验也有一定的提升空间

- 提升充电速度仍是用户认为充电行业需要改进和提升的重要方面，缩短充电时间对用户来说仍是提升充电体验的最要因素。降低充电价格也是用户的期望之一，虽然运营商无法调节基础定价，但可以通过会员制、套餐制等精细化运营方式降低用户用电成本。此外，用户对运营商APP的操作体验仍期望得到优化，帮助用户快速定位最实惠的充电站、完善充电站及周边的服务信息也是运营商的发展方向。

用户对中国公共充电服务的期望



数据来源：易观开展的针对新能源汽车用户的公共充电服务调研，Q：当前充电服务，您认为还有哪些需要改进的地方？N=3000·易观分析整理

04

中国公共充电消费市场的 发展趋势



效率价值升级：从“能充电”到“快充电、稳充电”，适配用户时间需求，实现行业高质量发展

- 目前中国公共充电行业基本已告别粗放式的规模扩张，已经从“解决有无”的基础阶段，迈入“提质增效”的高质量发展阶段，快速、稳定的充电服务是用户告别里程焦虑、提升时间效率的核心需求。



用户时间成为核心稀缺资产，诉求从“有电充”转向“省时靠谱”



企业充电枪存量博弈开启，效率竞争成核心赛道



适配高压车型普及与电网高效用能需求，倒逼行业升级

快充电

普及大功率超充，将补能时长从小时级压缩至分钟级，适配用户碎片化补能需求，降低时间成本

稳充电

保障供电、设施稳定，杜绝跳枪、断电等问题，确保补能确定性，避免无效耗时

实现公共充电行业
高质量发展

经济价值升级：从“价格透明”到“精准惠民”，降低用户补能成本

- 未来中国公共充电行业的经济价值必将从基础的“价格透明”向更高阶的“精准惠民”迈进。浮动电价考验运营商与商户的经营能力，只有紧跟市场变化、切实考虑用户福利的运营商才能获得用户的信赖；同时，虚拟电厂和V2G模式也可以有效降低用户的实际补能成本，最终将推动中国公共充电行业走向更健康、可持续发展模式。

经济价值 升级

浮动电价考验商户经营水平，带来更大想象空间

市场化浮动定价打破固定电价的限制，运营商可依据电网负荷、场站客流灵活调价，既通过错峰引导提升桩体利用率、增厚基础充电收益，也放大峰谷价差，让光储充场站获得可观的能源套利收入。

平台精细化运营，会员订阅叠加补贴福利

推出月卡、年卡、快充套餐等，通过锁定高频用户，提供低于市场价的专属优惠，用户享受稳定低价，避免价格波动影响，充电成本可预测、可控制。运营商与出行平台、银行、车企等合作，推出联合优惠、支付立减、积分兑换等活动。

虚拟电厂和V2G助力国家新型电网建设

虚拟电厂与V2G（车网互动）是支撑国家新型电网建设的两大核心柔性资源，通过数字化聚合与双向能量互动，推动电网从“集中式调控”向“源网荷储协同”转型，助力能源产业高质量发展。

安全价值升级：从“基础安全”到“全维度防护”，筑牢用户信任底线

- 中国公共充电行业的安全价值正经历从“基础安全”到“全维度防护”的深刻变革。通过覆盖设备、运营、网络和用户场景的全方位安全体系，不仅从根本上杜绝安全隐患，更会将用户的安全感提升到新的高度，这也是筑牢用户信任、保障行业长远发展的基石。

从“合格”到“可靠”

公共充电运营商的设备不仅需要满足基础的国标安全要求，更要构建覆盖设备、连接、接口和数据等全方位的充换电安全保障体系，从源头杜绝因设备故障引发的安全隐患。

从“物理防护”到“场景覆盖”

除了充电设备本身的安全，还包括充电场站的环境安全，如监控覆盖、紧急呼叫按钮、防滑地面、照明设施等。为用户提供一个安全、舒适的充电环境，消除用户在充电过程中的后顾之忧。

从“被动响应”到“主动预警”

通过物联网、大数据平台和先进算法，控制充电进程，实时识别大功率充电时的电流、电压、温度等指标异常，在出现不稳定情况时，及时采取降功率、限充、停充等管控措施，主动预警避免危险。

从“功能实现”到“数据加密”

建立完善的网络安全防护体系，对用户数据、支付信息、充电记录等进行严格加密和权限管理。有效防范黑客攻击、数据泄露等风险，保护用户的隐私和财产安全。



生态价值升级：从“单一充电”到“场景融合”，拓展用户价值边界

- 随着中国公共充电行业的迅速发展，未来公共充电行业的生态价值必将经历从“单一充电”到“场景融合”的生态变革。通过与能源、出行、商业等场景的深度融合，不仅会极大地丰富用户的充电体验，更拓展出行业的盈利边界，推动公共充电从一个功能性的补能点，升级为充满活力的综合性服务生态。

充电+能源生态

从“用电终端”到“源网荷储协同节点”

- 虚拟电厂聚合价值：海量充电负荷与储能资源聚合，形成可调度的虚拟电厂，参与电力现货、需求响应、碳交易，开辟能源服务新收益。
- V2G双向互动：充电桩升级为双向接口，电动车成为移动储能单元，可向电网放电调峰，车主卖电增收、电网减少扩容投资。

充电+商业生态

从“卖电”到“多元价值变现平台”

- 充电场站叠加休息、餐饮、零售、维保、二手车、保险等服务，从单一充电转向“充电+商业”综合服务空间，提升场站坪效。

充电+出行生态

从“补能点”到“智慧出行服务入口”

- 充电网络与车联网、智慧路网、出行平台打通，实现智能找桩、预约充电、无感支付、自动导航，提升出行效率与体验。
- 沉淀车辆、用户、能耗、出行轨迹等海量数据，赋能智慧交通精细化运营。



激发科技与创新活力

易观分析



关注易观分析
获取更多报告

易观千帆



掌握数字经济
就用易观千帆

易观数字化



关注易观数字化
把握技术应用新趋势

易观分析社群



加入易观分析社群
与行业伙伴一同交流