电动体验逐渐成型

重塑电动汽车充电体验

作为电动汽车充电基础设施（EVCI）领域的全球领导者，ABB 简化了其在这一领域的互联云服务。公司新推出的 Asset 解决方案使电动汽车充电基础设施运营商能够基于实时数据型洞察实施流程优化并降低运营成本。另一方面，其 Styling 解决方案经过专门设计，可通过一个远程控制的灵活易用解决方案在电动汽车充电桩显示屏上展现品牌的生命力。

Martijn Hanegraaf
ABB 电动交通事业部
荷兰代尔夫特

martijn.hanegraaf@nl.abb.com

越来越多的电动汽车从生产线下线。根据国际能源署（IEA）发布的数据，经过十年的增长，已经生产了 1,000 多万辆电动汽车。此外，专家预测年均增长率将接近 30%，到 2025 年，电动汽车销量将达到

Roland Burger 的一项研究显示，到 2030 年，电动汽车的流通量可能会达到 1.4 亿辆左右。

近 1,500 万辆。事实上，ABB 委托 Roland Burger 进行的一项研究显示，到 2030 年，电动汽车的流通量可能会达到 1.4 亿辆左右 →01。

随着电动汽车保有量的不断增长，对电动汽车充电配套基础设施的需求也日益迫切。截至 2021 年，全球共有 180 万台充电桩 →02 [1]。

随着电动汽车的日益普及，到目前为止，OEM 和充电网络运营商一直认为，他们的目标是要使电动汽车的充电过程尽可能与内燃机车辆的加油相媲美。然而如今，鉴于充电领域的创新水平，业界正提出质疑：这一目标是否太过保守？凭借广泛的数字化功能，现在和未来的电动汽车充电站都会超越司机的传统加油体验，而且还将为充电桩运营商带来更高的效率和成本效益。

重新定义 Web 解决方案

作为电动汽车充电基础设施（EVCI）领域的全球领导者，ABB 身处这场数字化充电革命的核心位置。ABB 致力于持续创新其硬件和软件解决方案，已重新开发出适用于 EVCI 的互联服务 →03。新服务于 2022 年 4 月在全球推出，根据客户反馈专门设计，旨在创建一系列更简便、更灵活、更具成本效益的 Web 解决方案。

在 ABB 之前为其直流充电桩产品组合提供的产品/服务中，包括四个独立的 Web 解决方案：

- Driver Care - 适用于非商业充电桩网络，以监视和操作相关充电桩
- Charger Care - 一种扩展服务解决方案，供经验丰富的充电桩运营商使用，以深入

图片来源：©TheSupporter/stock.adobe.com

了解充电桩的运作，能够诊断和排除硬件问题，并简化服务操作

- 案例管理 - Driver Care 和 Charger Care 随附的一项功能，用于向 ABB 寻求服务支持
- 支付 - 这种功能使充电桩运营商和/或电动汽车服务供应商能够借助支付终端设备实现其充电网络的商业化，通过向非会员开放充电网络来创造额外收入

新的模块化产品/服务 →04，虽然保留了上述 Web 解决方案系列中许多受欢迎的功能，但作为 ABB Ability™ 互联解决方案产品组合的一部分，已经过精简，包括两种主要的云服务：ABB Asset 和 ABB Styling。两者均基于 SaaS 定价策略标准，包括多个功能层级，各个层级的月费和可选“附加组件”各异，旨在为客户实现最大价

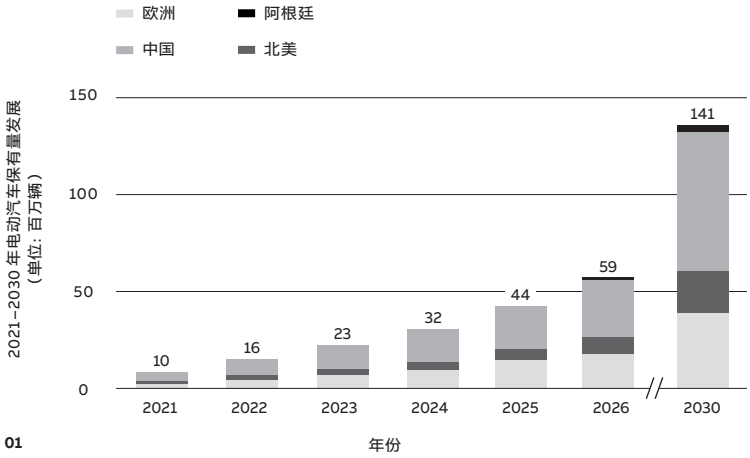
ABB Ability™ 产品组合现包括两种主要的云服务：ABB Asset 和 ABB Styling。

值。以下概述了新产品/服务可为客户提供的主要优势。

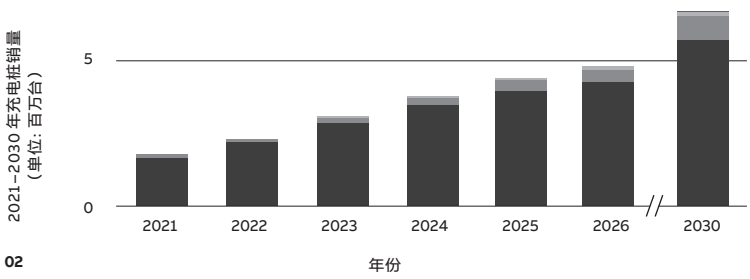
ABB Asset

ABB Asset 使电动汽车充电基础设施运营商能够基于实时数据型洞察实施流程优化并降低运营成本。其产品/服务包括三个层级（基础版、专业版和企业版），以提供灵活性，客户可根据其运营需求精准选择功能。

ABB Asset 可提供充电模式、成本预测和充电网络优化机会方面的洞察，无需投



01



02

资外部运营管理软件平台即可获得这些功能。此外，通过远程故障排除，可以提高服务效率和系统可用性。更重要的是，对于基础版，充电桩监控和充电会话监控功能包含在硬件购买中，并且可以根据需要轻松升级到更高版本或附加组件。

最终，通过增加正常运行时间和降低运营成本，ABB Asset 将帮助客户建立信任感和忠诚度，同时提高盈利能力和预期收入的可预测性。

ABB Styling

同时，ABB Styling 解决方案将推出专业版，为电动汽车服务供应商提供支持。这将使供应商可以在充电机桩创造独特的品牌体验，以建立客户忠诚度。该 Web 解决方案具有无与伦比的灵活性，可在电动汽车充电桩显示屏上展现品牌的生命力，并创造独特的广告功能和品牌体验，使创收机会进一步最大化。

ABB Asset 产品/服务包括三个层级，以提供灵活性，客户可根据其运营需求精准选择功能。

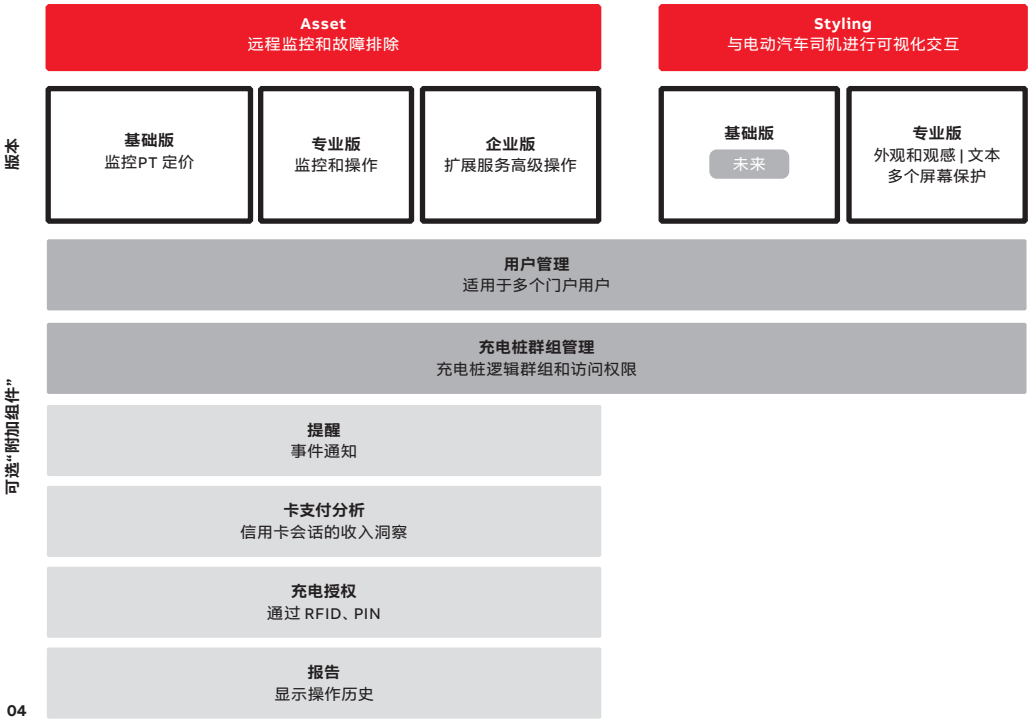
它允许通过简单的定制和更新过程设计并部署适合各个站点的不同样式设置。最终形成了一种远程控制的灵活易用解决方案，使 ABB 的客户可以完全掌控其充电桩品牌宣传。这不仅使他们能够改善客户参与度和保留率，还能够提高盈利能力，从而为未来发展可持续业务提供支持。展望未来，HMI Styling 解决方案将会增加更多版本，以进一步为客户提供最大程度的灵活性。

可选附加组件

为了向客户提供最大的灵活性，已创建了可选升级，作为两项主要服务的补充。ABB Asset 和 ABB Styling 都可以通过用户管理附加组件进行升级，从而能够将用户添加到门户。此外，通过 ABB Asset 和 ABB Styling 解决方案，客户还可以使用充电桩群组管理附加组件，对充电桩的管理进行分组（例如，通过限制某些充电桩群组的访问权限）。

ABB Asset 客户还可以从以下额外升级中受益：

03



04

—
01 按地区显示的全球电动汽车库存[1]。

—
02 2021 - 2030 年全球充电桩预计销量和收入。UHPC: 超大功率充电。HPC: 大功率充电 [2]。

—
03 ABB 为充电桩运营商(CPO)和电动汽车服务供应商(eMSP)重新开发了电动汽车充电基础设施的互联服务。

—
04 ABB Ability™ 互联解决方案产品组合经过扩展，包括两种主要的电动汽车充电云服务：ABB Asset 和 ABB Styling。

- 提醒（所有版本可用）- 发送一些有关预配置标准的通知
- 卡支付分析（所有版本可用）- 提供通过充电桩支付终端创造收入的更多洞察
- 充电授权（所有版本可用）- 允许通过 RFID 或 PIN 授权充电会话
- 报告（专业版和企业版可用）- 显示操作历史

数字化转型时代需要各行各业进行变革和创新。交通运输业也不例外。随着新的交通方式在全球越来越被接受，汽车行业及相关 OEM 可以改变的不仅仅是驾驶体验，还有全方位的相关体验，例如电动汽车充电。

—
通过增加正常运行时间和降低运营成本，ABB Asset 将帮助客户建立信任感和忠诚度。

毫无疑问，司机的期望比以往任何时候都要高。但是，借助 ABB Asset 和 ABB Styling 等智能互联解决方案，充电桩运营商和电动汽车服务供应商已经具备满足并超越这些期望的能力。ABB 致力于通过开发能够为所有人带来全新和升级客户体验的技术，为电动汽车客户走上数字化的道路提供支持。•

—
参考文献

[1&2] Roland Berger.《ABB 委托电动汽车市场研究》。2021 年 11 月 6 日。