

加速C端布局 宁德时代坚称： 不造车 不卖车



宁德时代副董事长李平

8月10日，宁德时代全球首家新能源生活广场在四川成都开业。该生活广场将为消费者打造覆盖新能源生活“看、选、养、学”四大维度的“全场景·新体验”，一站式解决用户体验和服务无法被完整满足的痛点。

不过，宁德时代副董事长李平在开业现场否认宁德时代将会直接进军C端市场，强调宁德时代“不会造车，也不会卖车”。他称，宁德时代“开店”的目的是打造一个整合平台，帮助车企展示好车，帮助消费者选好车，帮助新能源行业高速发展。

宁德时代CMO罗坚表示，宁德时代已经是动力电池行业第一名，无须再简单证明自己，而是要把新能源车的“蛋糕”做大。“宁德时代坚决不造车，这是肯定的，绝对是要贯彻下去的。”



宁德时代新能源生活广场



宁德时代新能源生活广场摆放着不少今年上市的新车型

1 新能源车“最全线下车库”

“我们打造了全球首创的新能源车品牌馆。馆内分区域配有30位新能源车专家为用户提供面对面顾问式选车养车咨询服务。”宁德时代有关负责人介绍，宁德时代全球首家新能源生活广场位于成都的IMC国际广场，面积13800平方米。宁德时代希望与合作伙伴一起，将新能源生活广场打造成为高品质新能源生活的载体和土壤，塑造新能源“全场景”，为每个来广场的人，创造美好生活的“新体验”。

作为全球首创新能源车品牌馆，宁德时代新能源生活广场帮助消费者一站式看齐新能源热门车型。宁德时代用创新模式解决消费者看车地点分散、选择少、难比较的痛点，打造全球首创的新能源车品牌馆，首批入驻41家车企品牌70余款车型，到2024年底或将有超100款车型入驻，成为搭载宁德时代电池的“最全线下车库”。

记者从现场获悉，宁德时代新能源生活广场首批入驻品牌包括：阿维塔、埃安、奥迪、宝马、奔驰、奔腾、别克、长安深蓝、长安福特、长安启源、东风本田、飞凡、广汽本田、红旗、iCAR、极氪、极狐、问界、理想、沃尔沃、智界、哪吒、特斯拉等。

馆内车型覆盖轿车、SUV、MPV不同定位及纯电、混动、增程不同动力形式的车型产品，服务用户省时省力畅快看车，让用户一次性看全兴趣车型、意向车型。

8月10日，宁德时代后市场服务品牌“宁家服务”正式发布，宁德时代车主俱乐部线上小程序也正式上线，打通线上线下全场景，为车主提供全方位、便捷且专业的服务体验。此外，宁德时代新能源生活广场还将致力于新能源知识推广，让可持续发展观念深入人心。

宁德时代研发人员介绍，宁德时代研制的麒麟电池作为高端定制化动力电池产品，采用三元锂材质，通过CTP3.0技术，使体积利用率达到72%，能量密度高达255Wh/kg，满足新能源汽车对极致性能的追求，包括理想MEGA、极氪001、小米SU7等在内的热门车型先后搭载麒麟电池。

2 助合作伙伴把生意做好

在宁德时代新能源生活广场开业仪式上，宁德时代副董事长李平表示，“可能有人认为‘宁德时代要卖车了’。我们曾经说过‘不造车’。在这里，我想说，宁德时代也不卖车。”

李平称，宁德时代想通过新能源生活广场，解决行业两大痛点：一是车企难以触达消费者的痛点。行业巨变，新消费群体崛起，车企正寻找高效触达消费者的新路径。二是消费者信息不对称的痛点。消费者在选择新产品、新品牌时，难以获取充分信息。

对于宁德时代是否会造车的疑问，宁德时代CMO罗坚表示，“宁德时代坚决不造车，这是肯定的，绝对是要贯彻下去的。”罗坚表示，宁德时代未来既不会造车也不会卖车，此次搭建新平台是为了方便消费者能够一站式看完所有品牌的新能源汽车，“至于卖车，那是汽车主机厂商的事。”罗坚称，宁德时代所有的客户都是公司最紧密的合作伙伴，“帮他们把生意做好，那才是我们的分内之职。”

对于宁德时代是否会推出类似华为“Hi模

式”的“CATL inside”的疑问，宁德时代CMO罗坚称，“宁德时代不会搞‘CATL inside’。宁德时代不会采用像英特尔早年的市场策略，并不希望简单地给新能源汽车贴上一个宁德时代的标签。”

据统计，截至今年6月，宁德时代已服务超1405万辆新能源车，且在今年全球销售Top 50的新能源车型中，有27款搭载宁德时代电池，几乎覆盖了市面上所有类型的新能源车。

但对于消费者而言，其看车、选车始终存在“地点”分散、“选择”少、“比较”难等痛点，这也成为“一站式选车”服务推出的主要原因之一。

宁德时代方面相关负责人表示，“宁德时代打造新能源生活广场，通过构建信任场景拉近车企朋友圈关系与消费者亲密度，创新业务增长点，以找到支撑市值持续增长的确性路径。”

“宁德时代通过开设线下品牌展示门店和打造‘新能源生活广场’，能够直接展示其技术和产品优势，吸引消费者关注，直接面向消费者建立品牌认知，提升品牌知名度和美誉度、市场影响力。同时，这也有助于宁德时代更好地了解市场需求和消费者偏好，为产品研发和市场营销提供有力支持。此举还有助于宁德时代在与整车厂的合作中占据更有利的位置，提高议价能力和话语权。”福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪向记者分析表示。

3 加速C端布局背后有玄机

尽管宁德时代称“不造车”也“不卖车”，但其无疑是在加速C端业务的发展。此次开业的宁德时代新能源生活广场，便已覆盖该公司电池、换电、智能底盘等业务。

“通过to C策略，宁德时代能够更紧密地贴近市场前沿，更及时捕捉消费者需求变化，灵活调整产品策略与服务方案，从而强化市场竞争力。to C策略不仅有助于宁德时代在动力电池领域稳固市场领导地位，还可能开辟新的收入来源，如：电池租赁、售后维护服务等，实现收入结构的多元化，提升企业财务的稳健性与灵活性。”中国矿业大学（北京）管理学院硕士生企业导师支培元表示。

不少业内人士认为，当前，电池厂商与整车企业之间的关系正经历深刻转型，已从简单的供应链上、下游关系，向更深层次的合作伙伴关系转变。

具体来看，不少整车企业已与电池厂商建立长期战略合作关系，通过共同研发电池技术，以确保供应链稳定性与技术领先性，进而实现双方共赢。

与此同时，部分整车企业亦纷纷自建电池工厂，减少对第三方电池供应商的依赖，通过实现产业链垂直整合，增强供应链的自主可控性。

詹军豪认为，目前电池厂商和整车企业之间的关系复杂多变。“一方面，整车企业依赖电池厂商提供关键零部件；另一方面，为了降低风险和成本，整车企业也在寻求多元化电池供应。”

对于电池厂商发力C端业务所带来的影响，有业内人士分析认为，这主要取决于电池厂商能否在竞争与合作、创新与服务之间找到最佳平衡点，以及整个行业能否在这一过程中实现共赢与可持续发展。

相关

投资eVTOL独角兽 切入低空经济新赛道

契机，此次投资是宁德时代积极布局万亿级低空经济新赛道的关键落子。

峰飞航空于2017年在上海成立，也是国内最早投入eVTOL电动垂直起降飞行器赛道的企业之一。公司目前在电动垂直起降飞行器领域完成了多款产品布局，主要包括大型物流飞行器和自动驾驶载人飞行器。

为何宁德时代本次牵手峰飞航空？一位低空经济创企高管告诉记者，电池技术是eVTOL飞机发展的核心，直接影响到飞行器的续航能力和运营效率，包括新一代电池、快充技术、电池热管理系统等。由于需要长距离载人飞行，目前eVTOL航空电池的能量密度亟待进一步突破。本次全球电池行业标志性企业宁德时代投资eVTOL头部企业峰飞航空，体现了其对峰飞航空竞争力和长远发展潜力的认可，双方或许还将在电池研发领域有更多合作。

据相关预测，到2026年全球eVTOL市场规模将达619亿美元；2040年将超万亿美元。eVTOL的起飞，也给作为核心组件的动力电池提供了新的发展空间。

去年以来，宁德时代在航空电动化领域动作频频。去年4月，公司推出凝聚态电池，其单体能量密度最高达到500Wh/kg，较目前主流的电动汽车电池高出一倍左右，可以满足支线客机的能量密度要求，对于600~1200km航程的航空用途来说，电动化成为可能。而电动载人飞机以及eVTOL，也因此成为凝聚态电池的主打应用领域。

去年7月，宁德时代还与中国商用飞机有限责任公司、上海交大企业发展集团有限公司共同成立了商飞时代（上海）航空有限公司。该公司经营范围包括许可项目：民用航空器维修、民用航空器零部件设计和生产、民用航空器（发动机、螺旋桨）生产、电池销售等。

宁德时代首席科学家吴凯透露，宁德时代凝聚态电池正在进行民用电动载人飞机项目的合作开发。今年4月，吴凯就上述研发合作披露最新进展称，搭载宁德时代的凝聚态电池，今年已在吨级以上飞机的验证机首飞成功。

据上海证券报、第一财经、科创板日报等