

Sodi
RACING TEAM



Sodikart

全电力卡丁车

新能源的动力消遣

法国华南咨询公司
Sinan Consulting

4大车型	2
<i>Sodi Racing</i>车队	2
成功的原因	1
在中国的前景	1
项目优势	2
项目难度	2
3种意向	3
投资额	3



SODIKART是总部设在欧洲西部的南特（法国）的 私营国际公司 。
也是世界排名第一卡丁车制造商。



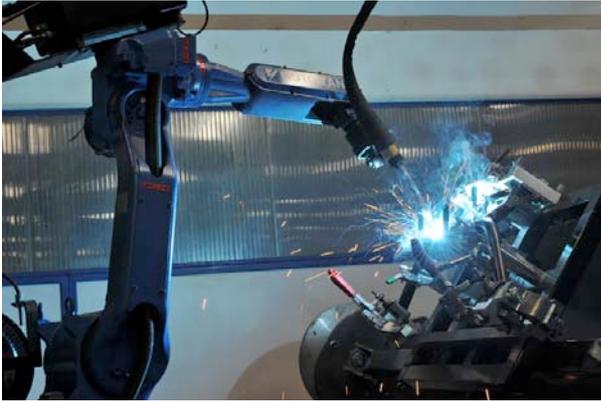
场馆的展厅



行政管理



技术研发设计



30年来，SODIKART的业务遍及五大洲，并在卡丁车的市场的产业链中，提供了5类独特、多元的产品和服务：

- 1.专业卡丁车的租赁；
- 2.卡丁车的设计制造；
- 3.全系列配件（Tekneex）和设备（箱）的研发；
- 4.远程销售，技术支持和专卖店；
- 5.组织竞赛，专属车队，以及大型赛事的筹备；

4大车型





1.Sodi RACING专业赛道系列

专为非职业车手设计的赛车，在世界大赛、欧洲锦标赛、洲际大赛中，Sodi Racing连续多次取得优异成绩。此系列在国际卡丁车委员会CIK（Commission Internationale de Karting）中已连续获得7年认证。





2.Sodi Prototype原型机车系列



专为ERDF大师级赛车提供的机箱，独家TTTekneex技术应用，造就ST32这个高功率电力推进的竞赛变速箱。



由SODIKART研究和开发团队广泛的研究开发的电力推进STX是机车的核心优势。它的连续V 65的输出功率为20kW，相当于传统小型赛车的内转子总和。



分列两包装的电池使用技术闻名的高放电容量的镍钴锰（NCM）。在高速竞赛中的续航力为15分钟（充电时间为30分钟），对于贝西站比赛绰绰有余。



由专业车手在赛道上的测试，123公斤的负重，最高运行速度超过100公里/小时的，略高于传统卡丁车。以65V输出功率为20kW的能力提供相当于常规卡丁车的动力。



3.Sodi Rental租赁系列

专为专业人士租用而设计。
在世界上超过1000个赛道（室内和室外）使用，是目前世界上最好的租赁型卡丁。
“经典、威望和Ekokart”三大系列，无论是热敏、电力或者气化方面，目前Kart租赁在市场上还没有竞争对手。

Sodi Classic



Sodi Prestige



Sodi EKOKART



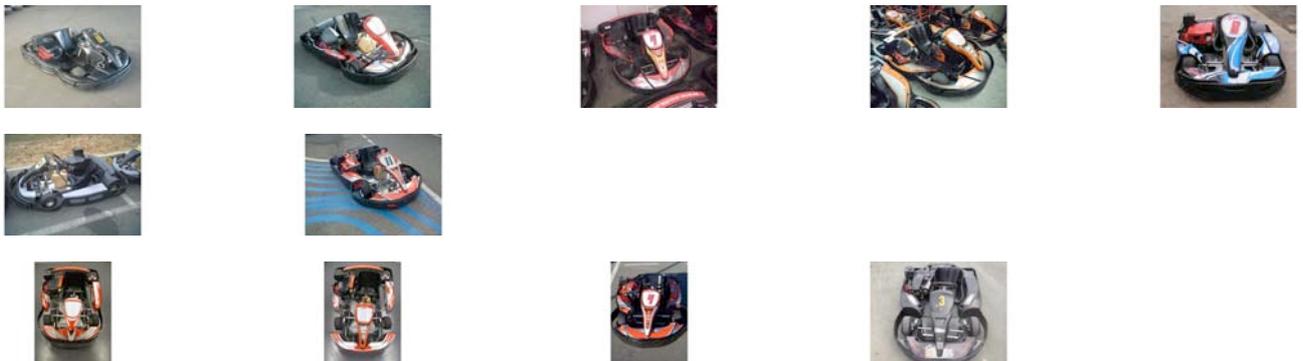
4.Sodi Rental Occasions 租赁之“机遇”系列

从1,000欧元到2,000欧元的三个系列

Sodi A PARTIR DE 2000€ HT/u



Sodi ENTRE 1000€ & 2000€ HT/u



Sodi MOINS DE 1000€ HT/u





Sodi Racing 车队

自2003年亮相以来，在强大的技术研发支持下，Sodi车队成为拥有最先进的国家级工厂后备力量的一支车队。



成功的原因

微型汽车（卡丁车）运动并没有随着汽车的普及而衰落，相反，在汽车国家里，卡丁车运动逐渐成为一项既能包容业余消遣，也能成就专业赛事的运动。

▶ 传统卡丁车在发达国家一直保持稳定的热度，得益于：

- 娱乐消遣性与技术性的结合；
- 易于掌握；
- 刺激而安全；
- 老少咸宜，覆盖单人、家庭到团体参加；
- 容易形成圈子消费群；
- 下至游乐园，上至国际级赛事，有垂直体系作为支撑，能形成产业链条；

▶ 全电力卡丁车的出现，不仅继承了传统卡丁车的优点，同时还具备以下优势：

- 电力驱动的瞬间加速比传统发动机更快，动能转换更有效率，大大提升“飙车”的乐趣；
- 在保持原有动力和速度的同时，大大降低了噪音，对环境的干扰减到最少；
- 新能源动力不产生尾气污染；
- 电力驱动使安全性得到最大程度的保障；
- 由此卡丁车项目可以与高尔夫、网球等很多“宁静”项目同时规划在一个区域内；
- 在高纬度地区的场地，与太阳能发电技术结合，使电力卡丁车变成一项绿色运动；

在中国的前景

中国卡丁车运动经历过一窝蜂上马现象后，陷入长达十多年的低迷状态。

国内市场一直没有找到卡丁车的市场盈利点，原因很多，其中一个重要原因，是在推广定位中，卡丁车作为体育运动项目与消费项目之间的界线不清晰，作为体育运动它不是奥运项目，作为游乐项目它过于超前，因此在长达二十多年里，无论作为体育运动还是游乐项目，两者都没有发展起来。

卡丁车中国市场重新启动，也许就在国民汽车消费市场成熟时期间：

- 当家庭汽车普及之后，驾驶不再是技术含量很高的事情；消费者反而会产生追求驾驶乐趣的消费欲望；
- 与新兴的汽车文化相结合，会产生很大的规模效应；
- 国内市场对消费项目的多元化、高端化和国际对接的强劲需求，对卡丁车项目而言是一个重新进入市场的机遇；
- 低噪音无污染的新技术卡丁车，能与高端消费很好地结合，形成一定的隔离性，保证了消费吸引力；
- 相对的高消费，可以打造一个高端市场，形成示范人群，一反以往“从低往高走”的方式，反而容易在市场中形成竞争优势；
- 新能源动力卡丁车将是一个极好的市场卖点；

项目优势

- 有很高的准入门槛，包括资金、场地、技术和管理水平；
- 容易与其他游乐、消费、休闲度假项目的结合；
- 有国际赛事作为市场号召；
- 与目前的汽车文化相匹配；
- 如果获得良好先发优势，能与国家体育部门联合推广市场，形成巨大的产业优势；

项目难度

- 强大的资金投入和高水平的管理；
- 对市场打造能力的要求很高；
- 市场培育期的复杂性；
- 对配套设施和服务的要求较高；

3种意向

1.整体服务销售：

- 1.场地勘探；
- 2.项目的适用设计和规划（项目设计）；
- 3.设备销售和安装；
- 4.安全培训；
- 5.售后维护；
- 6.来自第三方树木公司的自然环境评估；

2.项目合作；

3.独立投资；

投资额

200万元/起

项目联系：

法国华南咨询公司

地址：319 Ave. du Prado,
Marseille, 13008, France
联系人：Rolland Fradet
电 话：0033 4 13 41 62 06
传 真：0033 6 83 79 58 01
邮 箱：contact@sinan-consulting.com

中国代表 刘旭东
电 话：010-51669030
手 机：133 229 78673（广东）
邮 箱：fondes@foxmail.com