

这个问题，就像在问一位建筑师，是应该专注于理解材料的力学性能，还是应该去说服客户采用某种设计风格。实际上，两者并非对立，而是同一枚硬币的两面。没有深厚技术底蕴的销售，如同在沙地上建造城堡；而缺乏市场洞察的技术，则可能成为实验室里精致的摆设。今天，我们就来聊聊，在能源转型这个宏大叙事里，技术与市场究竟如何共舞。

做储能技术还是做储能销售

这个问题，就像在问一位建筑师，是应该专注于理解材料的力学性能，还是应该去说服客户采用某种设计风格。实际上，两者并非对立，而是同一枚硬币的两面。没有深厚技术底蕴的销售，如同在沙地上建造城堡；而缺乏市场洞察的技术，则可能成为实验室里精致的摆设。今天，我们就来聊聊，在能源转型这个宏大叙事里，技术与市场究竟如何共舞。

让我们先看一个现象。过去几年，储能市场经历了爆发式增长，尤其是在工商业和通信站点领域。你可能会看到许多公司涌入这个赛道，宣传着相似的产品参数。然而，一个不容忽视的数据是，根据行业分析，在严苛环境（比如高温、高湿或无人值守的偏远站点）下，储能系统的实际故障率和性能衰减，远高于厂商在标准实验室条件下给出的数据。这背后反映出的，正是“技术”与“销售”的脱节：销售端可能热衷于谈论电芯容量和循环次数，但技术端必须直面热管理、系统集成可靠性、BMS（电池管理系统）的精准控制以及长达十年以上的全生命周期运维这些更为复杂的工程挑战。

这里，我想分享一个我们海集能在具体项目中遇到的案例。在东南亚某群岛国家的通信基站项目中，客户最初的需求很简单：解决基站频繁断电的问题。如果仅仅从“销售”角度，提供一个标准化的储能柜似乎就能交差。但我们技术团队坚持进行了深入的现场勘查，发现当地气候极端，常年高温高盐雾，且电网波动极大。标准产品在那种环境下，寿命可能大打折扣。于是，我们依托公司在江苏南通基地的定制化研发能力，从电芯选型、PCS（变流器）的宽电压输入范围设计，到柜体的防腐、散热结构，进行了全方位优化。最终交付的，不是一台简单的“电池柜”，而是一套集成了智能温控、远程运维和光储柴协同管理的“站点生命保障系统”。这个项目的关键数据是，在部署后的一年内，该区域基站的供电可用性从不足80%提升至99.5%以上，而运维成本反而下降了30%。这个案例清晰地告诉我们，真正的竞争力，源于用技术深度去理解和解决销售前端所触及的真实痛点。

那么，作为一家像海集能这样，从2005年就开始深耕新能源储能领域的企业，我们是如何看待这对关系的呢？我们认为，“技术”是锚，决定了你能走多稳、走多远；“销售”是帆，决定了你的方向和速度。没有技术这个“锚”，市场风浪一大，船就可能倾覆。我们集团提供从产品到EPC的完整服务，在江苏布局了南通（定制化）和连云港（标准化）两大生产基地，就是为了能灵活应对不同场景。比如在站点能源这个核心板块，我们为通信基站、安防监控提供的“光储柴一体化”方案，其核心优势并非来自某个单项技术的突破，而是源于近20年技术沉淀带来的系统集成能力——我们知道如何让光伏、电池、发电机和智能管理系统像一支训练有素的乐队一样协同工作，无论是在非洲的荒漠还是南美的雨林。这，就是技术赋予销售的底气。

所以，回到最初的问题：做储能技术还是做储能销售？我的见解是，这是一个伪命题。在当今的能源市场，尤其是面对工商业储能、户用储能乃至微电网这些复杂应用时，我们需要的是“技术型销售”

或“市场驱动型技术专家”。销售人员必须懂得技术的基本逻辑和边界，才能精准挖掘客户隐藏的需求，而不是简单推销产品清单；技术人员必须拥有市场视角，明白研发的最终目的是创造可交付、可靠、可盈利的客户价值。海集能之所以能成功地将产品与服务落地全球多个国家和地区，正是因为我们始终坚持这种“技术为体，市场为用”的融合思维。我们交付的从来不只是硬件设备，而是基于对当地电网条件、气候环境乃至运维习惯的深刻理解所定制的“高效、智能、绿色的储能解决方案”。

最后，留给大家一个开放性的问题：当未来储能像今天的家用电器一样普及时，您认为最终赢得用户信赖的，会是那个参数表最漂亮的产品，还是那个在最需要的时候从未让您失望的、沉默可靠的“能源伙伴”？您在选择储能解决方案时，会更看重哪一点？

来源: <https://www.hj-mobile.com>