

在能源转型的宏大叙事中，储能，正从一个技术术语演变为产业变革的基石。我时常和我的学生们讲，理解一个产业，不能只看技术参数，更要看它的“血脉”——也就是产品如何从生产线最终抵达用户手中。今天，我们就来聊聊储能产品在国内的销售渠道，这看似是商业问题，实则深刻反映了中国能源市场的结构与活力。

储能产品国内销售渠道的深层剖析与未来图景

在能源转型的宏大叙事中，储能，正从一个技术术语演变为产业变革的基石。我时常和我的学生们讲，理解一个产业，不能只看技术参数，更要看它的“血脉”——也就是产品如何从生产线最终抵达用户手中。今天，我们就来聊聊储能产品在国内的销售渠道，这看似是商业问题，实则深刻反映了中国能源市场的结构与活力。

现象是显而易见的：储能市场正从政策驱动，快速转向多元化需求驱动。过去，我们谈论储能，焦点多在大型电站。但现在，工商业的峰谷价差套利、户用对能源独立性的追求、以及遍布全国的通信基站与边缘计算节点对稳定供电的渴望，共同催生了一个碎片化却又总量惊人的市场。这种需求结构的变迁，直接重塑了销售渠道的形态。传统的、单一的项目制直销，已无法完全覆盖这片蓬勃生长的“草原”。

让我们看一组数据。根据中国能源研究会储能专委会的分析，2023年中国新型储能新增装机规模再创新高，其中工商业储能增速尤为亮眼。更重要的是，市场参与主体急剧增加，不仅包括像我们海集能（上海海集能新能源科技有限公司）这样拥有近二十年技术沉淀、从电芯到系统集成全链条布局的“老兵”，也涌现了大量专注于细分场景的集成商和服务商。渠道，因此变得多层次和网络化。

具体到渠道模式，目前国内呈现出一种“三足鼎立”与“毛细血管”并存的格局，依晓得伐，这很有意思。

项目直销（EPC/BT/BOT）：这仍是大型工商业储能、微电网等项目的核心渠道。它要求厂商具备深厚的技术功底、资金实力和全生命周期服务能力。例如，海集能依托集团完整的EPC服务能力，为客户提供从方案设计、产品定制到施工运维的“交钥匙”解决方案。我们的连云港标准化基地和南通定制化基地，正是为了灵活应对不同体量和复杂度的项目需求。

分销与系统集成商合作：这是触及广阔中小型工商业及特定行业市场的关键。我们与具备区域市场资源、行业客户积累或特定场景解决方案能力的合作伙伴紧密协作。比如在站点能源板块——这是海集能的核心业务之一，我们为通信基站、安防监控等场景提供光储柴一体化方案——我们通过与通信工程服务商、铁塔合作伙伴等深度绑定，将我们的光伏微站能源柜、站点电池柜等产品快速部署到全国乃至全球的无电弱网地区。

线上平台与新兴渠道：对于部分标准化程度较高的户用储能或中小型工商业产品，电商平台、能源管理服务平台甚至金融机构，正在成为新的渠道触点。它们降低了信息不对称，并通过金融方案降低了用户门槛。

我在这里想分享一个具体的案例。在华东某工业园区的峰谷套利项目中，海集能并未采用传统的直

接投标模式。我们与一家深耕园区能源管理的服务商合作，由他们负责客户开发、投资和长期运营，而我们则提供高度可靠的标准化储能柜产品与智能运维平台支持。这种分工使得项目落地周期缩短了40%，并且因为合作伙伴更了解园区的用电习性和管理需求，系统的实际运行效率比预期提升了约15%。这个案例生动说明，优秀的渠道合作，能将技术优势转化为更精准、更高效的客户价值。

那么，面对如此纷繁的渠道图景，储能厂商该如何构建自己的渠道策略呢？我的见解是，必须从“卖产品”的思维，转向“提供价值适配路径”的思维。首先，产品线需要清晰的“标品”与“定制”区隔，以匹配不同渠道的推广能力。海集能在连云港和南通布局两大生产基地，其深层逻辑就在于此。其次，渠道赋能至关重要。你不能只是把产品交给合作伙伴，更要提供技术培训、市场分析、联合方案设计乃至融资渠道支持，构建真正的“生态共同体”。最后，品牌的专业形象是穿透所有渠道的基石。无论通过哪条路径，最终让用户信赖的，是你解决实际能源问题的能力，比如在极端严寒或高温环境下，你的站点储能产品能否稳定运行，这靠的是实打实的技术积累和工程经验。

未来的渠道演变，一定会与数字技术深度融合。基于云平台的远程监控、智能预警和能效优化服务，本身就可能成为一种“软性渠道”，持续创造客户粘性。同时，随着电力市场化改革的深入，聚合多个分布式储能资源参与电网调频调峰的模式，可能会催生全新的“虚拟渠道”和交易平台。这对于所有市场参与者，既是机遇也是挑战。

渠道的本质是连接价值与需求的桥梁。在储能这个技术驱动、场景为王的领域，这座桥该怎么建，是选择钢索大桥、石拱桥，还是构建一个四通八达的桥梁网络，取决于你对自身核心能力和市场终局的判断。海集能近二十年的探索告诉我们，深耕技术、理解场景，并以开放的心态与产业链各环节的佼佼者携手，方能走得更远。那么，在您所处的领域，您认为哪种渠道创新最有可能打破现有的能源服务格局？

来源: <https://hjaiot.com>