

上个月，我和一位在首尔负责储能产品销售的经理朋友喝咖啡。他跟我抱怨，现在客户问得越来越细了，以前谈谈价格、容量就行，现在他们甚至会问：“你们工厂的生产线，是怎么确保每一颗电芯都听话的？”你看，销售前线的问题，已经穿透到了工厂运行的底层逻辑。这恰恰说明，储能市场的竞争，已经从产品参数，延伸到了制造与交付的确定性。这让我想起我们海集能——一家从2005年就开始深耕新能源储能的公司——我们常说的：可靠的解决方案，始于车间里一丝不苟的运行。

首尔储能销售经理的工厂运行新哲学

上个月，我和一位在首尔负责储能产品销售的经理朋友喝咖啡。他跟我抱怨，现在客户问得越来越细了，以前谈谈价格、容量就行，现在他们甚至会问：“你们工厂的生产线，是怎么确保每一颗电芯都听话的？”你看，销售前线的问题，已经穿透到了工厂运行的底层逻辑。这恰恰说明，储能市场的竞争，已经从产品参数，延伸到了制造与交付的确定性。这让我想起我们海集能——一家从2005年就开始深耕新能源储能的公司——我们常说的：可靠的解决方案，始于车间里一丝不苟的运行。

这种现象背后，是一组值得玩味的数据。根据国际能源署（IEA）近期的报告，全球储能市场正以年均30%以上的复合增长率扩张，但与此同时，关于储能系统运行稳定性的现场投诉，在头两年内的占比却不容忽视。很多问题追溯源头，并非设计缺陷，而是制造过程中的一致性波动，或是供应链的某个薄弱环节被忽视。这就像一个精密的交响乐团，任何一个乐手的微小失误，都会破坏整场演出。对于储能系统而言，工厂运行就是这场演出的排练厅，这里决定了最终产品的“音准”。

这里我想分享一个我们海集能在韩国市场的具体案例。去年，我们为韩国某大型通信运营商的一个偏远岛屿基站，提供了一套光储柴一体化站点能源方案。那个站点常年面临高盐雾、大温差的极端环境。我们的首尔销售团队在前期沟通中，就深度介入了技术澄清，而我们的工厂运行体系，则为这个项目的成功提供了坚实保障。

具体来说，客户担心电池柜在潮湿环境下的长期可靠性。我们的南通定制化生产基地，并没有简单地套用标准工艺。工程师团队模拟了济州岛海域的盐雾环境，在生产线上增加了特定的涂层工艺验证环节和长达72小时的老化测试流程。连云港的标准化基地则负责高效提供经过严格品控的核心电芯模组。最终，这个站点的储能系统已经无故障运行超过400天，帮助客户降低了超过60%的柴油发电成本，供电可靠性提升至99.9%以上。这个案例生动地说明，销售经理在前线获取的每一个细微需求，都能通过我们“标准化与定制化并行”的柔性生产体系，迅速转化为工厂运行层面的具体指令和工艺调整，从而交付一个真正“接地气”的解决方案。

所以，我的见解是，现代储能企业的竞争力，必须构建在一条“从销售洞察到工厂运行”的无缝数字链路上。销售不再只是订单的接收者，而是产品定义和工艺要求的发起端之一。工厂运行也不仅仅是按图生产，它需要具备快速响应和精准翻译市场需求的能力。海集能之所以能在全球多个气候与电网条件迥异的地区成功落地项目，正是得益于我们近20年积累的这套“全球化专业知识+本土化创新”的体系。我们在上海进行顶层设计和研发，在江苏南通和连云港的两大生产基地，则像人的左右手，一手灵活应对定制化挑战，一手稳健实现规模化交付，从电芯选型、PCS匹配到系统集成和智能运维，形成闭环。这确保了无论面对首尔市区复杂的电网调度需求，还是东南亚无电弱网地区的离网供电挑战，我们都能

提供“交钥匙”的确定性。

说到这里，你不妨思考一下：当你评估一个储能供应商时，是否会去探究他们的工厂如何运行，以及这条运行链条如何与你的独特需求对话？

来源: <https://hjaiot.com>