

最近，不少朋友和我聊起，想转型做储能产品经理，但面对这个交叉学科领域，感觉千头万绪，不晓得从何下手。这确实是个好问题，也恰恰反映了储能行业正处在从技术驱动迈向产品与市场双轮驱动的新阶段。今天，我们就来聊聊，一个储能产品经理，究竟该如何迈出第一步，并在这条路上走得更稳、更远。

储能产品经理入手工作指南

最近，不少朋友和我聊起，想转型做储能产品经理，但面对这个交叉学科领域，感觉千头万绪，不晓得从何下手。这确实是个好问题，也恰恰反映了储能行业正处在从技术驱动迈向产品与市场双轮驱动的新阶段。今天，我们就来聊聊，一个储能产品经理，究竟该如何迈出第一步，并在这条路上走得更稳、更远。

从现象到本质：理解市场真正的痛点

许多新人一上来就想钻研最前沿的电池化学体系或拓扑结构，这固然重要，但产品经理的第一课，或许是“走出实验室”。你需要理解的是，储能不是一个孤立的产品，而是一个嵌入到复杂能源系统与社会经济环境中的解决方案。比如，在通信基站这样的关键站点，客户关心的不仅仅是电池的循环次数，更是如何在无市电、高温、高湿的极端环境下，保证通信设备7×24小时不间断供电。这个需求背后，是供电可靠性、全生命周期成本、以及运维便捷性的综合考量。

这里有个数据值得我们思考：根据行业报告，在偏远地区的站点能源支出中，柴油发电的燃料和运输成本可能占到总运营成本的60%以上。这不仅仅是经济账，更是碳排放大户。所以，一个优秀的产品经理，看到的不应仅仅是“储能柜”，而是一个能够整合光伏、储能、备用发电机（柴）和智能管理的一体化能源系统。它的使命是替代和优化，而不仅仅是补充。

阿拉海集能在站点能源领域深耕多年，对此感触颇深。我们的产品经理很大一部分时间，是在和全球各地的运营商、集成商一起，在沙漠、海岛、高山站点实地调研。你会发现，标准化的产品框架固然重要，但本土化的适配能力才是成败关键。比如，在东南亚高温高湿环境与北欧极寒条件下，对热管理、材料防腐和BMS（电池管理系统）策略的要求是天差地别的。这就要求产品经理必须具备“系统思维”，将电芯、PCS（变流器）、BMS、温控乃至软件平台视为一个有机整体来设计和定义。

构建你的知识阶梯：从核心到外延

那么，具体该如何构建知识体系呢？我建议遵循一个逻辑阶梯，由内而外，层层递进：

第一层：核心技术栈：理解储能系统的核心部件（电芯、PCS、BMS）的基本工作原理、性能边界与技术发展趋势。你不需要成为每个领域的专家，但必须能和技术专家进行高效对话，并权衡不同技术路线的产品化利弊。

第二层：系统集成与安全：掌握系统集成中的关键工程知识，如电气安全、热管理、结构设计、防护等级（IP Rating）等。储能产品的安全是“一票否决项”。

第三层：应用场景与价值流：深入研究目标市场（如工商业、户用、微电网、站点能源）的商业模式、政策法规、电网规则和用户真实作业流程。例如，为通信基站设计产品，就必须理解运营商OPEX（运营支出）的构成和痛点。

第四层：软件与智能化：现代储能产品的竞争力，越来越体现在软件和算法上。你需要理解能量管理策略、云平台、预测性运维等如何为用户创造额外价值。

一个具体的案例：从需求到产品的闭环

让我们看一个贴近市场的例子。在非洲某国的离网通信基站项目中，客户面临柴油偷盗严重、维护困难、成本高昂的困境。海集能的产品团队与客户深入沟通后，并没有直接推销标准柜，而是定义了一款高度集成、防盗、且可远程监控的“光储柴一体微站能源柜”。

客户显性需求

产品经理洞察的隐性需求

最终产品方案关键特性

降低柴油发电成本

减少柴油依赖，降低被盗风险与维护频次

以光伏为主供电源，智能调度柴油机仅作备用；采用特殊防盗结构设计。

保证供电不间断

在极端炎热环境下系统可靠性

采用宽温域电芯，强化散热设计，BMS具备高温自适应调节功能。

远程管理

减少人工上站，快速故障定位

集成智能物联网关，提供远程监控、故障诊断和程序OTA升级能力。

这个方案最终帮助该区域站点的柴油消耗降低了超过70%，运维成本下降约40%。你看，产品经理的工作，就是将“降低油耗”这样一个模糊的需求，通过层层剖析，转化为具体、可执行的产品规格定义和独特的价值主张。这要求你既懂技术语言，也懂商业语言和用户语言。

见解：产品经理是价值的翻译官与架构师

所以，我的核心见解是：储能产品经理，本质上是一位“价值翻译官”和“系统架构师”。你的首要任务不是画最炫酷的UI，而是要在技术可能性、用户痛点和商业可行性之间，找到那个最优的平衡点。你需要持续问自己：我的产品为谁解决什么问题？带来的经济价值和环境价值如何量化？与竞争对手的差异在哪里？这种思考，需要建立在扎实的、不断更新的行业认知之上。

海集能上海和江苏布局研发与双生产基地，正是为了支撑这种“从标准化到深度定制”的敏捷产品开发能力。南通基地专注于应对像上述案例这样的定制化挑战，而连云港基地则确保成熟平台产品的规模化交付与成本优势。这种“双轮驱动”的模式，本身就是为了快速响应全球不同市场千差万别的需求，它背后依赖的，正是产品经理对市场精准的洞察和定义能力。

储能行业方兴未艾，技术迭代快，应用场景不断拓展。对于有志于此的产品经理来说，这是一个充满机会的黄金时代。它要求你保持终身学习的热忱，既要能低头深入技术细节，也要能抬头看清能源变革的宏大趋势。不妨多关注一些权威机构发布的行业分析，比如国际能源署（IEA）关于能源存储的年度报告，可以帮你建立更宏观的视野（IEA Energy Storage Report）。

最后，我想把问题抛回给你：如果你正准备踏入储能产品领域，你打算选择的第一个垂直应用场景是什么？你计划如何在一周内，建立起对这个场景下用户、商业模式和技术约束的初步认知？

来源: <https://www.hjaiot.com>