

在能源转型的浪潮中，储能正从一个技术选项演变为商业基础设施的核心。许多项目方或集成商在规划项目时，常常面临一个实际而关键的环节：如何撰写一份有效的储能供应商招募公告。这并非简单的采购清单罗列，而是一份定义未来合作伙伴关系与技术路线的纲领性文件。

储能供应商招募公告的撰写艺术

在能源转型的浪潮中，储能正从一个技术选项演变为商业基础设施的核心。许多项目方或集成商在规划项目时，常常面临一个实际而关键的环节：如何撰写一份有效的储能供应商招募公告。这并非简单的采购清单罗列，而是一份定义未来合作伙伴关系与技术路线的纲领性文件。

让我们从一个现象切入。过去几年，储能项目的招标公告常常陷入一种“参数竞赛”的困境，招标方罗列出长长的技术规格清单，从电芯循环次数到系统效率，事无巨细。然而，根据行业分析，过于聚焦单一硬件参数，往往导致后期系统集成度低、运维复杂、全生命周期成本（LCOE）不及预期。一份优秀的公告，应当超越“零件采购”思维，转向“价值与能力”的甄选。

从“要什么”到“为什么”：公告的逻辑阶梯

撰写招募公告，本质上是在构建一个清晰的逻辑阶梯，引导潜在供应商理解你的真实需求，并提供超越预期的解决方案。

第一阶：阐明核心场景与挑战（现象）：不要仅仅说“需要一套储能系统”。请描述你的具体场景：是在东南亚无电网覆盖的通信基站，需要光储柴一体化解决7x24小时供电？还是在北美工商业园区，应对日益尖锐的需求侧管理和电费峰值惩罚？场景定义得越清晰，供应商的解决方案才能越精准。例如，针对通信站点，挑战可能包括极端高温高湿环境、有限的安装空间、以及对远程智能运维的绝对依赖。

第二阶：明确关键绩效指标（数据）：将场景挑战转化为可量化的目标。这不仅仅是“系统容量100kWh”，更应包括“在-30°C至55°C环境温度下，保证可用容量不低于标称的95%”、“年衰减率承诺低于2%”，或是“通过智能峰谷套利，帮助客户在三年内实现投资回收”。数据目标应兼具雄心与现实性，成为评估方案优劣的标尺。

这里，我想分享一个我们海集能亲身参与的项目案例。去年，我们接触到一份来自中东某国的站点能源项目招募书。它没有堆砌术语，而是清晰描述了其困境：数千个分散的安防监控站点，地处沙漠边缘，电网脆弱，柴油补给成本高昂且不环保。公告明确要求供应商提供“一体化集成方案”，并给出了硬性KPI：将柴油依赖度降低70%以上，综合供电可靠性提升至99.9%，且所有站点需通过一个中央平台进行管理。这份公告直接筛选掉了只能提供标准化电池柜的供应商。

基于这份清晰的“考题”，我们调动了在上海总部的研发设计与江苏两大生产基地的协同能力。南通定制化基地负责针对高温风沙环境，设计特殊的散热与防护结构；连云港标准化基地则规模化生产核心储能模块，以控制成本。最终交付的，不是一堆需要现场组装的部件，而是一套套即插即用、预集成了光伏控制、储能和智能管理系统的“能源柜”。项目落地后，数据反馈非常积极，柴油消耗量下降了7

3%，运维人员通过平台即可完成大部分故障诊断，大大降低了运维巡检的频次和成本。这个案例生动地说明，一份好的招募公告，是成功合作的起点，它能直接吸引到真正具备场景化解决问题能力的伙伴。

构建你的价值主张：公告中的PAS框架应用

你可以巧妙地运用营销中的PAS (Problem-Agitate-Solution) 框架来组织公告内容，使其更具说服力和导向性。

框架环节

在公告中的体现

示例 (以微电网项目为例)

Problem (问题)

清晰陈述项目面临的痛点

离网地区供电不稳定，依赖柴油发电机导致运营成本高、碳排放压力大。

Agitate (放大)

量化问题带来的负面影响，激发改变动力

柴油成本占运营支出的40%，且价格波动剧烈；噪音与污染引发社区关注；发电机故障导致关键负载断电，造成业务损失。

Solution (解决方案)

描述对理想合作伙伴及方案的期望

诚募能够提供高可靠性、高集成度光储微网解决方案的供应商，要求具备从设计、产品供应到长期运维的全链条能力，并承诺全生命周期成本优化。

当你在公告中如此结构性地呈现需求时，你实际上是在与潜在供应商进行一场深度的前期对话。像我们海集能这样的企业，在近20年的发展中，之所以能在工商业、户用及站点能源等多个板块为全球客户提供服务，正是因为我们习惯于从解决“P”和“A”出发，而不仅仅是提供那个“S”。我们理解，在无电弱网地区，供电可靠性就是生命线；在工商业场景，度电成本才是硬道理。因此，我们的“交钥匙”方案，背后是电芯选型、PCS匹配、系统集成与智能运维的全产业链协同思考。

超越产品：在公告中寻找“解决方案服务商”

所以，我的见解是，当今顶尖的储能项目招募，其核心是在寻找“解决方案服务商”，而非简单的“产品生产商”。这意味着你需要考察供应商的几项深层能力：一是场景化创新与定制能力，能否针对你的特殊环境（如沿海高盐雾、高原低气压）进行适应性设计；二是全生命周期价值管理能力，能否提供清晰的财务模型和长期运维保障，而不仅仅是卖设备；三是全球化与本土化结合的能力，是否拥有广

泛的项目落地经验，能借鉴全球最佳实践，同时又能提供及时的本土技术支持。

在站点能源这个我们深耕的核心板块，这一点尤为突出。为通信基站或安防监控站点提供能源，本质上是在销售“安心”。你的公告可以询问供应商：当站点分布在从赤道到寒带的广阔地域时，如何保证产品的一致性与可靠性？系统能否在无人值守的情况下，自主应对各种异常？这些问题的答案，将引导你找到像海集能这样，将极端环境适配、智能管理算法与一体化集成作为研发重心的长期伙伴。

那么，当你下次提笔起草一份储能供应商招募公告时，不妨先问自己一个问题：我们究竟是在采购一组电池和设备，还是在为未来二十年的能源资产，寻找一位值得托付的战略共筑者？你的公告，准备好开启这段对话了吗？

来源: <https://www.hjaiot.com>