

储能项目销售经理与工厂运行是解决方案落地的双引擎

最近，我和几位负责储能项目的销售经理聊天，他们普遍提到一个痛点：项目签下来只是第一步，真正的挑战在于后续的交付与稳定运行。客户最终要的不是一纸合同，而是持续、可靠、高效的电力保障。这让我想起我们制造业常说的一句话，“销售是把产品卖出去，而工厂运行是把承诺做出来”。这两者，就像一枚硬币的两面，缺一不可。

储能项目销售经理与工厂运行是解决方案落地的双引擎

最近，我和几位负责储能项目的销售经理聊天，他们普遍提到一个痛点：项目签下来只是第一步，真正的挑战在于后续的交付与稳定运行。客户最终要的不是一纸合同，而是持续、可靠、高效的电力保障。这让我想起我们制造业常说的一句话，“销售是把产品卖出去，而工厂运行是把承诺做出来”。这两者，就像一枚硬币的两面，缺一不可。

这背后反映了一个普遍现象。在储能行业，尤其是面向通信基站、安防监控这类关键站点能源场景时，项目周期往往被低估。销售前端需要理解极端的气候、复杂的电网条件，而工厂后端则需要将这种理解，转化为能在沙漠高温或极地严寒中稳定运行十年的物理实体。如果销售与生产之间信息断裂，交付的很可能是一个“实验室里的完美产品”，而非“现场需要的可靠方案”。数据很能说明问题，根据行业经验，一个储能项目全生命周期中，超过80%的成本和风险实际上发生在销售签约之后的工厂运行、集成测试、现场安装和长期运维环节。

让我分享一个具体的案例。去年，我们海集能的团队在东南亚某群岛推进一个通信基站光储项目。当地的销售经理反馈，站点分散，海运环境高盐高湿，且当地运维能力薄弱。如果只是销售标准柜体，失败率会很高。这个信息从销售端迅速传递到我们的工厂运行体系。我们的南通定制化生产基地随即启动响应，工程师们不仅仅是调整了防腐等级和冷却方案，更重要的是，他们重新设计了系统集成逻辑，将智能运维功能前置，使得本地人员只需经过简单培训就能通过手机进行大部分状态监控和故障排查。最终，超过300套“海集能”站点能源柜顺利部署并稳定运行，帮助客户将基站能源可用性提升至99.9%以上，并降低了约35%的柴油依赖。这个案例里，销售经理的现场洞察与工厂的柔性化制造能力，形成了一个完美的闭环。

那么，如何构建这种高效的协同呢？这需从公司顶层设计上，就将销售与生产深度绑定。以上海为总部和研发中心，海集能在江苏布局了南通与连云港两大生产基地，这并非偶然。连云港基地的规模化、标准化制造，确保了核心部件的质量与成本优势；而南通基地的柔性化、定制化生产线，则像一把“手术刀”，能精准地将销售前端捕获的独特需求“雕刻”进产品里。从电芯选型、PCS匹配，到BMS智能策略和系统集成，我们的工厂运行体系始终围绕一个核心：为销售团队提供给客户“交钥匙”解决方案的能力，而不仅仅是一个硬件产品。我们的销售经理在谈判时，背后支撑他的是从电芯到运维的全产业链知识，以及能够快速将方案图纸转化为集装箱内实物的制造力量。

作为一家从2005年就开始深耕新能源储能领域的企业，海集能近二十年的技术沉淀，让我们深刻了解到，储能，尤其是站点能源，其本质是服务。销售经理是发现服务需求起点的人，而工厂运行则是编织服务网络、确保服务品质的织机。两者必须使用同一种“语言”——那就是对客户能源场景的敬畏与理解。我们为通信、安防、物联网微站提供的每一套光储柴一体化方案，其背后都是这种“前后一体”思

储能项目销售经理与工厂运行是解决方案落地的双引擎

维在起作用。当销售经理告诉你，某个站点需要耐受零下40度的严寒时，他清楚地知道，我们的生产线已经为北极圈内的项目验证过相关的材料和工艺。这种底气，来自于一体化集成的研发体系和经受过全球不同电网与气候考验的工厂运行实践。

所以，当我们再谈论储能项目销售经理时，我们实际上在谈论一个解决方案的“首席架构师”角色；而谈论工厂运行，则是在谈论这个架构的“总承包商”。他们的共同目标，是将绿色的、智能的、可靠的电力，无缝注入客户业务的脉搏中。在能源转型的宏大叙事里，每一个微小的站点，都是一个至关重要的节点。保障它们，需要的不仅是先进的技术，更是从销售到制造端对“承诺”二字的一致诠释与严格执行。

说到这里，我想问问各位同行，在您经历过的项目中，是否曾遇到过因销售与生产脱节而导致的交付挑战？您认为，理想的“销产协同”模式，还应该包含哪些关键要素？

来源: <https://www.hjaiot.com>