

在欧洲，能源转型正从宏观政策走向千家万户的日常生活。当你与柏林的工程师、托斯卡纳的葡萄园主，或是斯德哥尔摩的普通家庭主妇交谈时，你会发现一个共同的关注点：如何将自家屋顶的光伏板与一个可靠的“能量银行”结合起来，实现能源的自给自足与成本优化。这背后，是一个蓬勃发展的家庭储能市场，而其销售渠道的演变，恰如一面镜子，映照出技术普及、消费习惯与商业生态的深刻互动。

## 家庭储能产品欧洲销售渠道的多元化与本地化路径

在欧洲，能源转型正从宏观政策走向千家万户的日常生活。当你与柏林的工程师、托斯卡纳的葡萄园主，或是斯德哥尔摩的普通家庭主妇交谈时，你会发现一个共同的关注点：如何将自家屋顶的光伏板与一个可靠的“能量银行”结合起来，实现能源的自给自足与成本优化。这背后，是一个蓬勃发展的家庭储能市场，而其销售渠道的演变，恰如一面镜子，映照出技术普及、消费习惯与商业生态的深刻互动。

让我们从现象入手。过去，欧洲消费者购买家庭储能系统，主要依赖本地的光伏安装商或能源顾问。这是一种高度依赖信任与线下服务的模式。然而，近五年的数据揭示了一个清晰的趋势：渠道正在快速分化。根据欧洲光伏产业协会的数据，尽管专业安装商仍是主流，但通过大型建材超市、线上能源平台乃至公用事业公司直接销售的比例，已从2019年的不足15%增长至2023年的近35%。这个数字很有意思，它不只意味着购买地点的变化，更暗示了产品定位的转变——从专业的工程设备，逐渐转向更标准化、品牌化、甚至带有一定消费电子属性的家用电器。

这里有一个具体的案例，或许能让我们看得更真切。在德国北莱茵-威斯特法伦州，一家中型光伏安装商“Sonne & Speicher”的老板迈克尔曾告诉我他的困扰。五年前，他的客户几乎全部听从他的推荐。但现在，客户上门时会拿着手机，比较着不同电商平台的价格，询问某个中国或韩国品牌电池的循环寿命数据，甚至对逆变器的通讯协议标准都有所了解。为了应对这种变化，迈克尔不再仅仅扮演安装者，他转型为“能源方案集成商”，与像我们海集能这样的制造商深度合作。我们为他提供的不只是硬件，更包括一套适配当地电网规则的智能能源管理软件，以及针对其客户群体的培训与营销素材。通过这种“制造商赋能本地专家”的渠道模式，他的业务量在过去两年逆势增长了40%。这个案例说明，最有效的渠道，往往是那些能够将全球化的产品技术与本地化的服务、信任深度融合的节点。

那么，作为一家在储能领域深耕近二十年的企业，海集能如何看待并参与这一进程？我们的理解是，家庭储能产品的销售，本质上是在销售一种长期、可靠的服务承诺。它涉及到未来十年甚至更久的安全运行、效率保障与软件更新。因此，渠道建设不能仅仅追求铺货的广度。我们在欧洲的策略，是构建一个“多层次伙伴网络”。

与顶级分销商及系统集成商合作：他们拥有覆盖广泛区域的物流与服务能力，负责将我们的标准化户用储能产品推向更广阔的市场。

支持本地的“冠军”安装商：就像迈克尔那样的伙伴，我们提供从技术认证、设计工具到联合品牌活动的全方位支持，强化其本地信任优势。

探索与绿色能源零售商（Green Energy Retailer）的创新合作：这些新兴渠道将电力合同、光伏板、储能

电池打包成月度订阅服务，这完全改变了产品的销售逻辑。我们正为此类模式开发高度模块化、易于远程运维的产品平台。

这种渠道策略，源于我们在更严苛的站点能源领域积累的经验。海集能总部位于上海，在江苏南通与连云港设有两大生产基地，分别聚焦定制化与标准化生产。多年来，我们为全球无电弱网地区的通信基站、安防监控站点提供光储柴一体化解决方案。这些站点往往地处偏远，环境极端，对产品的可靠性、远程智能管理的要求极高。正是这种“为关键基础设施供电”的历练，塑造了我们产品开发的基因——将极端环境下的高可靠性，通过严谨的工程设计，注入到面向家庭的标准化产品中。当你选择一款产品，其背后是跨越不同大陆、不同应用场景验证过的工程哲学。

渠道的多元化带来了便利，但也给消费者带来了选择的困惑。面对琳琅满目的品牌和销售路径，普通家庭该如何做出明智的决策？我的建议是，不妨问自己几个更根本的问题：你购买储能系统的首要目标是节省电费、保障应急供电，还是最大化地消纳自家光伏绿电？你所在的地区，电网公司对于储能系统并网有哪些具体的技术规范和补贴政策？你选择的安装商或供应商，能否提供未来十年清晰的运维服务合同，而不仅仅是硬件保修？这些问题，比单纯比较电池容量或价格更重要。它们将引导你去寻找那些不仅卖产品，更能提供长期能源管理见解的合作伙伴。

欧洲的家庭储能市场，正从一个技术驱动的早期市场，走向一个服务驱动、价值驱动的成熟市场。销售渠道的每一次创新，无论是线上平台的比价功能，还是公用事业公司的捆绑套餐，本质上都是在降低用户的决策成本与拥有成本。而最终胜出的，将是那些能够通过最合适的渠道，将产品价值——即稳定、高效、智能的能源自主权——最清晰、最可信地传递给终端家庭的企业。在这个过程中，海集能这样的角色，就是那个在背后确保无论产品通过何种渠道抵达，其内核的工程品质与长期性能都始终如一的“基石”提供者。毕竟，能源问题，来不得半点马虎，对伐？

那么，对于正在考虑安装家庭储能的您来说，您认为在评估一个储能系统时，是供应商的品牌声誉、安装商的本土服务经验，还是产品本身的可扩展性与未来软件升级潜力，更具有决定性的权重呢？

---

来源: <https://www.hjaiot.com>