

最近和几位做外贸的朋友聊天，他们不约而同地提到了一个现象：海外市场，尤其是那些电网不稳定或户外作业需求旺盛的地区，对便携、可靠的移动储能电源的需求正在快速增长。这让我想起我们海集能在过去近二十年里，从上海起步，将储能解决方案带到全球不同气候和电网条件下的国家与地区的经历。把移动储能电源卖到国外，听起来是个不错的商机，但具体怎么“卖”，远不止物流和报关那么简单。

移动储能电源卖到国外的市场路径与核心考量

最近和几位做外贸的朋友聊天，他们不约而同地提到了一个现象：海外市场，尤其是那些电网不稳定或户外作业需求旺盛的地区，对便携、可靠的移动储能电源的需求正在快速增长。这让我想起我们海集能过去近二十年里，从上海起步，将储能解决方案带到全球不同气候和电网条件下的国家与地区的经历。把移动储能电源卖到国外，听起来是个不错的商机，但具体怎么“卖”，远不止物流和报关那么简单。

这背后其实是一个从“产品”到“解决方案”的逻辑阶梯。最初级的阶段，是看到“现象”：露营爱好者需要离网供电，影视外拍团队抱怨发电机太吵，热带地区的便利店因为频繁停电而苦恼。这些是分散的市场需求点。但如果你想做成规模，就不能停留在现象层面。你需要“数据”来勾勒出市场的轮廓。比如，根据国际能源署（IEA）的相关报告，全球仍有约7.5亿人无法获得稳定的电力供应，而分布式能源解决方案，包括移动储能，被视为填补这一缺口的关键技术之一。这个数据指向的，是一个庞大的、对能源可及性有刚需的潜在市场。

那么，如何将产品与这个广阔市场对接呢？这里就需要“案例”来提供路径参考。海集能在站点能源领域的实践，或许能提供一个侧影。我们的连云港基地负责标准化产品的规模化制造，这保证了核心产品的质量与成本可控性。而当我们为东南亚某国的通信基站提供“光储柴一体化”的站点能源柜时，面对的是高温高湿的环境和波动的柴油价格。这时，南通基地的定制化能力就发挥了作用——我们不仅提供电源设备，更根据当地日照条件优化光伏配置，通过智能能量管理系统提升柴油发电效率，最终形成了一套适应极端环境、降低客户综合用能成本的绿色能源方案。这个案例说明，卖到国外的“产品”，往往需要进化成能适应本地化挑战的“系统”。

把这个逻辑迁移到移动储能电源上，我的“见解”是：成功的关键在于“适配”与“服务”。移动储能电源，它不是一个孤立的消费电子产品。它需要适配目标国家的电压标准（是110V还是230V？）、插头制式，更要适配当地的气候（极寒或酷暑对电池性能的影响巨大），以及用户的使用习惯。更重要的是，它背后需要一套支持体系。比如，在非洲的偏远地区，你的产品坏了，客户能否得到快速的维修或部件更换？这考验的是企业的全球服务网络或合作伙伴生态的建设能力。海集能之所以能为全球客户提供“交钥匙”一站式解决方案，正是因为我们构建了从电芯、PCS、系统集成到智能运维的全产业链把控能力，这确保了产品的可靠性与服务的可追溯性。对于想出口移动储能电源的厂商而言，或许可以从强化某一环节的深度合作开始，比如与专业的国际物流和本地服务商结成联盟。

具体到一个目标市场，我们可以看看澳大利亚。澳大利亚地广人稀，户外文化浓厚，同时部分地区电网老旧，面临山火等自然灾害威胁，对备用电源需求很高。但进入这个市场，仅靠产品参数漂亮是不够的。当地有严格的电气安全认证（如SAA认证），有对光伏接入的明确规范，消费者也更看重品牌在本

地提供的保修承诺。一个真实的挑战是：你的电池管理系统（BMS）能否在澳洲夏季40度以上的高温下，持续稳定工作并保证安全？海集能的产品在进入不同市场前，都会在自建的实验室内进行针对性极强的环境模拟测试，确保从电芯到整机的全链条安全与耐久。这其实就是一种“本土化创新能力”的体现——用全球化的技术积淀，去解决特定市场的具体问题。所以，当你思考“怎么卖”，第一个问题或许应该是“我的产品为‘谁’、在‘何种场景下’解决了‘什么问题’”，这个答案越具体，你的市场路径就越清晰。

所以，与其问“移动储能电源怎么卖到国外”，不如思考：你准备为海外哪个细分场景的用户，提供怎样一种超越电力供给本身的、可靠且省心的能源体验？你的产品，是作为一件“商品”结束旅程，还是作为一个“解决方案”的起点，与用户建立长期的联系？

来源: <https://www.hjaiot.com>