

最近和几位业内的老朋友聊天，大家不约而同地都提到了一个现象：过去，询问家用储能系统的往往是那些住在郊区别墅、追求前沿科技的家庭。而现在，越来越多住在城市普通公寓、对电费账单敏感的家庭，也开始主动咨询。这我不禁思考，究竟是谁在考虑把“储能系统”这个听起来很工业化的设备，请进自己的家门？

家用储能客户画像分析报告

最近和几位业内的老朋友聊天，大家不约而同地都提到了一个现象：过去，询问家用储能系统的往往是那些住在郊区别墅、追求前沿科技的家庭。而现在，越来越多住在城市普通公寓、对电费账单敏感的家庭，也开始主动咨询。这不禁让我思考，究竟是谁在考虑把“储能系统”这个听起来很工业化的设备，请进自己的家门？

这个转变，并非空穴来风。根据国际能源署（IEA）近期的报告，全球分布式能源，尤其是与光伏结合的家用储能，正以前所未有的速度增长。这背后，是电价波动、极端天气导致的供电不稳定，以及消费者能源自主意识的觉醒。一个典型的家庭储能客户，不再是单一的“环保先锋”或“技术极客”，其画像正变得多元和立体。我们不妨从几个维度来勾勒一下。

从“现象”到“数据”：谁在关注家庭储能？

首先，我们观察到几个明显的驱动现象。在欧洲和北美，电价与天然气价格高度挂钩，地缘政治等因素导致电价剧烈波动，家庭电费开支成为一项不可控的变量。在亚太和非洲部分地区，电网基础设施相对薄弱，停电是家常便饭。而在中国，随着峰谷电价差拉大和“整县光伏”等政策的推进，普通家庭也有了“自发自用、余电上网”的经济账可算。

那么，数据层面如何支撑这些现象呢？以我们海集能在过去几年接触的潜在客户样本为例，我们做了一个初步的聚类分析。这家成立于2005年的公司，凭借近20年在新能源储能，特别是站点能源（如通信基站、物联网微站）领域的深耕，将工业级的技术可靠性与智能化管理经验，逐步迁移到户用储能领域。我们发现，关注者大致可分为三类：

经济精明型（约45%）：核心诉求是节省电费。他们精于计算投资回报周期，对当地的峰谷电价政策、光伏补贴、净计量政策了如指掌。他们通常已安装或计划安装屋顶光伏，将储能视为最大化光伏收益、实现用电“套利”的工具。

稳定可靠型（约35%）：核心诉求是保障用电不间断。他们可能居住在电网末端、多台风或冰雪灾害地区，或者家中有需要持续供电的医疗设备、居家办公的关键设备。他们对系统的可靠性、在极端温度下的表现（比如我们为严酷环境站点设计的电池柜所积累的经验）尤为看重。

绿色先锋型（约20%）：核心诉求是减少碳足迹，实现能源自给。他们具有强烈的环保和社会责任感，将家庭储能视为构建“零碳家庭”、参与能源转型的个人实践。他们往往也乐于尝试能源管理的智能联动。

当然，这三类画像并非泾渭分明，很多客户是混合型，比如既想省钱又担心停电。但理解这些核心驱动力，是我们设计产品和沟通策略的基础。

一个具体案例：上海浦东的“精明”家庭

让我分享一个我们接触过的、很有代表性的案例。上海浦东的一个三代同堂家庭，户主是一位四十多岁的工程师。他家在2022年安装了屋顶光伏，但发现白天发的电自己用不完，大部分低价上网，晚上高峰电

价时却要从电网买电，感觉“不划算”。

经过测算，他们决定加装一套10kWh的户用储能系统。这套系统与我们为通信基站设计的能源管理逻辑一脉相承，强调智能和高效。系统在白天储存光伏盈余，在晚上6点到10点的电价高峰时段放电，供家庭使用。这样一来，他们家的电网购电高峰用量下降了超过80%。根据一年的运行数据，这套系统帮助他们每年节省电费约4000元，预计4-5年即可收回储能部分的投资。更妙的是，在夏季用电紧张、偶尔接到有序用电通知时，他们的家庭用电几乎不受影响，生活质量得到了保障。这位工程师开玩笑说，这比买任何理财产品都让人安心。

这个案例生动地展示了“经济精明型”与“稳定可靠型”需求的融合。它告诉我们，现代家庭储能的客户，是精明的能源消费者和家庭生活的理性规划者。

深层“见解”：技术普惠与体验升级

透过这些现象和数据，我们能得到什么更深层的见解呢？我认为，家庭储能正在从一项“可选”的奢侈品，转变为一种“普惠”的耐用消费品和家庭基础设施。这个转变的关键，在于技术的成熟和成本的下降，使得可靠、安全的储能解决方案能够进入寻常百姓家。

这恰恰是像我们海集能这样的企业长期努力的方向。我们从电芯选型、电池管理系统（BMS）、能量转换系统（PCS）到系统集成，拥有全产业链的布局和超过十五年的技术沉淀。在上海总部进行核心研发，在江苏南通和连云港的生产基地，我们实现了标准化规模制造与深度定制化能力的结合。这意味着，我们可以将过去只为大型工商业项目或极端严苛的通信基站（想想沙漠或寒带地区的站点）提供的、经过验证的高可靠性设计，以合理的成本应用到家用产品中。比如，家用储能柜的智能温控系统、远程运维和故障预警功能，就脱胎于我们站点能源产品的成熟经验。

客户真正购买的，不是一堆冰冷的电池和逆变器，而是一种新的能源体验：对电费的可控性、对停电的“免疫力”，以及对绿色生活的参与感。因此，产品的核心价值必须围绕“安全、智能、省心”来构建。安全是底线，无需多言；智能意味着系统要能自动学习家庭用电习惯，实现最优的经济调度；省心则要求产品安装简洁（近乎“交钥匙”工程），运维透明，生命周期长。

未来的挑战与对话

当然，市场仍面临挑战。消费者教育是巨大的一环，很多人对储能仍有“昂贵、复杂、危险”的刻板印象。政策环境的持续性和清晰度也至关重要。此外，如何将家庭储能系统更好地融入智能家居生态，实现与电动汽车、热水器、空调等设备的联动调度，是提升用户体验的下一个前沿。

所以，我想以一个开放式的问题来结束今天的讨论：对于您和您的家庭而言，在考虑能源解决方案时，除了显而易见的电费数字，哪些不那么显性但至关重要的价值（比如安全感、自主感、对社区的贡献）最有可能打动您？

这个问题没有标准答案，但它或许能帮助我们更贴近真实、多元的客户内心，共同推动能源转型走进每一个家庭。毕竟，能源的未来，阿拉相信，是分布式的、智能的，并且掌握在每一个有意识的消费者手中。

来源: <https://hj-mobile.com>