

最近有不少朋友问我，说想转行做储能业务，觉得这个行业前景广阔，但又不知道从何下手。这个现象很有意思，它恰恰印证了储能行业正从技术驱动的专业赛道，转变为市场驱动的广阔舞台。今天，我们就来聊聊这个话题，看看一个新手该如何切入并做好储能业务员这份工作。

新手如何从零开始做好储能业务员工作

最近有不少朋友问我，说想转行做储能业务，觉得这个行业前景广阔，但又不知道从何下手。这个现象很有意思，它恰恰印证了储能行业正从技术驱动的专业赛道，转变为市场驱动的广阔舞台。今天，我们就来聊聊这个话题，看看一个新手该如何切入并做好储能业务员这份工作。

首先，我们得理解一个核心现象：为什么储能业务员的角色变得如此重要？过去，储能产品更像是工程师和采购经理之间的对话，参数表、技术规格是全部。但现在不同了，市场在呼唤能理解客户真实痛点的“能源顾问”。你面对的客户，可能是一位担心工厂电费太高的厂长，也可能是一位需要在偏远地区建设通信基站的项目经理。他们不关心你的电芯是磷酸铁锂还是三元锂，他们关心的是：你能不能解决我的问题？你能不能帮我省钱？你的系统靠不靠谱？你看，业务员的角色，已经从单纯的“产品销售”转变为了“解决方案匹配”和“价值传递”。

那么，具体该怎么做呢？我们不妨用PAS框架来梳理一下。PAS，即Problem（问题）、Agitate（放大）、Solve（解决）。这是一个非常实用的销售逻辑。

第一步：识别与定义问题（Problem）

不要一上来就介绍产品。优秀的业务员首先是优秀的倾听者。你需要问对问题。比如，面对一个工厂客户，你可以问：“王总，您方便透露一下上个月的电费账单里，峰值电价的支出占比大概有多少吗？”或者“咱们工厂有没有因为计划性停电或电压不稳导致生产中断的情况？”这些问题能帮你精准定位客户的痛点——是电费过高，还是供电可靠性不足，抑或是想利用峰谷价差套利。记住，在储能领域，没有放之四海而皆准的方案，每个客户的痛点和诉求都是独特的。

第二步：放大痛点与揭示机遇（Agitate）

找到痛点后，你需要用数据和逻辑，让客户意识到问题的严重性和解决的紧迫性。比如说，你可以帮客户算一笔账：“根据您提供的用电数据，如果安装一套合适的储能系统进行峰谷套利，预计每年可以节省的电费开支在XX万元左右，投资回收期大概在X年。”或者，“一次意外的停电导致生产线停摆，可能带来的物料报废和订单延误损失，恐怕远超过一套保障电源系统的投入。”这个过程，是将模糊的“感觉电费贵”转化为清晰的“经济账”和“风险账”。

第三步：提供定制化解决方案（Solve）

这才是你展示专业知识和公司实力的舞台。基于对客户问题的深刻理解，你需要提供一个完整的、有说服力的解决方案。这里就不得不提到我们海集能（HighJoule）的实践了。作为一家深耕新能源储能近20年的高新技术企业，我们非常理解“解决方案”四个字的分量。我们不仅生产储能产品，更是数字能源解决方案服务商。

举个例子，在站点能源这个核心板块，我们为通信基站、安防监控等关键站点提供光储柴一体化方案。为什么是“一体化”？因为很多站点地处无电弱网地区，单纯靠柴油发电机噪音大、成本高、维护麻烦；单纯靠光伏，又受天气影响不稳定。我们的方案，将光伏、储能电池、智能能源管理系统甚至柴油发电机作为一个整体来设计和优化，通过智能调度，最大化利用太阳能，最小化柴油消耗，确保7x24小时不间断供电。我们在江苏的南通和连云港布局了两大生产基地，就是为了既能满足客户的定制化需求，又能实现标准化产品的规模化制造，从电芯到PCS，再到系统集成和智能运维，提供真正的“交钥匙”工程。这种全产业链的掌控力，确保了方案的可靠性与经济性。

讲到这里，我想插入一个具体的案例，让我们的讨论更接地气。去年，我们团队接触到东南亚某国的一个通信基站扩建项目。客户面临的核心挑战是：新基站站点分散且多数位于电网末端，电压不稳，频繁停电，而柴油发电的成本在不断攀升。当地运营商对资本支出（CAPEX）非常敏感，同时迫切希望降低运营支出（OPEX）。

我们并没有急于推销某款电池柜。而是先详细分析了他们一批典型站点的历史用电数据、柴油消耗记录和停电日志。数据显示，一些站点每年因电压不稳导致的设备重启和维修成本，以及柴油费用，占总运营维护费用的比例高达40%。基于此，我们为其量身定制了“光伏+储能”的混合供电方案，逐步替代老旧柴油机组。方案实施后，根据半年期的运行反馈，试点站点的综合能源成本下降了约35%，供电可靠性提升至99.5%以上，碳排放也显著减少。这个案例告诉我们，储能业务员的价值，在于用数据和专业方案，将客户的“成本中心”转变为“价值中心”。

给新手的进阶建议：构建你的知识阶梯

理解了PAS框架，你还需要构建自己的专业知识体系。我建议你像爬楼梯一样，循序渐进：

第一阶：产品知识。 了解储能系统的基本构成：电芯、BMS（电池管理系统）、PCS（变流器）、EMS（能源管理系统）。不需要成为工程师，但必须知道它们各自起什么作用，就像赛车手不必会造引擎，但必须懂引擎的性能。

第二阶：应用场景。 深刻理解不同场景的差异化需求。工商业储能的重点是“节电费”和“保生产”；户用储能是“能源自给”和“应急备用”；而微电网和站点能源，核心是“离网/并网稳定运行”和“极端环境适应”。海集能之所以在站点能源领域深耕，正是因为看到了全球通信网络延伸至偏远地区所带来的刚性需求。

第三阶：政策与市场。 关注国内外的储能补贴政策、电价机制（如峰谷电价差）、碳交易市场等。这些是影响项目经济性的关键外部因素。比如，了解某个地区是否有国家能源局相关的示范项目支持政策，可能会为你打开一扇门。

第四阶：财务模型。 学会搭建简单的财务模型，计算项目的投资回报率（ROI）、内部收益率（IRR）和投资回收期。这是打动决策者，尤其是企业财务负责人的关键武器。

最后，我想说的是，储能业务员这份工作，本质上是在参与一场全球性的能源转型。你销售的不仅仅是一套设备，更是一种更高效、更智能、更绿色的能源使用方式。这个过程当然有挑战，需要不断学习。但当你看到自己的方案能为客户稳定供电、降低成本，甚至为偏远地区带去稳定的通信信号时，那种成就感是无可替代的。

所以，如果你正准备踏入这个领域，不妨思考一下：你遇到的第一个潜在客户，他最核心的能源焦虑是什么？你准备如何用你的专业知识，为他描绘一幅不同的能源图景？

来源: <https://hj-mobile.com>