



2025 便携储能电源 出海研究报告

大数跨境出品 www.10100.com



前言

PREFACE

随着全球能源转型的不断推进，清洁能源的应用日益广泛，便携储能电源（portable power station）作为能源管理和利用的重要工具，得到了快速发展，不仅满足了个人和家庭对移动电力的需求，还为户外活动、应急储能等场景提供了便利。便携储能电源系统能够高效储存和释放电能，在提高能源利用效率的同时，减少了对传统能源的依赖，促进了绿色、可持续的生活方式。

本报告旨在深入分析这一市场的发展趋势、技术进步、市场需求以及潜在挑战，为行业参与者提供全面的市场洞察和战略指导，帮助商家更好地理解这一行业的发展动态与潜力。我们还特别关注了新兴技术对市场的影响，以及不同地区市场的特点和潜力。

大数跨境作为跨境平台方，为行业提供广告、物流、支付、财税等专业咨询服务和推荐。如需了解更多详情，请扫描下方二维码。



目录

CONTENTS

01 市场概况

02 地区分析

03 品牌案例

04 行业分析





01

市场概况

MARKET OVERVIEW

便携储能电源应用场景



数据来源：华宝新能官网

便携储能电源设备：户外电力供应的理想选择



便携储能电源（Portable Power Station，简称PPS）是一种集成了电池储能系统、逆变器、充电器及多种输出接口的**移动电源设备**。它能够通过内置电池储存电能，并在需要时为各种电子设备提供稳定的电力供应，还可搭配太阳能板组成小型发电系统。

这一设备的出现弥补了燃油发电机和充电宝之间的功率空白，与传统的电池或电源适配器不同，便携储能电源设备通常设计为便于携带的形式，适合户外活动、旅行、应急备用电源等场景使用。

便携储能电源产品示意



数据来源：安克创新官网



产品应用-户外活动

适配露营、无人机充电以及房车旅游等多种户外场景



- 1) **露营：**露营活动通常发生在远离城市电力供应的户外环境，传统的电池、充电宝或车载电源无法满足长时间的电力需求。而便携储能电源设备凭借其大容量电池、多种输出接口和轻便的设计，成为露营者的理想选择。
- 2) **无人机充电：**长时间的飞行需要稳定的电力供应，而便携储能电源设备能够为无人机提供可靠的充电支持，特别是在没有电源接入的户外环境中。
- 3) **房车旅游：**房车内部设备如照明、电视、冰箱、空调、微波炉等都需要稳定的电力供应，而便携储能电源设备提供了理想的解决方案。

便携式电源户外应用场景





产品应用-应急备电

应对极端天气和突发停电的可靠应急电力来源



全球气候变暖使得极端天气频发，影响家庭的正常电力供应。便携储能电源设备在应急备电场景中发挥着重要作用，特别是在自然灾害或突发停电时。储能电源能够为家庭提供**基础电力支持**，如照明、手机充电和小型电器运转，确保日常生活不受影响。对于医疗设备、通讯工具等，便携储能电源能提供稳定电力，**保障急救和救援工作**的顺利进行。

结合太阳能板使用时，储能设备还可提供持续电力，适合偏远地区或灾后重建中使用，成为可靠的应急电力来源。

西班牙瓦伦西亚洪水造成电力供应中断



数据来源：界面新闻

便携式电源应急备电场景



应急救援



家庭备电

数据来源：电小二淘宝旗舰店



整体市场规模

便携储能电源市场快速增长：环保需求、户外需求与应急备灾需求

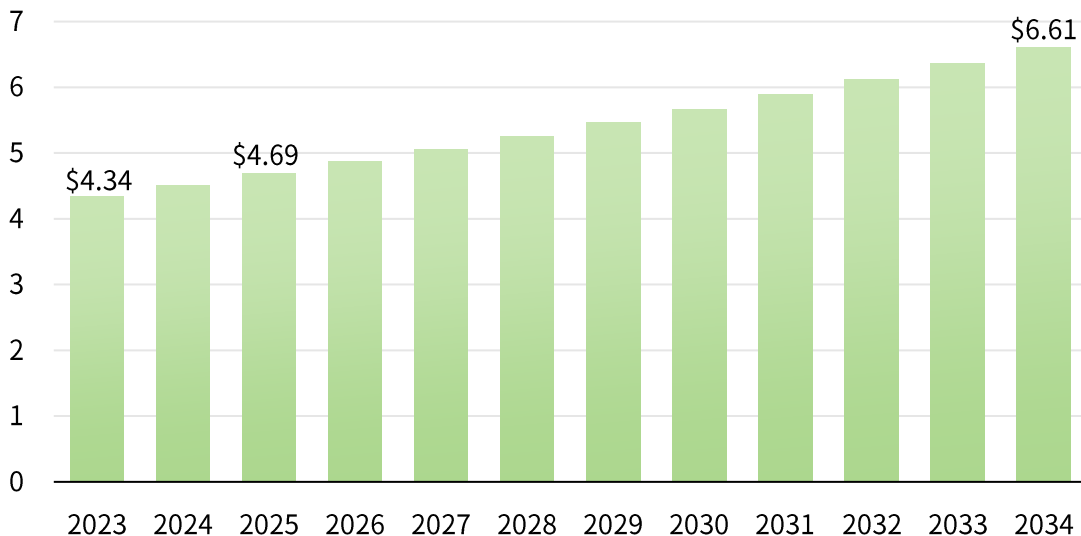


2025年，全球便携储能电源市场规模预计为46.9亿美元，到2034年将达到66.1亿美元左右，期间复合年均增长率为3.90%。

近年来，随着对**清洁可再生能源需求**的不断增长，全球对环保和可持续发展的关注日益加强，便携储能电源设备作为高效利用新能源的关键设备，市场需求迅速扩大。COVID-19后，**户外活动的复苏**推动了人们对便携电源的需求，以满足露营、旅行和户外作业等场景下的用电需求。此外，频繁发生的自然灾害和极端天气事件让人们的**应急备灾意识显著增强**，越来越多的家庭和企业开始配备便携储能电源设备以应对突发断电等紧急情况。

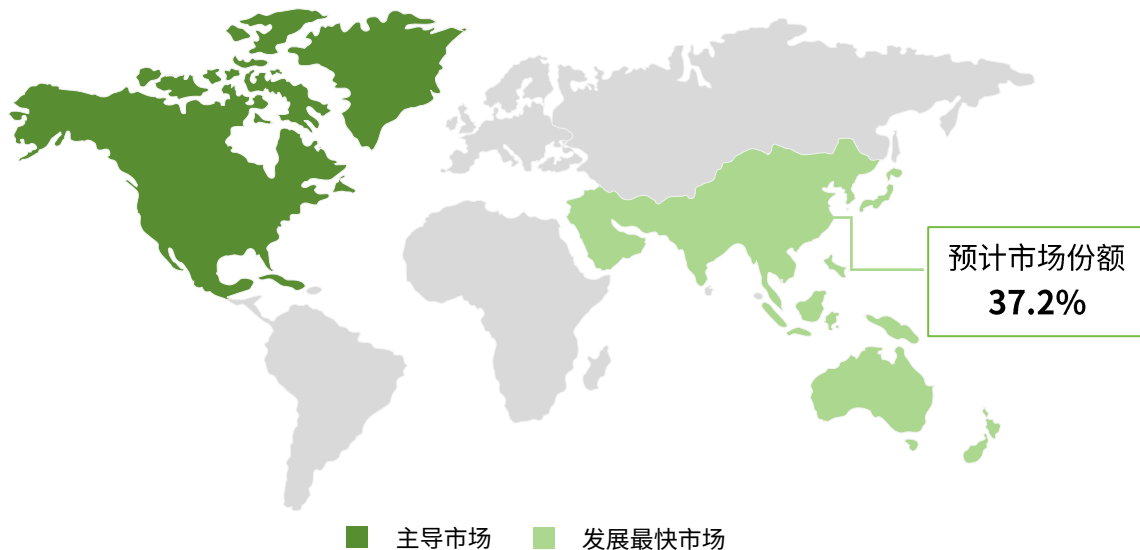
目前北美主导该市场，2024年该地区市场份额达到37.3%；亚太地区则是增长最快的市场。

2023年-2034年全球便携储能电源市场规模
单位：十亿/美元



数据来源：precedence research

全球便携储能电源地区市场分析



数据来源：coherentmarketinsights

从功率上看，主要分为：

- 1) 500-1000W的小功率产品。通常设计紧凑、重量较轻，方便携带。由于电池容量较小，充电时间相对较短。价格相对较为经济，适合个人或小型家庭使用；
- 2) 1000W以上的大功率产品，技术门槛更高，对于安全性、稳定性都有更高要求。大功率便携储能电源设备可以提供更高的功率输出，适用于更大功率的电器。



数据来源：华宝新能天猫旗舰店

从电池种类上看，主要分为：

- 1) 锂离子电池，锂离子电池具有更高的能量密度、较轻的重量、更长的使用寿命和更快的充电速度，但初期成本较高
- 2) 密封式铅酸电池，铅酸电池成本较低、耐用性强，但重量较大、能量密度低，使用寿命较短。

不同材质电池对比

特性	锂离子电池	密封式铅酸电池
能量密度	高	低
重量	轻	重
使用寿命	长	短
充电速度	快	慢
安全性	高（但要避免过充过放）	高（相对稳定）
成本	高	低
充放电效率	高（接近100%）	低（70%-80%）
环保性	更环保	较差（含有铅）
耐用性	中等	高



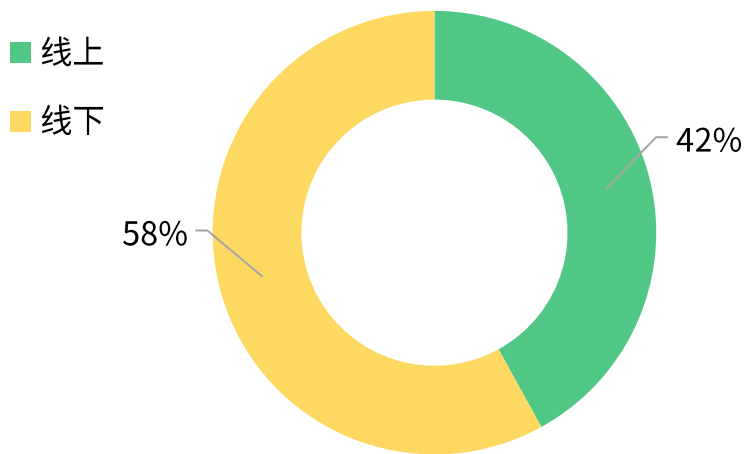
各销售渠道情况

销售渠道：线下主导与线上崛起并行

从销售渠道来看，2023年**线下渠道仍然占据主导地位**，占全球销售份额的58%。在需要对产品进行实地检验、体验和咨询时，线下渠道能够提供更直观的服务和支持。**线上渠道也显示出强劲的增长势头**，占全球销售的42%。随着跨境电商平台的迅猛发展和海外物流配送网络的日益完善，越来越多的消费者通过网络渠道购买便携储能电源设备，享受便捷的购物体验 and 更多的产品选择。尤其是在全球电商平台的推动下，线上渠道的便捷性、价格优势和多样化选择吸引了越来越多的用户。

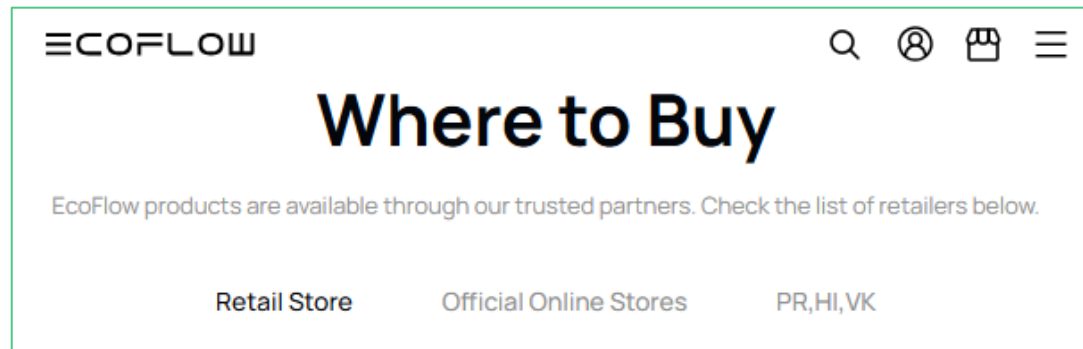
预计，随着全球互联网普及率的提高和消费者购物习惯的进一步转变，**线上渠道将在未来几年继续扩张，并可能在市场份额上逐渐接近或超越线下渠道。**

2023年全球便携储能电源市场分渠道占比



数据来源: precedence research

相关商家多渠道布局



图源: EcoFlow官网



电商表现

电商平台相关产品关注度逐年增加，呈现明显季节性波动

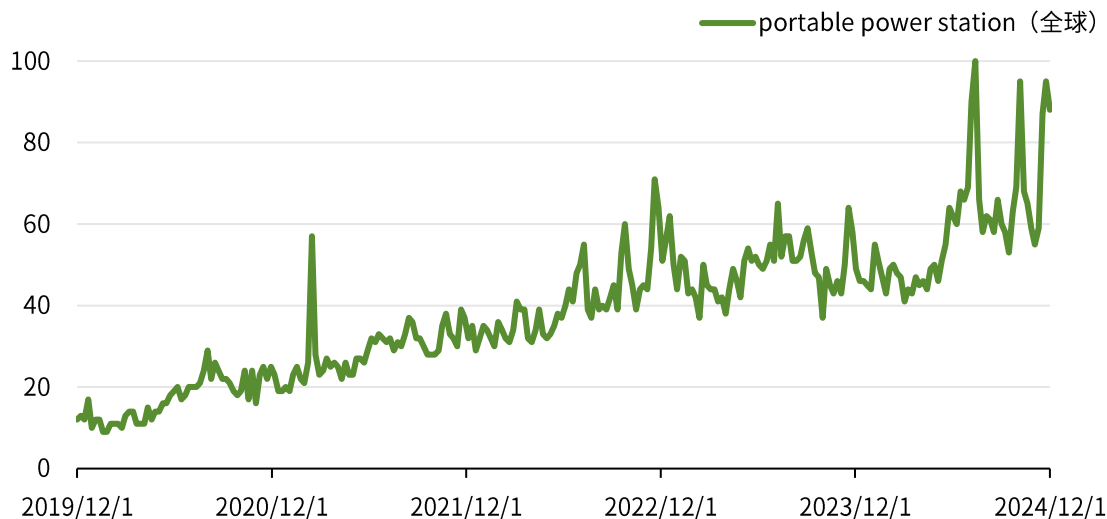


近年来，便携储能电源设备在亚马逊平台的关键词搜索量持续增长，并呈现出明显的季节性波动。

冬季通常是相关产品的搜索量最高时段，这与寒冷天气下电力需求增加以及人们对备用电源需求的提升密切相关。在冬季，特别是在寒冷地区，停电或电力中断的风险增加，许多家庭和消费者开始关注便携储能电源设备，以确保在极端天气条件下能够提供应急电力支持。

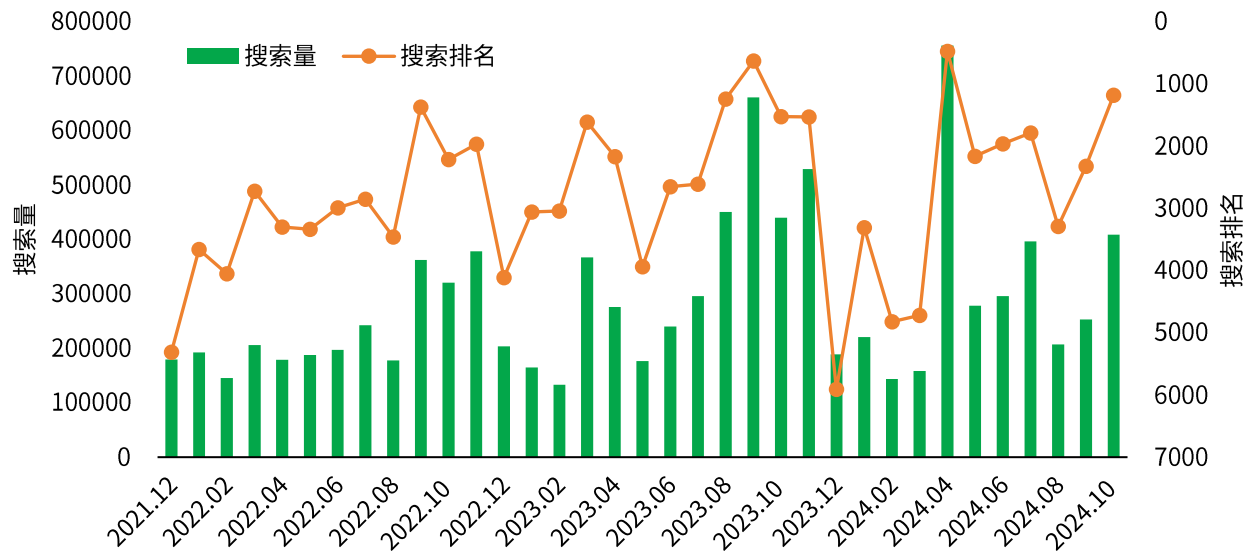
紧随其后的是春夏之交，气温回暖时户外活动的兴起拉动了对便携储能电源设备的需求。露营、垂钓、野餐等户外活动在这时逐渐进入旺季，消费者倾向于选择便携储能电源设备来为其户外活动提供电力支持。

近五年“便携储能电源”谷歌全球搜索热度趋势



数据来源: Google Trends

2024.11美亚“portable power station”关键词
近三年年搜索量及搜索排名变化趋势



数据来源: 数派跨境



02

地区分析

REGIONAL ANALYSIS



分地区市场需求

北美、亚太、欧洲分列前三，占据绝大部分市场份额；亚太地区最具增长前景



得益于北美地区对清洁能源的重视和户外活动的流行，2023年**北美市场**继续稳居全球最大市场，占全球市场份额的42%。

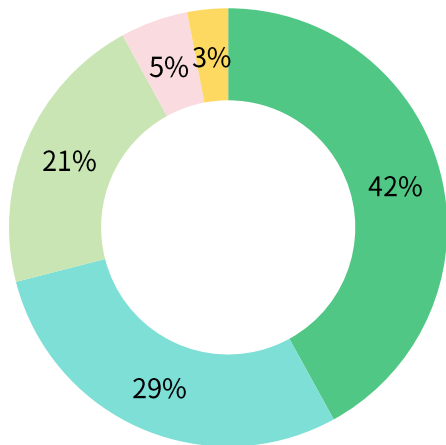
其次是欧洲市场，占全球市场的29%。欧洲在可再生能源的应用和绿色环保政策方面处于领先地位，推动了便携储能电源设备的需求增长。

亚太市场也在快速发展，份额占全球市场的21%。这一地区的快速城市化进程、户外活动的普及以及日益增强的应急备灾需求，都使得便携储能电源设备的需求不断增长。拉美市场和中东、非洲市场的需求相对较小，分别占全球市场的5%和3%。

增长情况看，预计未来**亚太地区**增长最为迅猛，美国与欧洲市场紧随其后。

2023年全球便携储能电源市场各地区占比

■ 北美 ■ 欧洲 ■ 亚太地区 ■ 拉丁美洲 ■ 中东非洲



数据来源：precedence research

2022-2028年全球便携储能电源市场地区增长情况



数据来源：OMR Global



分地区市场供给

中国贡献绝大多数产能，海外市场提供出清机遇

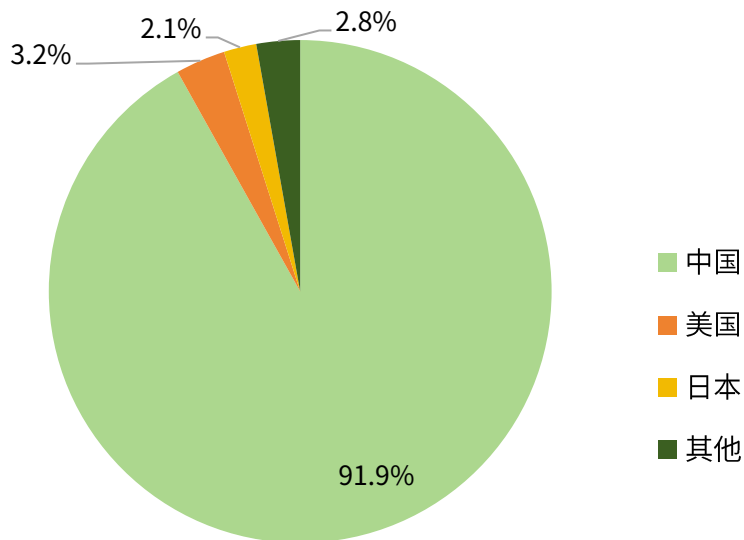


从供给端来看，全球便携储能电源设备的产能集中度非常高，超过90%的全球产能分布在中国。大多数便携储能电源产品由中国品牌生产或由中国的ODM/OEM厂商代工，全球市场上许多头部生产厂商也来自中国。

这一现象归功于中国强大的制造实力、完整的产业链和成本优势，确立了其在全球市场的主导地位。

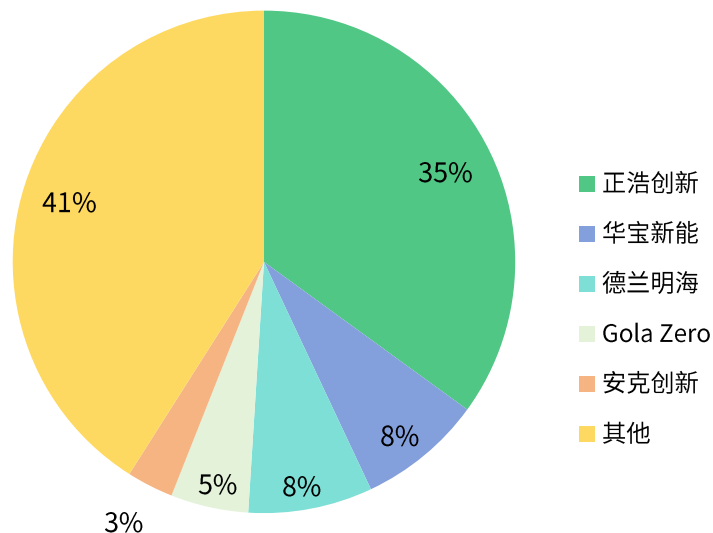
面对国内供需失衡，中国厂商需积极开拓海外市场，尤其是欧美、东南亚和拉美地区。通过“出海”，中国厂商不仅能充分利用全球市场潜力，巩固供应链地位，还能推动产品创新和技术升级，增强国际竞争力。

2020年全球便携储能电源各国家或地区产能占比



数据来源：高工锂电

2023年H1全球便携储能电源厂商竞争格局



数据来源：GGII

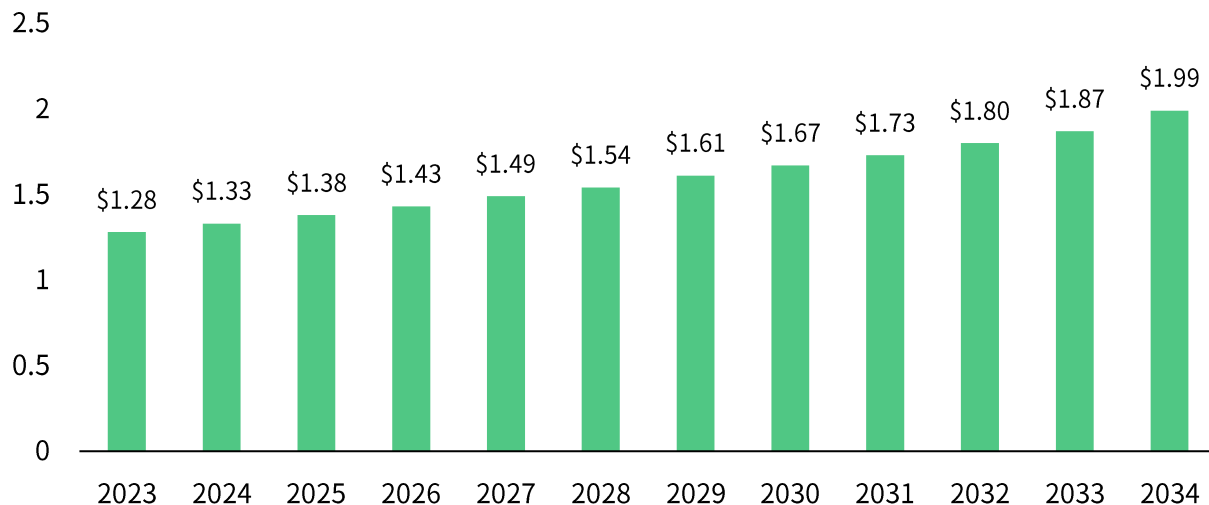
全球最大市场，户外活动是主要推动因素



2024年，美国便携储能电源市场规模估计为13.3亿美元，预计到**2034年将达到19.9亿美元左右**，2023~2034的复合年均增长率约为4.11%。

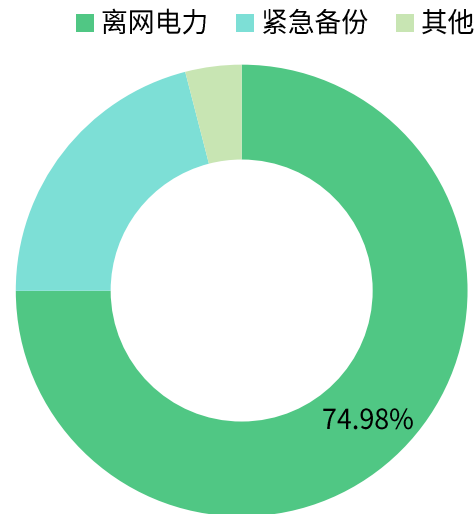
美国市场是便携储能电源的全球最大市场，其增长受多方面因素驱动，包括消费者对清洁能源解决方案的需求增加、户外活动的普及以及对紧急备用电源的关注，其中最主要因素是户外运动的普及。户外电源这一用途占美国消费者购买需求的75%左右。美国是全球户外活动最活跃的地区之一，露营、徒步旅行和钓鱼等活动的流行使得便携储能电源设备成为关键辅助工具。特别是具备太阳能充电功能的便携储能电源设备，受到环保意识强烈的用户青睐。

2023年-2034年美国便携储能电源市场规模
单位：十亿/美元



数据来源：precedence research

2023年美国便携储能电源市场分用途占比



数据来源：fortune business insights

户外活动复苏与环保需求共同推动美国便携储能电源市场增长



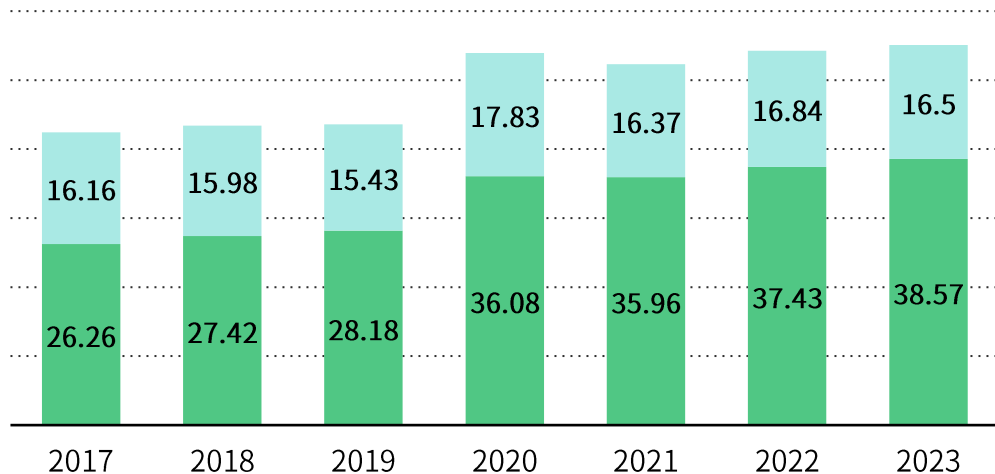
美国户外运动的增长直接推动了便携储能电源市场的需求，在**露营、远足和户外探险**等活动中，便携式电源成为了必备装备。随着人们对户外活动的依赖程度增加，需要长时间脱离电网的活动增多，便携储能电源产品成为了重要的电力供应来源。

环保需求成为美国便携储能电源市场的另一大驱动力，相比于传统柴油发电机的高污染高噪音，便携储能电源设备具有**低碳环保**的重要优势。随着环保教育的普及和信息的迅速传播，美国**社会整体环保意识显著提高**。这一情况反映在能源的采用上，是美国**可再生能源发电逐年增加**。

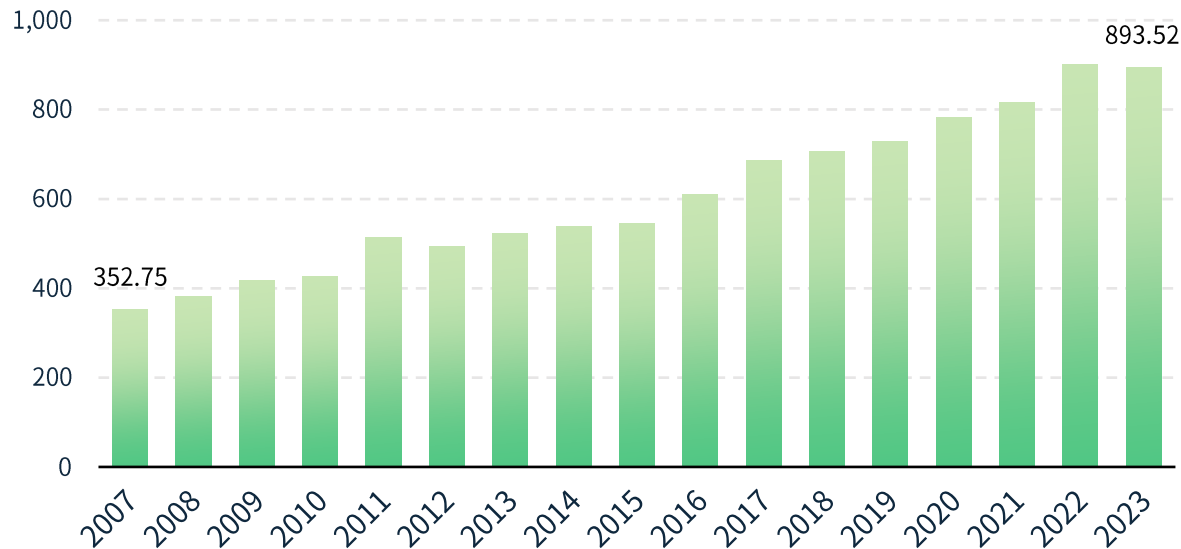
2017-2023年美国露营参与人次

单位：百万/人

■ 常规露营 ■ 房车露营



2007-2023年美国可再生能源发电规模



数据来源：statista



欧洲

欧洲便携储能电源市场增长迅速，锂电源是常见产品类型

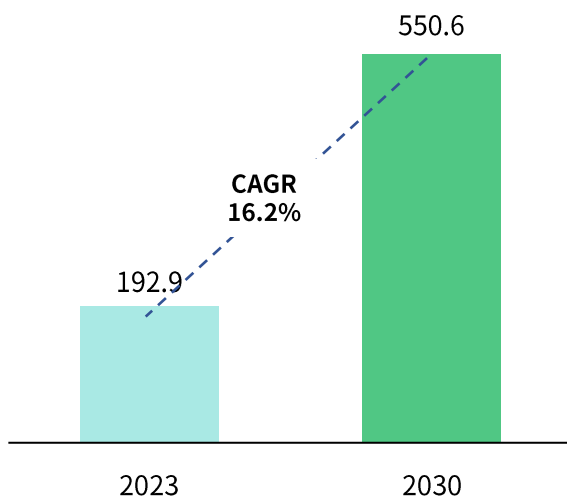


预计**2030年欧洲便携储能电源市场的收入将达到 5.506 亿美元**，2024~2030年该市场的复合年增长率为16.2%。

欧洲便携储能电源箱市场需求多样化，既包括家庭用户用于应急备电和离网生活的需求，也包括**户外探险、露营等户外活动**的需求。随着电池技术的不断进步和成本的进一步降低，**便携储能电源的性能和价格比将继续提高**，满足更多用户的需求。

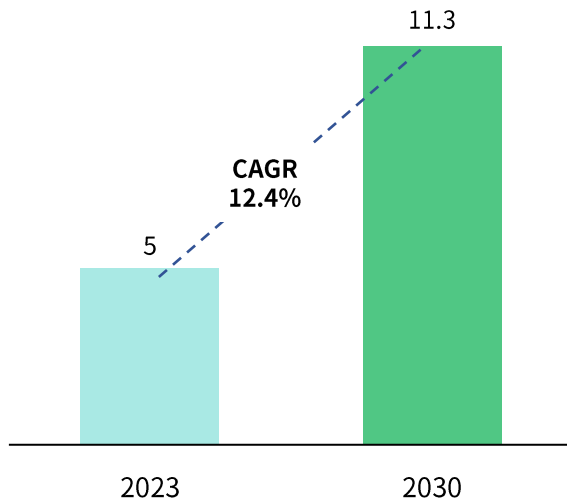
锂电池便携电源是常见的产品类型，预计到 2028 年，英国的便携锂电源市场将达到1130万美元的收入。

2023-2030年
欧洲便携储能电源市场收入
单位：百万/美元

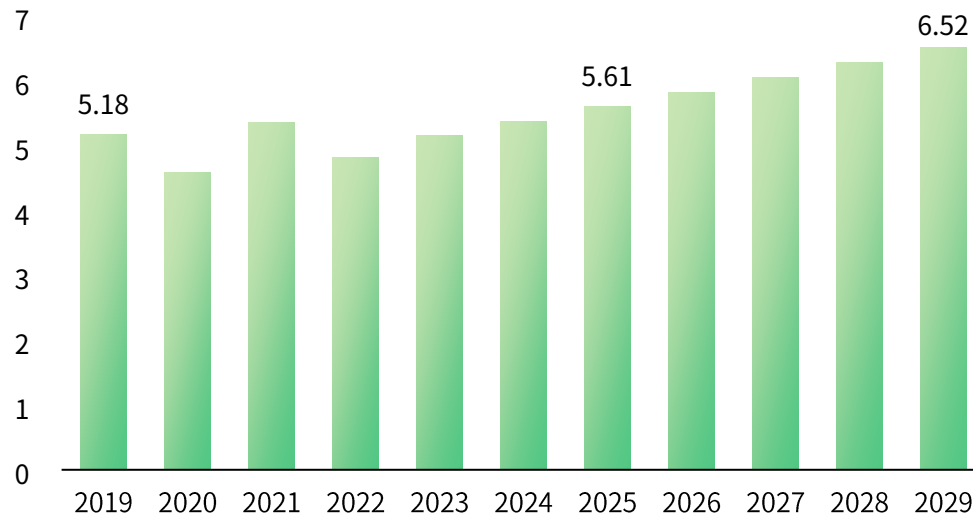


数据来源：grand view research

2021-2028年
英国便携储能锂电源市场收入
单位：百万/美元



2019-2029欧洲露营市场收入预测
单位：十亿/美元



数据来源：statista



日本

灾害频发催生备电需求，应急用途主导

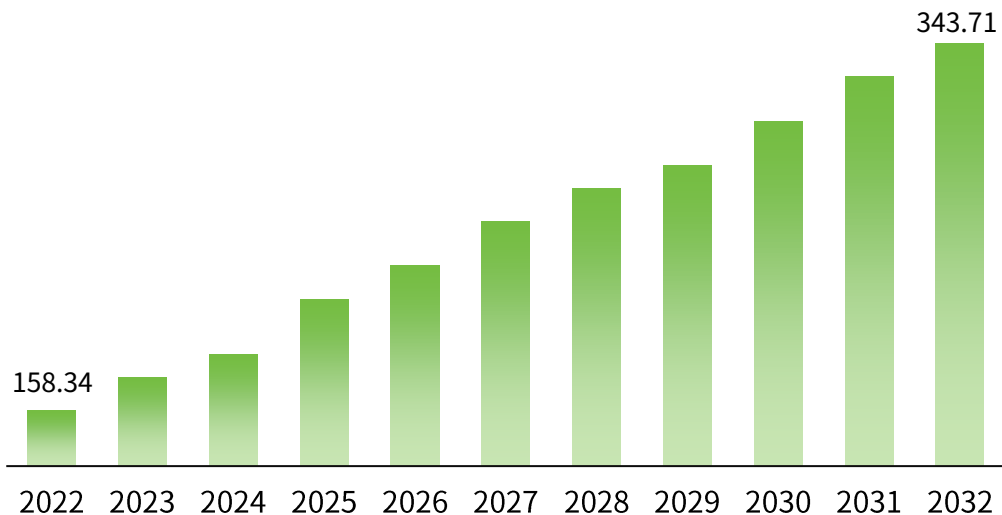


日本便携储能电源市场近年来迅速发展，主要受到**自然灾害频发**以及政府政策支持的推动。

从结构上来看，日本便携储能电源应用场景**主要集中在应急救援方面**。在日本，台风和地震等自然灾害频繁发生，使得便携储能电源设备成为灾后应急电力供应的重要工具。政府也通过补贴政策推动储能设备的普及，降低了消费者购买成本。

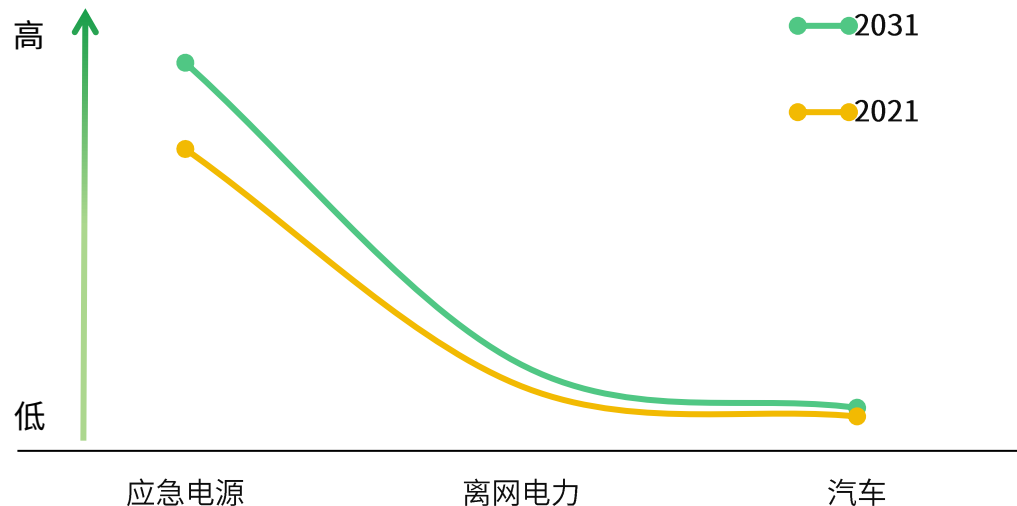
总体来看，随着政策支持和消费升级，预计日本便携储能电源市场将持续增长。

2022-2032年日本便携储能电源市场规模预测
单位：百万/美元



数据来源：spherical insights

日本便携储能电源各场景市场份额
(按照应用场景划分)



数据来源：allied market research



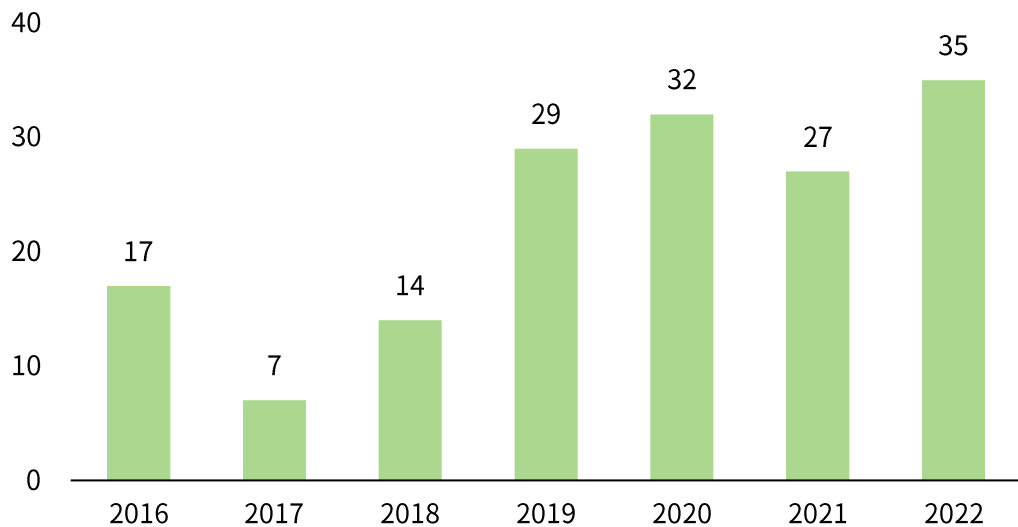
自然灾害频发推动应急备电需求增长，便携储能电源成日本家庭防灾必备



日本近年来**自然灾害频发**，根据数据显示，2017年后日本每年5级以上地震发生次数呈现上升态势，给居民的正常电力供应带来威胁。同时，日本青少年人群对未来气候变化加剧自然灾害的**担忧程度也普遍偏高**。

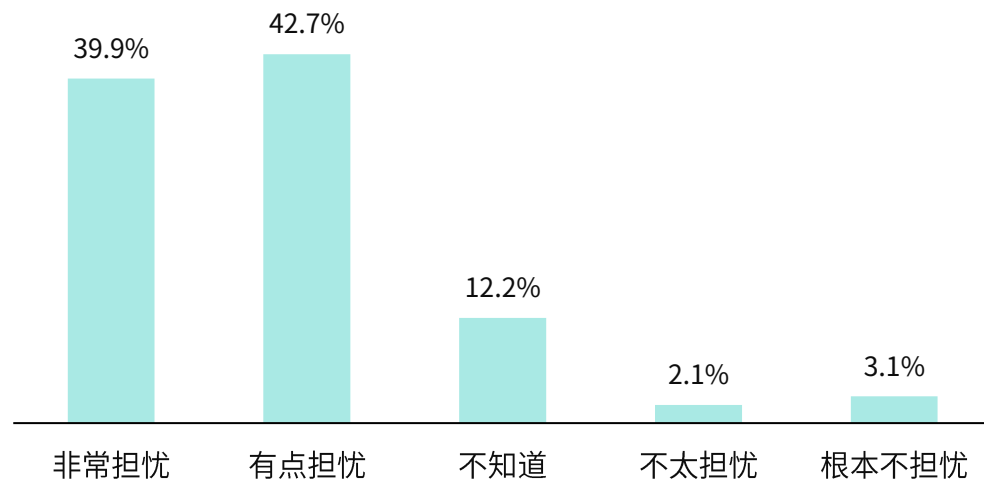
自然灾害频发以及人们的危机意识提高**共同催生了对应急备电的需求，利好便携储能电源市场的发展**。2019年，日本防灾协会将便携储能产品纳入防灾安全物资认证范围，预计便携储能设备将逐渐成为日本家庭应急备灾的必备产品。

2016-2022 年日本 5 级以上地震发生次数



数据来源：中国地震台网

日本17至19岁人群对未来气候变化加剧自然灾害的担忧程度



数据来源：statista

03

行业分析

INDUSTRY ANALYSIS





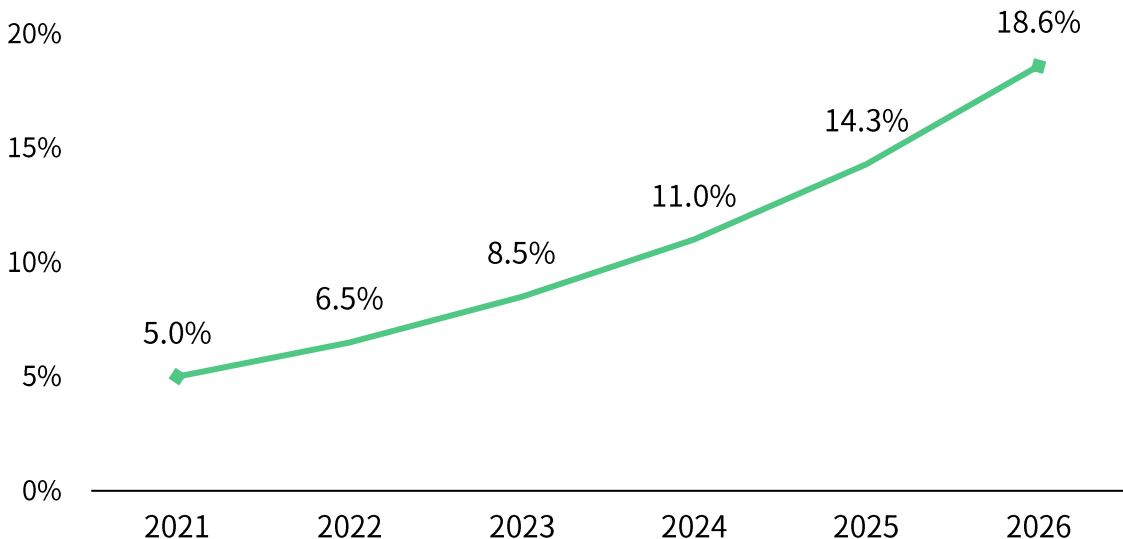
对传统燃油发电机的替代

操作简单+环保低排，逐渐取代燃油发电机



便携储能电源设备通过其高效的电池技术，可以有效替代传统柴油发电机。与柴油发电机相比，便携储能电源设备不仅**免除了燃料消耗和排放问题，还具备静音、便捷的特点**。用户只需充电即可使用，避免了柴油发电机启动时的噪音和废气污染。此外，便携储能电源设备可以通过太阳能等可再生能源充电，**实现更加环保、经济和可持续的能源利用，成为逐渐替代传统柴油发电机的重要选择。**

预计到2026年便携储能电源对小型燃油发电机替代比例



数据来源：中国化学与物理电源行业协会

便携储能电源与传统柴油发电机对比表

项目	便携储能电源	传统柴油发电机
能源	电能	柴油 汽油
功率	1-3KW	2-8KW
体积和重量	重量较轻，单人可搬运	重量重，一般会要2人及以上配合搬运
使用方法	操作简单，无需转换。即插即用，节省大量准备时间	接口较多，操作复杂
发电质量	输出电网同等质量的正弦波交流电力	纹波抖动，电能质量较差，功率因数低
购买成本	1000Wh/3000元	单机2000元左右
使用成本	充电，度电成本约0.5元	柴油发电机组1L可发电10kWh,度电成本约0.7元
维护成本	几乎不需要维护，但电量会衰减	周期性维护，成本较高
寿命	500次完整循环后约80%的初始电量	可持续使用10000至30000小时
环境保护	无污染	油烟多，污染本体及周边环境
噪音	无噪音	噪音大，影响周边环境，伤害作业人员

数据来源：开源证券 研究所



应急场景增加

自然灾害加剧，应急需求扩张



随着自然灾害、突发事件和电力中断等应急场景的增多，便携储能电源设备的需求也随之增加。

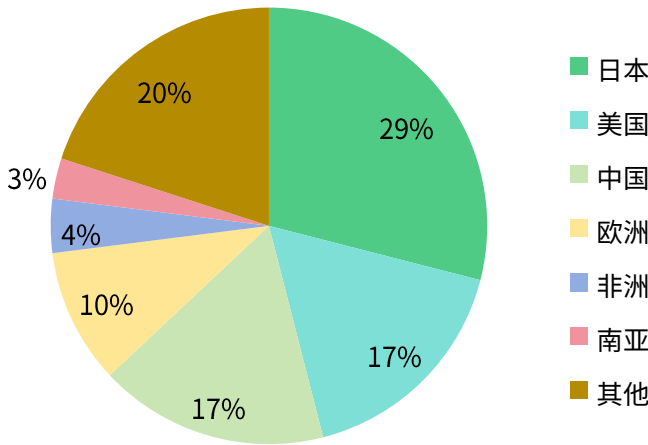
根据联合国数据显示，2000-2019年间的自然灾害从发生次数、受灾人数以及造成的经济损失上都超过1980-1999年间，**自然灾害破坏呈现加剧趋势**。在停电或紧急情况下，便携储能电源能够为家庭和救援工作提供必需的电力支持，确保照明、通讯设备、医疗器械等重要设备的正常运行。此外，便携储能电源设备的轻便、易携带特性，使其成为应急救援团队和个人在灾后重建过程中不可或缺的工具。

近40年全球重大自然灾害发生频次及影响

	1980-1999年间	2000-2019年间
灾害发生次数（次）	4212	7348
因灾死亡人数（万人）	119	123
累计受灾人数（亿人）	32.5	40.3
累计经济损失（亿元）	16.3	29.7

数据来源：联合国，申万宏源研究

2026年家庭应急不同区域便携储能电源需求占比



数据来源：中国化学与物理电源行业协会



渗透率提升

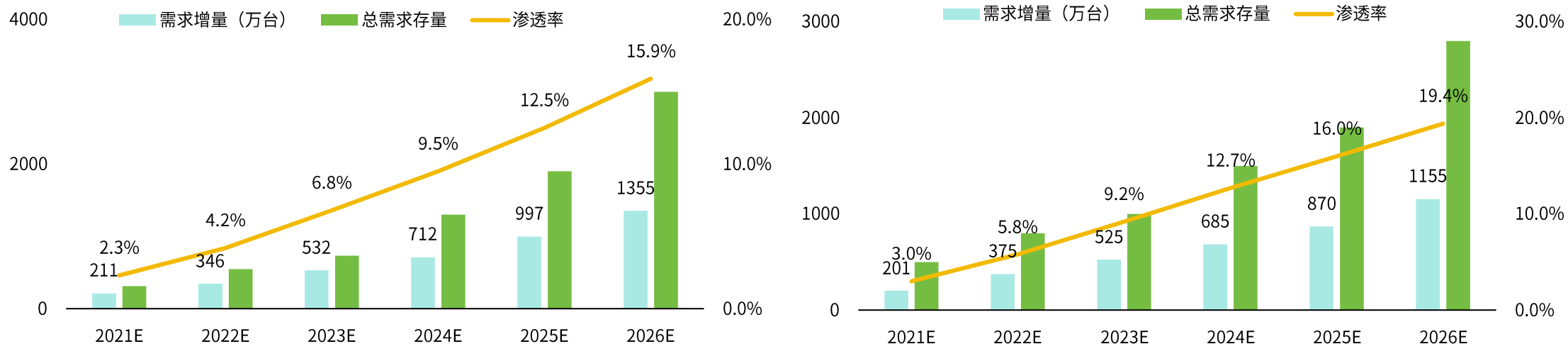
两大应用场景渗透率有望持续增加



消费品的放量一般需要一定时间的**产品渗透期**。近年来，随着对**清洁可再生能源需求**的不断增长，全球对环保和可持续发展的关注日益加强，便携储能电源设备作为高效利用新能源的关键设备，市场需求迅速扩大。COVID-19疫情后，**户外活动的复苏**推动了人们对便携电源的需求，以满足露营、旅行和户外作业等场景下的用电需求。

此外，频繁发生的自然灾害和极端天气事件让人们的**应急备灾意识显著增强**，越来越多的家庭和企业开始配备便携储能电源设备以应对突发断电等紧急情况。多种因素共同作用，增加了便携储能电源产品的使用频率，**加快了其向消费市场的渗透速率**，成为推动便携储能电源市场快速增长的重要动力。

便携储能电源在户外场景（左图）及应急备电场景（右图）渗透率有望持续增加



数据来源：中国化学与物理电源行业协会



成本端改善

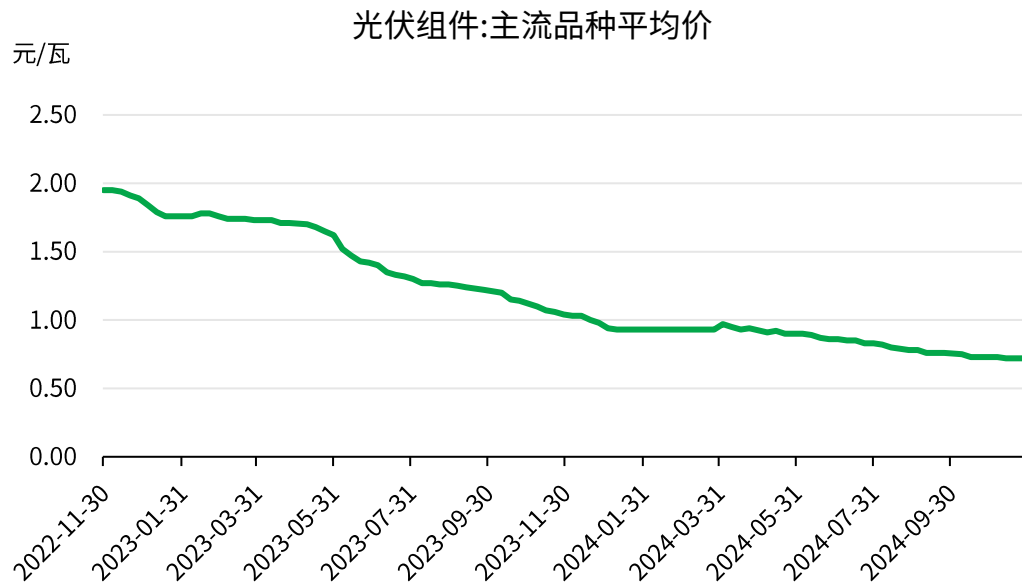
近年来成本端改善，物美价廉助推渗透



在全球对可再生能源需求日益增加的背景下，近年来储能与光伏产业迅速发展。**储能产业上游的产能过度扩张，特别是在电池生产领域，导致了供应过剩和成本进一步降低。**

根据数据显示，无论是电池原材料碳酸锂的现货价格，还是互补品太阳能电板的光伏组件价格，都在近两年大幅度下降。**成本端的改善提高了便携储能电源产品的利润空间，并提高了在定价段的灵活性。**成本的下降让便携储能电源产品更加亲民，也为更广泛的消费者群体提供了使用的可能，从而推动了便携储能电源市场的快速发展。

这一趋势有望进一步促进便携储能电源在日常生活和应急场景中的应用，推动可再生能源与储能技术的普及和普遍采用。



数据来源: ifind



消费者人群结构

消费端结构：男性与年轻人主导



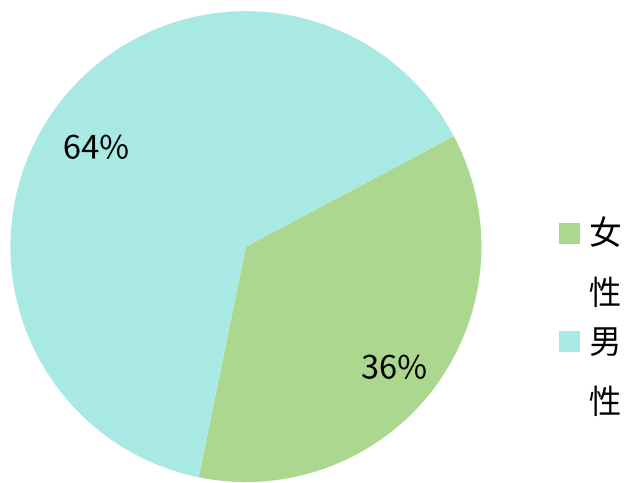
便携储能电源市场的消费者主要以**男性和年轻人**为主。

男性购买者的比例较高，这可能与他们更倾向于参与户外活动、极限运动等相关，而这些活动需要便携的电力解决方案。

年轻人群体（尤其是25-40岁之间的人）也占据了较大的市场份额，他们对新技术和环保产品的接受度较高，且更喜欢参与露营、旅行等户外活动，这使得便携储能电源设备成为他们的首选。

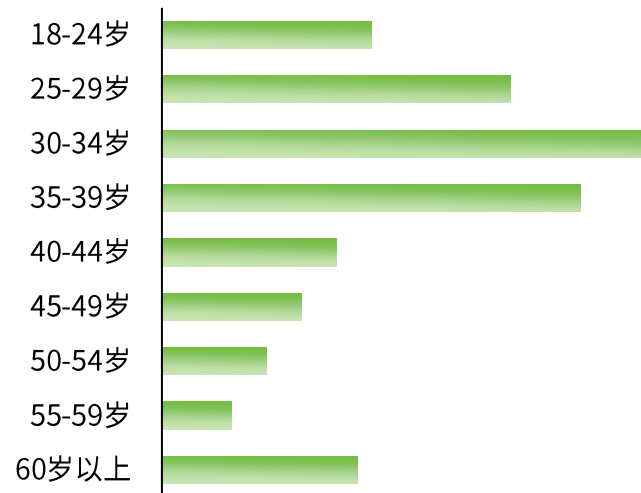
厂商可以针对这一群体在产品设计和营销策略上进行优化，以更好地满足市场需求。

2022线上户外电源市场人群性别分布



数据来源：《2023中国户外电源白皮书》

2022线上户外电源市场人群年龄分布



数据来源：《2023中国户外电源白皮书》



消费场景结构

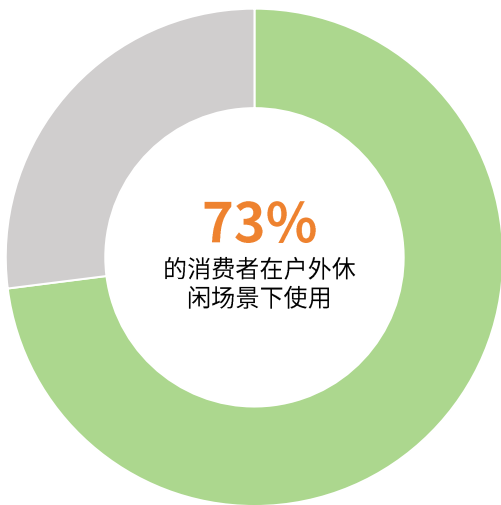
全年龄段均主要关注户外休闲场景



便携储能电源的消费场景结构主要集中在户外休闲活动中，尤其是户外派对、露营野宿和长途自驾等场景。无论是年轻人还是其他年龄段的消费者，都倾向于在这些场合中使用便携储能电源设备，满足他们在户外活动中对电力的需求。

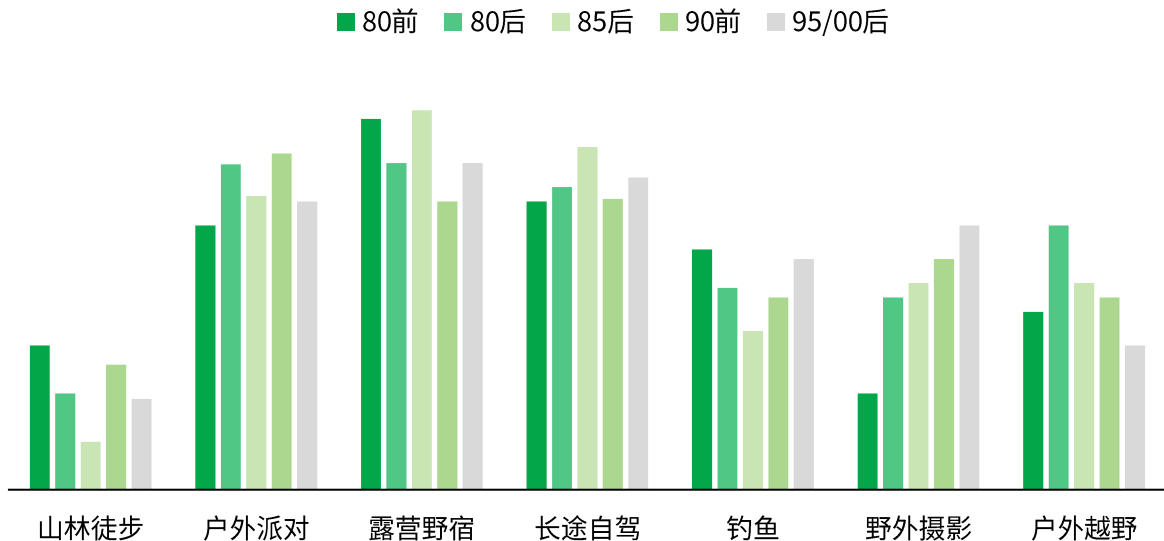
商家可以针对这一趋势，制定精准的市场营销策略。如可以通过推广与户外活动相关的产品组合，为露营、长途自驾等场景量身定制储能解决方案，提供多样化的电力支持选项；或者注重产品的便捷性和可靠性，确保设备能够满足用户在恶劣环境下的使用需求，比如防水、防尘设计、轻便易携等特点。

大众使用户外电源的场景



数据来源：《2023中国户外电源白皮书》

不同年龄段消费者使用户外电源的户外休闲场景占比



数据来源：《2023中国户外电源白皮书》



消费者获知方式

短视频与科技权威媒体并行，专业且有趣是营销突破方向

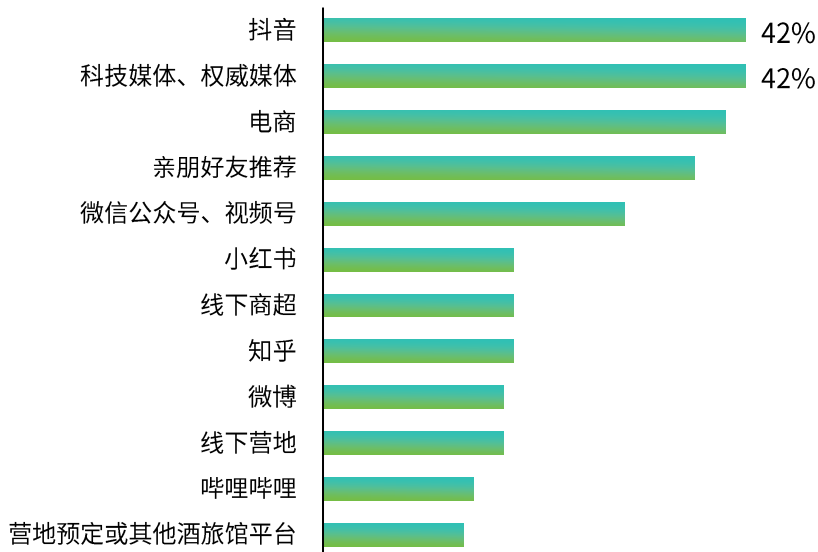


针对消费者获取户外电源信息的渠道和内容偏好，商家可以在抖音和科技权威媒体上精心策划营销策略，以提升品牌影响力和用户转化率。

首先，商家应重视与权威媒体的合作，借助其专业性为产品背书，通过深度测评、技术解析等内容建立品牌的专业形象，满足消费者对产品性能和技术细节的需求。

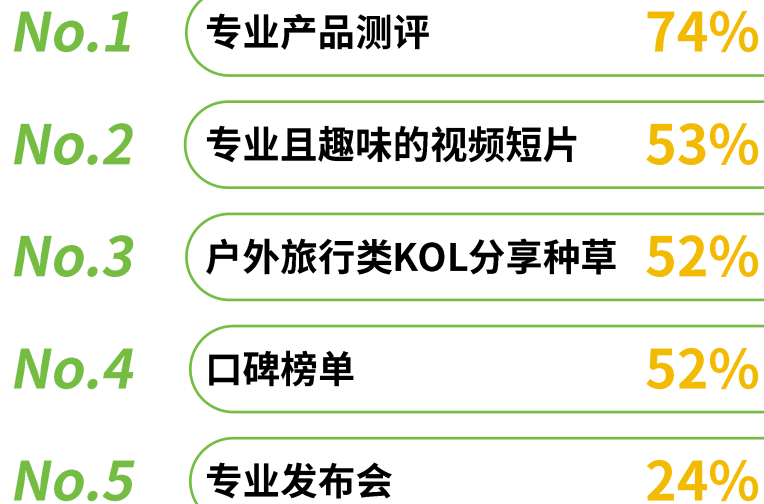
同时，在抖音等短视频平台上，商家可以邀请户外旅行类KOL进行分享种草，利用他们的影响力展示产品在实际户外场景中的应用，增加产品的亲和力和实用性展示。此外，为了吸引年轻消费者，商家可以通过创意短视频等趣味性的内容，让产品不仅展现其科技属性，还融入娱乐元素。

大众获取户外电源产品的渠道



数据来源：《2023中国户外电源白皮书》

大众喜爱的户外电源产品宣传形式



数据来源：《2023中国户外电源白皮书》

04

品牌案例

BRAND CASE





品牌案例



正浩EcoFlow



品牌介绍

EcoFlow是一家领先的便携式能源解决方案提供商，致力于通过创新的技术和可持续的能源产品，为全球用户提供高效、绿色的能源解决方案。公司成立于2017年，总部位于中国，在全球多个国家和地区设有分支机构。EcoFlow的核心产品包括便携式电源、太阳能发电系统、智能设备等。EcoFlow的产品以高性能、便捷性和智能化为特点，采用先进的电池管理技术和能源转换系统，能够提供快速充电和高容量存储，满足不同用户的需求。除了创新的产品技术，EcoFlow还非常注重可持续发展和环保，致力于通过清洁能源的应用，减少对传统能源的依赖，推动绿色能源的普及。凭借其创新的技术、优质的产品和积极的社会责任表现，EcoFlow已经成为全球知名的便携式能源品牌，并且持续在全球市场扩展其影响力。



案例价值

ECOFLOW

EcoFlow通过多元化营销策略，利用社交媒体平台和KOL/KOC合作推广产品，成功提升品牌知名度和市场份额；同时，通过“Power For All”计划和绿色认证履行企业社会责任，在环境保护、灾难救援和社会发展领域表现突出，吸引了注重可持续发展的消费者和合作伙伴。此外，公司依托产品全生态战略与持续技术创新，构建完整的便携式能源解决方案生态系统，提升用户体验和市场竞争能力，从而推动品牌的全球扩展与长期发展。





独立站分析

www.ecoflow.com



每月访问量
5.086M



平均访问页数
3.12



跳出率
38.83%

网络流量来源



美国
40.77%



日本
15.33%



法国
6.45%



德国
5.49%

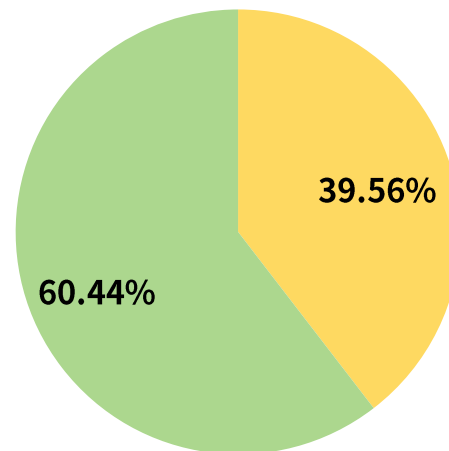


澳大利亚
3.91%



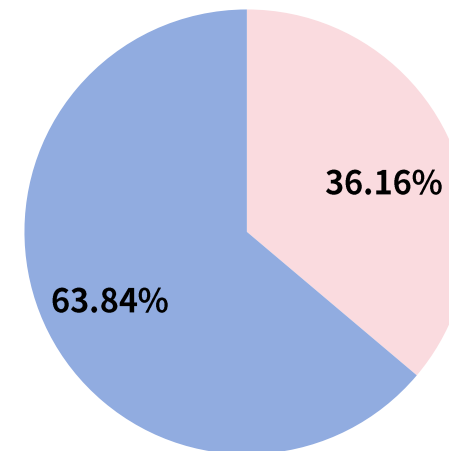
设备分布

桌面 移动端



访客性别分布

女性 男性

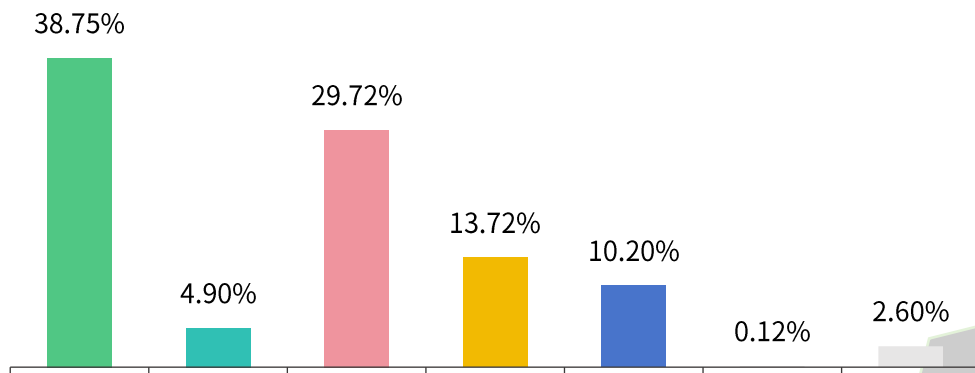




独立站分析

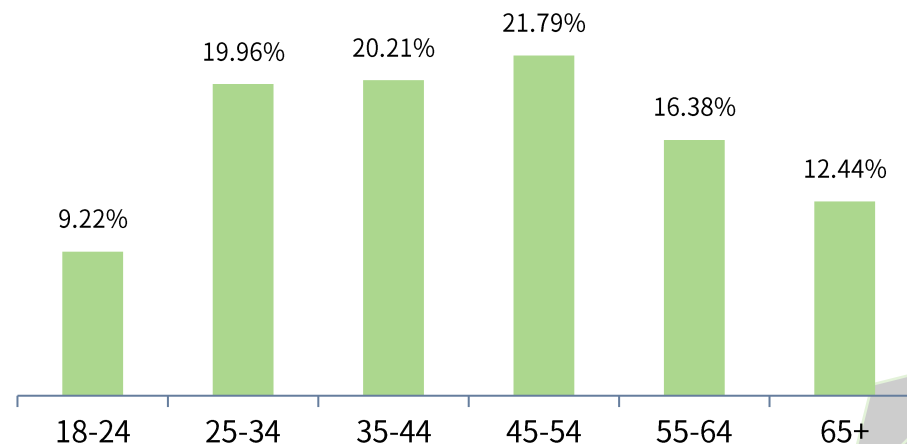
ecoflow独立站的流量主要依赖于直接流量和自然搜索，分别占38.75%和29.72%，这表明品牌已经建立了较强的市场认知度和有效的搜索引擎优化策略，能够吸引大量用户直接访问或通过搜索结果找到网站。

流量渠道来源



用户年龄画像显示，中青年是其主要的消费者群体，尤其是45-54岁的用户占比最高，达到21.79%，这可能与他们对户外活动、家庭备用电源等需求较高有关。25-34岁和35-44岁的用户合计占比超过40%，进一步强化了中青年作为品牌核心目标市场的地位。

用户年龄分布



通过社交媒体与KOL/KOC合作提升品牌知名度

EcoFlow充分发挥社交媒体平台的优势，致力于通过各类平台向消费者展示其产品的独特功能与细节，吸引了大量用户点击与互动。品牌在官方YouTube账号发布视频介绍产品功能，最高收获500w+点击量。同时还积极与KOL/KOC合作，借助他们的影响力与信任度，在社交网络中推广产品，不仅成功地激发了消费者的购买欲望，还在社交媒体上积累了广泛的关注与忠实粉丝，从而逐步提升了品牌的知名度和市场份额。



EcoFlow Delta 2 Max -
The Ultimate Portable ...
824K views



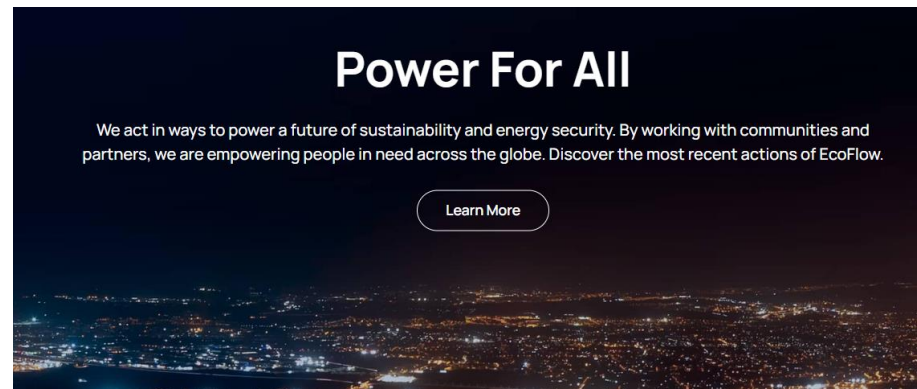
#ecoflow glacier
portable fridge powere...
51K views



Using
#EcoFlowDELTA3Plus ...
53K views

专注ESG表现，提升企业全方位价值

EcoFlow的“Power For All”企业社会责任计划旨在通过注力救援、环境以及社会发展等领域，提供清洁、可持续和便捷的能源解决方案，为在灾难中挣扎求生的人们提供关键支持，解决他们迫切的能源需求。同时与相关公司合作，对旗下产品进行碳排放数据的溯源、收集，产品获得了亚马逊气候友好认证，使其在市场上以绿色标识获得更高的识别度。EcoFlow的ESG（环境、社会 and 治理）表现提升了其品牌形象，吸引了更多注重环保和社会责任的消费者与合作伙伴，从而推动了公司在全球市场的扩展和长期发展。



产品覆盖全生态

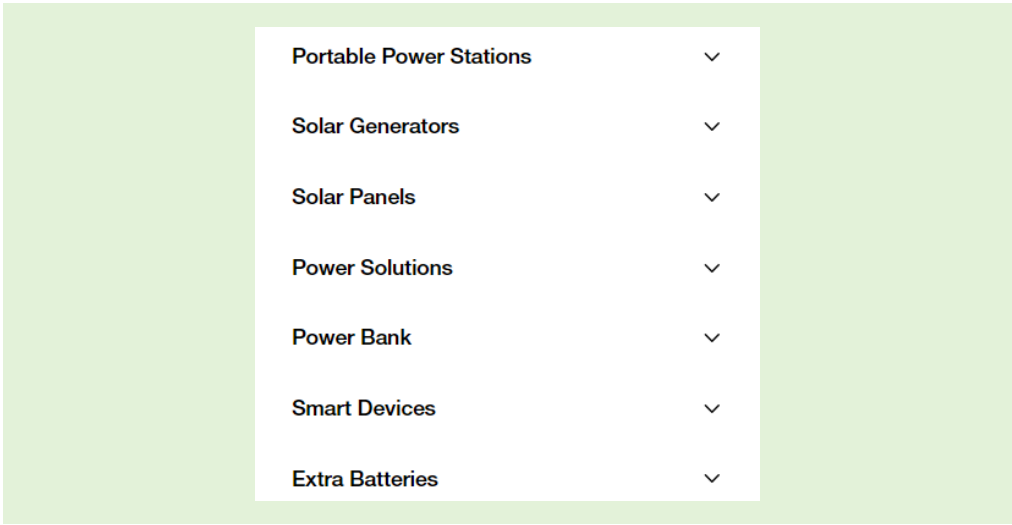
EcoFlow的产品全生态战略旨在通过构建一个完整的便携式能源解决方案生态系统，满足不同场景下用户的能源需求。公司不仅提供便携式电源、太阳能发电站等核心产品，还通过集成多种能源产品，构建了一套完整的能源供应链，涵盖从电源存储、充电、转换到管理的全过程。例如，EcoFlow的产品不仅有移动电源和太阳能板，还通过智能遥控器实现远程监控和管理，确保用户能够随时掌控能源使用情况。通过这一战略，EcoFlow不仅提升了用户体验，还进一步拓展了产品的应用领域，增强了品牌的市场竞争力。

产品创新与技术专利

EcoFlow在产品创新与技术专利方面的战略，主要聚焦于通过持续的技术研发和创新，提升其在便携式能源产品市场的竞争力。公司不断探索和应用先进的电池管理技术、智能化控制系统和高效的能量转换技术，以提升产品的性能和用户体验。EcoFlow积极申请和持有多项技术专利，由red dot、Good Design等知名机构授予，为公司的产品提供了技术壁垒，增强了其在市场上的独特竞争力。



图源：EcoFlow官网



图源：EcoFlow官网



品牌案例



Jackery电小二



品牌介绍

Jackery（电小二）是全球领先的便携式能源解决方案品牌，专注于研发和生产便携式电源和太阳能发电设备。成立于2012年的Jackery，致力于为消费者提供高效、安全、环保的便携电源，广泛应用于户外活动、应急备电、旅行、露营等场景。品牌以其创新设计和技术优势在市场中脱颖而出，尤其是在便携储能电源领域，以其太阳能发电系统和高容量移动电源受到用户青睐。Jackery产品采用锂电池技术，拥有高能效和长寿命，同时在外形设计上注重便捷性和可携带性，帮助用户实现更灵活的电力解决方案。随着环保意识的提升，Jackery的绿色能源产品在全球范围内逐步赢得了消费者的信任与支持。

Jackery Solar Generator

丰富的促销政策、全球化的市场拓展和卓越的服务支持使得Jackery成为了一个具有竞争力的品牌。Jackery通过退税、礼品赠送和大幅折扣等多样化促销策略，尤其在黑色星期五等关键购物节加大优惠力度，吸引新客户、提升客户忠诚度，并增强品牌竞争力。通过积极拓展北美、欧洲和亚洲等主要市场，并结合线上与线下渠道的战略，Jackery有效提升了品牌知名度和市场份额。公司也深入了解消费者需求，通过创新设计满足不同用户的多样化需求，并且注重从选购到售后的一系列服务，使用户体验得到了全方位保障。





独立站分析

www.ecoflow.com



每月访问量
1.977M



平均访问页数
2.39



跳出率
52.20%

网络流量来源



美国
69.68%



英国
5.62%



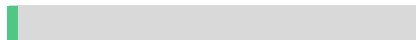
德国
5.54%



加拿大
2.28%

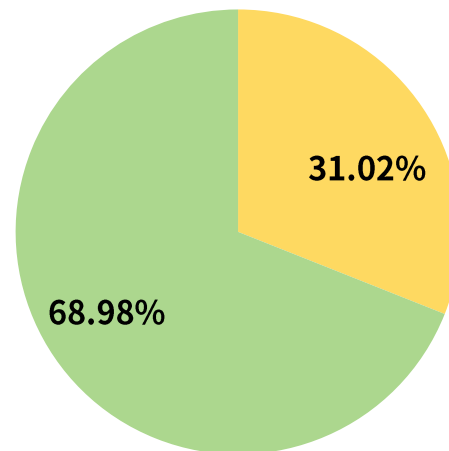


澳大利亚
2.04%



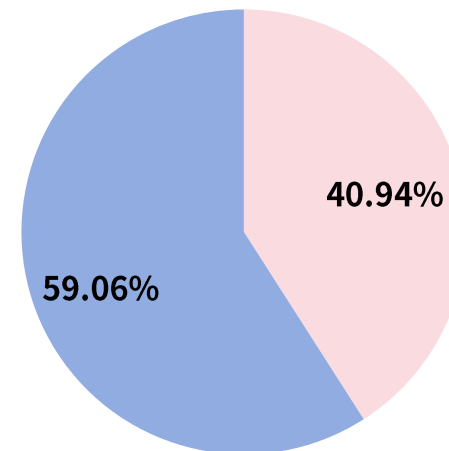
设备分布

桌面 移动端



访客性别分布

女性 男性





消费者获知方式

丰富的促销政策



Jackery高度重视促销策略，通过多样化的优惠政策吸引消费者的关注与购买，如退税优惠、附赠礼品等，为消费者提供更具吸引力的购物体验。在黑色星期五等重要促销节日加大优惠力度，通过大幅折扣、限时特惠等手段进一步激发消费者的购买热情。这种精准的促销策略不仅帮助品牌吸引了更多新客户，也增强了现有客户的忠诚度，有效提升了市场竞争力与品牌认可度。

The image shows a promotional banner for Jackery's Cyber Monday Sale, running from Nov. 30 to Dec. 2. The banner features a large Jackery power station on a stage, with a 'UP TO 50% OFF' neon sign in the background. Below the banner is a list of exclusive benefits for Jackery.com customers:

- JACKERY.COM EXCLUSIVE BENEFIT
- 30% Tax Rebate
- Free Gift (\$1699)
- Price Guarantee
- Trade-in
- Referral Bonus
- Membership Benefit



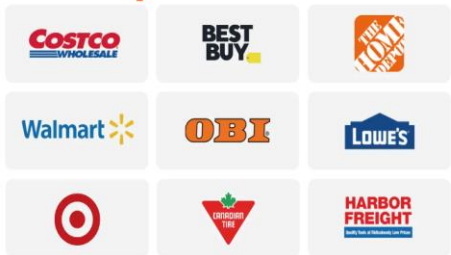
营销解析

深化全球品牌战略、多渠道布局

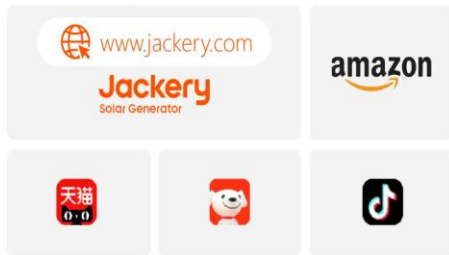
Jackery积极拓展全球市场，特别是在北美、欧洲和亚洲等地区，建立了本地化的销售和服务网络，提升了品牌知名度和市场份额。公司采用线上与线下相结合的渠道战略，除了在Amazon和自家官网等电子商务平台上销售产品，还与全球零售商如Best Buy合作，扩展线下零售渠道。公司产品覆盖50多个国家和地区，除40多家线上门店外，产品已成功入驻Costco、Walmart等超过10,000家线下零售店。

SALES NETWORK 销售网络

10,000+ 零售店

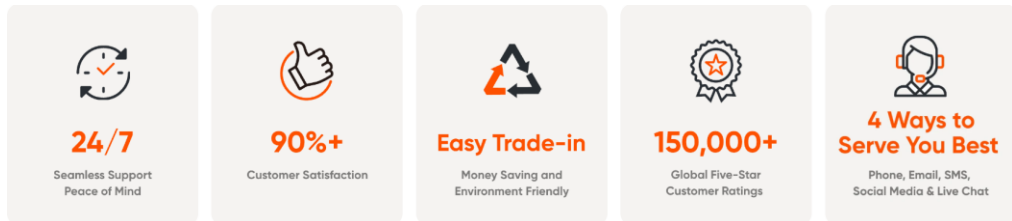


40+ 线上门店

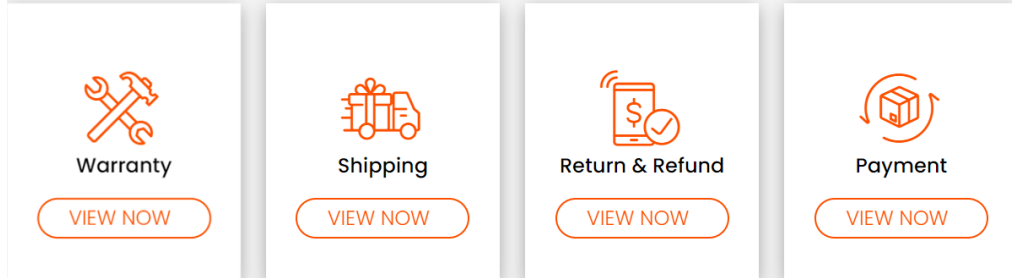


重视产品与用户交互

Jackery致力于为消费者提供高质量、便捷的能源解决方案。公司深入了解不同用户，通过产品设计满足他们的各方面需求。例如旗下户外电源无需配件即可直连太阳能板的设计，最快一分钟完成光充户外电源搭建。Jackery还建立完善的产品服务支持机制，为消费者提供细致的选购及售后指南，打造良好的购买体验。



Service Policy





结语 EPILOGUE

便携储能电源是新能源技术的关键一环，对于缓解全球能源危机、促进能源转型至关重要。它不仅提升了生活质量，也对维护社会稳定运行起到了越来越关键的作用。得益于技术革新、市场需求的扩大以及政策的扶持，这一行业正处于迅猛发展的时期。随着技术的不断进步和全球对清洁能源需求的上升，预计便携储能电源市场将持续扩张。

尽管如此，该行业也面临着技术挑战、市场竞争和原材料价格波动等难题。这些挑战要求行业内的参与者通过合作和创新来共同应对，以保障行业的健康和可持续发展。本报告旨在提供一个全面的市场分析框架，助力企业深入理解全球便携储能电源市场的复杂性和动态变化，并据此制定有效的市场策略。

大数跨境作为跨境平台方，为行业提供广告、物流、支付、财税等专业咨询服务和推荐。如需了解更多详情，请扫描下方二维码。



跨境资源整合·信息共享平台



商务合作：17891921788



储能电源
专属跨境社群



Google/FB广告投放咨询
13127668726



“让全球消费者爱上中国品牌”的美好愿景
值得我们每个跨境人人为之努力。

关于大数跨境：开放·免费·创新·领导



大数跨境10100.com 源于谷歌数：10¹⁰⁰ 是领先的跨境资源整合·信息共享平台

平台内所有内容和功能免费使用：

免费认证、免费入驻、免费发布活动和文章、免费下载研报、海量免费培训课程等

大数跨境包括不限于：

- 跨境活动（最全跨境活动）、行业研报（免费下载1000+份各细分品类研究报告）
- 跨企查（海量跨境企业多维度信息查找）、跨境百科（10W+原创词条，跨境人的百科全书）
- 开放式跨境平台（免费入驻，免费品牌曝光...）
- 数学院（海量免费长短培训视频）、峰会活动（每年30+跨境城市巡回峰会）
- 线上活动（每周直播·在线互动）、大数旗下跨境导航M123.com...



商务合作：17891921788



储能电源专属跨境社群



Google/FB广告投放咨询
13127668726