



POC 启动前必做的三项准备

Three essential preparations before initiating POC

雍和产业销售咨询研究院

Nobleharmony Industrial Sales Consulting & Research Institute



工具包：POC启动前必做的三项准备

一、讲义：POC启动前必须完成的三项准备工作

1.1 为什么POC启动前的准备如此重要？

在硬科技销售中，POC（概念验证）是最昂贵、风险最高的环节。

- 一个典型的新型储能POC，平均成本在15万到30万之间
- 一个智能机器人的产线级POC，周期通常为2-5个月
- 70%的输单发生在POC阶段之后

但许多销售犯的共性错误是：客户说“你们先拉过来跑一跑”，销售说“好”，然后POC就稀里糊涂开始了。

结果往往是：

- POC跑完了，客户说“这个数据和我想的不一樣”
- POC过程中，客户不断追加新的测试要求，范围失控

- POC成功了，但客户说“我们内部还要再讨论”
- POC失败了，双方都不清楚哪里出了问题

POC不是“试试看”，POC是“验证假设”。你的假设是什么？成功了标准是什么？失败了怎么办？——这些问题必须在POC启动前就回答清楚。

1.2 准备一：目标对齐——把“试试”变成“验证假设”

大多数POC失败的根本原因：双方对“成功”的定义不一致。

CTO认为“能稳定运行就行”，CEO认为“要看到产能提升”，采购认为“成本要降15%”——各说各话，最后谁都不满意。

怎么做：

在POC正式启动前，开一次**POC启动会**（至少30分钟），参会人员包括：

- 我方：销售负责人 + 技术负责人 + 项目经理
- 客户方：决策者 + 技术对接人 + 最终使用者代表（可选）

启动会上必须讨论清楚并形成书面记录的事宜：

讨论议题	核心问题	输出物
POC要验证的核心假设是什么？	我们做这个POC到底是想证明什么？	1-3条明确的验证假设
怎么判断假设是否成立？	用什么数据、什么标准来评判？	量化通过标准
POC的周期是多久？	什么时候开始？什么时候结束？	明确的时间表
双方各自需要投入什么资源？	我方出什么？客户方出什么？	资源保障清单
POC成功后，下一步是什么？	验收通过后怎么走？	清晰的后续路径

目标对齐的金标准：一个外行看完你们双方签署的《POC启动确认书》后，也能清楚说出“这个POC要证明什么、怎么算成功”。

1.3 准备二：成功标准量化——把“好”变成数字

“效果好”“性能不错”“基本满足需求”——这些模糊的描述在POC验收时没有任何意义。

你需要把“成功”转化成双方认可、可衡量、可验证的量化指标。

模糊描述	量化后
“我们的方案能提升效率”	“将A型号产品的单件节拍从120秒降到90秒以下”
“系统稳定性更好”	“连续运行30天，非计划停机次数 \leq 1次，单次停机时长 \leq 30分钟”
“成本节约效果明显”	“相比现有方案，全生命周期运维成本降低20%以上”
“产品适应性好”	“在-30°C环境下连续运行72小时，性能衰减 \leq 5%”

量化成功标准的三个步骤：

第一步：识别最关键的指标（1-3个）。

不要列10个指标，客户记不住，执行也会分散。只选客户最关心的1-3个KPI。

第二步：设定“通过标准”和“优秀标准”。

- **通过标准 (Minimum)：** 达到这个值，POC就算通过，可以进入商务谈判
- **优秀标准 (Target)：** 达到这个值，你可以在谈判中更有底气

第三步：确认数据采集方式。

- 数据来自哪？你们的系统后台？客户的MES系统？第三方检测机构？
- 采样频率是多少？连续还是抽检？
- 样本量多大？是否有对比基准？

话术示例：

“陈总，我们刚才说好了要验证‘效率提升’。我建议我们把标准明确一下：如果贵厂这条产线的单件节拍能从现在的120秒降到95秒以下，就算通过；如果能降到90秒以下，说明方案效果优秀。数据以贵厂MES系统记录为准，我们每周同步一次。您看这样可以吗？”

1.4 准备三：资源配置——别让POC变成“孤军奋战”

POC不是销售一个人的战斗。如果没有提前确认好各方资源，过程中很容易出现“技术专家临时调不开”“样机还没到位”“客户方没人配合”等被动情况。

需要确认的资源配置：

资源类型	我方	客户方
人员	技术负责人（姓名）、驻场人员（姓名）、后备支持（姓名）	技术对接人（姓名）、操作配合人员（姓名）、异常升级联系人（姓名）
设备/样机	样机型号/数量、预计到位时间、备品备件清单	POC场地、水电气条件、网络接口、安全防护设施
时间	团队可投入的总工时上限、关键节点的截止日期	可配合的测试时间窗口、预计可投入的人员工时
数据与权限	需要客户提供的数据类型和格式	客户方数据访问权限、信息安全要求

资源保障的底线原则：

- **书面化确认：**口头说“没问题”是不够的，需要写入《POC启动确认书》或单独的《资源保障清单》
- **后备方案：**关键人员/设备要有B计划（如技术专家请病假时，谁顶上）
- **边界清晰：**双方各自负责的部分是什么，避免出现“我以为你们会准备”的误会

二、检查清单：POC启动准备自检清单

在启动任何POC项目之前，逐项检查以下内容。

序号	检查项	完成情况	备注
1	是否召开了正式（或正式的远程）POC启动会？	<input type="checkbox"/> 是 <input type="checkbox"/> 否	至少30分钟，双方关键角色参与

2	是否将POC核心目标写成了1-3条“可验证的假设”？	<input type="checkbox"/> 是 <input type="checkbox"/> 否	“验证XX技术在XX场景下的XX性能”
3	是否定义了“POC成功的标准”（量化、可衡量）？	<input type="checkbox"/> 是 <input type="checkbox"/> 否	模糊的“效果好”不算
4	是否与客户方确认了POC通过后的下一步行动路径？	<input type="checkbox"/> 是 <input type="checkbox"/> 否	“通过后启动商务谈判”还是“需要第二轮测试”
5	是否与客户共同签署（或邮件确认）了《POC启动确认书》？	<input type="checkbox"/> 是 <input type="checkbox"/> 否	
成功标准量化			
6	是否只聚焦了1-3个关键指标（而非10个）？	<input type="checkbox"/> 是 <input type="checkbox"/> 否	
7	是否设定了“通过标准”和“优秀标准”两个层次？	<input type="checkbox"/> 是 <input type="checkbox"/> 否	
8	是否明确了数据采集方式、频率和样本量？	<input type="checkbox"/> 是 <input type="checkbox"/> 否	
9	是否就量化标准与客户方达成共识（书面确认）？	<input type="checkbox"/> 是 <input type="checkbox"/> 否	
资源配置			
10	是否列出了双方需要投入的人员清单（含后备）？	<input type="checkbox"/> 是 <input type="checkbox"/> 否	

11	是否确认了样机/设备到位时间和备品备件清单?	<input type="checkbox"/> 是 <input type="checkbox"/> 否	
12	是否确认了客户方的场地、水电气、网络等条件已满足?	<input type="checkbox"/> 是 <input type="checkbox"/> 否	
13	是否明确了数据权限和信息安全要求?	<input type="checkbox"/> 是 <input type="checkbox"/> 否	
14	是否设定了异常升级路径 (人员+响应时限)?	<input type="checkbox"/> 是 <input type="checkbox"/> 否	
风险应对			
15	是否识别了POC可能失败的风险点?	<input type="checkbox"/> 是 <input type="checkbox"/> 否	
16	是否准备了POC失败时的退路方案?	<input type="checkbox"/> 是 <input type="checkbox"/> 否	
总分	(每项“是”计1分)	/16	≥13分: 可以启动POC; <13分: 先补齐再启动



三、模板：POC启动确认书 + 资源保障清单 + 成功标准量化指引

3.1 POC启动确认书模板

POC（概念验证）启动确认书

项目信息	详情
项目名称	_____
编号	POC - 202X - XXX
客户名称	_____
我方公司	_____
POC核心目标（可验证的假设）	1. _____ _____ 2. _____ _____ 3. _____ _____
成功标准（量化） - 通过标准	_____ _____

成功标准（量化） - 优秀标准	_____
成功标准（量化） - 数据采集方式	_____
POC计划时间表 - 启动日期	_____
POC计划时间表 - 预计结束日期	_____
双方资源承诺 - 我方承诺资源	<input type="checkbox"/> 已确认 <input type="checkbox"/> 待补充
双方资源承诺 - 客户方承诺资源	<input type="checkbox"/> 已确认 <input type="checkbox"/> 待补充
POC通过后的下一步行动	<input type="checkbox"/> 启动商务谈判 <input type="checkbox"/> 第二轮扩大化POC <input type="checkbox"/> 其他：_____
异常升级路径 - 我方异常联系人	_____
异常升级路径 - 我方联系人电话	_____
异常升级路径 - 客户方异常联系人	_____
异常升级路径 - 客户方联系人电话	_____
异常升级路径 - 升级响应时限	_____小时（从发生异常起计）
签署 - 我方代表	_____
签署 - 我方代表签署日期	_____
签署 - 客户方代表	_____
签署 - 客户方代表签署日期	_____

3.2 资源保障清单模板

资源类别	具体项目	我方	客户方
人员	技术负责人（姓名）	_____	_____
	现场驻场人员	_____	_____
	备选/后备人员	_____	_____
	异常升级联系人	_____	_____
设备/条件	样机型号/数量	_____	—
	预计到位时间	_____	—
	备品备件清单	_____	—
	POC测试场地	—	_____
	水电气/网络条件	—	_____
	POC周期（天/周）	_____	_____
时间	关键节点	① _____ ② _____ ③ _____	① _____ ② _____ ③ _____
	团队可投入工时上限	_____小时	_____小时
	数据/信息	_____	_____
数据/信息	需要提供的数据清单	_____	_____
	数据格式要求	_____	_____
	信息安全/保密要求	_____	_____
其他	—	—	—

3.3 成功标准量化指引

行业场景	重点关注指标	建议量化的通过标准	建议量化的优秀标准
新型储能·BMS	BMS响应时间	≤80ms（行业基准提升50%）	≤50ms（行业领先水平）
	高温误报率	相比现有方案降低60%	相比现有方案降低80%
	连续运行故障次数	≤2次/30天	≤1次/30天
智能机器人·产线	单件节拍	从120秒降至100秒以下	从120秒降至90秒以下
	良品率	≥99.5%	≥99.8%
	平均无故障时间（MTBF）	≥2,000小时	≥4,000小时
新材料·性能验证	克容量/能量密度	达到客户目标的95%	达到客户目标的100%+
	批次一致性（标准差）	≤行业平均值的1.2倍	与行业领先水平持平
低空经济·动力系统	功率密度	≥客户要求的90%	≥客户要求的100%
	连续放电时长	≥客户要求的80%	≥客户要求的100%

通用量化原则：

- 每个POC建议聚焦 **1-3个核心指标**（指标越多，管理越复杂）
- 标准要 **双方认可**
- 数据来源要 **客观、可追溯、可重复获取**

四、框架/信息图：POC启动准备三步框架图

（以下内容可制作为一页信息图，用于内部培训或挂在团队墙上）

POC启动前准备步骤表

步骤	具体内容	输出
第一步：目标对齐	<ol style="list-style-type: none"> 1. 开好POC启动会 2. 双方关键角色参加（至少30分钟） 3. 明确：验证什么假设？怎么算成功？周期多久？ 	POC启动确认书（双方签署/邮件确认）
第二步：成功标准量化	<ol style="list-style-type: none"> 1. 把“好”变成数字 2. 聚焦1-3个核心指标 3. 设定通过标准+优秀标准 4. 确认数据采集方式、频率、样本量 	量化标准确认页（双方签字）
第三步：资源配置	<ol style="list-style-type: none"> 1. 别让POC变成孤军奋战 2. 人员：技术专家+驻场+后备+异常升级联系人 3. 设备：样机到位+备品备件+客户方场地/水电气 4. 时间：关键节点+工时上限 	资源保障清单（双方确认）

五、避坑指南：POC启动阶段最常见的4个错误

错误	表现	后果	正确做法
没有启动会	在微信上聊了几句就开始了	双方对目标、标准、周期理解不一致，验收时才发现	无论多忙，至少开30分钟启动会
成功标准模糊	“效果好就算过”	验收时客户说“还不够好”，你无话可说	把“好”量化成具体数字

客户资源没确认	以为客户已准备好场地和人员	到了现场，场地没腾出来、没人配合	启动会上逐项确认资源清单
没有识别风险	所有POC都当成“肯定能过”	失败后不知道怎么收场，关系破裂	启动阶段就预判风险，准备退路

六、使用建议

场景	用法
启动新POC项目	在客户提出“做个POC看看”的当天，使用本工具包的所有模板完成启动准备
回顾正在进行的POC	打开自检清单，逐项检查——有哪些准备工作被跳过了？现在补救还来得及
输单复盘	POC失败后，用自检清单回顾：是准备没做好，还是执行问题？
销售经理辅导	当销售说“客户要做POC”时，经理的第一个动作就是拿出本工具包：“启动会开了吗？标准量化了吗？资源清单确认了吗？”



VALIDATION