



硬科技销售价值主张翻译器

Hard Technology Sales Value Proposition Translator

雍和产业销售咨询研究院

Nobleharmony Industrial Sales Consulting & Research Institute



TOOLKIT01：硬科技销售价值主张翻译器

工具包内容清单

序号	工具名称	类型	核心用途
1	价值主张翻译器： 工作坊讲义（精简版）	讲义	系统方法论+实操步骤
2	FABE价值翻译框架	框架/模板	标准化的3步翻译流程
3	价值主张自检清单	检查清单	日常沟通前快速自检
4	硬科技常用价值表达速查手册（节选）	手册	即查即用的实战话术
5	价值主张画布（填写示例版）	模板/Infographics	可视化呈现价值逻辑

工具1：价值主张翻译器：工作坊讲义（精简版）

📌 核心概念：为什么硬科技销售需要“翻译”？

常见陷阱对比：

研发语言（说“技术功能”）	客户语言（说“商业价值”）
我们的电池能量密度达到300Wh/kg	同样空间，您的设备续航提升40%，节省换电时间
我们的机器人定位精度 ±0.1mm	您产线的良品率可提升至99.8%，每年减少废品损失约XX万元
我们的材料耐温达1200°C	您设备在极端工况下运行更稳定，计划外停机降低60%
我们采用xxx算法	您无人机在复杂环境中的避障能力提升3倍，飞手培训成本下降70%

📌 三步翻译法（本工具包的核心方法论）

第一步：拆解（Deconstruct）

- 把技术功能拆成客户能理解的“动词+名词”
- 问：这个功能导致了什么？意味着什么？

第二步：映射（Map）

- 找到客户的关键痛点和KPI
- 问：客户最在乎的3件事是什么？（成本？速度？质量？安全？）

第三步：量化（Quantify）

- 把好处变成可测量、可验证的数字
- 问：这个价值比现在好多少？

📌 一句话公式

“我们的 [技术A] 能让你 [解决痛点B]，从而 [实现收益C（量化）]，比如 [客户案例D]。”

示例：

“我们的 智能调度算法 能让你 彻底解决仓库找货慢的问题，从而 拣货效率提升200%，比如我们某客户（xx物流）上线后，人工成本一年省了80万。”

🔧 工具2：FABE价值翻译框架（模板）

这是最经典的销售价值翻译工具，但我们针对硬科技行业做了定制化调整。

📌 FABE四步走

步骤	含义	硬科技例句（错误示范 → 正确示范）
F (Feature)	特点/功能（有什么）	❌ 我们的飞控芯片算力是友商的2倍
A (Advantage)	优势/差异（和别人比好在哪儿）	❌ 所以处理速度更快更准
B (Benefit)	利益/收益（对客户有什么好处）	✅ 所以你的无人机在强电磁干扰下仍能稳定飞行，不会因失控炸机
E (Evidence)	证据/证明（凭什么相信）	✅ 我们在xx国网电力巡检项目中，连续1000小时0事故

📌 硬科技FABE填写表（空白模板）

客户场景/痛点：	
F（技术特点）	（一句话总结该技术功能）
A（差异优势）	（相比竞品/现状，强在哪儿）
B（客户利益）	✅ 用动词描述：帮助客户……从而……
E（证据证明）	（客户案例、测试数据、认证、白皮书）

📌 双栏对照表（练习工具）

研发原话	翻译后的客户价值

🔧 工具3：价值主张自检清单（Checklist）

📌 场景：拜访客户前、发方案前、写PPT前，快速过一遍

1. 基础检查

- 我的第一句话客户能听懂吗？（不用专业术语）
- 客户的痛点被精准描述了吗？（而非我的产品参数）
- 我是否说出了“为什么是现在”？（紧迫感）

2. 价值检查

- 我给出了可量化的收益吗？（时间/成本/效率/风险）
- 我是否提到了“这对你（客户个人）有什么好处”？（升职/省心/KPI）
- 我是否用案例证明了？（第三方验证）

3. 客户视角检查

- 如果我是客户，听到这句话会想“这跟我有什么关系”吗？
- 我的表达是否站在了客户行业/岗位的语言体系内？
- 我是否主动提问并验证了我对客户痛点的理解？



🔧 工具4：硬科技常用价值表达速查手册（节选）

📌 场景化价值表达模板（拿来即用）

客户常见说词	你的翻译回应（价值升级）
你们价格太高了	“我们的初始成本虽然高15%，但综合TCO（5年总成本）比竞品低30%，主要是故障率低、维护少。”
你们技术没验证过	“我们在xx行业头部客户完成了3000小时的POC验证，这是他们的测试报告和推荐信。”
我们要再考虑一下	“是不是我还没把价值说清楚？我们团队可以约一个30分钟复盘会，把和现在方案的ROI差异算清楚。”
竞品说他们也能做	“核心差异在于：解决这个问题的技术路径不同。我们用的是xxx，能保证结果的可复现性，这是专利技术。”
我们预算不够	“那我们可以分阶段部署：先上线核心模块，看到效果后再追加。很多客户都是这样的。”

📌 硬科技价值翻译通用公式（建议打印贴墙上）

[客户行业/角色] 最头疼 [具体痛点]，
 用 [我们的技术/产品] 能 [量化解决这个问题]，
 最终 [客户显性收益+隐性收益]。
 已有 [成功案例] 证明。

🔧 工具5：价值主张画布（填写示例版）

📌 核心结构

技术特点	→	解释与映射	→	客户价值
------	---	-------	---	------

特点1 (如: 碳化硅模块耐压1700V)	→	意味着	→	系统可以省掉一级变压电路, 整体体积减小30%, 散热成本降低
特点2 (如: 智能算法实时监控电池一致性)	→	意味着	→	客户电池组的寿命延长2年, 全生命周期度电成本降低
特点3 (如: 模块化机器人关节)	→	意味着	→	客户产线换型时间从4小时降到15分钟, 小订单也愿意接受了

完整示例 (以“新型储能温控系统”为例)

技术特点	翻译价值
基于相变材料的液冷方案	相比传统风冷, 电池温差控制±1°C以内
客户痛点映射	
储能电站因为温度不均导致电池衰减快、热失控风险高	每周多一次人工巡检, 综合运维成本高
最终客户价值 (B)	电池使用寿命延长35%, 每年减少热失控风险带来的直接损失约120万元
证据 (E)	已在xx储能项目中运行12个月, 温差波动<0.8°C, 0事故

工具包使用建议

个人使用 (销售工程师):

1. 每天用价值主张自检清单, 完成第一次客户接触或方案撰写前快速过一遍
2. 把FABE双栏对照表当成手边工具, 经常练习“翻译”自己的产品

3. 把速查手册里的场景话术背下来，在真实拜访中尝试替换

团队管理使用（销售管理者）：

1. 召开一次1小时的“价值翻译工作坊”，使用讲义+FABE模板+画布
2. 让每个销售现场用画布翻译自家核心产品，管理者现场点评
3. 把“翻译质量”纳入周复盘和拜访录音抽查维度

公司战略使用（市场/产品/销售协同）：

1. 用价值主张画布作为“跨部门沟通语言”：研发讲F，市场讲B，销售讲E
2. 定期（如每季度）更新速查手册，加入最新客户案例和竞品应对话术

