

# 科华蓄电池6-GFMD-200/12V200AH电源参数

产品名称	科华蓄电池6-GFMD-200/12V200AH电源参数
公司名称	德益仁合电源科技（北京）有限公司
价格	.00/件
规格参数	品牌:科华蓄电池 型号:6-GFMD-200 产地:厦门
公司地址	北京市怀柔区桥梓镇兴桥大街1号南楼203室（注册地址）
联系电话	18610093537 18610093537

## 产品详情

科华蓄电池6-GFM-200/12V200AH参数价格质保三年。科华蓄电池6-GFM-200/12V200AH参数价格质保三年。科华蓄电池6-GFM-200/12V200AH参数价格质保三年。

科华蓄电池性能与优势:

### 安全可靠性强

采用全自动的安全阀(VRLA),能防止气体被吸入蓄电池影响其性能,同时也可防止因充电等所产生的气体造成内压异常而损坏蓄电池。全密闭蓄电池在正常浮充下不会有电解液及酸雾排出。同时,采用自主专利技术的蓄电池托盘与蓄电池配套使用,确保蓄电池组使用更加安全。

### 使用寿命长

在20℃环境下,FM系列小型密封电池浮充寿命可达3~5年,FM固定型密封电池浮充寿命可达8~10年,FML系列电池浮充寿命可达10年,FMH系列电池浮充寿命可达10年,GFM系列电池浮充寿命可达15年。

### 自放电率低

采用特种铅钙多元合金,对隔板、电解液及各生产工序的杂质进行严格控制,在20℃的环境下,KSTAR蓄蓄电池在6个月内不必补充电能即可正常使用。

### 导电能力强

采用铜芯镀银端子及特别设计,保证\*电气性能。

### 适应环境能力强

可在-20 ~+50 的环境温度下使用,适用于沙漠、高原性气候。可用于的特殊电源。

## 方向性强

特别隔膜(AGM)牢固吸附电解液使之不流动。电池无论立放或卧放均不会泄露,保证了正常使用。

## 绿色无污染

静音、且无污染物排出。蓄电池房无需用耐酸防腐措施,可与电子仪器等设备同置一室。

## 电池充电:

### 一、循环充放电使用模式

- 1、如果设备连接到电源上,充电饱和后就离开电源由电池供电,这种情况下就应当选择循环充放电方式。
- 2、循环充电时充电机器提供的\*电压应有限制:环境温度在25 时,2V电池的充电电压为:2.35-2.45V;4V电池的充电电压为:4.70-4.90V;6V电池的充电电压为:7.05-7.35V;8V电池的充电电压为:9.40V-9.80V;10V电池的充电电压为:11.75-12.25V;12V电池的充电电压为:14.1-14.7V。充电\*电流不大于额定容量值的25%A。
- 3、充电饱和时应立即停止充电,否则电池就会损坏或由于过量充电会容易引起电池外鼓。
- 4、充放电时,电池不可倒置。
- 5、循环使用的寿命取决于每次放电的深度,放电深度越大,电池可循环的次数就越少。

### 二、浮充使用模式

- 1、如果设备总是与电源连接,且处于充电状态,只是外电源停止时,由电池供电,这种情况下应当选择浮充充电模式。
- 2、电池组每节电池的浮充充电电压设定范围应严格控制:在环境20 时,2V电池的浮充电压为:2.25-2.30V,\*充电电流不大于额定容量值的25%A。
- 3、浮充使用寿命主要受浮充电压和环境温度影响,浮充电压越高,电池寿命就越短。

### 三、放电

放电时电池端电压低于规定的终止电压或多次过放电,过放电将给蓄电池带来严惩损害,使电池寿命提前终止。

我们严格执行《售后服务承诺书》,我们深信优质、系统、全面、快捷的服务是事业发展的基础。经过多年的不断探索和进取,

我们形成了'以客户为核心、以质量为企业的第一生命'的服务理念。并以严格的管理、先进的技术创建国内\*的服务企业为目标,制定了'规范管理制度,严格过程控制,保证产品质量,达到顾客满意'的质量方针,坚持'用户第一'的原则,构建良好的销售服务体系,为客户提供优质的售前、售中及售后服务!

### 一、售前服务承诺

- 1、提供专业咨询。在2小时之内答复您提出的专业技术问题。

- 2、提供详细资料。在4小时之内将您所需要的技术资料邮出,并争取您能在两日内收到。
- 3、提供合理报价。在2小时之内为您提供合理报价。
- 4、提供考察接待。随时接待您的考察,并尽力为您的考察工作提供各种便利条件。

## 二、售中服务承诺

- 1、采用全国统一的《工业品买卖合同》与您签订合同和技术协议。
- 2、自觉遵守合同法的规定,确保合同及技术协议顺利履行。
- 3、竭力按时按量为您提供优质产品,并采用\*运输方式,确保您收到货物完好无缺。
- 4、积极与使用人员沟通,尊重用户安排,为用户提供周到的技术支持。
- 5、按合同的规定为您提供送检、安装、调试及培训等服务。
- 6、无论合同大小,所有客户在价格及服务方面都是公平的。

## 三、售后限时服务承诺

1. 我们将按照客户的要求提供相关的技术培训和技术资料。
2. 产品有质量问题,一年免费保修,终生维护,有合同约定的按合同约定。
- 3、我们保证在15分钟内进行电话指导,由您自行排除设备的简单故障。
- 4、对于10公斤以下的UPS电源,在两日内排除故障或提供新的设备供您暂时使用,直到损坏设备修好为止。
- 5、对于10公斤以上的UPS电源,在三日内排除故障或提供新的设备供您暂时使用,直到损坏设备修好为止。
- 6、我们对所销售的设备3年免费维护,终生维修,长期提供备品备件,软件免费升级,有合同约定的除外。

一次电池产品合格率为85%、铅酸蓄电池更是只有79%,国家质检总局\*近接连发布的两个与电池产品相关的国家质量监督抽查结果显示,我国电池产品的质量不如人意。

据了解,质检总局共抽查了10个省、自治区、直辖市34家企业的60批次产品,包括碱性锌-二氧化锰电池和锌-二氧化锰电池两个品种,涵盖日常生活中使用\*为广泛的电池型号,重点对放电性能、泄漏与变形、外部短路、自由跌落等12个项目进行了检验。经抽查,有26家企业的51批次产品合格,8家企业的9批次产品不合格,主要不合格项目为放电性能、不正确安装、外形尺寸、泄漏与变形。

另外,2013年第二季度,质检总局共抽查了河北、江苏、浙江、重庆等13个省、直辖市90家企业生产的90批次铅酸蓄电池(起动用、电动助力车用)产品,依据相关国家标准的要求,对起动用铅酸蓄电池产品的标志、\*外形尺寸、容量等8个项目进行了检验;对电动助力车用密封铅酸蓄电池产品的标志、外形尺寸、2hr容量等11个项目进行了检验,发现19批次产品不符合标准的规定。

“从此次抽检的结果来看,一次电池质量合格率仅为85%,但是一些市场占有率高、规模较大企业的

产品抽样合格率均为\*\*\*\*。一些小型企业设备简陋,缺乏技术力量,质量管理和质量控制经验不足,造成产品质量不合格。”中国电池工业协会相关负责人接受本报记者采访时说。

据介绍,目前,我国电池行业布局已经形成区域性特点,一次电池企业主要集中在广东、福建、浙江、四川等地。比如在此次抽检的企业中,包括福建南孚、上海白象、浙江野马、厦门三圈、中银宁波、浙江永高、常州达立、四川长虹,这几家企业的电池产量约占我国原电池总产量的80%以上。

中国电池工业协会相关负责人表示,从抽检结果来看,主要的抽检产品为碱性锌锰和普通锌锰电池,其中碱性锌锰电池基本实现了无汞化的要求,其产量、质量均已达到国外同类产品的水平,并已经出口到世界各地。在发达国家无汞化已经达到80%碱性化率的今天,我国碱性锌锰电池的生产和销售具有较好的发展空间,我国将成为世界碱性锌锰电池产量\*的国家。

据中国轻工业预测预警系统显示:2013年1月~4月,全国电池行业规模以上企业累计完成出口交货值同比增长-11.48%。其中4月份完成出口交货值同比增长-10.69%,出现负增长。中国轻工业联合会的统计还显示,自2011年11月起,我国电池行业利润景气指数一直停留在“过冷”提示区。2013年第一季度,全国电池行业累计完成利润总额同比增长-32.9%。从企业规模看,小型企业利润总额增长较快,大中型企业利润总额出现负增长;分行业看,锂离子电池制造利润同比增长较快。

“我国是一个电池大国,但还不是一个电池产业强国,与我国的很多制造业一样,我国的电池产业发展还处于相对比较粗放的状态,尤其是在质量上,需要更进一步,才能与国外的品牌展开竞争。”河南科隆集团(以下简称科隆)董事长程清丰说,我国电池产业如果想要做大做强,尤其是做强,一定要抓好质量,只有高质量的产品,才能更好参与全球竞争。

作为电池行业的“后来者”,科隆下属子公司河南新太行电源有限公司(国营第七五五厂)研制提供了“蛟龙号”载人潜水器的主动力电源、辅助动力电源、应急救生电源的深海耐压锌银系列电池,其超过110千瓦时的容量更是目前国际潜水器电池之\*。

尽管我国自主研发的充油银锌蓄电池经受住了\*为严格的质量考验,但程清丰坦言,与新能源电池强国韩国、日本相比,我国电池的整体质量水平仍然有差距。目前韩国的三星、LG以及收购了三洋的松下,都是电池产业中的佼佼者,中国想要出现这样的龙头企业,必须在质量上更进一步。曾经的电池产业巨头比亚迪,在达到一定规模之后,将更多精力投向了新能源汽车,未能带领中国电池行业质量更上一层楼。

科隆所在的河南省新乡市,是我国\*\*的电池产业生产基地,包括科隆在内的大小电池生产企业超过200家,这样的现状其实也是我国电池产业发展的一个缩影——数量十分庞大,但质量上仍有差距。

“通过这次抽检,协会今后也将建立打击假冒伪劣产品机制,及时公示行业产品质量情况,对不合格产品企业进行跟踪。”中国电池工业协会相关负责人说,为了进一步提高整个行业的质量发展,应鼓励行业技术和产品创新,提高质量和创建品牌;督促企业建立健全从技术创新、产品研发、生产制造、储运销售、技术服务等全员、全过程、全方位的质量管理体系;加强售后服务、质量追溯、缺陷产品召回和质量诚信管理,严格落实产品质量责任。

## 机房电源UPS\*\*设计要素

多元化的工业产品制造商伊顿公司的技术经理将会向您介绍\*\*UPS设计要素,以下的10项因素概括了在分析客户需求和提供伊顿解决方案时需要考虑的关键设计要素。通过评估客户提供的信息,您可帮助客户在选购流程中做出重要的购买决策。

### 1. 电源环境:单相和三相

在评估和销售流程中,掌握客户现有电源基础构架至关重要。在多数销售顾问通常注重大型三相电源系统时,大多数IT经理往往涉及的是机架级单相设备。许多现有计算机房和中小型数据中心配备了机架级的单

相负载。为提高效率、减少成本,并为新实施的三相解决方案创造更多销售机遇,各种推倒重来的全新设计将焦点从三相电源转移到了利用率之上。

## 2. 安装环境

务必了解USP未来的部署需求。因为大多数环境可以支持多种不同的解决方案,所以需要帮助客户对此进行评估。要准备针对多种解决方案提出价值主张、功能比较和报价。

经研究表明,客户一般会选择具有更高价值的方案。如果无法提供多种方案,可提供另一种更为经济高效的方案,引入其它产品公平竞争,从而得到客户的信任。切勿将让客户自己寻找其它方案。

## 3. 电源负载

客户电源负载的额定功率是为其整体解决方案确定合适UPS的\*重要因素。明确电源环境之后(如需要单相或三相UPS),可进一步锁定UPS的规格选择范围。尽管许多客户已掌握此类信息,但您仍需要协助客户针对其设备完成电源设备的选配工作。务必考虑客户电源负载的潜在增长需求。特别是在单相设备部署场合中,通常需要选择超出客户当前电源要求但能提供更长的运行时间的UPS,从而满足未来的增长需求。

## 4. 可用性

可用性是指确定客户真正的运行时间要求。运行时间看似可以简单量化,了解这些数字背后的真正意义有助于制定一套完善的端对端解决方案。通常,所需的运行时间量直接影响到解决方案的成本。但实际上,多数伊顿解决方案在在扩展运行时的应用场合中更为经济高效。务必掌握客户需要多长的运行时间并了解其真正原因。在向\*终用户提供专业建议时要对多种解决方案进行全面评估。

## 5. 可扩展性

在评估一项解决方案时,\*重要的是要考虑客户未来的扩展需求。伊顿可扩展型UPS解决方案\*竞争优势,可向客户提供一种经济高效的容量提升方案。事实上,所有6 kVA或更高额定功率的伊顿UPS均可通过简单的固件升级、增加模块化硬件组件或并联多台UPS,实现扩展升级。

对于注重成本或预算的客户,时间通常能够证明具有内在可扩展性的UPS的\*价值,客户无需购买额外硬件设施即可增加容量。简单的功率升级即可使得具有内在扩展性的UPS获得\*容量。

对于拥有IT人员或设备管理员工并自行保养设备的客户,随着电源负载的上升,更偏好通过购买能够在可扩展机柜或机架中增加的附加模块提升容量。

尽管在初期购置配有多个并联系统的模块化解决方案通常是更为经济的选择,但就长期而言,由于硬件和安装成本上升,这些方案可能实际上是更加昂贵。根据客户的具体需求,\*终具备内在扩展性的大型集中非模块化系统可能是\*为经济高效的解决方案。

## 6. 配电

务必了解客户的配电方案。切记伊顿拥有更大的三相PDU和单相PDU产品(包括ePDU和机架电源模块),可与任何UPS产品配套使用。就如同软件、通信和仪表测量设备通常可以销售硬件一样,,完善的配电和仪表测量方案可以直接满足客户需求,然后\*终销售该解决方案。在一些实例中,数据中心管理者希望更加有效地监控部门资源如何情况,从而帮助公司更好地分配人力资源。在将仪表测量设备部署到机架级时,伊顿产品用户能够跟踪每个部门的需求并根据仪表读数来分配各类开支。此外,分析计算进程使用的峰值小时数和\*的可用服务器能帮助IT经理能够进一步提升整体效率。

## 7. 可管理性

伊顿提供的具备高度可管理性的软件和配件产品通常有助于我们的硬件销售,且可能是完结销售的关键。应在每次销售机会中尽量引入伊顿的管理软件工具,从而帮助客户制定解决方案并降低整体拥有成本。如果客户声称其远程管理的设备有约10分钟路程,则需要15分钟运行时间。鉴于销售人员识别客户真实需求的能力差异,建议采用适用于机架型UPS的网络接口卡并配以远程管理软件,确保UPS能够在扩展中断的情况下正确关闭这些应用。此外,还可采用ePDU来实现多级监控。一旦出现电力中断,无需火速赶赴现场,客户即可远程监控UPS并重启服务器 - 客户因此采购了实现上述功能的所有硬件设备。在掌握了客户的通信和控制需求后,伊顿能够为客户提供全方位解决方案。

## 8. 操作和维护

许多客户都相当重视保养设备的能力,大多数IT人员和设备管理专家更倾向求助于现场的工厂支持服务。

掌握客户的可用性要求、技术能力及其风险容忍能力,是顾问式销售程序的重要组成部分,此举能够进一步减少产品选择范围和数量。此外,应考虑产品的先期成本和伊顿的服务级别协议也是重要的销售环节。部分IT专家关注于能否实现独立切换模块或更换其产品所用的电池,其他一些专家则喜欢采用传递方案向其数据中心供电。此外,安装方式(分散或集中式大型UPS)也可能影响到客户选择服务的偏好。

对于一些希望服务自主性高的客户,选配可由用户自行更换电池和模块的小型单相或机架型设备可能是\*理想的解决方案。倾向于经济性和更高额定功率的客户可能偏向由工厂提供现场支持的低成本集中式EO R解决方案。在实施顾问式销售过程中,准确预计客户的预算和技术支持需求能让您事半功倍。

## 9. 预算

大多数客户表示,冗余度、可扩展性、模块化和可维护性是其购买UPS的关键决策因素。因此,大部分销售人员将上述因素作为其销售提案的关键内容。然而,如果事先未充分考虑客户预算以及购买决策的重要因素,可能导致该销售提案处于劣势竞争地位。

鉴于客户关注重点是功能的丰富性,因此销售人员应当通过试探性提问来综合评估每项因素,并考虑其重要性对预算产生的相对影响。使用顾问式销售方法可提出多种方案,列出每项功能的重要性,从价值角度帮助客户确定\*解决方案,从而赢得客户的信任。

另一项经常被忽视的有关预算的重要因素是需要明确客户公司的关键决策者。尽管设备专家或数据中心经理的影响力甚强,但是关键决策者通常瞬间促成或中止销售完结。销售人员通过识别确认拥有项目\*终审批或项目资金分配权力的客户人员,就有机会询问更多问题。销售人员一旦具备直接与决策者谈判的能力,就有机会锁定其真正需求,并掌握客户主要关心的问题,并相应定制一份完善的提案逐一解决这些问题。通常,无法做到这点,销售就无法达成。务必将客户预算作为需要考虑的重要因素,通盘考虑并避免竞争对手提出更具成本优势的备选方案。

## 10. 拓展销售机遇

伊顿的产品和功能组合相当丰富,涵盖了单相和三相UPS、配电产品、连通和管理工具以及世界\*的技术支持服务,致力于满足所有客户的电源质量需求。在把握销售机遇过程中,务必与所有决策者进行沟通,其中包括设备采购经理和IT采购经理。与这两人保持紧密联系,可帮助您发掘伊顿解决方案的潜在销售机会。

作为电源质量基础构架产品及服务领域的全球\*\*提供商,伊顿集可靠性、能效和价值等业内\*优势于一身,是全球\*致力于帮助客户高效管理电源系统设备的\*品牌。仅仅着眼于单一产品或业务领域,会错失