

本末电碳 合作手册 V2.0

内容、产品、资产、交易、咨询、培训与人才合作

何远兮

V2.0 · 2026.08

mevr.com.cn

Powered by



MEVR 微源虚境 X Benmo Energy 本末电碳



如何使用本手册

READ · SEARCH · ASK

这是一份完整的合作手册，涵盖内容与社群、AI产品与工具、新能源资产、电力交易、产品与咨询、课程培训和人才合作。可按目录跳转，也可借助总览图快速定位合作方向。

本PDF保留完整正文、图片、表格、链接和二维码，可以直接交给Agent或相关AI工具进行总结、检索和问答。提问时，可以指定章节、合作方向编号或关键词。

目录

01	三大内容	3
02	AI产品与工具	4
03	新能源资产投资与收购	6
04	电力交易合作	7
05	产品与咨询合作	8
06	课程培训	9
07	Bonus: 人才	11



距离上一版的合作手册发布，已经过去一年半了(《本末电碳操作手册V1.0》)。

首先还是真诚地感谢每一位读者，更感谢各位支持本末电碳的朋友。

为了更好地给大家提供服务，促进更多的连接合作，以及助力个人成长，我们将合作手册升级更新到V2.0版本。

本手册涵盖20个合作方向，主要包含关注本末电碳可以获得什么，我们提供哪些合作与服务，以及如何产生价值。

01 · CONTENT & COMMUNITY

一、三大内容

本末电碳每周都会发布一篇以上的文章，包括政策分析与解读，商业模式与趋势判断，产品分析与应用场景，深度调研报告等等。

我们不求最新最快，只是希望可以提供一些自己的判断和见解，太急的东西往往停留在表层，深度的内容“晚点”才好。

这些原创内容都是基于笔者的研究分析，实践经验以及深度思考所得，以期给各位带来一些不一样的启发和收获。

由于要把一个或多个问题说得比较清楚，考虑比较全面，每篇文章的篇幅都不太短，在短视频冲击下还能阅读长文的朋友们，相信我，你们的注意力水平都是一流的。

最近1、2年，AI的能力越来越强，我们当然也在使用AI，但不是为了制造更多的AI垃圾，而是利用好AI这个工具，帮助我们缩短一些时间，提高一些效率，比如资料收集，数据调用，编辑检查，图片设计，报告制作等等，这样可以更新更多更优质的内容。

AI可以替代过程中的部分执行工作，但对于内容方向的把握，文章质量的判断，我们依然会牢牢握在手中，有些东西就是AI无法替代的，我想这也是热爱思考，善于思考，喜欢探究的读者们，愿意来这里的原因。

除了文章内容，我们还在持续更新视频和知识星球社群。

视频方面，我们有视频号，抖音号，B站，大部分内容是文章的配套视频。老朋友都知道，以前我是不屑于做视频的，觉得花时间，也挺难达到文字的效果。

但现在情况变了，对于我来说，顺手制作配套视频的时间精力成本非常低，基本上多花半个小时左右，就可以做完。这都要多亏AI工具的帮忙。

另一个原因，也是很多朋友就喜欢看视频，本着好内容更要传播好的原则，相信视频也同样能给大家带来启发，咱们也搞一鱼多吃，也就顺便把文章内容改造为视频了。

再说一下知识星球，其起初建立的目的，是为了更好地分享微信上不方便分享的文章，报告文件，链接等等，后来我们加入了更多的内容，比如AI相关的工具和使用经验，个人成长的方法论和实践，优质内容以及书籍的推荐分享等等，属于本末电碳的读者后花园。

小结一下，关于内容，可以这么来使用：

序号	板块	使用方式	可以获得什么
01	文章内容	阅读、收听、收藏、下载、研究参考	政策、趋势、商业与产品洞察，PPT、报告、图表及相关资料
02	配套视频	视频号、抖音、B站观看与分享	更直观、轻量的内容解读与观点分享
03	知识星球	加入社群，持续浏览与交流	延伸资料、报告文件、AI工具、成长实践与优质内容推荐

二、AI产品与工具

AI带来了智力平权，但反过来对其他能力的要求更高了。

春节后小龙虾的火爆，不知道多少人还记得，但Agent的发展是实实在在的。

对于AI，笔者一向的态度就是，不管怎样，你要先用起来。AI就是拿来用的，这句话我已经说了3年。

甚至后来出现的OPC，也是基于AI Agent的能力提升，以及背后更聪明的LLM，才被提出的，当然，现在的处境也和小龙虾类似了。

我们2026年初的目标是，在内容之外，今年还要用产品和大家交流。我们天天说要关注AI，用AI，当然要知行合一、以身作则了。

于是从年初到现在，已经做了7个AI应用和工具，还有4个AI专题知识库。

7个应用工具分别是MEVR·微源虚境的网站，国家级电碳政策库，全国能源电力宏观数据库，全国输配电价表，全国代理购电价格，广东现货数据，电费单AI工具。（网址：<https://mevr.com.cn/>）



其中网站是去年的构想，当时尝试用了Notion制作页面，但是效果不太好，这次直接上线了可用的网页端产品，也正好作为承载工具的基础。



做这些工具的目的很简单，一是希望跟上节奏，了解AI的能力边界，顺便看看如何与自己的实际工作结合起来；二是希望可以做一些简单易用的工具，方便大家使用，为行业提供一点微不足道的基础设施。

一个月前我们上线了用户注册系统，并密集更新了一些工具，截至2026年7月已经超过1000名用户了，感谢大家的支持和使用，欢迎转发与推荐。(《找政策，查数据，要原文？推荐四个产品工具：电碳政策&数据库(Agentic Coding 实践 3~6)》)

用户与会员管理



结合AI的能力和自己的工作，我们还提出了MEVR平台的构想，期望将分布式资产和智能微电网，虚拟电厂结合起来，在上面构建高效的Agent应用：



理念的提出固然重要，更关键的还是要真的落地下去，MEVR当然不会去做智能微电网，虚拟电厂，而是做基于这些资产和系统的AI运营，即应用层的嵌入与调用。因此，也欢迎各位看好AI，有志于垂类Agent的程序员和产品经理朋友来聊。

AI的趋势不可阻挡，专家说AI终将会带来更多的工作，这当然没错，但身处转型淘汰期的我们，总是要面对残酷的现实，先用、会用且用得的人就是会更有优势。

回到最开始的能力欠缺问题，AI可以提供顶尖的智力，但是很多人依然不会使用AI，原因在于没有提问和反思的能力，关于如何提问和多角度思考，其实已经在文章内容中完整展示出来了，而关于AI的应用和实践，已经在社群中持续分享。

小结一下，关于AI产品与工具，可以这么来使用：

序号	板块	使用方式	可以获得什么
04	AI政策知识库	查询政策、配套解读、按专题研究	政策原文、专业解读、专题知识库与研究资料
05	AI数据工具	查询电价、能源电力数据，使用现货、电费单等工具	结构化数据、便捷查询、分析结果与实用工具
06	MEVR平台	查看平台架构与规划，开展系统嵌入、Agent接入或定制开发合作	能源AI应用方案、政策与数据能力整合、定制化Agent及应用
07	AI实践分享	阅读文章、加入社群、交流应用经验	AI工具、Agent应用方法、真实案例与实践经验

03 · NEW ENERGY ASSETS

三、新能源资产投资与收购

四年时间，「本末电碳」因为特别的定位，聚集了一群相互信任的朋友，他们真诚，乐于奉献，善于思考，从不废话，我想这都是信任的基础。

作为十多年经验的能源电力从业者，加上这几年的内容更新与合作交流，让我意识到「本末电碳」更像是一座桥梁，可以搭建起大家高效沟通的途径，并且在理解各方的立场基础上，促成一些合作。

除了内容自媒体，笔者所在的公司，主要从事用户侧能碳电力的相关业务。

因此，首先期待大家支持的，就是新能源资产的投资和收购了，如果你有可以投建分布式光伏的用户侧资源(工商业用户，园区，平台公司等)，或者你手里有一些想要出售的新能源资产(比如分布式光伏，用户侧储能，光储电站等)，我们都非常欢迎。

其次是电网侧储能(独立储能)的投资或收购,如果你有相关资源(现成项目、路条均可),或者想寻找靠谱的合作投资方,也欢迎联系。

地区的话, **优先选择川渝地区**的,因为笔者在这里,我们也非常欢迎广东、江苏、浙江、广西、安徽、上海等地的朋友来联系,容量规模的话,越大越好。

在流程和资金实力方面,大家都不用担心,条件很好,决策也比较快, **优质项目基本上三个月左右就可以完成主要决策和交易流程**。

小结一下,关于新能源资产,我们的合作点如下:

序号	方向	资产 / 资源类型	合作方式	备注
08	分布式光伏	已投运、在建或拟转让的工商业、园区等分布式光伏资产	项目投资、资产收购、并购合作	
09	工商业储能 / 光储	已投运、在建或拟转让的用户侧储能、光储一体化等资产	项目投资、资产收购、并购合作	优先川渝地区; 广东、江苏、浙江、广西、安徽、上海等区域也欢迎联系, 其他优质项目可具体沟通。
10	用户侧资源	工商业用户、产业园区、平台公司等, 具备屋顶、场地、负荷及用能资源	联合开发分布式光伏、储能等新能源资产, 并拓展增值服务、电力交易等业务	
11	独立储能	现有项目、项目路条及其他具备开发价值的独立储能资源	项目投资与收购、路条收购、联合开发及运营托管	

04 · POWER TRADING

四、电力交易合作

我们即将在川渝地区开展电力交易业务, 因此, **我们非常欢迎三类朋友**。

一是电力交易员, 如果你本身就在川渝地区有丰富的交易实操经验, 欢迎联系。我们期望能找到专业, 认真, 靠谱的电力交易员, 怀抱对市场的敬畏以及对变化的积极拥抱。加分项: 如果你的英文水平不错, 或者会使用各类AI工具, 就更好了。我们将会提供先进的交易算法和平台技术支持, **不仅成就交易业务, 更成就优秀个人**。

二是资源渠道方。如果你本身是电力用户主体(工商业, 园区等), 或者是资源丰富的代理, 客户经理, 我们秉持着**开放合作、互惠共赢**的态度向你发出邀请, 既让用户满意, 也保障你的收益。川渝地区的市场和交易规则越发复杂多变, 如何利用经验, 算法和系统, 来保证各方的收益, 是我们最为擅长的。同时, 我们也有新能源资产的投资收购业务, 可以为你带来更多的收益来源和拓展服务, **让交易和资产协同为各方创造价值**。

三是售电公司。如果你想将现有的业务托管出去的话, 我们可以提供相关的服务, 包括但不限于合作兜底, 超额分成, 业务拓展, 交易与技术服务等等, 如果没有这些需求, 也可以多多联系和交流, 市场千变万化, **售电公司们需要共同应对**。

小结一下, 关于电力交易, 我们的合作点如下:

序号	方向	合作对象 / 资源类型	合作方式	备注
12	电力交易员	具备电力市场交易经验, 熟悉川渝地区交易规则和实操的专业交易人员	加入或合作参与交易团队, 开展交易策略、交易执行、复盘分析等工作, 并提供算法与平台技术支持	仅限川渝地区; 具备AI工具应用能力、英文能力等更佳
13	用户与渠道资源	工商业用户、产业园区等电力用户, 以及代理商、客户经理和其他拥有用户资源的渠道方	开展售电与电力交易合作, 并协同拓展分布式光伏、储能等新能源资产投资及其他增值服务	目前重点开展川渝地区业务, 欢迎拥有稳定用户资源的合作伙伴联系
14	售电公司	已开展售电业务, 希望提升交易能力、降低经营风险或寻找业务合作的售电公司	交易及技术服务、业务托管、合作兜底、超额收益分成、客户及业务拓展等多种合作模式	具体合作方式可根据公司规模、用户资源及业务需求灵活设计

五、产品与咨询合作

十五五的各类规划看下来，用户侧最有价值的场景平台是智能微电网和虚拟电厂，对于想要转型升级的朋友们来说，想从传统业务拓展到智能化，市场化，收益更加多元，抗风险能力更强的，我们都可以提供购买、租用或者定制化开发的服务。

对于什么样的场景和用户类型，需要什么样的平台，配置什么样的新能源资产，如何进行电力交易与用户负荷的协同管理优化，我们都有丰富的经验积累。

我们可以提供咨询顾问和项目陪跑服务，主要是涉及新能源电力双碳相关的，用户侧的业务，包括项目打造与评估，战略发展与规划，产品设计，运营规划等等。

如果你想自己搭建平台和团队，我们也可以提供一站式的服务，包括资源与业务梳理，项目评估，产品和平台的落地，团队培训等等。需要资产投资或收购的话，也可以找我们。

对于心中千头万绪，却不知如何开展的朋友们，我们可以提供前期免费的咨询诊断服务，助力你赢在当下，同时锁定好未来的价值。

以下是以前做过的智能微电网项目的合作服务内容，如有需要，欢迎联系：

案例1 序号	服务模块	服务内容	服务价值	主要交付物
A	项目诊断与方案规划	结合客户业务背景、建设目标、现有系统及资源条件，开展需求调研、问题诊断和需求拆解，梳理项目建设边界、阶段目标、实施重点及推进路径，并支持方案汇报和决策沟通。	帮助项目在启动阶段明确“做什么、为什么做、先做什么”，减少需求反复和方向偏差，提高内部决策与项目推进效率。	调研纪要、需求清单、需求池、项目建设思路、阶段实施建议、汇报方案等。
B	业务与产品架构规划	围绕能源管理、分布式新能源、储能、充电设施、负荷管理、能效管理等典型场景，梳理整体业务逻辑、商业模式、业务流程、产品定位、功能边界和系统架构，形成分阶段产品建设路线。	建立从业务场景到平台产品的完整映射，明确产品能力边界和后续扩展方向，为产品化、商业化和持续迭代提供基础。	业务架构图、产品架构图、业务流程图、功能模块规划、角色权限设计、产品路线图等。
C	产品研究与方案设计	结合行业趋势、市场产品、典型案例及项目需求开展产品调研和竞品分析，并支持核心功能规划、关键业务场景设计、页面逻辑、原型及技术路线讨论。	借鉴行业成熟经验，减少重复探索，提升方案完整性、产品专业度和实际落地能力。	行业及竞品分析、功能对标、典型案例研究、产品规划建议、原型或页面逻辑、技术路线建议等。
D	开发陪跑与生态协同	在产品开发和实施过程中参与需求评审、功能评审、业务逻辑评审、数据与接口讨论、版本演示及阶段验收支持，并根据需要协助开展相关设备、系统及生态合作方的技术沟通。	保持业务设计、产品设计与研发实现的一致性，及时发现需求偏差和实现问题，降低沟通成本与返工风险。	评审意见、需求优化建议、接口及数据建议、供应商技术沟通建议、测试及验收建议、问题闭环清单等。
E	培训交付与知识沉淀	根据项目进展开展业务培训、平台功能讲解、典型场景培训和运营逻辑培训，同时沉淀项目过程中的业务规则、产品资料和使用说明。	帮助客户团队形成自主理解、使用和运营能力，为后续系统运维、产品升级和项目复制提供知识基础。	培训课件、业务说明材料、平台使用说明、项目知识库、常见问题库、运营说明等。

小结一下，关于产品与咨询，我们的合作点如下：

序号	方向	合作对象 / 需求类型	合作方式	备注
15	产品与平台合作	希望从传统能源业务向智能化、市场化、综合能源服务升级的企业，以及有智能微电网、虚拟电厂等平台需求的客户	提供现有产品购买或租用，也可根据业务场景进行定制化开发，包括平台架构、功能设计、系统集成及Agent能力接入等	可结合分布式新能源、储能、充电、负荷管理、电力交易等业务场景开展
16	咨询顾问	新能源、电力、双碳领域中，需要项目评估、战略规划、产品设计、运营规划及业务转型支持的企业或团队	提供专项咨询、长期顾问、方案策划、业务与产品架构设计等服务	可先进行前期咨询诊断，根据实际问题确定后续合作范围
17	项目共创与落地	已有明确项目方向，或希望从零开始搭建业务、平台和团队的企业	提供从需求梳理、方案设计、产品落地到团队培训和运营体系搭建的一站式陪跑服务	适用于智能微电网、虚拟电厂等项目，可协同新能源资产投资与收购

06 · COURSES & TRAINING

六、课程培训

目前我们制作了2门课程，[虚拟电厂](#)和[智能微电网](#)的：



智能微电网系统认知培训课

从政策到经营的系统认知与升级

进阶 持续更新，~40课时

智能微电网系统认知培训课

从政策到经营的系统认知升级，系统讲清智能微电网的政策背景、核心场景、运营逻辑、平台能力与AI应用，适合想快速补齐框架和业务判断的新能源、电力从业者。

智能微电网 政策 场景 运营 AI

课程介绍 课程地址 扫码购买 优惠咨询 视频号试听

免费配套资料 全国各省智能微电网发展机会橙皮书 橙皮书介绍 在线阅读



Benmo Energy

虚拟电厂：政策解读、市场机遇与商业模式

本末电碳

电力改革浪潮中的下一代商业武器

入门 31课时 1000+

虚拟电厂：政策解读、市场机遇与商业模式

高性价比课程，适合能源电力从业者，如新能源公司、售电公司、能源服务商、投资方及相关生态伙伴的市场/业务人员、产品/市场总监、技术开发人员、CEO及高管团队。

虚拟电厂 VPP 政策解读 商业模式

课程介绍 课程更新 课程地址 扫码购买 视频号付费课程

课程的目的很简单，就是帮助想系统性学习与掌握相关知识的朋友们。这些课程我们都花了大量的心血和时间，结合最新政策，发展趋势，市场需求，商业模式以及产品技术来综合讲述。相比于传统的聚焦于技术层面的课程，我们的课程更加注重多角度思考，在点线面上进行足够的延伸，并且将政策-市场-技术协调在一起，给你全面的认知和判断。

我们期望这样的课程，可以帮助大家少走弯路，多了解一些现状和真实的情况，而不是被一些无聊无用且低价值的培训会议和课程给耽误了。

基于课程，我们也给一些企业做了内部培训，包括智能微电网，虚拟电厂，运营管理，电力交易，项目打造等等。如果有类似需求的朋友们，也可以联系。

还有不少朋友在问我们是否可以提供更多的课程，相关的规划我们已经放在网站上了，如果呼声比较高的课程([可以去网站上投票](#))，我们可能考虑优先制作。

下一门课程，你最期待哪一门？

最多选择 2 门，提交后不可修改；点击课程名称查看详情，投票后显示排名。

☐ 储能项目课程：独立储能和工商业储能专题

☐ 新能源项目运营管理课程

☐ 就近消纳项目打造课程

☐ 绿电直连项目打造课程

☐ 零碳园区培训课程

☐ 电力交易培训课程

☐ 新能源人用AI

已选择 0 / 2 门

提交投票 (0/2)

31

人已参与

以下为我们可以提供的定制化培训案例参考：

面向能源企业解决方案、产品、市场及数字化团队，围绕储能、新能源、分布式能源、虚拟电厂、充换电、V2G等重点方向，提供从行业认知、业务链条梳理，到数字化产品机会识别的定制化培训与咨询服务。结合企业自身业务基础和目标场景，重点解决“行业怎么看、业务怎么做、客户为什么付费、数字化产品能做什么”等问题。

定制化培训案例参考

案例2 序号	服务模块	具体服务内容	实施方式	主要交付物
A	需求诊断与培训策划	结合企业业务定位、现有产品、目标客户及团队能力，明确培训或咨询目标，识别重点行业方向、核心问题和内容边界，形成针对性的内容框架。	课前需求沟通、关键人员访谈、现有资料梳理、问题清单确认。	需求分析、培训大纲、重点问题清单、专题内容框架。
B	行业现状与政策趋势研判	围绕储能、集中式新能源、分布式光伏、虚拟电厂、V2G、充电聚合等领域，梳理政策演进、市场发展阶段、行业规模、关键趋势及未来机会。	政策研究、行业资料研究、市场数据分析、典型案例梳理。	行业趋势分析、政策脉络图、市场判断、重点机会及风险提示。
C	业务链条与商业模式拆解	从项目开发、投资建设、设备供应、平台接入、运营管理、电力交易到收益结算，拆解完整业务链条，并重点讲清楚谁投资、谁运营、谁付费、谁受益。	场景化业务拆解、利益相关方分析、业务流程和价值流分析。	业务链条图、参与方关系图、价值流及资金流分析、典型商业模式说明。
D	市场玩家与产品案例分析	梳理各领域主要参与企业及典型产品，包括电网企业、能源集团、设备厂商、平台企业、虚拟电厂运营商、售电公司、充电运营商和能源数字化企业等，分析其产品定位、客户群体和商业模式。	典型企业研究、产品拆解、案例对比、市场竞争分析。	市场玩家地图、典型产品案例、产品能力对比、商业模式分析。
E	业务痛点与数字化机会识别	从客户实际业务出发，分析项目开发、投资决策、资产运营、电力交易、运维管理、收益管理、客户服务等环节存在的问题，进一步识别平台化、SaaS化、数据服务及AI服务的切入机会。	“业务场景+痛点+数据+数字化能力+客户价值”逐层分析。	业务痛点清单、数字化机会地图、SaaS产品机会清单、AI应用场景清单。
F	数字化产品与解决方案设计	结合企业自身能力，进一步判断哪些机会适合做标准化产品、SaaS模块、数据产品、AI服务、行业解决方案或项目制服务，并梳理产品组合与优先级。	产品机会筛选、价值与可行性评估、产品模块化设计、优先级排序。	产品机会矩阵、产品模块建议、重点解决方案框架、近期与中长期产品方向建议。
G	专题培训与闭门工作坊	将前期研究成果转化为面向解决方案部、产品部、市场部或管理团队的定制化培训，通过案例讲解、场景推演、问题讨论和现场共创，帮助团队形成统一认知。	专题授课、案例讲解、互动问答、业务场景共创、内部研讨。	定制培训课件、案例材料、讨论议题、培训总结及重点问题反馈。

小结一下,对于课程培训,有需要的朋友们,欢迎联系:

序号	方向	合作对象 / 需求类型	合作方式	备注
18	系统课程	希望系统学习智能微电网、虚拟电厂等新能源电力知识的个人或团队	购买现有课程,系统学习政策、市场、商业模式、产品与技术等内容	后续课程将根据需求和投票情况持续更新
19	企业定制培训	希望提升团队行业认知、业务能力,或推进业务转型与产品升级的能源企业	围绕智能微电网、虚拟电厂、储能、电力交易、运营管理等方向,提供定制内训、案例研究及专题工作坊	可面向管理、产品、解决方案、市场及数字化团队定制内容

07 · BONUS

七、Bonus: 人才

笔者的性格类型是INFJ,绿老头,限于部分场景和时段吧:



有不少朋友一直以为「本末电碳」是一家公司,里面有好几个人在更新内容,但其实没那么复杂,这里几乎都是笔者的个人观点和输出,其他需要团队伙伴交付支持的业务,更多是以公司的形式来进行。

估计很多人会觉得难以理解,或者感慨真能坚持,这就要说到持续做下去的动力,一是通过输出倒逼输入,让自己有所成长,二是有那么多朋友的支持和鼓励,这么好的行业方向,还能帮助到更多的人,笔者是乐此不疲的。

内容上我们会继续保持更新,但形式上还是会随机变化,毕竟我们都需要不断地尝试与适应。前面提到的这么多合作,也是我们真心想与你建立的连接,毕竟缘分让大家相识,时间的投入最好还能转化为更多的价值收获。

但是实话说,内容要求高,业务又繁重,个人精力确实有限。于是,笔者也在考虑培养一些新人,可以实习和全职,教是真的教,而且是结合实际业务来教,还会给你一线的行业实操经验,并建立起系统的方法论,认知和思维模型等,对了,还不收你学费。

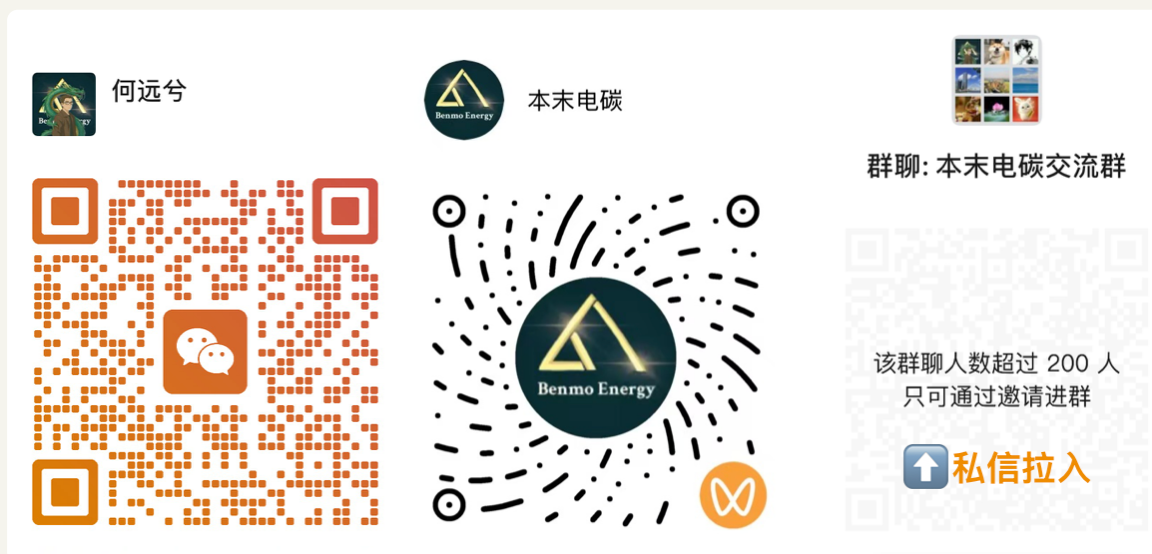
当然了,我们对这样的你要求也会高一些,非诚勿扰。

最后是历史版本的内容，可以看到本末电碳一以贯之的态度与来时路：

01 总结与展望——看似逆流而上，终会脱颖而出（2023年1月6日） ↗

02 本末电碳操作手册V1.0（2025年2月17日） ↗

如果你觉得有些方向可以合作起来，欢迎添加笔者的微信，或者直接留言说事情就行，我会及时回复：



如果想加入知识星球，我们目前还在新老用户优惠期：



课程的二维码和链接在此(目前购买智能微电网, 赠送虚拟电厂):

智能微电网: <https://56pbh.xetlk.com/s/29tVzi>

虚拟电厂: <https://56pbh.xetlk.com/s/3K7iyM>



智能微电网系统认知培训课

从政策到经营的系统认知升级

政策 场景 运营 平台 AI

SMART ENERGY · SUSTAINABLE FUTURE

智能微电网系统认知培训课

¥ 1699.00

长按图片识别二维码
加入我们一起学习




虚拟电厂

政策解读、市场机遇
与商业模式实战

本本电碳

虚拟电厂培训课: 政策解读、市场机遇
与商业模式实战

¥ 300.00

长按图片识别二维码
加入我们一起学习



公众号和网址链接, 也可以扫码查看: <https://mevr.com.cn/>



公众号 · 本末电碳



MEVR · 微源虚境
网站: mevr.com.cn