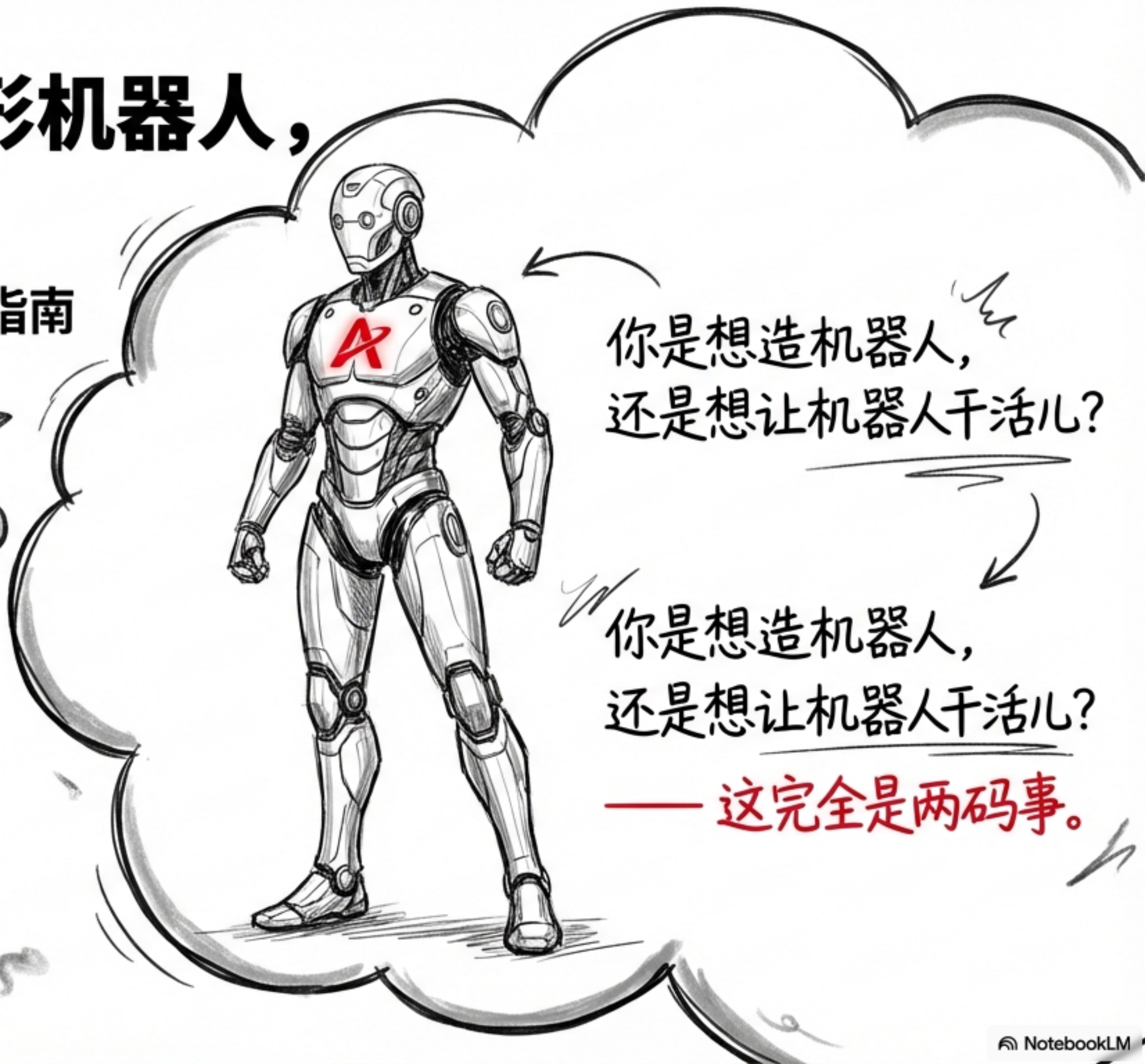


做个自己品牌的人形机器人， 到底分几步？

写给老板的“防坑与实操”极简指南



你是想造机器人，
还是想让机器人干活儿？

你是想造机器人，
还是想让机器人干活儿？

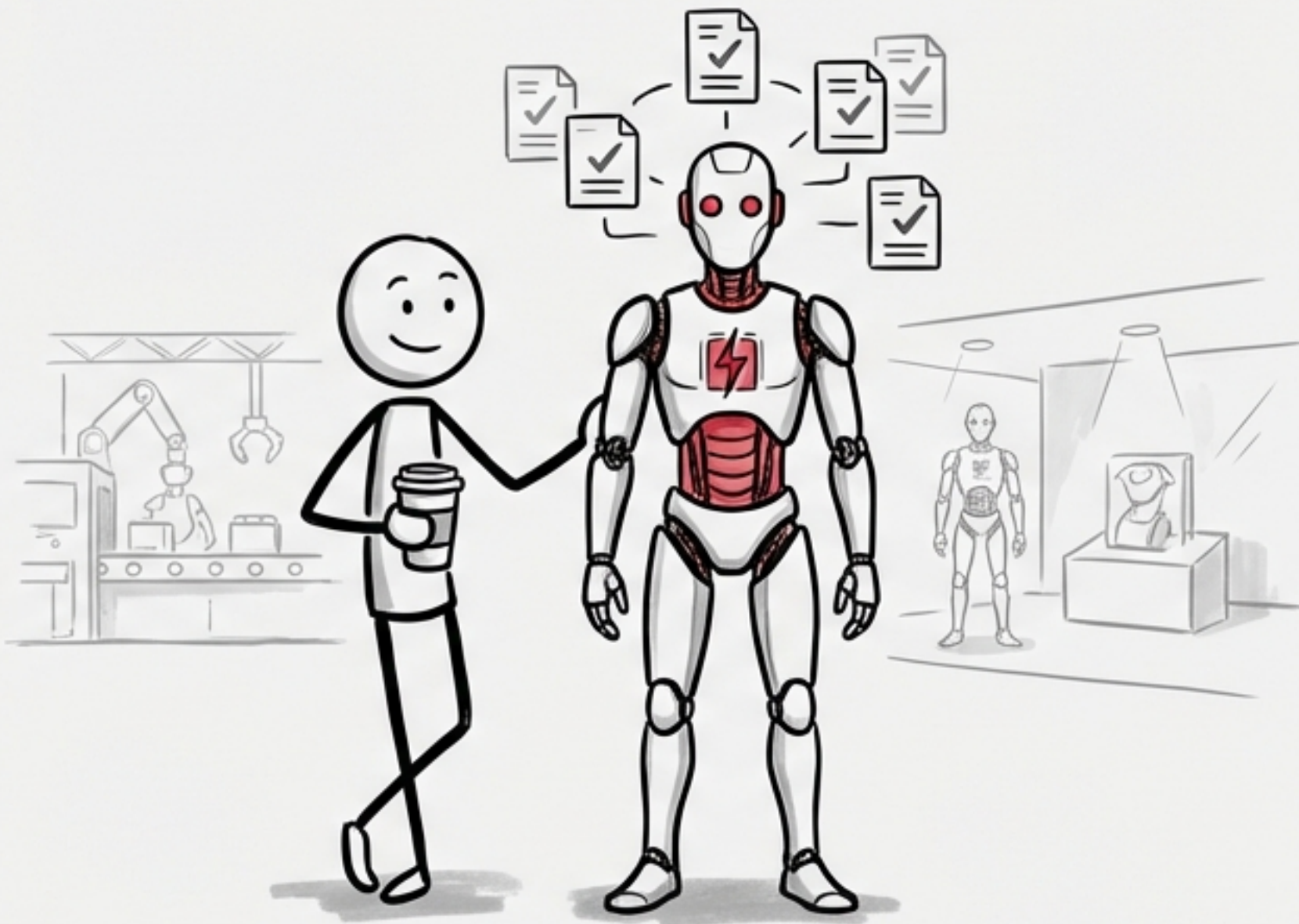
——这完全是两码事。

从0到1死磕本体



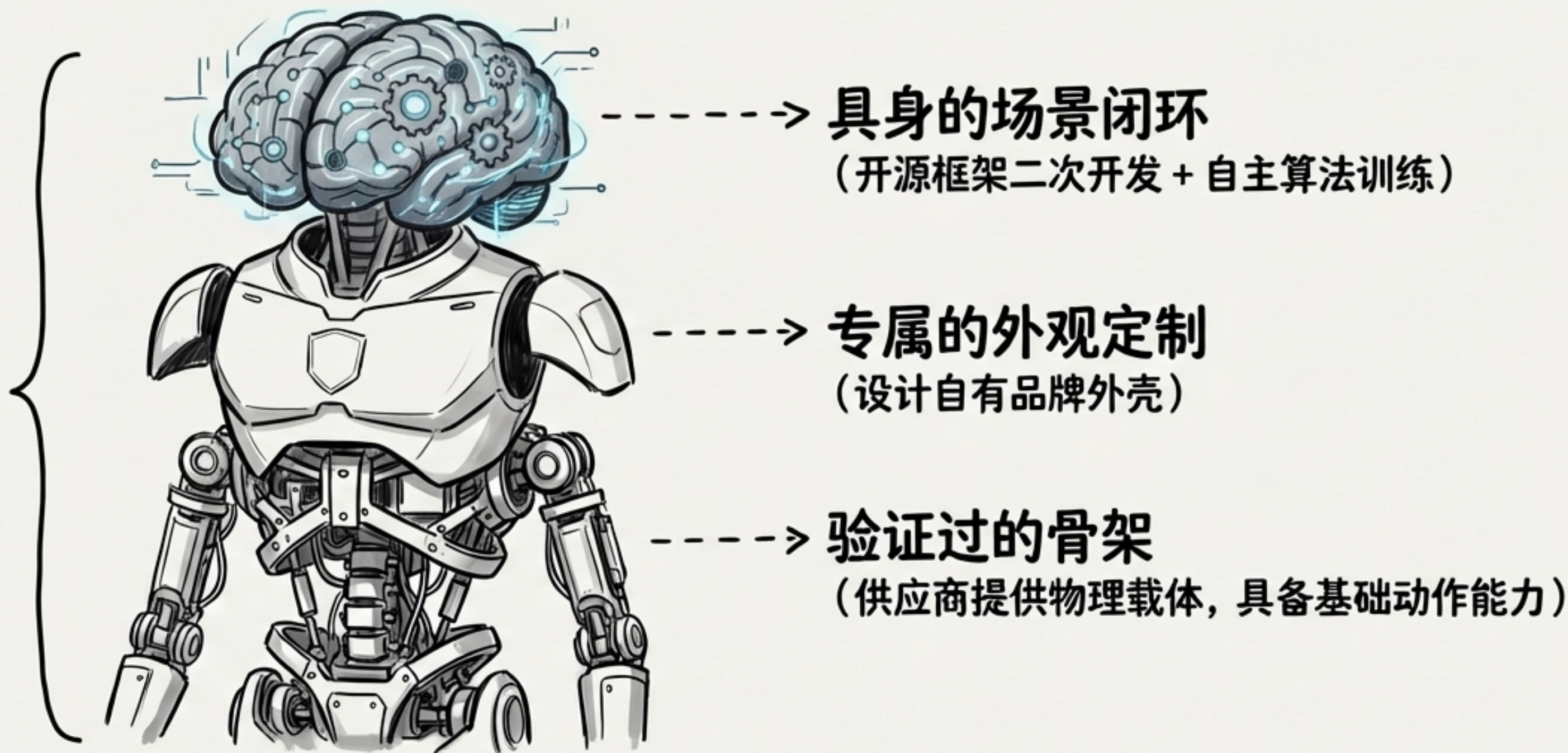
时间：苦熬 1-2 年开发周期
门槛：机械结构、电控系统、关节电机、运控算法……人才极度稀缺！
代价：投入大、结果不确定，起跑线严重错位。

你的对手在干嘛？



动作：用成熟本体跑场景
成果：跑完两三轮场景迭代
壁垒：攒齐数据与客户案例，差异化早打造完了。

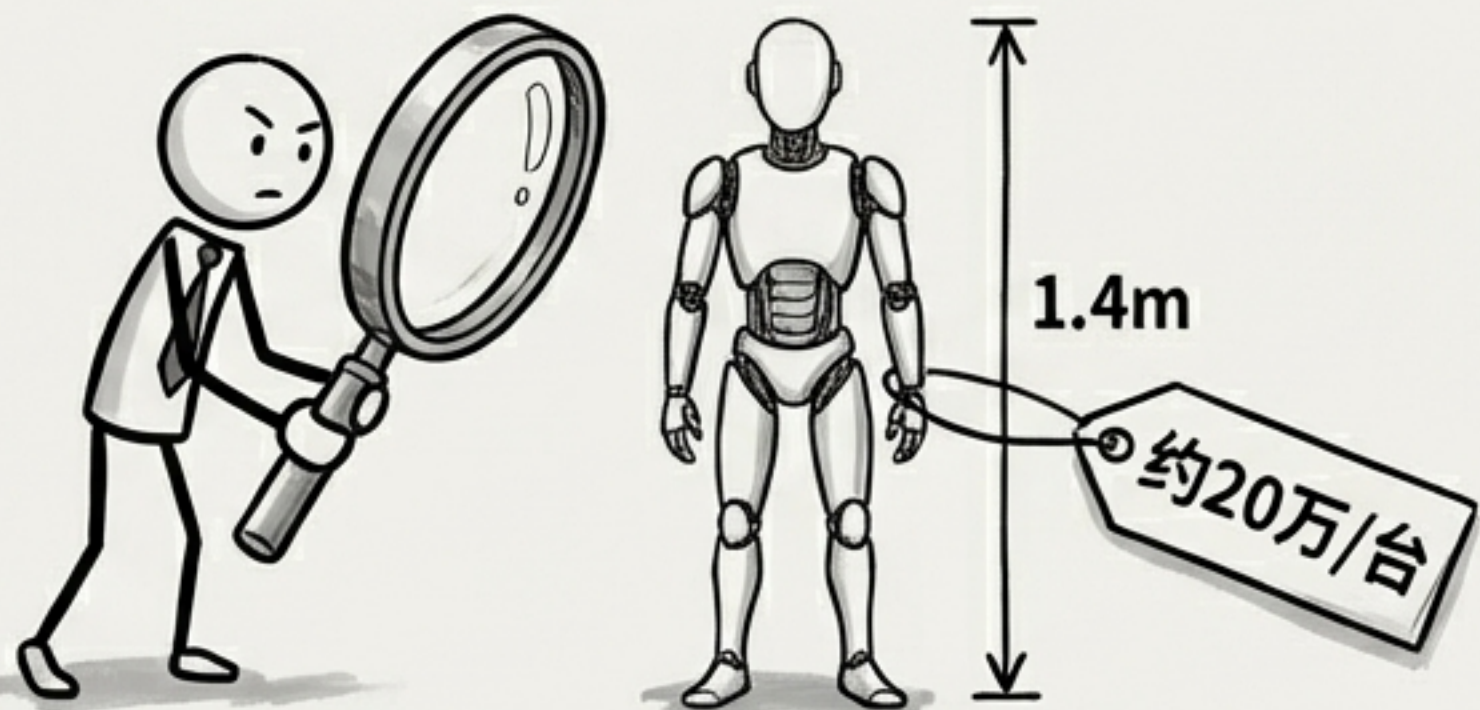
破局之道：买本体 + 做二开 + 走自有场景



别一听“贴牌”就觉得Low!

本体是买来的, 但软件、算法和场景能力没有贴牌的概念, 这才是你真正的核心资产。

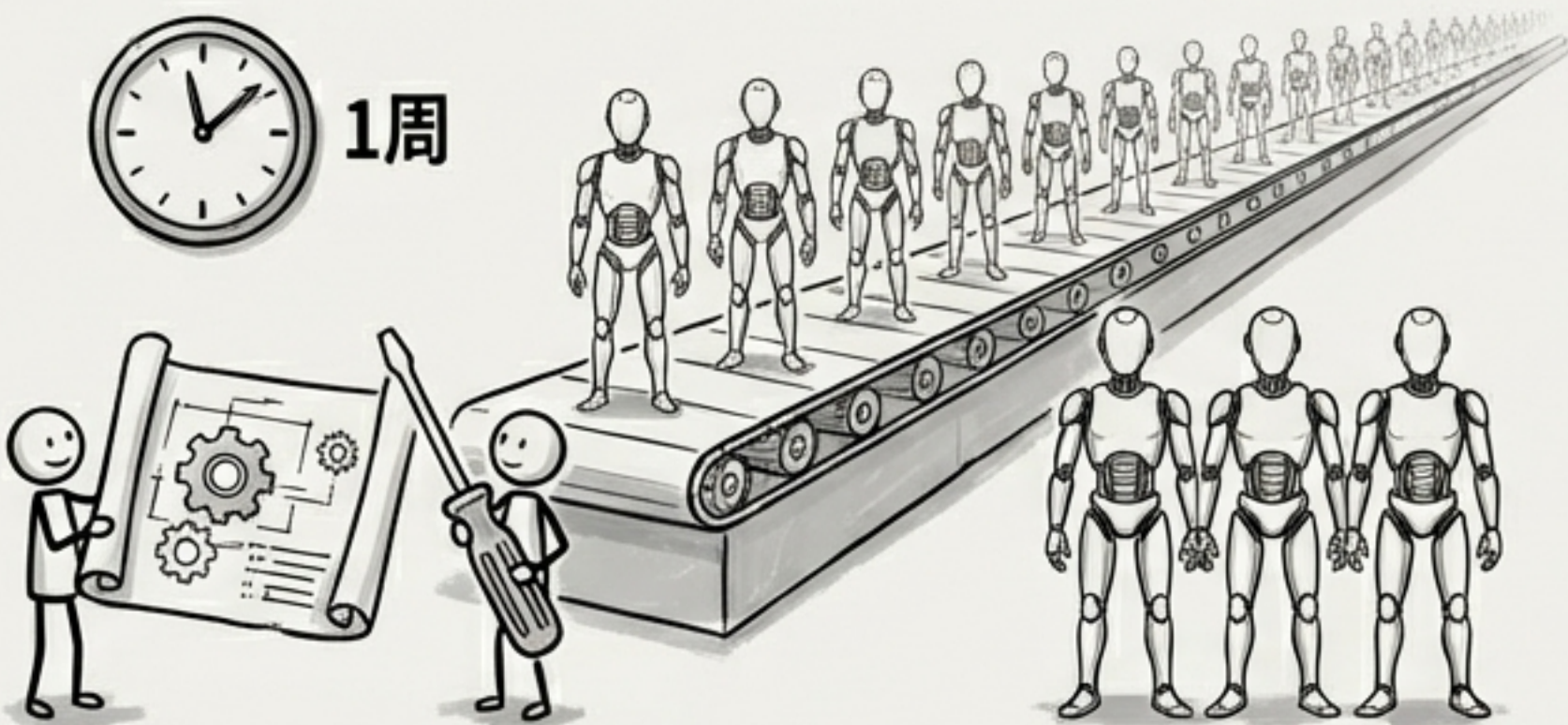
Step 1 - 算算账：买多少？花多少？



单台验证

买 1 台：验证场景，免建仓库、免囤货。

(以某深圳源头厂商1.4米高、多自由度本体为例，单台约20万)



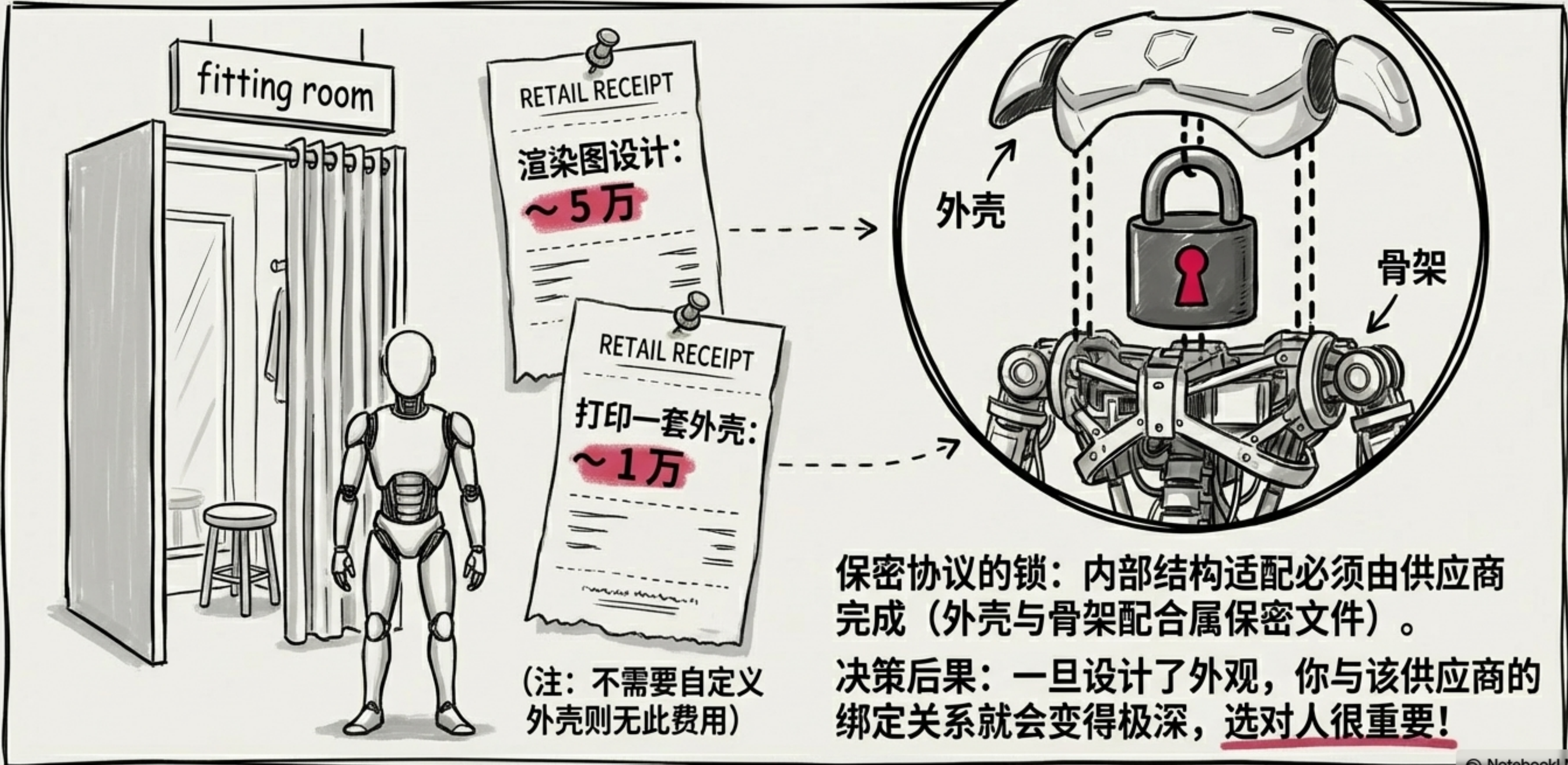
规模业务

买 30 台起：正式进入业务规模化。

!-> 供应商赋能：提供装配SOP、电气结构图纸、运控源代码。

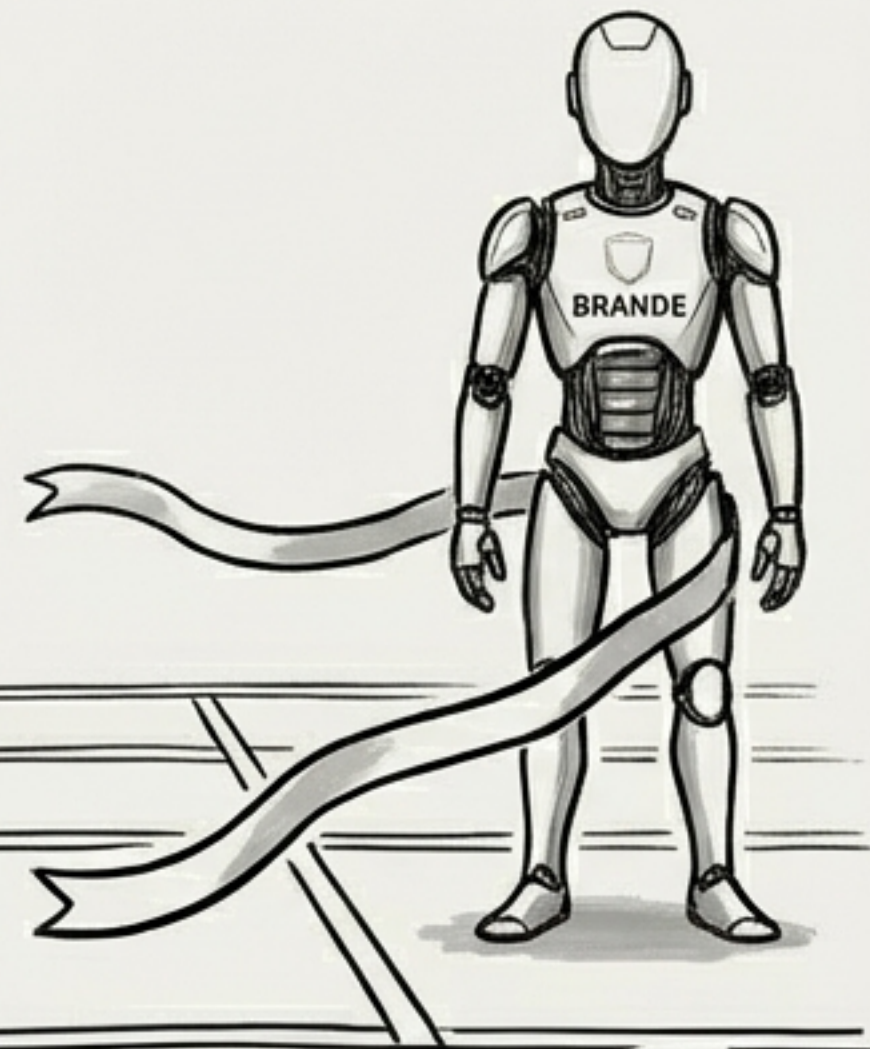
!-> 自建产线：两人一周能装四台，没你想的那么复杂!

Step 2 - 披外衣：外观定制的隐性成本



Step 3 - 看进度：多久能拿货？

30 - 40 天

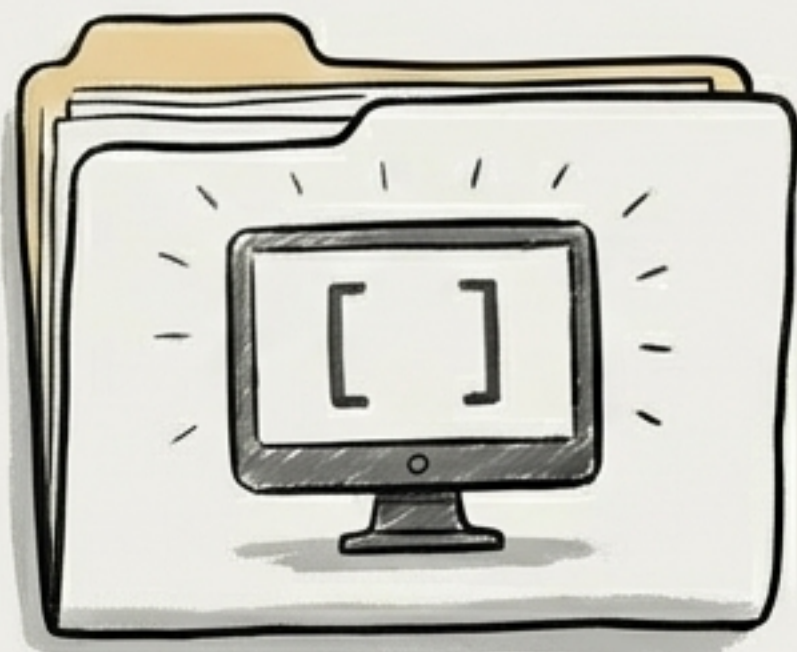


这是目前想要快速进入人形机器人赛道的团队，
能走的最短路径之一。



Step 4 - 验身份：谁适合走这条路？

门槛前提：有预算 + 有技术团队 + 有明确切入场景



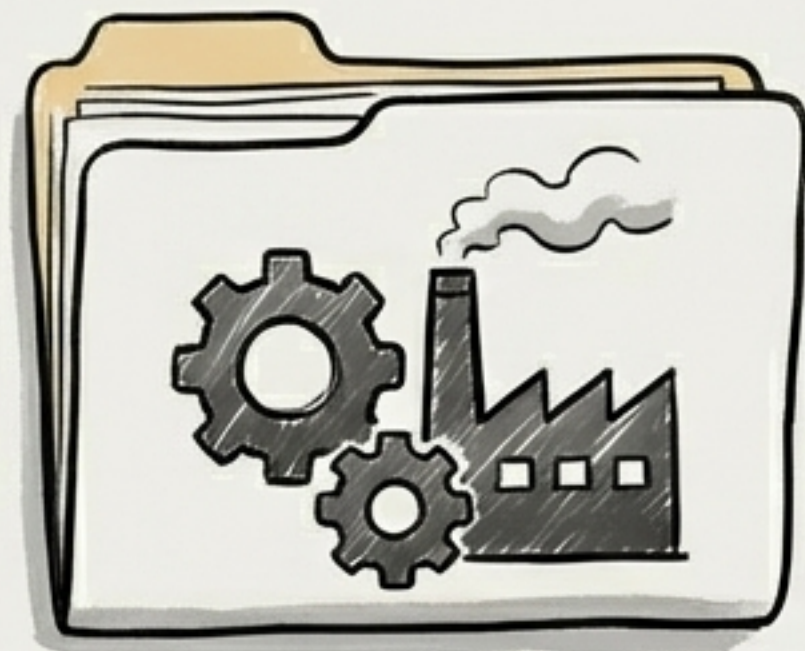
互联网/软件公司：
资金充足，想快速布局具身智能赛道。



国企/央企：
刚刚开设，急需启动的机器人事业部。



高校科研单位：
需要一个性能极其稳定的研究载体。



实体集团：拥有真实的商业场景需求（展厅导览、商用服务、工厂Demo试点、巡检等）。

纯小白（预算无、团队无、场景无）
肯定不行！

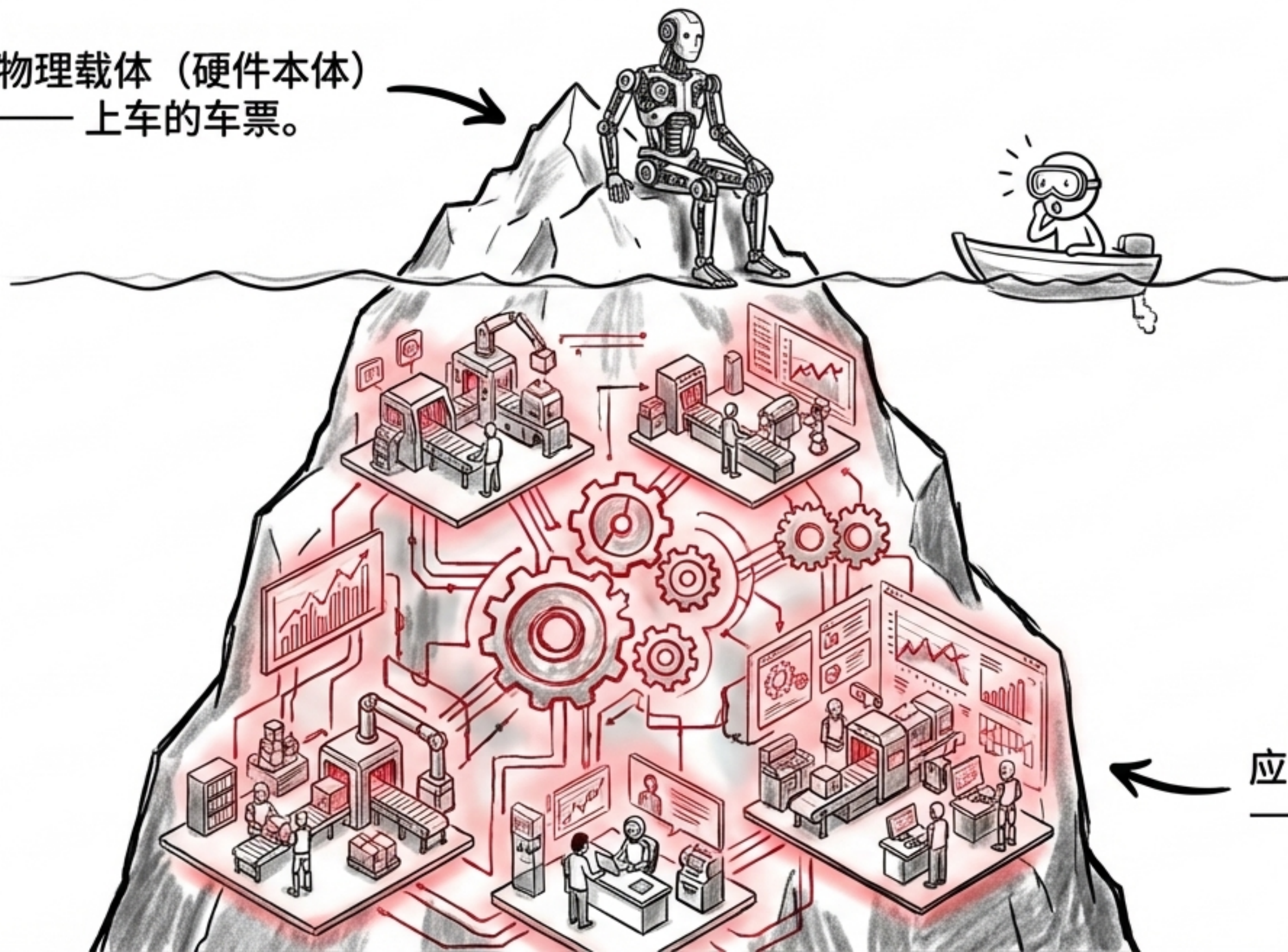


避坑指南： 怎么判断供应商 靠不靠谱？



核心洞察：本体只是起点，不是终点

物理载体（硬件本体）
—— 上车的车票。



2026年进入人形机器人赛道，别成天只盯着本体看！

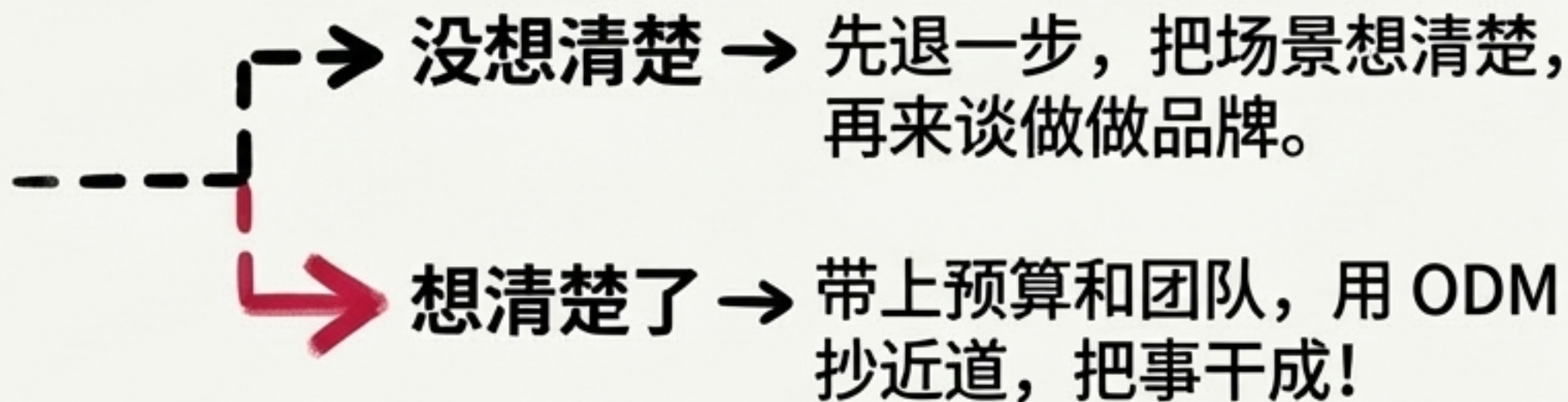
未来的真正赛点是：“谁先把把场景跑通、谁先交付真正有用的应用能力”。

说到底，机器人是为生产力服务的工具。

应用能力（生产力闭环）
—— 决定你能跑多远。



你的“场景” 想清楚了吗？



——给那些有预算、有场景，但没时间从零研发团队的“上车”指南。



机友圈儿

@少女心的老阿姨

具身智能交流群

职场分享 | 产业整合

同行对接 | 人脉交流



联系搞机头子

获取更多报告



微信扫码加入星球

本报告版权及知识产权归机友圈儿所有，未经许可不得商用，转载需申请，机友圈儿保留追究相关法律责任的权利！