

拒绝拿着锤子找钉子

10 年成为商用服务机器人全球第一

我在普渡机器人新总部找到了答案

早已不是一家“送餐机器人”公司

23%

2023年全球商用服务
机器人市占率榜首

>80%

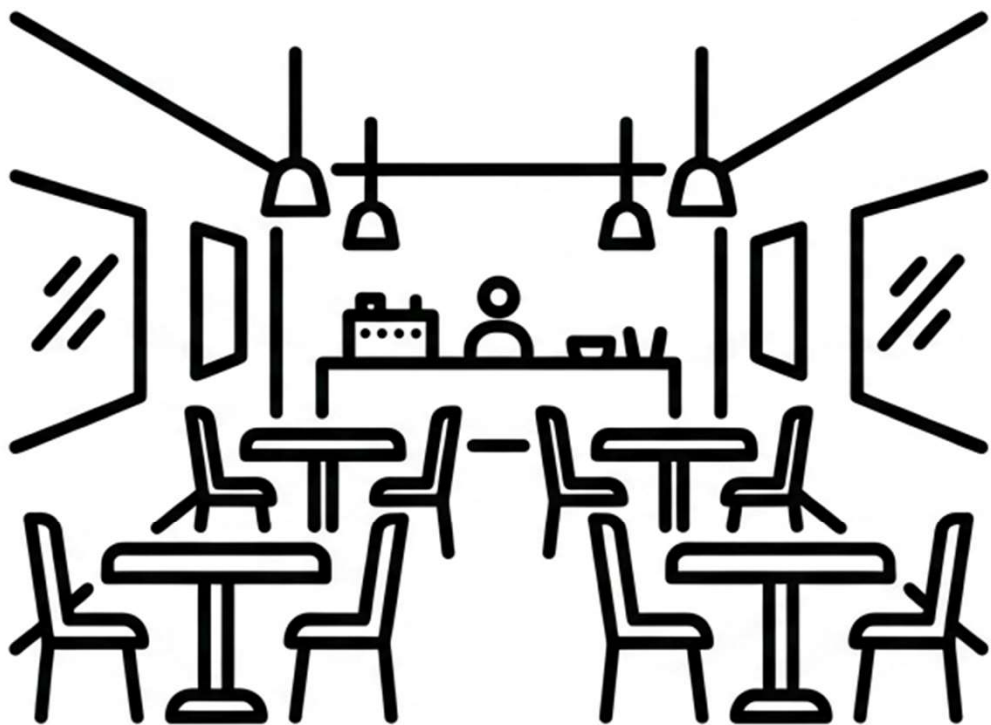
连续多年海外营收占
比，跨越80+个国家
与地区

>70%

商用清洁机器人
占总营收比重

步骤一：场景选择决定商业生死

回到2016年：为什么顶着资本喜好选择进餐厅？



开放场景 / 餐饮商场

开门营业 = **最好的免费广告牌**
(自带高频传播效应)

室内最复杂动态场景 = **技术降维打击**
(攻克后可平推其他场景)

步骤二：以客户痛点倒推产品边界

“把简单留给客户，
把复杂留给自己”

发现痛点：酒店/
超市等工商业客户
同时存在【搬运】
+【清洁】双重需
求。



传统方案：采购两家不同系统 =
学习、管理与维护成本翻倍。

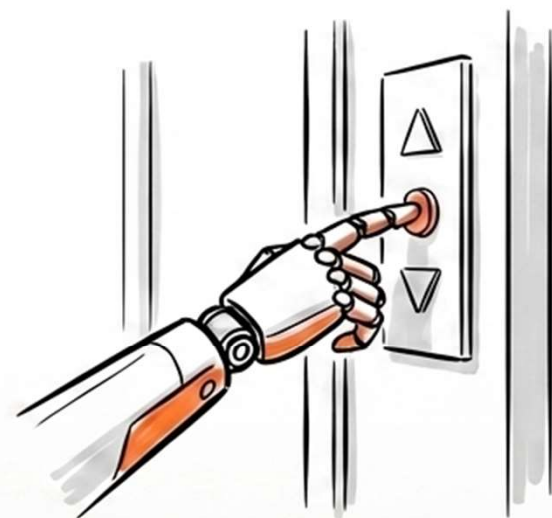


普渡解法：亲自下场做清洁（CC1
系列）与工业AMR（T300等）。

免改造水路、开箱即用、一天内部署

步骤三：重塑产品价值的“七力模型”

1. 功能和性能
2. 外观设计
3. 产品体验
4. 产品质量
5. 产品解决方案
6. 产品创新
7. 成本和价格



真实案例：海外电梯梯控合规认证极难，如何跨楼层？

普渡解法：加装物理机械臂，自主按电梯。解决商业落地比纯堆叠技术更重要。

步骤四：具身智能时代的形态决断

“一脑多形”——拒绝单押人形，三种形态长期共存。



统一AI大模型



大面积平地 = 专用轮式
(最高效率与性价比)



复杂交互/需用“手”
= 类人形/人形



底层算法共用 → 研发成本大幅降低 → 产品上市速度加快。

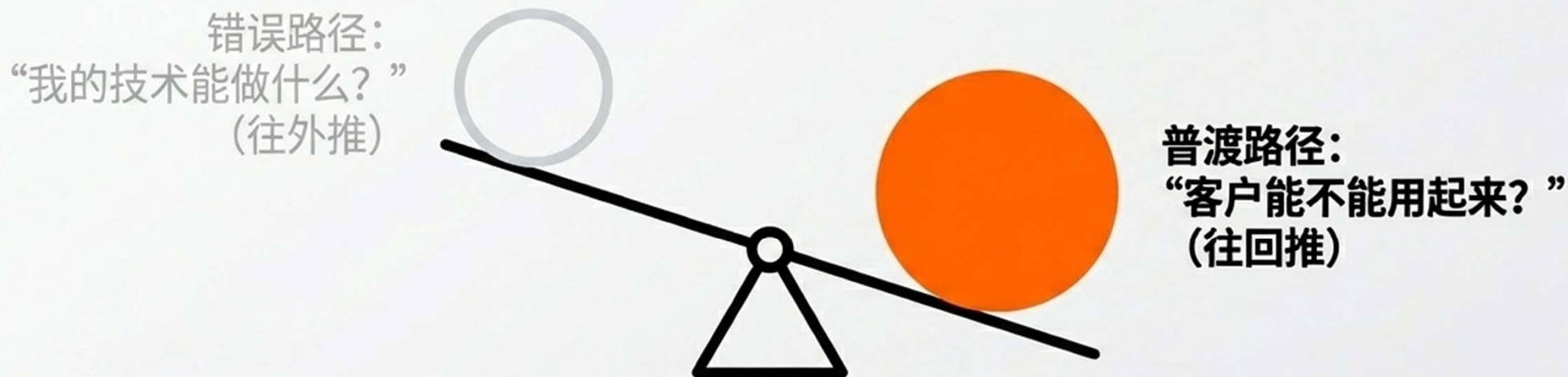
“重点不在形，而在脑。场景需要什么，我们就做什么。”

步骤五：无法被快速复制的终极壁垒



每年数万台增量
覆盖全球80+国家与地区真实复杂场景
构筑新兴机器人公司难追赶的数据底座

最终答案：商业化的起点与终点



当行业还在迷恋技术叙事时，12万台真实跑在世界各地的机器人证明了一个朴素的真理：

“打铁还需自身硬，外界再强，跟企业自身关系不大。” — 张涛 (普渡机器人创始人)