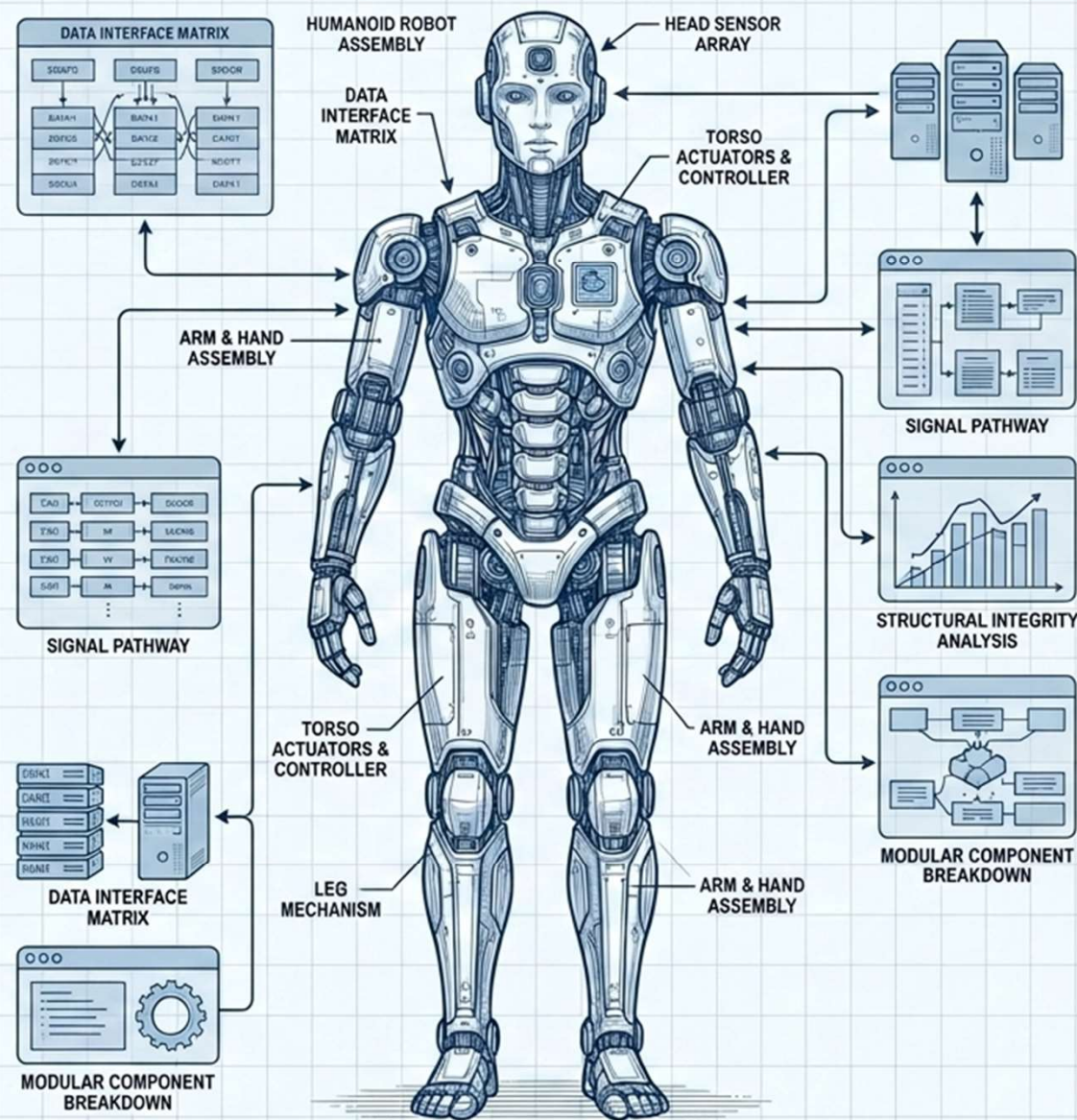


机器人租赁 商业实战指南

深度解析「擎天租」模式



10倍速爆发的蓝海 与顶级资本的背书

资本涌入：
完成三轮融资，创下
赛道**单笔最大金额天使轮**
(明嘉资本/黄晓明参投)

用户裂变：
「擎天租」上线不到5个月，
前3周注册用户突破**20万**

市场规模：2025年
10亿元 → 2026年预测突破
100亿元 (10倍级增长)

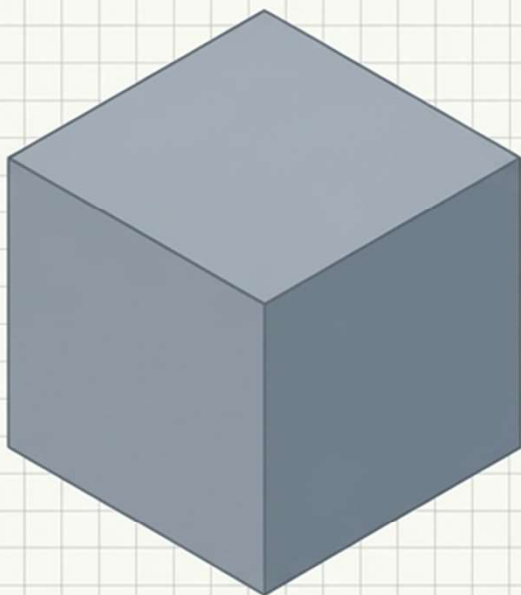
资金与流量的双重涌入，标志着赛道已从“边缘试水”进入“规模化爆发”前夜。

核心拐点：从“节庆道具”到“商业基础设施”

节庆订单 (38%)

- 婚礼、展会、年会

⚠️ 严重依赖特定日期，淡季设备闲置率极高



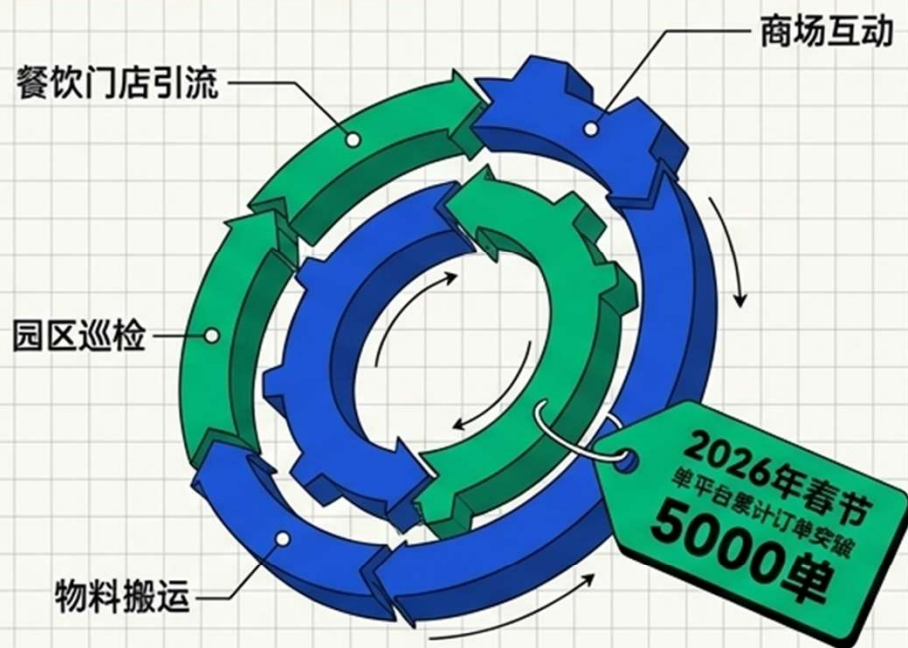
常态化经营 (62%)

餐饮门店引流

商场互动

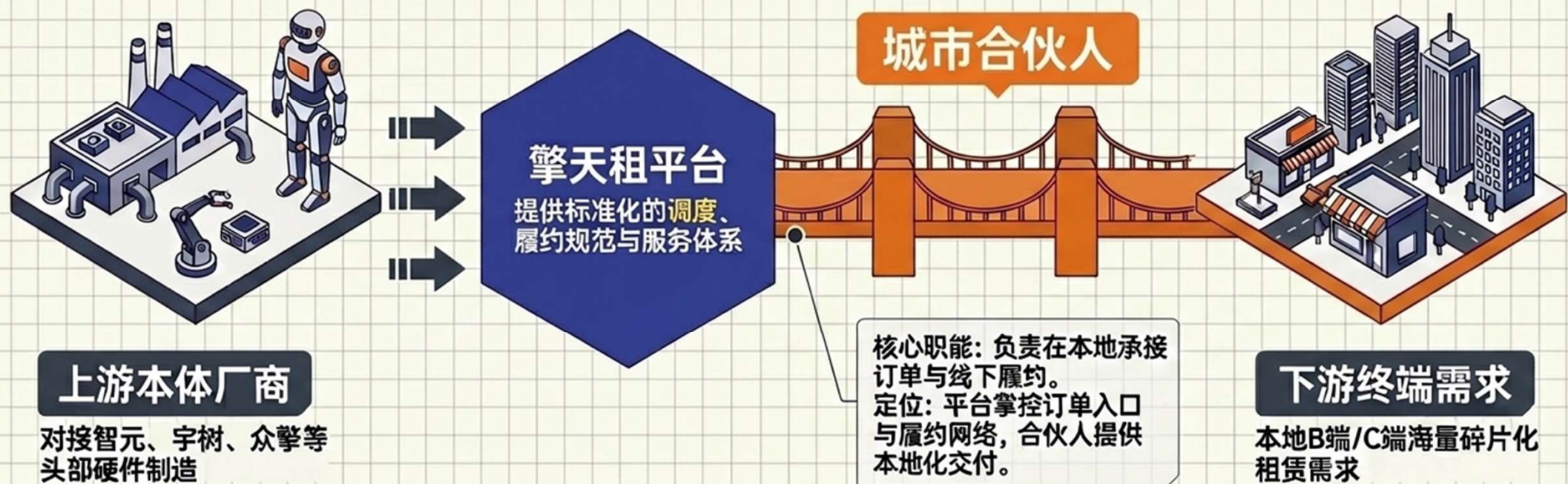
园区巡检

物料搬运



商业逻辑重构 —— 跑通“常态化刚需”，彻底打破只能“等节庆爆发”的被动局面。

“互联网逻辑再现” 平台搭标准，地面军队跑量

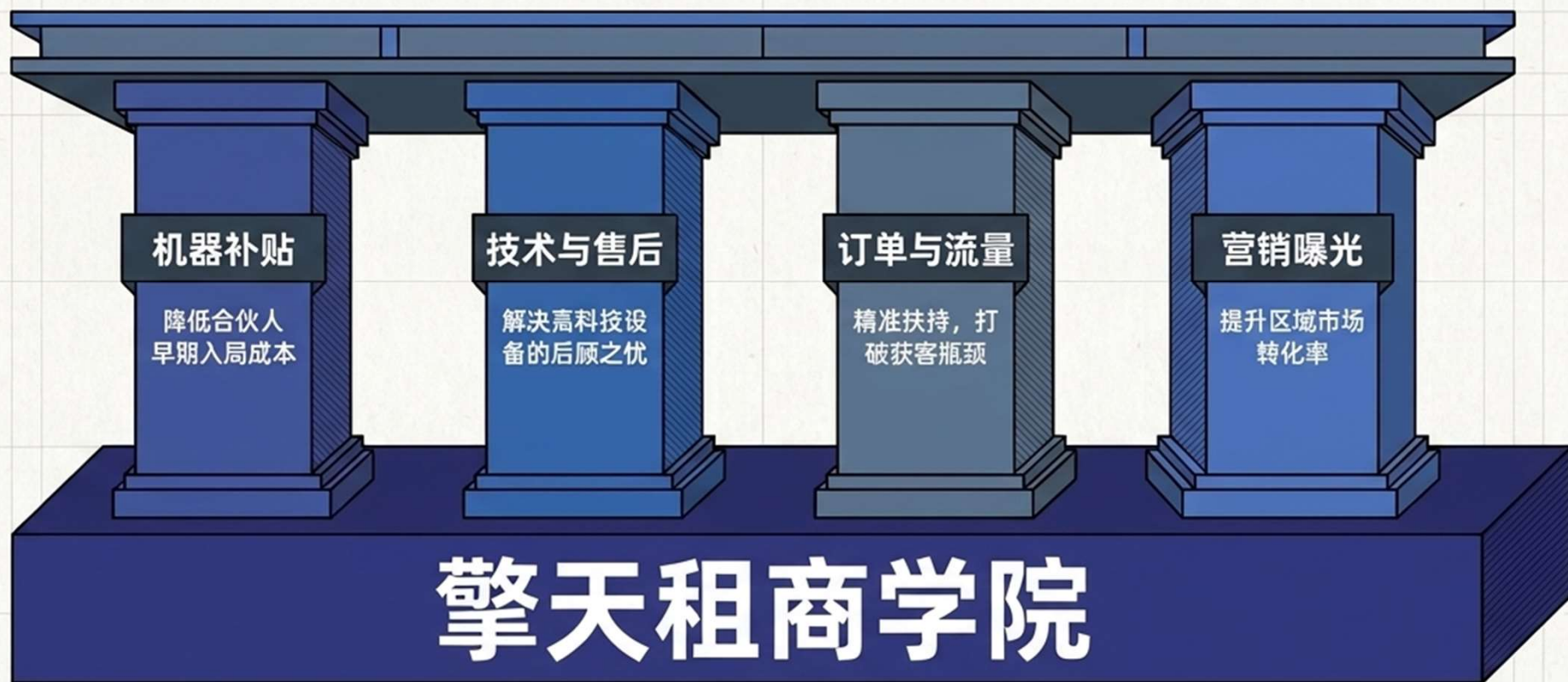


模式破局：为什么选择成为“城市合伙人”？

	传统设备租赁	擎天租城市合伙人
设备资产 (CAPEX)	重资产，需自行全款购买机器人	<u>零购买，平台将机器人直接租给合伙人</u>
准入门槛	高额品牌加盟费	<u>零品牌加盟费</u>
盈利模式	自负盈亏，风险独担	<u>订单抽成，按收益分成</u>
流量来源	纯靠本地地推与熟人社交	<u>平台级流量与标准化订单派发</u>



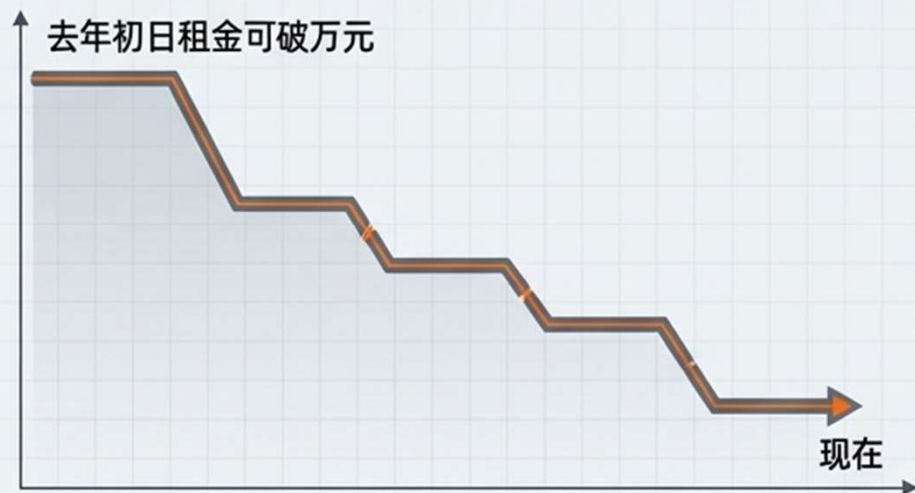
平台级赋能：全链路支撑体系



闭环能力建设基地：帮助合伙人建立从「获客 → 接单 → 交付 → 售后」的完整业务认知，稳稳承接需求。

商业真相：狂热背后的风险与成本博弈

租金均价回归



去年初日租金可破万元的暴利时代已过。随着入局者增多，基础机型租金均价必将持续下跌。

隐性成本陷阱



折旧与闲置

若无法解决非节假日的高闲置率，设备在仓库中仍会产生高昂折旧成本。



售后深水区

过保后的高额维修费及履约纠纷规则，是侵蚀利润的核心风险。

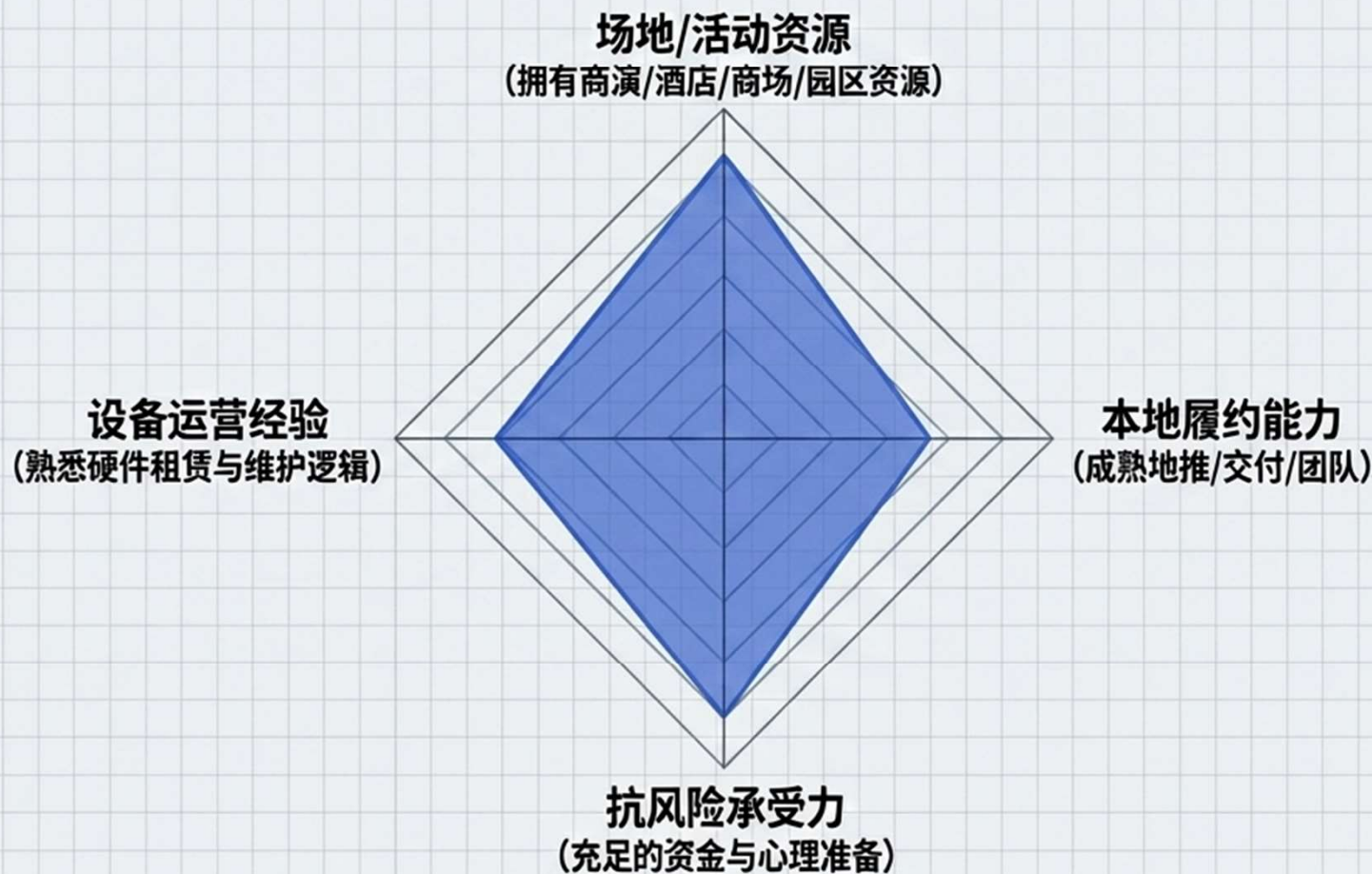
警告：不要迷信“躺赚”。生存的核心在于用常态化的刚性需求，去平摊和对冲淡季的设备闲置成本。

基因检测：谁能接住这“20年一遇的创富窗口”？

核心洞察

机器人是服务品类的“放大器”，而非零起步的“魔法棒”。

最适合那些将机器人作为现有业务增量工具的成熟本地操盘手。



势能与执行的终极共振

市场需求是真实的，赛道方向是确定的。擎天租的数据已经验证了具身智能落地的破局点。

没有任何早期市场只赚不赔。结合自身本地实力，做好深度评估再入局。

平台提供势能，本地决定成败。

将擎天租的系统架构与您的本地履约深度绑定，才是赢在具身智能时代的唯一路径。





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！