

机器人行业： 到底谁在赚钱？

爱好者必看

行业真相

商业变现

撇开虚头巴脑，聊点实在的“商业闭环”



去年谁赚钱了？咋赚的？

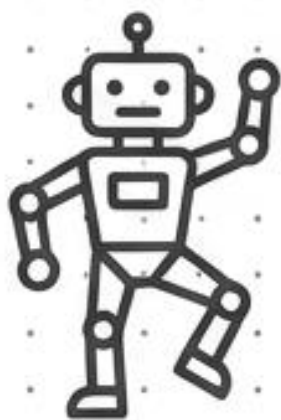


行业表面很热

但钱还是没闭环

带着疑问，拆解三大核心变现场景 ↓

01 | 表演租赁：不能光靠跳舞



新鲜感会被消耗 **×**

(注：单次出场难回本)

变明星产品 →

打造版权节目，驻场变现

如：哈尔滨冰场拉爬犁、小型脱口秀固定排班

变服务员 →

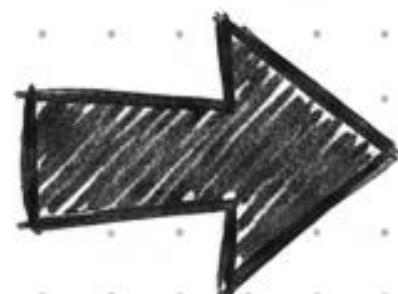
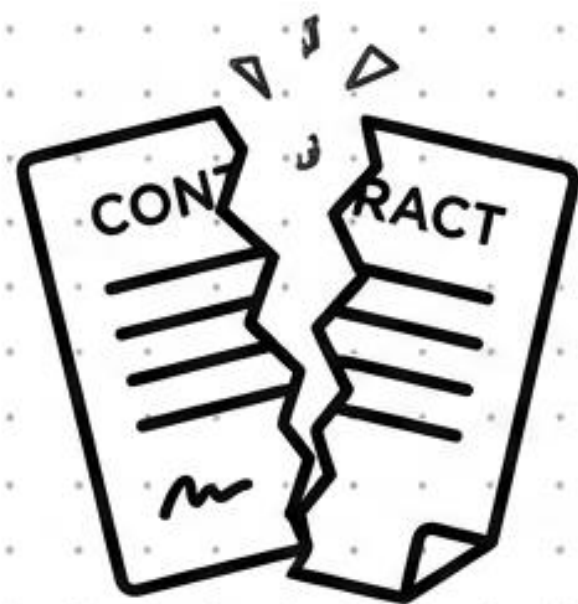
导览讲解，赚取服务费

如：图书馆、博物馆、4S店导览互动

“把节目变成资产，驻场变成现金流。”

02 | 数据采集：旧模式不再稳妥

‘Problem’



‘Solution Ecosystem’

做“半标品” → 基础动作底座 + 多家微调复用



高职院校
(出人力)



数采平台



本体厂商



资方出资

产教绑定集群

兜底回购承诺松动 ⚠️

(注：定制化难复用)

“与其干等回购，不如让数据变成能流通的商品。”

03 | 工业落地：现金流等不起

规模化进厂还很远（精度/节拍要求高），先找今天愿意付钱的人！

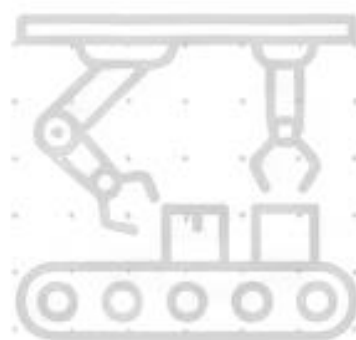
TODAY / 今天

攻特种场景 📌 高危、高预算、高容错

（如：国家电网68亿、矿山、化工）

做轻资产“卖货人” 📌 整合方案、交付运维，
赚取全链路服务费，不做囤货接盘侠

做教育培训 📌 顺应行业热度，切入高职培训，快速变现



完美流水线替代

破局思路：从“被动等风”到“主动造血”

等风来

VS

主动造血

表演

靠单次跳舞博眼球

产品化、驻场化、服务化

数据

死等本体厂商回购数据

标品化、产业化、生态集群

工业

死磕完美流水线部署

抢跑特种场景 / 做轻资产集成 / 赚教育现金流

终极生存法则

“这一轮机器人行业，被淘汰的往往不是‘没故事’的公司，而是找不到持续买单人的公司。”

新兴行业，要烧脑子想商业本质。

懂了技术，更要懂生意。



——机友圈首席搞机头子（下期见👋）