

“618”价格激战或加速扫地机器人奔赴AI

► 本报记者 李洋

2025年“618”电商年中大促中扫地机器人市场的价格战,成为人们关注焦点。

受国家政策补贴及平台优惠叠加影响,科沃斯、海尔、石头科技等头部品牌企业率先“亮剑”:市场数据显示,众多旗舰机型集体“跳水”至3000元价位,与2024年“618”期间3645元的行业均价形成强烈反差。

多维驱动价格跳水

科沃斯X9从5499元直降至4164.15元;海尔H13 Pro由3999元降至3136.5元;石头P20 Ultra以2867.9元的低价打破3999元原价防线。价格战叠加,近日无人机领域巨头大疆进军扫地机器人市场的消息,愈加引发人们关注。据悉,大疆扫地机器人产品已开启量产,预计6月份正式发布。大疆此时入局,无疑将加剧市场竞争。

星图金融研究院发布的数据显示,2025年,中国扫地机器人市场迎来爆发式增长。前4个月,国内扫地机器人线上销售额与销售量分别同比激增67.0%、58.1%,线下增速更是达到100.5%、94.0%。均价方面,1-4月线上线下分别同比上涨5.6%、3.4%,呈现量价齐升态势。

中商产业研究院发布的《2025-2030年中国智能扫地机器人行业市场前景预测及未来发展趋势研究报告》进一步显示,2025年中国智能扫地机器人出货量将达到565.8万台。而2024年,中国智能扫地机器人市场出货量为538.9万台,同比增长6.7%,其中第四季度受到“国补”政策刺激,出货量为175万台,同比增长28.2%。

天使投资人郭涛表示,扫地机器人价格下探是多重因素共振的结果。政策

层面,国家补贴及平台优惠为降价提供支持;技术层面,LDS导航、拖布自清洁等成熟技术,使生产成本显著降低;供应链端,国产化替代加速推进,硬件成本持续压缩;市场竞争中,头部品牌通过规模化生产摊薄研发成本,以价格为争夺市场份额。“这既是技术进步的必然,也是短期竞争的策略,但需警惕利润压缩导致创新乏力。”郭涛说。

资深产业观察家梁振鹏从技术与成本角度剖析:AI和传感器技术迭代,让扫地机器人清洁效率大幅提升;制造成本、材料成本的下降,为降价预留空间。此两者共同推动产品具备大规模降价的条件,使得价格战成为市场竞争的显性表现。

“价格下降是购买决策的重要因素之一,但非唯一标准。”郭涛表示,用户选购时更看重功能、品牌售后保障与价格的平衡,单纯低价若伴随功能缩水或售后缺失则不被优先考虑。

利弊交织行业震荡

价格下沉如同“双刃剑”。郭涛认为,其短期利好消费者,加速产品普及,推动清洁效率升级;但长期或导致行业利润承压,中小品牌因缺乏规模优势会加速退场,甚至引发“低价低质”乱象。

梁振鹏补充道,价格战虽能扩大市场份额、刺激技术进步,但也可能加剧市场混乱,减少创新多样性。

在新智派新质生产力会客厅联合创始发起人袁帅看来,价格战将重塑行业格局:头部企业凭借规模优势和成本优势建立壁垒,加速品牌分化;中小品牌企业若无法在技术或服务上形成差异化优势,或将面临淘汰。不过,这也倒逼企业向高端化(如AI语音交互、全屋

清洁联动)和差异化(如商用场景)转型。

跨品类与消费新趋势

多位专家预判,价格战或将蔓延至智能门锁、空气净化器智能家居品类。袁帅分析认为,消费者对性价比的追求具有跨品类共性,其他品类品牌为争夺市场极有可能效仿扫地机器人的降价策略,这将加速家电行业洗牌,同时推动企业加大研发投入向高端化、智能化方向突围。

从消费端看,消费者选购扫地机器人时已不再单纯追求低价。解决家务负担、提升清洁效率仍是核心诉求,但功能(如清洁覆盖率、避障能力)、品牌(售后保障)与价格的平衡成为决策关键。3000元价位产品虽功能趋于完善,但消费者更愿意为“高性价比”而非“绝对低价”买单。

市场数据显示,2025年年初,头部厂商密集推出搭载AI导航、机械臂等技术的旗舰新品,全能型扫地机器人成为市场增长主力。

业界预测,长期看,扫地机器人或将围绕智慧家庭生态展开布局,与家电控制系统等设备深度联动,推动产品向“家庭服务机器人”演进。在这一过程中,扫地机器人有望由“网红”产品逐渐转变为家庭必备的刚需产品,推动行业进入黄金发展期。

专家认为,当下,“618”扫地机器人的价格跳水,既是市场竞争白热化的缩影,也是行业迈向成熟的阵痛。在政策红利、技术迭代与消费升级多重作用下,这场价格战终将推动行业淘汰落后产能,加速向高质量发展转型。但是,如何在价格与创新之间找到平衡点,仍是所有品牌亟待解答的必答题。

本报讯(记者 孙立杉)近日,国际数据公司(IDC)发布《全球物联网支出指南》(以下简称“指南”)。IDC预计,2029年中国物联网投资额约为2515.1亿美元,2025年至2029年的复合年增长率约为11.5%。

指南称,2025年中国物联网(IoT)支出预计达到1658.6亿美元,比2023年增长13.7%。依托强有力的国家政策支持、巨大的市场需求以及新技术的融合创新,物联网将加速各行业数字化转型与智能化变革进程,为产业升级注入持久动能。

IDC数据显示,从技术维度看,全球物联网产业硬件和服务的支出规模分别占据第一(69.4%)和第二(20.7%)位置。此外,软件支出未来5年的复合年增长率预计将达到11.5%,成为增长速度较快的技术领域。

物联网技术体系分为感知层、网络层(传输层)、平台层和应用层。其中,应用层和平台层贡献了最大的附加值。5G技术与边缘计算的融合,实现了数据的高速、低时延传输,为实时控制类应用创造了条件。随着5G、NB-IoT等通信技术的普及,硬件设备的成熟,物联网平台与软件解决方案的重要性显著提升。企业不再满足于单一设备联网,而是追求“连接+数据+智能”的全链条能力。

从行业维度看,未来5年内,制造、信息服务、零售和公共事业等行业的支出合计约占总支出规模的七成。各行业对提升运营效率、优化用户体验、降低成本的需求,为物联网创造了广阔的市场空间。在农业领域,物联网助力实现精准农业,通过传感器实时监测土壤墒情、气象环境、作物生长状况等信息,实现精准灌溉、施肥、病虫害防治,提高农业生产效率,保障农产品质量安全。在能源领域,物联网推动能源建设实现能源生产、传输、存储、消费等环节的智能化,提升能源利用效率,促进能源可持续发展。

在应用方面,指南认为,物联网的价值正从“联网功能”向“业务赋能”跃迁。智能制造、智慧能源、智慧交通、智慧城市、智慧农业等重点领域已在积累物联网应用典型案例。以智能工厂为例,借助5G与边缘计算,设备可实时处理生产数据,快速调整生产参数,实现生产过程的精准控制。人工智能与物联网的深度融合,赋予设备“智慧”。物联网设备采集的海量数据,经人工智能算法分析处理,能够实现智能决策、精准预测。在仓储管理中,智能仓储系统可根据库存动态,自动调整仓储布局,提高仓储空间利用率。IDC数据显示,视频分析、库存智能和质量与合规是物联网投资规模最大的头部应用场景。

中国物联网支出规模将达2515亿美元



6月6日,工作人员在辽宁省海城市智慧菱镁大数据中心工作。

辽宁省海城市菱镁矿储量丰富。2023年以来,海城市系统推进产业变革,建设智慧菱镁大数据中心,对海城市23座矿山实施从开采到销售的全流程数字化智能监管;淘汰落后产能,退出窑炉431座,新建新型窑炉25座,新建产能290万吨,并推广智能生产线,使企业能耗显著降低;同步优化产业布局,重点发展高端镁建材、镁化工、镁合金等,推动菱镁产业向产业链、价值链高端跃升。如今,海城菱镁产业正摒弃粗放发展的老路,向集约高效、绿色智能、全产业链方向高质量发展。

新华社记者 吴青昊 摄