

北方首家机器人超市为何“偏爱”济南

4天接待访客超2000人次，机器人逐步从小众消费走向大众普及



“以前只在网上见过，现在能亲手操作，已经决定下单。”12月1日，北方首家机器人6S中心店内人头攒动，家庭机器人吸引了不少客户关注。数据显示，截至12月1日，该中心在济开业4天，已累计接待访客2000余人。这家机器人6S中心有何吸引力？



记者 于泊升 济南报道

从“卖产品”到“卖方案” 4天访客突破2000人次

12月1日上午，在济南高新区汉峪金谷政金大厦，不少市民一进门便直奔预见未来机器人6S中心。走进店内，展区陈列着数十个品牌的产品，从几百元的桌面机器人到几十万元的人形机器人、工业机器人，覆盖家庭服务、工业生产、商业运营等多元场景。不同于线上销售的“参数化展示”，这里采用场景化体验模式，让用户直观感受产品性能。

记者注意到，店内顾客选购节奏清晰，大多先驻足听讲解，再到体验区亲手操作，最后到咨询台核对价格、售后政策，部分顾客当场下单。

“没想到市场反应这么热烈，开业4天就有不少家庭用户成交。”预见未来机器人6S中心负责人魏自耀向记者展示后台数据，开业4天，店内访客超过2000人次，平均每天500多人次。

在体验区，记者遇到了带着孩子来“二刷”的市民刘女士。“昨天体验完没下定决心，今天带老公再来看看，打算直接订一台陪伴机器人。”

除了家庭用户，中小企业的采购需求也在持续释放。开业4天，已有多家企业客户达成初步合作意向，涉及餐饮、物流、汽车配件等领域。

机器人6S中心开业后，用户需求的差异化也越来越明显。家庭用户更关注产品性价比、操作便捷性和互动体验，价格区间集中在1000-5000元；企业客户则聚焦场景适配性、技术稳定性和定制化服务；教育机构和研学团体则看重沉浸式教学和实践体验，对机器人培训课程有需求。

“这印证了我们的判断，机器人市场已从单一销售转向全场景服务，用户需要的不只是产品，更是完整的解决方案。”魏自耀分析。

从“卖产品”到“供方案” 小众消费走向大众普及

“传统机器人销售多是‘一卖

了之’，用户买回去后，维修、升级、配件更换都是难题，这也是很多家庭和企业不敢轻易尝试机器人产品的原因。”在魏自耀看来，北方首家机器人6S中心的核心竞争力，在于打破了这种单一销售模式，构建了“售前展示一售中体验一售后保障一增值服务”的全链条体系。12月1日现场，不少用户咨询“售后怎么保障”“能不能上门安装”，也印证了这种模式的必要性。

魏自耀向记者详解了“6S”内涵：在参考汽车4S店销售、配件、服务、信息反馈的基础上，针对机器人产业特性，新增解决方案和教育培训两大核心模块，形成覆盖产品全生命周期的服务闭环。

售后堪称“机器人急诊”，覆盖主流机器人品牌的维修需求。“我们已与上下游企业建立供应链合作，常用配件库存充足，能满足即时维修需求。”魏自耀介绍，24小时售后是他们的亮点，而且服务范围覆盖整个山东。

有创新性的是解决方案和教育培训板块。“比如一食品加工厂想实现包装自动化，我们会结合其产线特点，设计专门的解决方案，比通用方案节省成本、提升效率。”魏自耀说。

教育培训板块则针对不同群体开设课程，面向企业员工培训操作技能，面向青少年培训教育课程。

“这种模式解决了机器人产业的两大痛点：企业‘有产品无场景’，用户‘有需求无方案’。”中国机器人产业联盟副秘书长陈中涛在接受记者采访时表示，从‘卖产品’到‘提供整体解决方案’，这种模式还能推动机器人从‘小众消费’走向‘大众普及’。”

北方首店落地济南 看中这里有三大优势

机器人6S中心落户济南，并非偶然。作为北方先进制造业基地，济南机器人产业规模占山东省比重近50%，是全省重点培育的四大机器人产业创新发展核心区域之一。济南机器人产业链条完整，已

基本构建起覆盖上游核心零部件、中游机器人本体制造及下游系统集成应用的产业生态。

“选择济南，正是看中了这里的政策支持、区位优势和产业基础。”魏自耀道出三大原因。政策层面，济南出台了一系列支持措施，包括组建机器人产业办公室、设立专项资金、建设产业园区、举办创新大赛等，还发布了机器人产业首批应用场景“三张清单”，覆盖制造业、教育、建筑等十多个领域，为产业发展构建了良好生态环境。在区位上，济南地处华东、华中、华北枢纽位置，辐射范围广阔，能够高效服务北方多个区域的客户。产业基础方面，济南不仅拥有优宝特、山东新松等本土龙头企业，还集聚了30余万软件从业人员，为机器人产业发展提供了支撑。

从行业趋势来看，机器人市场正迎来爆发式增长。有数据显示，我国是全球第一大机器人生产国，工业机器人产量由2015年的3.3万套增长至2024年的55.6万套，服务机器人产量为1051.9万套，同比增长34.3%。工业机器人已应用于国民经济71个行业大类，236个行业中类，制造业机器人密度已跃升至全球第三位。服务机器人在家用服务、仓储物流、商用服务、养老助残、医疗康复等领域的渗透率显著提升。

产业规模方面，2020年中国机器人行业营收1061亿元，2024年增至2378.9亿元；今年前三季度，行业营收同比增长29.5%。

山东作为制造业大省，机器人市场需求旺盛。全省工业门类齐全，汽车制造、工程机械、电子信息等产业正加速自动化转型，不少企业存在机器人应用需求。机器人6S中心的模式前景不仅在于其服务的全面性，更在于其资源整合能力，通过集聚上下游品牌、整合供应链资源，搭建供需对接平台，能提高企业、用户采购及应用效率。

“北方机器人市场此前缺乏专业的服务平台，我们的出现正好填补了空白。”魏自耀表示，目前他们的重心是市场推广，后期计划立足山东，辐射华东、华北地区。



见习记者 冯子芯 济南报道

近年来，城市废墟探险悄然兴起，这是一种探索废弃建筑、废旧工厂等场所的新型探险类型。然而，在“探废”走红的背后，相关安全问题也应值得注意。

废旧建筑、工厂 成“网红打卡地”

近日，记者来到济南市南部的一处居民区，往深处走大约200米就看见一栋废弃的三层小楼，窗口没有遮挡，玻璃破损，入口处挂着“餐厅”的标识。

透过一楼的铁窗可以看到，楼内堆放着一些废弃的家具，墙体已出现了破损，有几处墙面上喷涂了一些色彩鲜艳的涂鸦。小楼的外立面上贴着几张“本楼危险，请勿入内”的红底白字告示。

“再往上走还有一栋楼。”路过居民说，“之前晚上有很多年轻人到这里来涂鸦、爬楼。”该居民介绍，今年年初，该区域有物业入驻，设置了大门和起落杆，探险者因此减少了许多。

随后，根据某社交平台上的则一信息，记者来到济南北郊一处废旧厂区。这里矗立着一座已经停用的高炉。经过查询得知，该高炉于2017年停用，相关生产线已同步停产。

现场，高炉四周设置的铁丝网被撕开一个缺口，另一侧的荒草地已被人为踩出了一条小径。高炉内部空间十分空旷，地面粗糙，散落着一些建筑垃圾。此外，高炉主体和楼梯存在着不同程度的锈蚀和破损。

“这里经常有人来打卡拍照。”附近居民称，该高炉是作为工业遗产保留下来的，但与厂区内其他闲置建筑一样，处于无人维护的状态。

记者在各大社交平台上搜索关键词，还能找到多处位于济南的“城市探险点”，它们多为闲置或废弃的剧院、工厂、学校等，相关跟帖中有网友询问具体地点并前去探索。

没考虑会有危险 经历者直呼“后怕”

“现在看到网上那些探险类视频，我依然会心跳加速，那种感觉太熟悉了。”考拉(化名)已经参加工作多年，大学期间，他曾在某社交平台上组织过“济

废墟探险：看似冒险乐园，实则危险重重

专家：废弃建筑潜藏着诸多非专业人士难以察觉的风险

南城市废墟探险小组”。提及探险初衷，考拉表示，他的探索是想感受城市历史的变迁，希望体验城市中那些被忽略的角落，寻找日常之外的不同感知。

“现在想起来还是有些后怕，当时胆子可太大了。”考拉坦言，当初自己对于结构坍塌、有毒物质这些危险毫无防备，“这类探索在某种程度上是将安全寄托于运气。”

除了像考拉这样的城市探险爱好者，因职业因素前往城市废墟的人也不在少数。

摄影师小四(化名)曾在济南从事摄影工作，城市废墟也是他的创作地点之一。“和专业影棚相比，这里免费，而且能给出完全不一样的视觉体验。”小四习惯通过扫街自行寻找地点，遇到合适的题材和心仪的模特，便会带着他们重返这些地点。

“现在不少人在拍摄时会选择放火或制造烟雾来营造氛围。但对于这种行为，我并不赞成。以前去过的一处废弃学校为例，里面有很多木制的课桌和椅子，很容易造成火灾。”小四表示，他曾经在网络上分享这些拍摄地点，但如今已不再分享，“安全永远是第一位的。”

废弃建筑 暗藏很多风险

就城市废墟探险热这一现象，山东大学土建与水利学院教授王培军指出，废弃建筑看似坚固，实则潜藏着诸多非专业人士难以察觉的风险。

“钢结构中首先需要注意的是锈蚀。”王培军介绍，长期无人维护的工业建筑，金属结构一旦因漏水等情况发生锈蚀，其强度与延性会同步降低。“延性好的结构，受力时会像橡皮筋一样先变形，给人预警。但锈蚀会使结构失去延性，可能导致毫无征兆地突然断裂或倒塌。”

相比钢结构，混凝土结构的衰变速度较慢，但也并非绝对安全。王培军特别指出了两类高风险“烂尾”建筑：一是现浇混凝土烂尾楼，因施工未完成，存在大量未封闭的施工缝、临时支撑等问题，支撑结构随时间松动或拆除后，极易发生坍塌；二是装配式建筑烂尾楼，若楼板等预制构件仅临时安装，而未完成最终的拉接和浇筑，则存在整体掉落的风险。

“进入废墟之前，一定要经过专业人士的风险评估。”王培军强调，废墟中除了结构风险，还存在老化电路、跌落洞口等难以预见的危险，“有些情况我们无法通过肉眼观察作出判断，一定要注意自身安全。”