
[首页](#)

[推荐](#)

— [亚运会](#)

[关注](#)

[朋友](#)

[我的](#)

[直播](#)

[放映厅](#)

[知识](#)

[热点](#)

[游戏](#)

[娱乐](#)

[二次元](#)

[音乐](#)

[美食](#)

[体育](#)

[时尚](#)

业务合作

2023 © 抖音

[京ICP备16016397号-3](#)

[京公网安备 11000002002046号](#)

[广播电视节目制作经营许可证](#)

[京B2-20170846](#)

[网络文化许可证-京网文-\(2022\)0938-030号](#)

互联网宗教信息服务许可证 京(2022)0000057

药品医疗器械网络信息服务备案(京)网药械信息备(2023)第00318号

[网络谣言曝光台](#)

[网上有害信息举报](#)

违法和不良信息举报 400-140-2108

青少年守护专线 400-9922-556

算法推荐专项举报 sfjubao@bytedance.com

网络内容从业人员违法违规行为举报 feedback@douyin.com

[广告投放](#)

[用户服务协议](#)

[隐私政策](#)

[账号找回](#)

[联系我们](#)

[加入我们](#)

[营业执照](#)

[友情链接](#)

[站点地图](#)

[下载抖音](#)

搜索

投稿

- [发布视频](#)
- [视频管理](#)
- [作品数据](#)
- [直播数据](#)
- [创作者学习中心](#)
- [创作者服务平台](#)

登录

登录后即可观看喜欢、收藏的视频

■ 我的作品

■ 我的喜欢

■ 我的收藏

- 观看历史











HELLO KITTY





0

0

0

分享

[音乐](#)



[愿你我皆安好 \(剪辑版\)](#)

----- [贾晓龙](#) -----

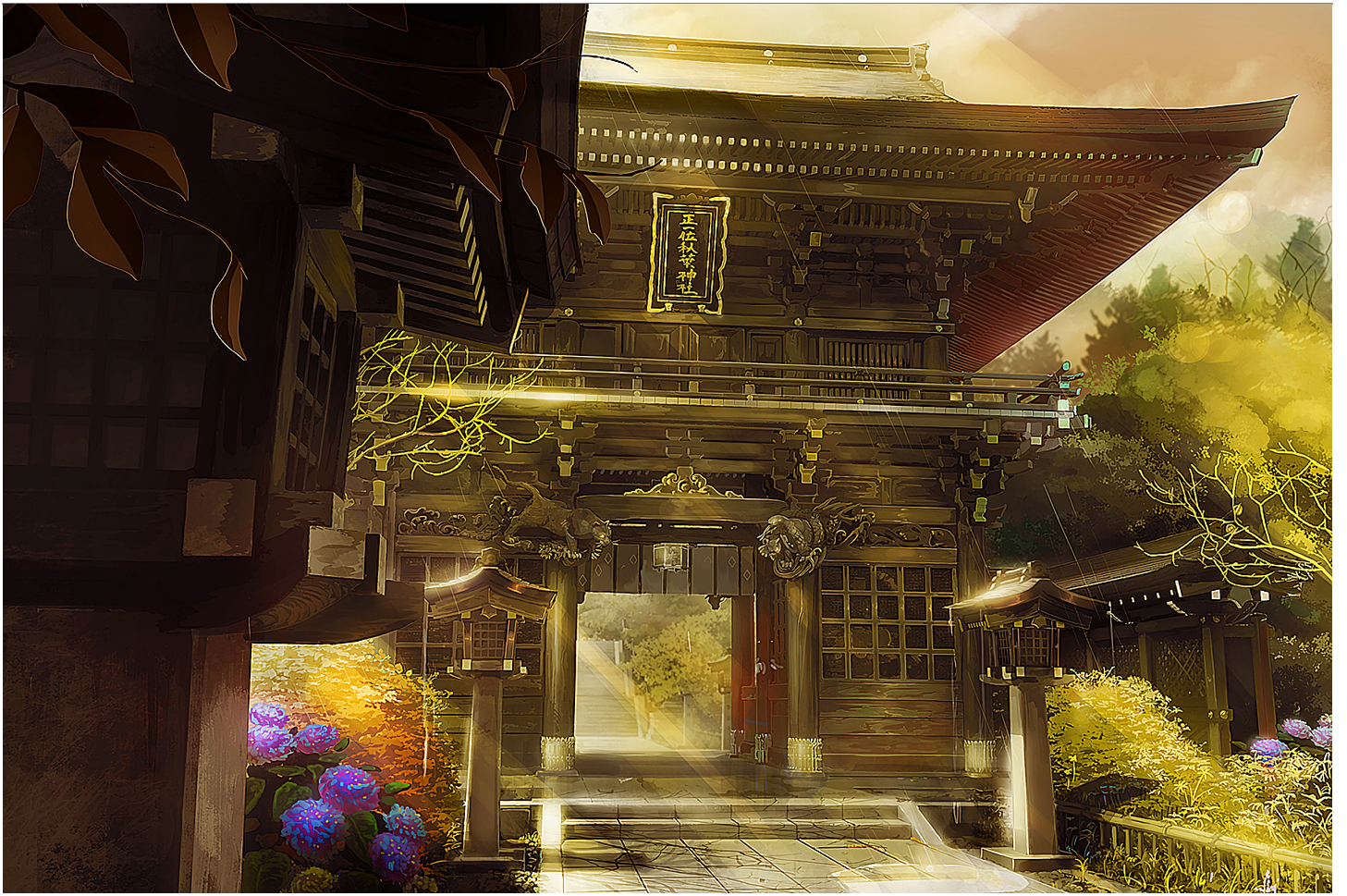
举报

发布时间：20260403 20:18:12

全部评论

请先登录 后发表评论

暂无评论



[梓恺佑信息咨询](#)

[梓恺佑信息咨询工作室官方账号](#)

粉丝 57 获赞 1

关注

在此次马年春晚上，喜剧演员蔡明与仿生人形机器人同台飙戏，台下“小布米”机器人穿梭在后台之中，引得各大艺人拍照合影拜年。这台仿生人形机器人和“小布米”机器人均是出自北京松延动力科技集团股份有限公司（下称“松延动力”），这也从属于后者目前产品的两大品类——仿生人形机器人和通用双足人形机器人。随着此次品牌的持续出圈，松延动力创始人姜哲源 2026 年计划进一步扩大规模。但挑战依旧存在。车企特斯拉、理想挟资金与制造优势跨界而来，挤压着创业公司的空间，但姜哲源对此仍保持着“谨慎的乐观”。在姜哲源看来，车企雄厚的资金池足以支撑其奉行“超级长期主义”，而创业公司的当务之急是商业化造血。在细分场景与战略周期的错位下，双方目前并不在同一维度竞争，真正的正面交锋或许要等到五至十年之后。这场始于春晚的流量热度，正成为松延动力加速商业化的契机。面对日益拥挤的赛

道，松延动力能否在 2026 年走出一条差异化的突围之路，正受到关注。在日前与华尔街见闻·全天候科技的一场对话中，姜哲源展望了关于松延动力的规划以及人形机器人行业的未来。走差异化道路此次马年春晚，松延动力切入的节目是更具差异化的领域"小品"。喜剧演员蔡明与仿生蔡明同台飙戏，让观众在一段时间内无法区分真假蔡明，避开了单纯肢体运动控制这一"红海"市场，成为此次表演的亮点。"我们这个小品最大的梗在于'仿生奶奶'最后真奶奶同框，然后让大家意识到在前面台上出现这个蔡老师其实是仿生蔡老师，这才是整个节目最大的一个梗。"姜哲源表示。在姜哲源看来，作为扎根北京的硬科技企业，有机会登上春晚舞台，不仅仅是商业机遇，更源于一种天然的使命感。事实上，这并非松延动力首度实现"破圈"。早在 2025 北京亦庄半程马拉松暨人形机器人半程马拉松上，松延动力研发的 N2 机器人便曾以黑马之姿夺得亚军，就此"一跑成名"但彼时面对马拉松所带来突如其来的流量与订单询问，处在发展初期的松延动力并没有足够的能量接住"泼天的富贵"，"遗憾是有的。"姜哲源坦言。吸取了前次的教训后，此次松延动力的已经做好了准备，生产团队春节期间"不打烊"。姜哲源将 2026 年的战略核心浓缩为两个关键词："渗透"与"开拓"。前者指向存量市场的深耕。在已有的商业版图中，松延动力试图通过更精细化的运营切分出更大的市场份额。而后者则直指那些尚未被充分定义的"无人区"，其中 K12 教育与消费级市场被视为关键的增量来源。姜哲源认为，预算充足的几千所头部高校与重点中学是所有机器人厂商竞相争夺的红海；而水面之下，则是数量庞大的县域中学、职业院校以及普通大学，这部分"腰部"甚至"尾部"的学校长期以来因高昂的价格门槛被挡在具身智能的门外。目前松延动力旗下的人形机器人"小布米"定价便在万元级，其商业逻辑正是为了匹配这部分客户的支付能力。"他们可能买不起几万块钱的机器人，但是一个 1 万块钱的机器人让他们来买。然后用来给学生做一些科技的尝鲜，我觉得他们是能买得起的。"姜哲源表示。"进厂打工"的需求真伪随着松延动力、银河通用、宇树科技、魔法原子亮相春晚，2026 年的人形机器人赛道无疑将迎来更为激烈的规模之战。但这并非一场仅限于创业公司之间的"内战"，战场的边界正在向车企延伸。大洋彼岸，特斯拉率先打响了第一枪。2026 年 1 月，马斯克宣布停产 Model S 和 Model X 这两款曾奠定特斯拉江湖地位的旗舰车型，将位于加州弗里蒙特的工厂彻底改造为 Optimus 人形机器人的生产线。特斯拉计划建设年产 100 万台 Optimus 机器人的产线，预计 2026 年底投产。马斯克手中的牌面不仅仅是产能，在其规划中 Optimus 将直接复用特斯拉汽车的核心 AI 技术与传感器。国内的战火同样在蔓延。理想汽车 CEO 李想在近期一次临时召开的内部会议上，强调公司要进一步强化具身智能的品牌定位，在汽车之外，还要入局人形机器人赛道。车企集体涌入与创业公司抢夺市场，源于对市场爆发的共同预判。目前，市场对人形机器人的想象空间已不仅仅局限于展览与教育，而是向工业制造与家庭服务延伸。瑞银集团预计 2026 年全球人形机器人工业应用需求量将达到 3 万台。分析师 Phyllis Wang 认为，随着机器人"大脑"的进化，其在车间执行重复性任务的能力显著提升。尽管目前仅有少数产品能自主完成简单任务，但增长势头已初步确立。瑞银统计显示，2025 年全球约 1.86 万台的出货量中，宇树科技与智元机器人合计贡献了近 1 万台，占据了主导地位。然而，在资本市场的乐观研报与工厂的现实之间，存在着明显的温差。尽管瑞银认为工业场景是下一个增长极，但市场对于人形机器人是否真的适合"进厂打工"，争议从未停止。全天候科技在 2025 年走访国内头部的纺织、化妆品及手机制造厂商时发现，现代工厂的自动化程度较高。在一条成熟的产线上，机械臂负责精准操作，自动化设备亦可以自行完成多个生产环节，一名工人即可监控全流程。据深圳某家手机制造商内部人士向全天候科技介绍，机器不仅能自动走完手机制造流程，而且可以实现自纠自证，提高效率的同时，也保证了良率。不仅如此，部分手机厂商甚至基于自身对产线的理解，可以自研自动化设备进一步提升生产效率，降低生产成本。在这种高度专业化、追求极致效率的体系中，当前人形机器人的作用有限。"短期来看，我们不会投入最多的精力来做工业场景。"姜哲源指出。数据仍是最大挑战更具想象力的空间或许还是在于家庭，能像保姆一样整理衣物、炒菜做饭、提供情感陪伴的场景。但家庭场景需要机器人拥有高度泛化的能力，浙江一家 AI 模型公司内部人士曾向全天候科技指出，家庭是一个极度非标准化的环境。每一种户型结构、每一件家具的摆放位置、甚至每一个家庭成员的生活习惯都千差万别，这给机器人的泛化能力带来了指数级的挑战。"模型的困难本质来源于算力与算法的附属，这并不是不可逾越的。真正的挑战在于，我们能否采集到足够大规模且多样化的数据。"姜哲源坦言，只要数据量级突破，具身智能的属性实现起来其实"不是特别难"。但在家庭的私密空间里，数据的获取并不容易。虽然扫地机器人等清洁类设备已开始进行部分环境数据的采集，但人形机

机器人所需的高维数据（如视觉、操作逻辑）涉及更深层的隐私边界。全天候科技从行业了解到的情况来看，部分人形机器人公司会采用合成数据进行训练。例如部分家装设计 AI 模型公司拥有大量物理正确的空间数据，其通过构建虚拟的家庭场景为机器人提供数据训练空间。但这类数据的质量是否能够满足机器人的需求，仍有不确定性。”尤其涉及到一些家庭内部生活的数据是非常敏感的。”

姜哲源承认，在严格遵守法律法规与保护用户隐私的前提下，如何构建一条从 C

端家庭回传数据至云端训练的有效通路，目前全行业“还没有一个特别好的方案”。或许，我们距离人形机器人彻底改变世界的宏大叙事还需时日，但让它先成为一部分人触手可及的工具，正是通往那个未来重要的路。春晚的落幕，恰恰是 2026 年人形机器人持续征战的开场。以下为对话：全天候科技：

仿生人形机器人是这次能入选春晚的一个重要原因吗？姜哲源：仿生人形机器人确实是登上春晚的重要原因，春晚节目中的仿生蔡明与真实蔡明同框互动，使得观众意识到仿生机器人参与演出，这是整个节目的一大亮点。全天候科技：基于什么考量参与春晚，内部是否有争议？姜哲源：参加春晚能让我们公司的技术、产品和能力得到广泛传播，通过春晚这一国民度极高的平台，有助于我们破圈出圈，提高公司整体品牌的知名度。公司内部对于上春晚并无太大争议。全天候科技：怎么对规模和利润作出抉择？姜哲源：其实我觉得对于一个企业创始人来讲，规模和利润这两件事情是需要早期阶段做取舍的。今年，我们首要考虑还是规模，以及保持公司整体良好的一个现金流，让我们有足够多的现金储备是做这一切事情的基础。全天候科技：今年有没有一些规划能够分享？姜哲源：今年我们有两个关键词：渗透、开拓。渗透是指在现有场景下提高产品渗透率，需要在产品、解决方案、销售团队和组织架构等方面进行调整优化，目标是成为在现有场景下市场份额最大的团队。同时，在无人涉足的赛道如消费级人形机器人和针对 K12 教育的人形机器人及解决方案上进行开拓，从 0 到 1

占据市场头部地位。在大脑领域，我们今年的目标是从 0 到

1，证明公司具备构建大模型的能力，在相关榜单上崭露头角，向市场展示公司在 AI 技术上的实力。技术研发方面，今年将参与马拉松比赛并投入更多研发项目，探索更多的技术，进一步巩固和提升公司在技术研发领域的地位。全天候科技：为什么选择教育场景作为发力重点？姜哲源：我觉得人形机器人目前整个产业发展属于早期。前期其实呈现了一种场景多而散的局面，就是每一个场景都不大，但是确实零零散散加在一起也有不少的量。所以我们其实以这个为切入点是当下最落地，最切实可行的一个方案。我们发现如果我卖机器人给大学、每一个县最好的中学，这样算来可能只有几千家。但如果我们看冰山以下，就是相对来讲没有那么富裕的这些学校，可能有非常多的潜在客户，他们可能买不起几万块钱的机器人，但是一个 1 万块钱的机器人让他们买来给学生做科技的教育，他们是有机会能买得起的。全天候科技：之前你说很多事情你都会很省钱，就比如 500 元以上的报销都要经过你的审批，现在还是这样吗？姜哲源：现在还是这样的，我依然是事无巨细去管的状态，公司依然保持节俭的作风。全天候科技：那随着公司规模扩大，你的精力会不会不够用？姜哲源：这是我很担心的一件事情。就是人变多了之后，其实我很难管到最细的每一件小事。但今天我比较欣慰的是，我们公司其实引入了一些高管，能够帮我一些管理层的工作。说实话，我们的员工其实整体来讲是很热爱这个行业，对公司有很高的忠诚度，也很喜欢喜欢自己现在的工作。我其实最希望的就是员工每个人都能工作开心。所以基于这个考虑的话，其实我们的管理难度反而是小的，也可以理解为员工比较自觉。全天候科技：从行业来看，现在是人形机器人规模化吗？姜哲源：我认为其实不是，从 2025

年起算是规模化初步探索的阶段，其实我们可以看到 2025

年整个人形机器人企业的交付规模大概都在千台量级。那到 2026 年，我们认为是真正一个大规模爆发的开始，我们期待今年整个行业的销售规模可以破万台。全天候科技：你认为人形机器人还无法进到家里帮我们干家务的原因是什么？姜哲源：我们认为其实还是要看数据的突破。就是如果能够采集到足够大规模且多样化的数据的话，其实实现起来不是特别难。当前智能机器人发展并没有想象中那么快，真正行业缺少的是大量高质量数据和新的数据采集方式。我们正在储备相关方案，以应对数据不足的问题。全天候科技：理想等车企做机器人对行业会带来冲击吗？姜哲源：首先我还是很尊敬理想，车企到底会不会跟我们构成竞争要看它是否要触及到我们当下在做的一些场景。我们在做的其实是偏向于陪伴、教育类的场景，车企是否会真的在这样一些量其实还不及车企零头的行业里和我们竞争，我认为是没必要的。车企可能更愿意相信一些超级长期主义的东西。他们有足够好的现金流能够支撑他们做支撑长期主义的事情。那对于我们而言，我们可能需要考虑就是短期怎么去完成商业化，实现公司的自我造血，所以我觉得短期不会跟我们构成巨大的竞争。我觉得如果要竞争可能会在五年、十年以后。

五年、十年以后。

五年、十年以后。

五年、十年以后。

五年、十年以后。

五年、十年以后。

五年、十年以后。

五年、十年以后。

五年、十年以后。

五年、十年以后。

WhatsApp网页版全新升级：复制粘贴功能让聊天更便捷！

随着互联网技术的飞速发展，人们对于即时通讯工具的需求也越来越高。WhatsApp作为全球最受欢迎的即时通讯应用之一，其网页版近期进行了全新升级，新增的复制粘贴功能极大地提升了用户体验，使得聊天变得更加方便快捷。WhatsApp网页版是WhatsApp官方推出的一个功能，允许用户在电脑上使用浏览器登录WhatsApp账号，实现与手机端同步的消息收发。此次升级后，网页版新增的复制粘贴功能，无疑为用户带来了极大的便利。首先，复制粘贴功能让用户在聊天过程中可以轻松复制粘贴文本、图片、链接等内容。在聊天过程中，我们经常会遇到需要分享一些重要信息或者有趣的内容的情况。以往，用户需要手动输入或者通过手机端操作来分享这些内容，费时费力。而现在，只需轻轻一点，即可将所需内容复制粘贴到聊天框中，省去了繁琐的操作步骤。其次，复制粘贴功能使得聊天记录更加清晰。在聊天过程中，我们可能会收到一些长篇大论的信息，或者需要引用其他聊天记录中的内容。使用复制粘贴功能，用户可以将这些内容直接粘贴到聊天框中，避免了因手动输入而导致的错误或者遗漏。这样一来，聊天记录更加完整，便于用户回顾和查找。此外，复制粘贴功能还使得跨平台聊天更加便捷。许多用户在工作生活中需要使用多台设备，而WhatsApp网页版的复制粘贴功能，可以让用户在不同设备间无缝切换。无论是在电脑上处理工作，还是在手机上休闲娱乐，用户都可以轻松地复制粘贴内容，实现跨平台聊天。当然，除了复制粘贴功能外，WhatsApp网页版还具备许多其他实用功能。例如，用户可以在网页版上查看联系人信息、发送语音消息、视频通话等。这些功能的完善，使得WhatsApp网页版成为了用户在电脑上畅享即时通讯的得力助手。总之，WhatsApp网页版此次新增的复制粘贴功能，极大地提升了用户体验，使得聊天变得更加便捷。在未来的发展中，我们期待WhatsApp能够继续优化网页版功能，为用户提供更加优质的服务。

以下是使用WhatsApp网页版复制粘贴功能的一些实用技巧：1. 在聊天框中，选中需要复制的文本，右键点击，选择“复制”。2.

将光标移动到聊天框中，右键点击，选择“粘贴”。 3.
复制粘贴图片、链接等，只需将所需内容拖拽到聊天框中即可。 4.
使用快捷键Ctrl+C（Windows系统）或Cmd+C（Mac系统）复制，Ctrl+V（Windows系统）或Cmd+V（Mac系统）粘贴。通过以上技巧，用户可以轻松地在WhatsApp网页版上使用复制粘贴功能，享受更便捷的聊天体验。让我们期待WhatsApp网页版在未来带给我们更多惊喜！

TA的作品

[更多作品](#)

[广告投放](#)

[用户服务协议](#)

[隐私政策](#)

[账号找回](#)

[联系我们](#)

[加入我们](#)

[营业执照](#)

[友情链接](#)

[站点地图](#)

[下载抖音](#)

[抖音电商 《2026管家婆资料高手专用内容》](#) | [《2026三期必开全网独家开奖》](#) |
[《最新平特一肖资料大全导航》](#) | [《网红必中三肖必中公式导航》](#) |
[《最准澳门内部资料精准推荐开奖》](#) | [《资料生肖特码表公式规律大全网》](#) |
[《精选免费资料大全精准推荐公式》](#)

[网络谣言曝光台](#) |

[网上有害信息举报](#)

| 违法和不良信息举报：400-140-2108 | 青少年守护专线：400-9922-556 |
算法推荐专项举报：sfjubao@bytedance.com |
网络内容从业人员违法违规行为举报：feedback@douyin.com

[京ICP备16016397号-3](#)

| [广播电视节目制作经营许可证](#)

| [京B2-20170846](#)

| [网络文化许可证-京网文-\(2022\)0938-030号](#) |

[京公网安备 11000002002046号](#)

| [互联网宗教信息服务许可证京\(2022\)0000057](#)