

2025年中国泳池清洁机器人行业研究报告 (下)：中国企业出海，国产泳池机器人 “游”向世界新蓝海

2025 China Robotic Pool Cleaner Industry Overview

2025 年中国のプール清掃ロボット市場研究報告

(精华版)

报告标签：泳池清洁机器人、出海背景、出海企业、出海战略

撰写人：于利蓉

报告提供的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等）均系头豹研究院独有的高度机密性文件（在报告中另行标明出处者除外）。未经头豹研究院事先书面许可，任何人不得以任何方式擅自复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编本报告内容，若有违反上述约定的行为发生，头豹研究院保留采取法律措施、追究相关人员责任的权利。头豹研究院开展的所有商业活动均使用“头豹研究院”或“头豹”的商号、商标，头豹研究院无任何前述名称之外的其他分支机构，也未授权或聘用其他任何第三方代表头豹研究院开展商业活动。

报告要点速览

全球泳池清洁机器人市场需求不断扩张。其中，全球90%的私人泳池市场集中在欧洲和美国，中国泳池清洁机器人企业出海是必然的战略路径。且中国企业具备产品智能化优势、产业链优势、渠道进入优势、市场竞争机会与产品性价比优势。本篇报告主要回答泳池清洁机器人领域近期关注的问题，主要涉及：泳池清洁机器人的行业现状如何？

- 1. 中国泳池清洁机器人企业出海背景？
- 2. 中国泳池清洁机器人行业出海企业？
- 3. 中国泳池清洁机器人企业出海战略？

观点提炼

中国泳池清洁机器人企业出海背景？

全球“robotic pool cleaner”关键词的热度呈逐年上升趋势，预示着自动化泳池清洁的需求正在持续扩张，欧美是全球主要泳池市场。美国、英国、德国、澳大利亚、意大利、法国、加拿大、西班牙泳池市场对泳池机器人需求旺盛，基础款机型（200-400美元）与配备智能物联功能的高端机型（800美元以上）形成差异化竞争。中国泳池清洁机器人企业出海是必然的战略路径。

中国泳池清洁机器人行业出海企业？

中国泳池清洁机器人出海第一梯队品牌为元鼎智能；第二梯队品牌为望圆科技、思傲拓、星迈创新、智橙动力、浪涌未来等；第三梯队品牌为德净智能、沐霖智能等。其中，元鼎智能、智橙动力产品覆盖泳池清洁机器人低中高端市场；望圆科技产品覆盖中低端市场；思傲拓主打经济型泳池清洁机器人市场；星迈创新、浪涌未来主打高端泳池清洁机器人市场。

中国泳池清洁机器人企业出海战略？

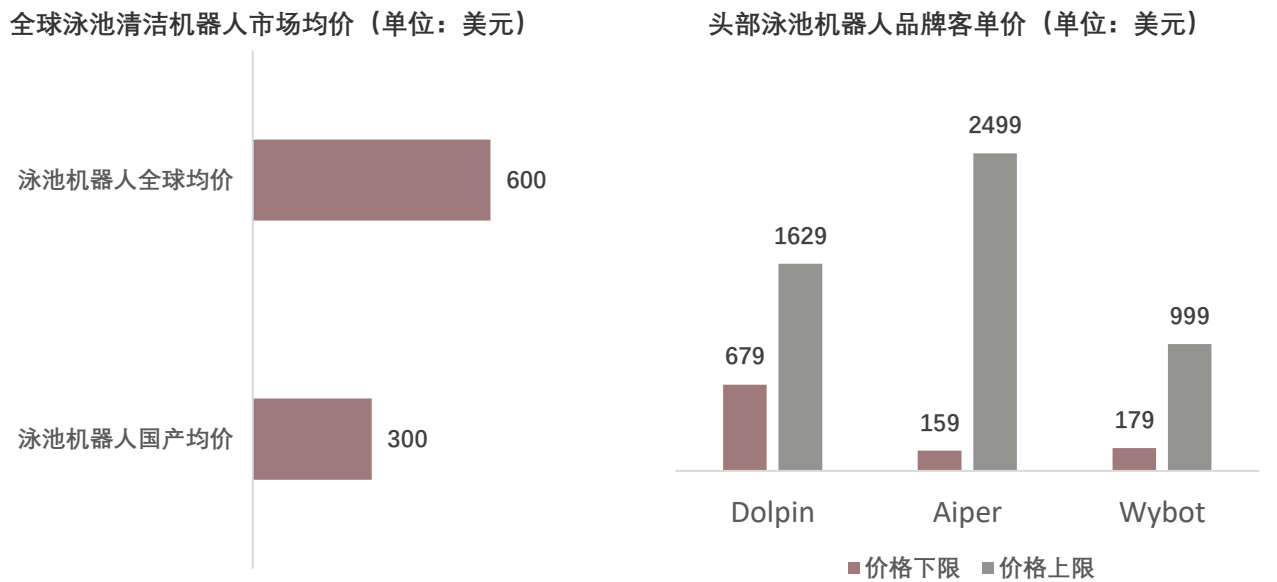
品牌层面，中国泳池清洁机器人出海企业通过从ODM向OBM转型、营销与销售双向推进、以及本土化品牌形象设计，建立自主品牌的全球认知，从而打开全球市场。产品层面，中国企业以差异化产品战略打开泳池清洁机器人销售市场，注重产品的智能化设计；通过产品的模块化设计打开泳池清洁机器人售后市场。渠道层面，中国泳池清洁机器人出海企业采用新型营销路径和线上线下融合发展的战略，以线上销售渠道为主，通过线上渠道渗透线下渠道，并通过线下渠道建立品牌护城河。

中国泳池清洁机器人出海企业优势

中国泳池清洁机器人企业出海是必然战略路径，且中国企业具备产品智能化优势、产业链优势、渠道进入优势、市场竞争机会与产品性价比优势

中国泳池清洁机器人出海企业优势

- 全球泳池清洁机器人行业处于无缆化向智能化快速演变阶段，中国泳池清洁机器人产品具有“起跑”优势
- 泳池清洁机器人行业正处于产品智能化、无绳化、锂电化、轻量化的快速演进阶段，核心竞争力逐渐从硬件转向软件算法与系统集成能力。软件路径规划、AI避障、水下导航等智能算法正成为决定产品性能的关键技术模块。中国泳池清洁机器人企业如元鼎智能、星迈创新泳池清洁机器人产品具有智能化“起跑”优势。
- 中国泳池清洁机器人产业链成熟
- 泳池清洁机器人上游产业链和智能清洁电器高度相似，都是以锂电池、芯片、马达、陀螺仪为主要零部件，中国泳池清洁机器人企业具备产业链优势。
- 泳池清洁机器人销售渠道以电商平台为主，易于品牌全球化
- 泳池清洁机器人客户主要是C端客户，且下游渠道主要以电商平台为主，利于中国品牌直接触达消费者，打开全球市场。
- 全球泳池清洁机器人市场主要竞争对手是非欧美公司，市场格局尚未固化
- 全球泳池清洁机器人市场两大龙头分别是以色列和西班牙公司，品牌影响力和渠道掌控力相较欧美家电巨头较弱，竞争格局尚未固化。中国企业进入欧美泳池清洁机器人市场竞争压力会相对较小。
- 中国泳池清洁机器人产品均价低于全球均价，具有性价比优势
- 据美国公司Lawnstarter的数据显示，泳池业主平均每年要花1,432美元来维护泳池，包括定期清洁、维修和季节性开闭等，单次费用平均超过100美元。然而，泳池机器人的全球均价主要集中在600美元左右，其中中国国产品牌的产品均价在300美元左右，甚至还有百元级的产品。中国泳池清洁机器人产品在全球具有性价比优势。

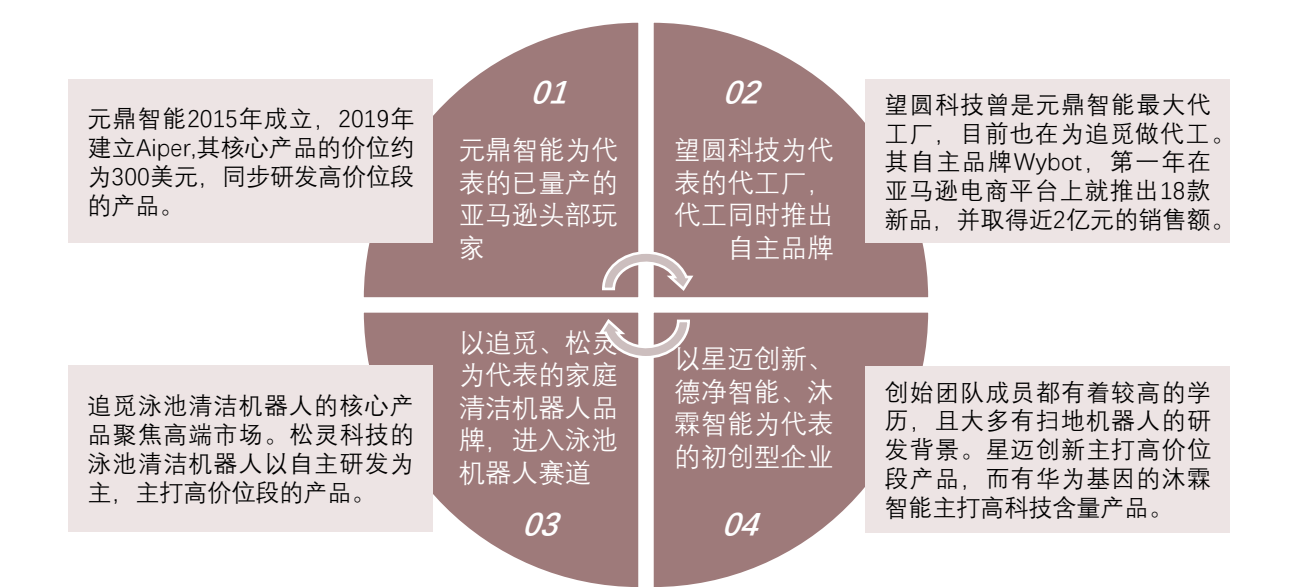


来源：睿勤资本、移动机器人产业联盟、头豹研究院编辑整理

■ 中国泳池清洁机器人出海企业

中国泳池清洁机器人出海企业主要包括四种类型：一是以Aiper为代表的头部量产企业；二是以望圆科技为代表的ODM企业；三是以追觅等为代表的家庭清洁机器人企业；四是以星迈创新等为代表的初创型企业

中国泳池清洁机器人出海企业



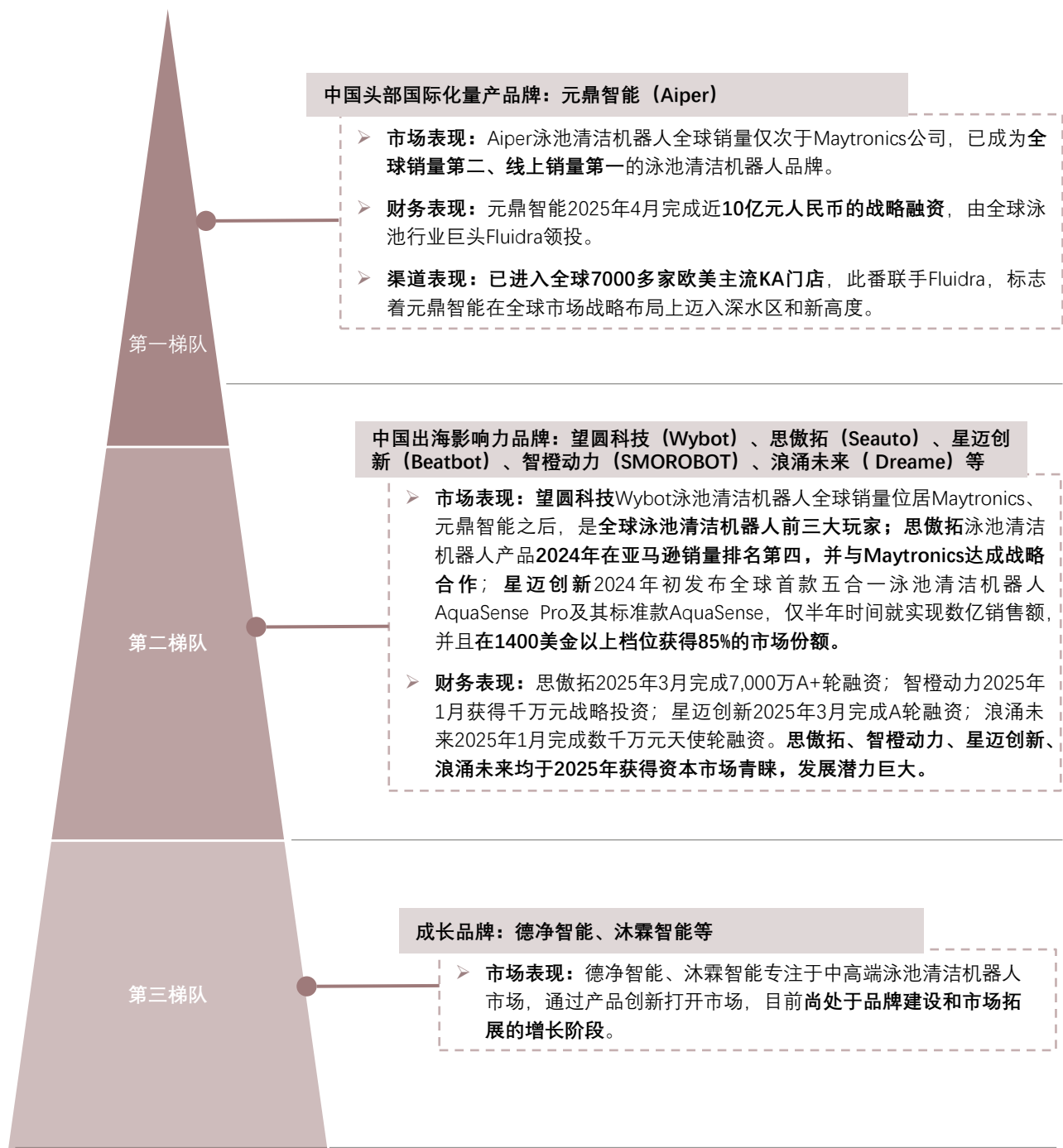
品牌	城市	成立时间	融资情况
望圆科技	天津	2005年	2021年12月，完成近2亿元人民币的A轮融资，由毅达资本和中信建投资本联合领投
斯普智能	宁波	2005年	/
普世达	宁波	2008年	/
元鼎智能	深圳	2015年	2025年4月完成10亿人民币战略融资。由全球泳池行业巨头Fluidra进行战略投资，云启资本作为新晋投资方加入，XVC、复星锐正、蜂巧资本等老股东持续增持
众清科技	北京	2015年	/
松灵机器人	深圳	2016年	2021年7月，完成亿元级A轮融资。投资方包括红杉中国、五源资本、祥峰投资中国基金和HKX
思傲拓	深圳	2021年	2025年3月，完成7,000万A+轮融资，投资方为地方产业，以及上市公司捷荣股份等，本轮融资主要用于产品生产、备货
智橙动力	苏州	2021年	2025年1月获得科沃斯数千万元战略投资
星迈创新	苏州	2022年	2025年3月，完成A轮融资，由凯辉基金、Monolith、安克创新联合领投，高瓴创投、顺为资本、源码资本、云沐资本、吴中金控以及高秉强教授跟投
德净智能	深圳	2022年	/
沐霖智能	深圳	2023年	/
浪涌未来（追觅）	浙江	2024年	2025年1月，完成数千万元天使轮融资，由追创创投领投，翼朴基金跟投

来源：胖鲸数据、品牌工厂、头豹研究院编辑整理

中国泳池清洁机器人出海品牌梯队

中国泳池清洁机器人出海第一梯队品牌为元鼎智能；第二梯队品牌为望圆科技、思傲拓、星迈创新、智橙动力、浪涌未来等；第三梯队品牌为德净智能、沐霖智能等

中国泳池清洁机器人出海梯队



来源：深圳市机器人协会、36氪、头豹研究院编辑整理

■ 中国泳池清洁机器人企业出海品牌战略

品牌层面，中国泳池清洁机器人出海企业通过从ODM向OBM转型、营销与销售双向推进、以及本土化品牌形象设计，建立自主品牌的全球认知，从而打开全球市场

中国泳池清洁机器人企业出海品牌战略

ODM转向OBM：建立全球品牌认知

- OEM企业仅负责产品的生产，不参与产品的设计和销售环节，不具有自主品牌，利润空间较低，对产品的控制权较低；ODM企业负责产品的设计和生 产，但产品将贴上其他品牌的名字进行销售，利润相比OEM企业较高，但依旧没有自主品牌，例如中国泳池清洁机器人行业的望圆科技和浪涌未来目前泳池清洁机器人业务仍以ODM为主。OBM制造商则自行设计、生产并销售拥有自己品牌的产品，如元鼎智能。中国泳池清洁机器人行业企业正从ODM向OBM转型，建立全球品牌认知，如望圆科技推出自有品牌“WYBOTICS”。

OEM					ODM			OBM		
模式	设计	生产	品牌	销售	利润空间			控制权		
					低	中	高	低	中	高
OEM										
ODM										
OBM										

代表具有该项能力

营销与销售双向推进

- 出海企业采用营销和销售双向推进战略，线上采用海外新型营销方式，借助社交媒体平台通过短视频、直播和图文内容精准触达目标人群，借力网络营销提高品牌知名度，再利用社交媒体引流到线上销售平台，从而达到营销与销售渠道双向推进的作用。例如元鼎智能Aiper通过搭建完整社交媒体矩阵，合作海外网红，为亚马逊及独立站引流。

海外新型营销方式	主要代表
视频营销	Amazon Video Ads, Prime Video, Twitch,
社交媒体营销	YouTube,Instagram,Facebook,TikTok,Twitter
搜索营销	Google Ads,SEO,SEM
网红营销	具有影响力的博主、社交媒体达人

海外线上销售平台	跨境电商：如亚马逊、阿里巴巴国际站、eBay等
----------	-------------------------

“本土化”品牌与产品设计

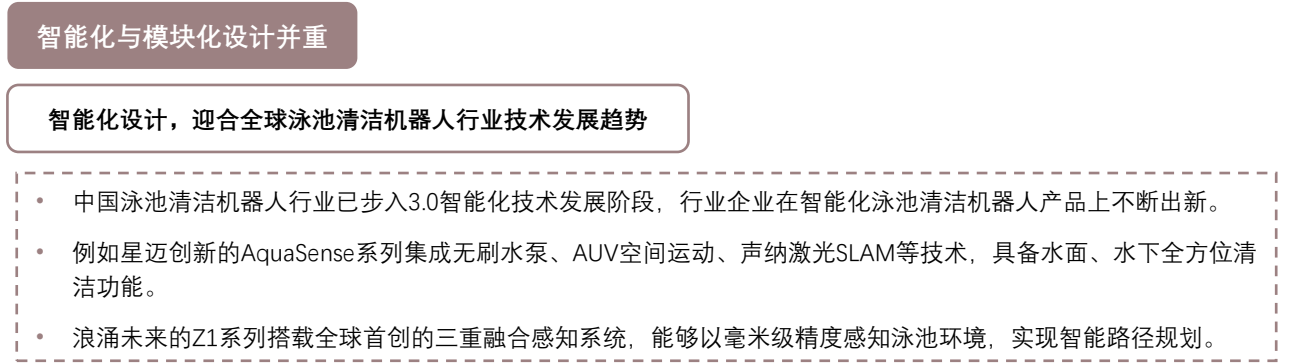
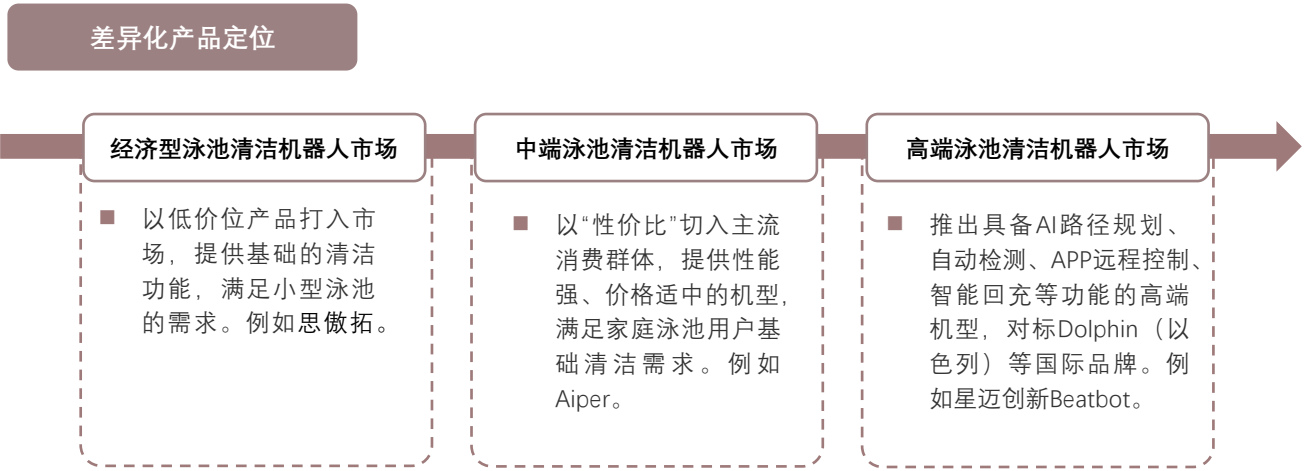
- 出海企业通过“本土化”品牌设计迎合海外市场 and 用户偏好。赋予品牌英语名称，LOGO设计和网站UI等遵循海外用户偏好，凸显品牌科技感与高端感，例如中国企业泳池清洁机器人品牌以Aiper、WYBOTICS、Beatbot等进入海外市场。此外，中国出海企业通过“本土化”产品功能设计更好服务海外用户。例如基于欧美无线WiFi的发展相对早期，家庭中使用的WiFi路由器型号多、年代久，因此中国泳池机器人产品额外给用户 提供遥控器，用于远程操控。

来源：商务部研究院《中国品牌出海发展报告》、头豹研究院编辑整理

■ 泳池清洁机器人企业出海产品战略

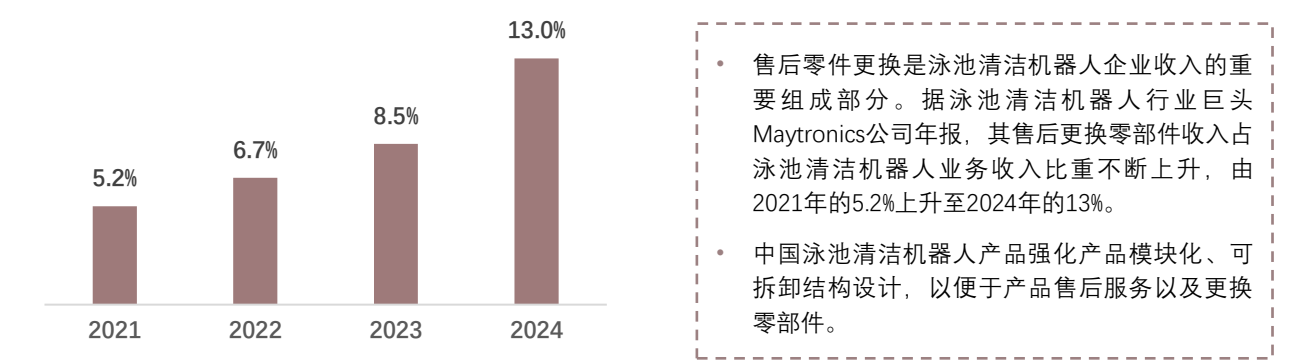
产品层面，中国企业以差异化产品战略打开泳池清洁机器人销售市场，注重产品的智能化设计；通过产品的模块化设计打开泳池清洁机器人售后市场

中国泳池清洁机器人企业出海产品战略



模块化设计，便于产品售后服务及更换零部件

Maytronics泳池清洁机器人业务收入中零部件占比，2021-2024年



来源： Maytronics年报、大数跨境、头豹研究院编辑整理

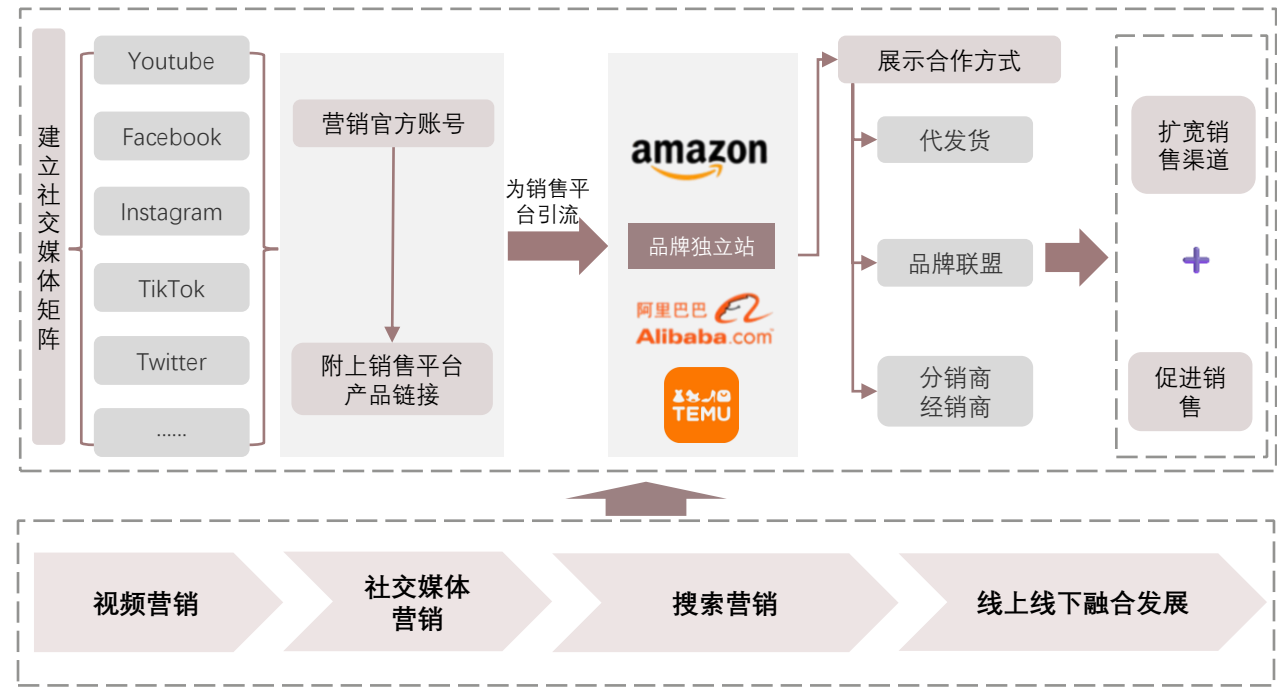
■ 泳池清洁机器人企业出海渠道战略

渠道层面，中国泳池清洁机器人出海企业采用新型营销路径和线上线下融合发展的战略，以线上销售渠道为主，通过线上渠道渗透线下渠道，并通过线下渠道建立品牌护城河

中国泳池清洁机器人企业出海渠道战略

线上渠道战略

- 中国泳池清洁机器人出海企业线上渠道采用新型营销路径，即从视频营销到社交媒体营销、搜索营销、线上线下融合发展的品牌出海路径。以亚马逊等跨境电商平台和独立站为主要线上销售平台，通过搭建完整社交媒体矩阵为线上销售平台引流，并通过在品牌独立站底部菜单栏展示合作信息的方式扩充品牌线下销售渠道。例如Aiper已搭建覆盖Youtube、Facebook、Instagram、TikTok、Twitter等知名平台的完整社交媒体矩阵，并在各平台的官方账号主页挂上独立站链接，将粉丝引流到独立站购买。并在独立站页面底部菜单栏展示多种合作方式，包括“代发货”“联盟计划”和“成为分销商、经销商”等，大大扩充Aiper的销售渠道。



线下渠道战略

- 中国泳池清洁机器人出海企业线下销售渠道主要是欧美等国家主要大卖场和泳池行业专卖店。例如Aiper发力欧美线下渠道，已进入如Home Depot、Lowe's、Walmart、Costco、Sam's Club、BestBuy、OBI、Leroy Merlin等全球知名大型商超线下店，其中Leroy Merlin是欧洲最大的DIY卖场，已形成渠道壁垒。
- 泳池清洁机器人行业线下销售渠道，尤其是泳池专卖店进入壁垒较高，企业成功进军泳池清洁机器人行业线下渠道利于构筑品牌护城河。中国企业元鼎智能2025年4月完成由全球泳池行业巨头Fluidra进行的10亿人民币战略融资，有望通过Fluidra的营销网络打入欧美主流大卖场和泳池行业专卖店，建立起品牌坚实的渠道壁垒。

来源：36Kr、福布斯、商务部研究院《中国品牌出海发展报告》、头豹研究院编辑整理



未完待续

下篇正在进行中

若您期待尽快看到下篇报告或对下篇报告的内容有独到见解，头豹欢迎您加入到此篇报告的研究中。相关咨询，欢迎联系头豹研究院工业研究团队

邮箱：

shadln.chen@leadleo.com

18129990784

完整版研究报告阅读渠道：

- 登录www.leadleo.com，搜索《2025年中国泳池清洁机器人报告》

了解其他人工智能系列课题，登陆头豹研究院官网搜索查阅：

- 2025年中国人形机器人腱绳材料行业概览：人形机器人量产在即，灵巧手腱绳材料加速渗透（独占版）
- 2025年中国人形机器人厂商全景报告：2025量产元年，厂商竞相绽放（独占版）
- 2025年全球及中国智能座舱显示行业研究报告（独占版）

方法论

- ◆ 头豹研究院布局中国市场，深入研究19大行业，持续跟踪532个垂直行业的市场变化，已沉淀超过100万行业研究价值数据元素，完成超过1万个独立的研究咨询项目。
- ◆ 研究院依托中国活跃的经济环境，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。
- ◆ 研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。
- ◆ 研究院密切关注行业发展最新动向，报告内容及数据会随着行业发展、技术革新、竞争格局变化、政策法规颁布、市场调研深入，保持不断更新与优化。
- ◆ 研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。

法律声明

- ◆ 本报告著作权归头豹所有，未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复刻、发表或引用。若征得头豹同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“头豹研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节或修改。
- ◆ 本报告分析师具有专业研究能力，保证报告数据均来自合法合规渠道，观点产出及数据分析基于分析师对行业的客观理解，本报告不受任何第三方授意或影响。
- ◆ 本报告所涉及的观点或信息仅供参考，不构成任何投资建议。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。在法律许可的情况下，头豹可能会为报告中提及的企业提供或争取提供投融资或咨询等相关服务。本报告所指的公司或投资标的的价值、价格及投资收入可升可跌。
- ◆ 本报告的部分信息来源于公开资料，头豹对该等信息的准确性、完整性或可靠性不做任何保证。本文所载的资料、意见及推测仅反映头豹于发布本报告当日的判断，过往报告中的描述不应作为日后的表现依据。在不同时期，头豹可发出与本文所载资料、意见及推测不一致的报告和文章。头豹不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，头豹对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者应当自行关注相应的更新或修改。任何机构或个人应对其利用本报告的数据、分析、研究、部分或者全部内容所进行的一切活动负责并承担该等活动所导致的任何损失或伤害。

头豹业务合作

数据库/会员账号

可阅读全部原创报告和
百万数据，提供数据库
API接口服务

定制报告

行企研究多模态搜索引
擎及数据库，募投可研、
尽调、IRPR等研究咨询

定制白皮书

对产业及细分行业进行
现状梳理和趋势洞察，
输出全局观深度研究报
告

招股书引用

研究覆盖国民经济19+核
心产业，内容可授权引
用至上市文件、年报

市场地位确认

对客户竞争优势进行评
估和调研确认，助力企
业品牌影响力传播

行研训练营

依托完善行业研究体系，
帮助学生掌握行业研究
能力，丰富简历履历

报告作者



陈夏琳

首席分析师

sharlin.chen@leadleo.com



于利蓉

行业分析师

lirong.yu@leadleo.com

业务咨询

- 客服电话：400-072-5588
- 官方网站：www.leadleo.com



商务咨询与深度合作

深圳办公室

广东省深圳市南山区粤海街
道华润置地大厦E座4105室

邮编：518057

上海办公室

上海市静安区南京西1717号
会德丰国际广场 2701室

邮编：200040

南京办公室

江苏省南京市栖霞区经济开
发区兴智科技园B栋401

邮编：210046



FROST & SULLIVAN

沙利文

诚邀

2025沙利文新投资大会

第十九届沙利文全球增长、科创与领导力峰会
暨第四届新投资大会

THE 19TH FROST & SULLIVAN GROWTH, INNOVATION AND
LEADERSHIP SUMMIT AND THE 4TH NEW INVESTMENT EVENT

2025年8月27日-28日 中国·上海
August 27th-28th, 2025, Shanghai · China

2025年9月2日 中国·成都
September 2nd, 2025, Chengdu · China

开幕倒计时

期待与您再度携手
共赴增长之旅、共创美好明天

大会咨询热线：021-3209-6800 转 8672

大会咨询邮箱：gil@frostchina.com