

你不知道的
宁波好物

开栏语

宁波是一座制造业“单项冠军”之城。不少宁波制造“上天入海”，成为“国之重器”背后的支撑。但你可能不知道，还有更多不为人知的宁波好物，就藏在你的身边——

它们可能是你购物车里的“常客”，直到下单，才发现发货地在宁波；商家可能就在你的办公室附近，低调地把产品卖遍全球。智能家电、文创产品、宠物用品、户外神器……它们分布在千行百业，通过自主品牌和自建渠道，抵达海内外消费者的家门。

本报推出“你不知道的宁波好物”系列报道，通过剖析这些“隐形好物”在产品定义、用户洞察、渠道打法上的独到之处，为更多宁波产品的“出圈”提供借鉴参考。

母婴电器赛道的
“隐形冠军”

行业监测数据显示，2025年，中国母婴小家电市场规模达287.6亿元，同比增长12.3%，增速远超小家电行业6.8%的平均水平，是家电板块增长动能最强的细分赛道之一。其中，消毒类设备以39.2%的份额占比最高，智能喂养设备则是增长最快的品类。

行业扩容背景下，国产品牌依托本土育儿场景洞察与供应链整合能力持续突围，宁波本土品牌“波咯咯”是其中典型样本——今年“6·18”期间，其新款X60紫外线消毒柜拿下天猫、京东双平台奶瓶消毒柜销量第一，单款贡献品牌消毒品类半数以上销量。

近日，记者走进“波咯咯”母公司宁波塔塔母婴科技有限公司（以下简称“塔塔母婴”），探寻这家脱胎于IT企业的消费品牌，如何在竞争激烈的母婴市场走出技术驱动的增长路径。



波咯咯调奶泡奶相关产品。受访者供图

2 AIoT生态重构智能母婴赛道

母婴电器的安全属性决定了品控是品牌核心壁垒。随着市场扩容，行业产品质量标准不统一、低端产品同质化等问题逐步显现，头部企业纷纷加码自有检测能力，推动行业标准升级。

为实现核心技术与品质自主可控，塔塔母婴投入数百万元自建整层专业检测实验室，覆盖从核心元器件选型、整机研发到上市前型式试验的全流程。

顾莹莹告诉记者，目前，该实验室正在申报CNAS认证，通过后具备官方认可的第三方检测资质。

在硬件品控体系之外，智能化、物联网化正成为母婴电器行业的下一个核心增长极。

据行业研究机构测算，当前，全球智能母婴产品整体渗透率不足1%，成长空间广阔。AI大模型技术的逐步成熟，叠加细分市场的供给缺口，正在持续释放这一赛道的长期增长潜力。

“我们是国内较早布局自研母

婴电器APP的品牌之一。”顾莹莹告诉记者，波咯咯品牌早在2019年便入选福布斯AIoT（人工智能物联网）百强榜单，是当年唯一上榜的母婴品牌，同时也是天猫精灵IoT（物联网）生态的核心合作品牌。

波咯咯自研APP作为AIoT生态的用户入口，已实现旗下消毒柜、泡奶机、吸奶器等多款产品的远程操控与运行状态同步；吸奶器连接后可自动记录吸奶量、生成喂养周报；智能奶瓶识别功能可区分多胞胎家庭的不同奶瓶，简化日常记录流程。

在宁波，诸如此类的案例不在少数，例如专注母婴监控赛道的海马爸比，其自研大模型可依托红外检测、声纹系统，精准识别婴儿哭声、掩鼻、栏杆防护等风险场景，并给出系统提示。

这一路径也契合行业发展趋势——母婴智能硬件正从单一功能工具，向“硬件+数据+服务”的整体解决方案演进。

3 全渠道深耕国内市场，“出海”转向本地化适配

渠道端，母婴电器线上渗透率持续提升。2025年，母婴家电线上零售额占比达64.5%。其中，抖音电商母婴类目GMV同比增长41.9%。内容种草、直播带货已成为品牌触达用户的核心路径。

当前，波咯咯已实现天猫、京东、抖音、拼多多等主流平台全覆盖，其线上合作达人约15万名，形成覆盖头部主播到垂直母婴博主的多层级内容矩阵；线下进驻孩子王等全国性母婴连锁，覆盖超1000家门店，并通过与天猫精灵、添可等跨品类品牌联动拓展客群。

国内市场站稳脚跟后，“出海”成为母婴电器品牌的共同选择。但与很多品类直接铺货的模式不同，母婴电器的“出海”面临中外育儿习惯差异的核心挑战。

“我们的跨境部门两年前就已搭建，但实践发现海外用户的喂养

习惯和国内大相径庭。”

顾莹莹举例，国内妈妈冲奶普遍要求45℃精准水温，海外用户更看重加热速度，38℃即可满足需求；穿戴式吸奶器的使用场景也存在差异，海外不少用户使用后直接放入冰箱保鲜，对产品密封、材质的要求完全不同。

不同于行业普遍的快速铺货思路，波咯咯选择先深度适配本地使用场景再打磨产品的路线，这也契合行业共识——中国母婴品牌“出海”的核心竞争力，正从性价比转向产品力与本地化适配能力。

从行业视角看，母婴电器已告别流量驱动的粗放增长阶段，进入技术与品质竞争的“深水区”。本土品牌凭借场景洞察、供应链配套与持续技术投入等，正逐步改写外资主导的市场格局。

记者 施文

1 找“痛点”，通“堵点”

母婴消毒设备是当前母婴电器中规模最大的细分品类。数据显示，2024年，中国母婴消毒设备市场规模已突破85亿元，预计2030年将达170亿元，年均复合增长率12.3%，行业正处于从传统汞灯管向UVC深紫外消毒的技术迭代周期。

早期国内紫外消毒赛道核心元器件高度依赖进口，灯珠成本高企制约品类普及。“波咯咯”正是瞄准这一技术痛点精准切入赛道。

“最初，我们的灯珠全部依赖美国进口，单颗成本就高达十几美元。”

塔塔母婴科技有限公司产品总监顾莹莹告诉记者，为了实现技术的自主可控，公司创始人徐军带领团队持续投入技术研发，前后历时六七年，最终通过产业链联合共研让灯珠成本降至最初的十分之一，功率也从数毫瓦提升至数十毫瓦。

这一技术突破并非孤例。作为国内重要的LED产业集聚区，宁波在上游封装、光源应用环节已形成

完整产业链，为技术本土化落地提供了成熟土壤。

向细分赛道要空间，是宁波家电企业转型的共性路径：

格立光电从通用LED照明代工切入智能发光镜赛道，蓝强电器由LED手电筒生产转向美甲灯品类，大央科技凭借自研LED诱蚊灯珠布局驱蚊家电……它们均以差异化定位跳出同质化“红海”。

与此同时，依托宁波“一小时”制造产业圈的全链条协同优势，波咯咯快速完成消毒清洗、暖奶摇奶、吸奶孕产、调奶泡奶、辅食餐具等六大品类布局，覆盖从孕产到辅食的全喂养周期——

消毒赛道推出便携款、小户型款、旗舰款等多档产品，全系列年销量达40万台；喂养赛道搭载AI温度补偿算法实现±1℃精准控温，暖奶摇奶品类市占率超30%、年销量超50万台；泡奶机则落地零管道全玻璃水路技术，从结构层面解决传统水路的材质析出与清洁死角问题。

拍卖公告栏

刊登热线：
13884469746 姚另外承接《宁波晚报》政府类、
企业类、招聘等公告，欢迎垂询！

宁波红石拍卖有限公司

拍卖公告

受委托，本公司定于2026年8月7日上午9时至10时止（延时除外）在中拍平台（<https://paimai.caa123.org.cn>）公开拍卖位于宁波市江北区慈城镇大西门公园玻璃房房屋三年的租赁权。起拍价：82000元/年，保证金：10000元。具体信息详见中拍网站。

一、报名须知：有意者请于2026年8月6日16时前在中拍平台（<https://paimai.caa123.org.cn>）上注册、办理报名手续，并缴纳保证金。

二、交易方式：采用网络竞价方式进行。

三、标的看样：公告之日起至2026年8月6日16时前，由拍卖公司统一安排看样。

四、联系方式：18357437027

未尽事宜详见拍卖专场资料。

拍卖公告

交易登记号：2026NBH5WCQ080

受委托，兹定于2026年8月7日9时起（延时除外）在中拍平台（<https://paimai.caa123.org.cn>）对位于高桥芦园小区一批房屋的五年租赁权进行公开拍卖，详见拍卖资料及宁波市公共资源交易电子服务系统（海曙）网站。

咨询电话：0574—87626996

联系地址：宁波市海曙区汇贤路388号商会大厦B座1805室

宁波尹天拍卖有限公司