

互联网企业激战 AI 应用“超级入口”



得用户者得天下，这个在移动互联网时代颠扑不破的定律，正在AI时代延续。打造一款能抢占用户心智的AI应用“超级入口”，已经成为当前互联网巨头的一场新战役。硝烟正浓，没有人愿意错失这张AI时代的重要船票。

最近，随着阿里巴巴正式将旗下的智能搜索产品夸克升级为AI to C(消费者)的旗舰产品，AI应用市场再添一名重磅玩家。据阿里巴巴智能信息事业群总裁吴嘉介绍，夸克的目标是成为AI时代体验领先的“超级入口”，通过“AI超级框”重构人与信息和任务的交互方式，成为覆盖工作、学习、生活的“全能助手”。

字节豆包、腾讯元宝、阿里夸克三大互联网巨头如今都在加大对应用产品的投入力度，致力于打造AI时代的C端标杆产品，再加上DeepSeek、Kimi、智谱、百度文小言、360纳米搜索等各类应用产品，AI“超级入口”之争鏖战正酣。虽然各厂商根据自身优势，在产品策略上有所不同，但仍然面临着同质化竞争、用户留存度及黏性不足的困境。

群雄激战

相比字节豆包、腾讯元宝，阿里虽然在模型端具备领先优势，但面向C端的产品通义App却一直处于不温不火的状态。

移动互联网商业智能服务商QuestMobile提供的最新数据显示，今年3月10日至16日，通义的周下载数及周活跃用户规模分别为36.4万和158.8万，而同期夸克的数据为106.6万及842.3万。作为从搜索转型而来的一款产品，夸克凭借此前多年的用户积累及工具化优势，战略地位提升，成为阿里发力C端、补齐应用入口缺失这块拼图的抓手。

在阿里升级夸克之前，字节跳动与腾讯均已在C端应用入口上有重要布局。其中，字节豆包从2024年6月起就开始采取激进的投流策略，斥巨资投放广告，大举抢占市场份额。全球移动广告情报分析平台AppGrowing提供的数据显示，豆包去年四个季度的广告投放金额分别为207万元、1.57亿元、2.14亿元与1.01亿元，远高于市场上的其他同类产品。

与之相比，腾讯旗下的混元大模型起步较晚，基于混元基座模型的C端产品元宝此前的用户规模小、增长慢。QuestMobile数据显示，今年2月10日至16日，元宝周下载用户数仅为38.9万，是同期豆包的二十分之一。然而，在DeepSeek以开源策略拉齐基础模型差距后，元宝迅速接入了DeepSeek大模型，并于2月中旬开始大举投流，打响了一场AI应用入口的“突围战”。

AppGrowing数据显示，今年一季度，元宝的广告投放金额高达14.26亿元，是豆包1.38亿元的10倍。巨额的投流带来了显著的回报，3月3日，腾讯元宝App在中国区苹果应用商店免费App下载排行榜跃升至第一，超过DeepSeek和豆包。今年3月10日至16日，元宝的周下载用户数已增长

至321.4万，仅次于DeepSeek(725.9万)与豆包(706.1万)。

虽然AI应用尚没有形成明确的盈利模式和商业化路径，但移动互联网三巨头已悉数入局，致力于抢占AI时代的“超级入口”。大举投入的背后，正是看中了其潜在的流量价值与变现可能。

普华永道中国内地AI咨询主管合伙人张为峰表示，与移动互联网时代大厂争抢成为超级App的逻辑类似，把控AI时代的“超级入口”主要有两方面的商业考量。“首先是为了争夺下一代流量控制权。移动互联网时代，流量入口由搜索、社交、电商等超级应用垄断。而在AI时代，交互方式从主动搜索转向智能服务，用户需求入口可能被重构。厂商通过打造AI‘超级入口’，可抢占用户与服务的‘第一触点’，掌握流量分配权。”张为峰表示。

其次，无论是探索广告、增值服务还是其他多元化的盈利模式，都以拥有用户入口为前提。张为峰认为，“超级入口”还具有重构商业模式的可能性。当前，传统广告和商品、服务销售模式面临增长瓶颈，同时遭遇AI颠覆现有应用生态的风险。例如，广告是多数面向C端的互联网大厂的主要收入来源，但传统搜索引擎因AI直接提供答案而价值衰减。“在此困境之下，AI‘超级入口’给这些增长受阻的企业带来了新的想象空间，以创造新的商业模式与收入来源。”张为峰说，例如，通过AI“超级入口”实现跨场景服务与任务自动化，带来新的用户体验，同时通过“订阅服务+生态分成”实现持续盈利。

优势有别

“AI时代的‘超级入口’，可以理解为用户进入AI应用生态的关键通道，是整合多种AI功能与服务的综合性平台。”天使投资人、资深人工智能专家郭涛表示，目前AI应用入口市场竞争激烈，呈

现出多元化的竞争格局。

虽然市面上各类AI“超级入口”都是基于AI大模型集成各类服务的移动应用产品，但各大互联网巨头基于移动互联网时代积累的不同优势与生态，在“路径依赖”的作用下，形成了差异化的打法。

以阿里夸克为例，作为一款有着搜索基因的产品，夸克多年来积累了搜索、浏览器、网盘、扫描、拍题等全面的内容和工具，其核心思路是在搜索的基础上集成AI工具。在夸克的移动应用界面，可以看到“AI写作”“AI生图”“学术搜索”“PPT”等多个工具性按钮，其“AI超级框”的定义，就暗含着以搜索框为入口和手段，帮助用户完成做学术报告、写行业分析、做PPT等复杂任务。

郭涛表示，与传统搜索入口相比，AI“超级入口”不只是简单的信息检索，更强调智能交互、个性化服务和多模态体验。华创证券研报称，夸克基于阿里通义领先的推理及多模态大模型，深度思考效果优秀，能够精准理解用户意图，并调用独立智能体能力，叠加夸克多年在医疗、学术和教育等领域积累的可信数据源，最终实现高质量交付，成功将AI能力转化为普适性的生产力工具。

相比于夸克的工具属性，豆包则更像一个聊天机器人，并接入了各式各样的角色扮演智能体，对话体验较好，娱乐属性更强。因为基于强大的多模态大模型，豆包融合了文本、图像、语言、视频等多种形态的生成与交互，集中了录音纪要、音乐生成、AI生图等更丰富的功能。此外，由于背靠抖音庞大的内容池，豆包每次问答结束后，都会给用户推送抖音平台的相关短视频。在郭涛看来，豆包以短视频等内容形式为特色，具有较强的用户黏性和流量优势，但在AI应用的深度和广度上还有待拓展。

与阿里夸克和字节豆包均基于自身的自研大模型不同，腾讯元宝采用的是“混元+DeepSeek”两条腿并行的策略，短期内迅速提升产品体验，借

DeepSeek的东风快速吸引用户。“腾讯最核心的护城河，是微信、QQ等高黏性的国民级社交应用，以及庞大的生态资源。相较于基础模型，打造好的应用产品及用户规模化才是腾讯更高的优先级。”一名接近腾讯的业内人士表示，腾讯元宝嵌入了微信生态，是目前唯一可以抓取微信公众号文章的AI产品，若进一步融合与绑定视频号、小程序等优质的生态内容，有望凭借强大的用户入口、丰富的数据资源，巩固其生态优势。

除了腾讯、阿里、字节这三家互联网巨头以外，市场上还有各类形形色色、大大小小的玩家，比如因技术优势而获得大量自发用户的DeepSeek，带有搜索基因的百度文小言、360纳米搜索，以及智谱、Kimi等创业公司各有侧重和特点的产品。业内人士普遍认为，AI应用“超级入口”当下虽然“百花齐放”，但历经大浪淘沙后，最终只会留下几款好用、易用的国民级应用。

留存率低

在AI应用领域，投流被视为一种有效的营销策略，往往能在短期内获得立竿见影的效果。以今年2月中旬开始激进投流的元宝为例，据QuestMobile数据，今年3月10日至16日，元宝的周下载用户数及周活跃用户规模分别达到321.4万和1917.8万，较一个月前(2月10日至16日)分别增长726.2%和1464.3%。

但流量并不等同于留存，对于AI应用入口而言，留存率低是普遍面临的问题。据第三方数据分析人士透露，目前在留存率方面，DeepSeek的表现最优，豆包与元宝基本相当，但三者的周留存率平均仅为25%左右。

“目前，AI产品的留存率远低于传统移动互联网产品。数据显示，主要工具类产品的活跃率均在20%以下，月均使用天数基本在3至5天，3日留存率均不到40%。这种低留存率意味着企业需要持续投入营销资源来补充流失的用户，形成‘投流-增长-流失-再投流’的恶性循环。”张为峰说。

低留存率，反映的是产品同质化严重的问题。虽然各个AI应用入口各有侧重，但在基础功能和使用体验上拉不开明显差距，用户因此缺少黏性。例如，许多AI应用入口产品都能够提供AI搜索、AI生图、拍题答疑等功能。“当产品缺乏明显差异化时，用户选择更多基于曝光度而非价值认同。”张为峰说。此外，一名资深的业内人士告诉记者，目前大模型的实用性仍然不足，用户尝试相关的应用产品后往往会因不及预期而放弃使用。“巨额投流换来短暂流量，却很难沉淀成稳定的用户群体。”该业内人士说。

在张为峰看来，相较于解决单点问题的传统工具，AI“超级入口”要能够跨越社交、生活服务、内容消费等多个场景，提供无缝衔接的服务体验。“未来，真正能够给用户带来价值的AI‘超级入口’应该具备深度场景融合的能力。”张为峰说，例如，用户在即时聊天软件中提及拼单买咖啡后，背后的AI会自动调用相关服务，直接进行服务交付，实现真正的“无感、易用、省心”。而达成这个目标，不仅需要背后强大的模型能力，更需要企业在用户体验和生态建设上的商业化能力。

AI“超级入口”之争，是技术、产品、生态的全方位较量。因此，郭涛认为打造更具有差异化竞争优势的AI“超级入口”，除了要加大研发投入，提升模型性能及核心技术水平以外，还要深入了解用户需求，优化产品设计和功能，并构建更加丰富的应用生态。 据《证券时报》作者：周春媚

低空飞行进入“载人时代”

近日，广东亿航通用航空有限公司、合肥合翼航空有限公司(以下简称“合翼航空”)同时收到了由中国民航局颁发的全国首批载人人类民用无人驾驶航空器运营合格证(OC)。

华泰证券研报分析认为，这代表着低空经济载人空中交通运营场景从“0”到“1”的突破，行业发展初期的“有没有运营场景”问题得到解决。

“持有OC的企业可以在获得批准的区域内进行商业运营，提供付费载人运营服务，这标志着中国低空飞行正式进入‘载人时代’，创造了低空经济、城市空中交通的新里程碑。也意味着乘坐eVTOL(电动垂直起降飞行器)出行的‘打飞的’时代离普通民众的生活越来越近。此举不仅加速了低空经济的商业化应用，也为相关产业链上市企业带来了新的发展机遇。”广东村创科技有限公司总经理何基永表示。

商业化进程加速

OC是民航局向运营商颁发的资质证明，解决了“起飞”的问题——用于确认载人航空器符合安全标准和运营要求。

上述两家通航公司运营的亿航EH216-S是我国目前唯一“三证齐全”(型号合格证、标准适航证、生产许可证)的载人无人驾驶eVTOL航空器。该机型已累计完成超6万架次的安全飞行，广泛应用于城市空中交通、观光旅游等领域。

“首批取得OC的相关企业对行业具有示范作用，能引导更多低空经济运营商申请运营合格证，推动低空经济的商业化进程。尤其是为民用低空飞行器载人领域商业化进程按下了‘加速键’。”北京艾文智略投资管理有限公司首席投资官曹轍表示。

近年来，民用无人驾驶航空器行业呈爆发式增长，应用场景持续丰富，从最初的航拍、植保逐

步拓展到物流运输、城市空中交通、应急救援等多个领域。载人无人驾驶eVTOL航空器作为行业瞩目的明星产品，具有垂直起降特性及优越的场地适应性，无需大面积跑道即可完成起飞与降落。凭借灵活性与便捷性，eVTOL航空器针对当下城市交通、旅游观光等诸多领域的痛点，提供了创新性的解决方案。

“目前，材料供应、航空电子设备、动力系统、智能座舱等方面正在逐步实现技术突破、规模化量产以及国产替代。在定价上，未来凭借完善的供应链体系和成本优势，国产eVTOL飞行器售价相较于海外同行将更具竞争力。”福州公孙策公关咨询有限公司合伙人詹军豪表示。

行业的快速发展也离不开政策的加持，低空经济作为战略性新兴产业，自2024年首次被写入政府工作报告以来，连续两年受到政策重点关注。多个部门与地方政府也积极行动，将政策延伸至民用领域。工业和信息化部等四部门近日联合印发《通用航空装备创新应用实施方案(2024—2030年)》，提出到2030年，通用航空装备全面融入人民生活生产各领域，成为低空经济增长的强大推动力，形成万亿元级市场规模。地方层面，上海、杭州、珠海、南充等地也纷纷出台政策助力民用低空经济发展。

市场规模方面，中国民航局预测，2025年低空经济市场规模将达1.5万亿元。摩根士丹利预测，全球城市空中交通市场规模2035年将达1.5万亿美元，其中中国占比超30%。

“未来，随着技术的迭代和法规的完善，低空经济载人模式将在医疗救援领域争分夺秒转运危重症患者，实现黄金救援；凭借其灵活高效特性，对偏远地区基础设施进行精细化巡检。这些应用场景的拓展，将进一步推动低空经济载人商业应用迈向新高度。”中关村物联网产业联盟副秘书长

袁帅表示。

产业链公司积极行动

“首批载人人类民用无人驾驶航空器运营合格证落地，形成了可复制的标准与模板，低空经济商业化运营有望提速，低空飞行器产业链上市公司迎来发展机遇，有望充分受益。”曹轍表示。

在围绕低空飞行器延伸的业务领域，广电计量检测集团股份有限公司相关负责人表示，公司在低空经济方面实现较好的能力覆盖，可为eVTOL等低空飞行器提供科研咨询、试验验证、适航取证等综合服务。

产品研发环节，四川海特高新技术股份有限公司相关负责人称，公司具备D级全动飞行模拟机研制的技术优势，成功研制并交付了国产首台A320CEO/NEO和B737-NG、B737-MAX D级全动飞行模拟机，成功研制并交付了国内首台eVTOL模拟器。同时与eVTOL头部企业保持密切合作，开展定制模拟器研发与制造业务，积极参与行业标准制定。

作为锂电池供应商，惠州亿纬锂能股份有限公司已收到广东汇天航空航天科技有限公司(以下简称“小鹏汇天”)的供应商定点开发通知书，将为小鹏汇天提供下一代原理样机低电压锂电池。公司方面表示，此次收到定点开发通知书，是公司在低空经济领域市场开拓的又一重要成果，有助于与小鹏汇天共筑低空经济新生态，提升公司在新能源行业的综合实力。

广州眺远营销咨询管理有限公司总监高承飞表示，民用无人驾驶航空器行业技术更新换代迅速，只有不断创新，才能在激烈的市场竞争中取得优势。同时企业要高度重视安全问题，建立完善的安全管理体系。 据《证券日报》作者：李万晨曦

► 科技前沿

科学家研制出世界最小可控飞行无线机器人

日前，美国加州大学伯克利分校科学家受蜜蜂启发，研制出一款飞行机器人。它直径不足1厘米，重量仅21毫克，是目前世界上实现可控飞行的最小无线机器人，将用于人工授粉、探索管道内部微小空间或其他复杂环境。

要让机器人飞行，必须为其配备电池等电源以及控制飞行的电子设备，但这两者都很难集成到极小且轻便的飞行器内。为攻克这一难题，研发团队使用外部磁场为设备供电，并控制其飞行路径。

新型机器人外形类似一个小螺旋桨，内置两块小磁铁。在外部磁场的作用下，磁铁被吸引和排斥，使螺旋桨旋转并产生足够升力，让机器人离地飞行。机器人的飞行路径则由磁场强度精准控制。就像蜜蜂在花间飞舞采蜜一样，这款机器人也可悬停、变轨，接近甚至击中目标。

团队坦言，目前这款机器人缺乏机载传感器检测当前所处位置或飞行轨迹，无法实时调整运动模式。因此，虽然它能精准飞行，但如果环境突变，比如强风来袭，可能会偏离航线。他们计划为其添加主动控制功能，从而实时改变机器人的姿态和位置。

操控这款机器人目前需要强磁场。团队计划将其“体型”缩小到直径小于1毫米。如此一来，无线电波提供的微弱磁场即可对其进行控制。

团队还在研制5毫米级“集群”机器人。这些机器人可爬行、滚动和旋转，还能像蚂蚁一样协同工作。他们设想，未来这些机器人可被注射到人体内，协同完成消融血栓或其他任务。

据《科技日报》作者：刘霞