

取代张雪峰? BAT抢滩“AI高考志愿填报”

当网红教师张雪峰还在“停播”与“不退网”之间徘徊时,他的竞争对手已经加速迭代。

继2025年5月QQ浏览器推出高考Agent“AI高考通”,6月12日,阿里巴巴旗下夸克推出高考志愿大模型,同步上线“高考深度搜索”“志愿报告”“智能选志愿”三大核心功能。

“整个过程5—10分钟,模拟资深志愿填报专家的决策过程,为考生提供了包括填报策略、志愿表、院校专业推荐说明等方面的完整报告。”夸克高考产品经理郑海峰向记者介绍:“对于夸克来说,AI高考志愿填报服务的升级,堪比淘宝天猫的‘双11’。”

记者注意到,以AI填报志愿为代表,“AI+高考”的赛道越来越拥挤。加上“百度AI志愿助手”,BAT(百度、阿里巴巴、腾讯)三家都先后推出了AI志愿填报工具。作为阿里巴巴的“亲儿子”,夸克已经低调地在这条细分赛道上持续布局了七年。

从移动互联网到AI时代,高考何以成为BAT抢滩的细分赛道?萨摩耶云科技集团首席经济学家郑磊认为,高考志愿填报服务是一个庞大的市场,吸引大量考生及其家长使用,为平台增加用户流量和活跃度,进一步拓展各平台在教育领域的业务布局。

“‘AI+高考’并非噱头,是教育数字化转型的重要体现,已经渗透到高考各环节。”北京社科院副研究员王鹏则对记者表示,比如阅卷与命题、教学创新,尤其在志愿填报智能化方面,华为、夸克等平台推出AI志愿填报助手,提供全流程智能化服务,解决信息不对称与决策难题。

AI填志愿拼内力

DeepSeek评价“夸克高考”数据更新快、页面简洁、免费使用,“百度AI志愿助手”“依托百度搜索大数据,热门专业、院校趋势分析较独特”。

相比其他AI应用,AI填报志愿不那么追求新鲜和有趣,准确可信更加重要。

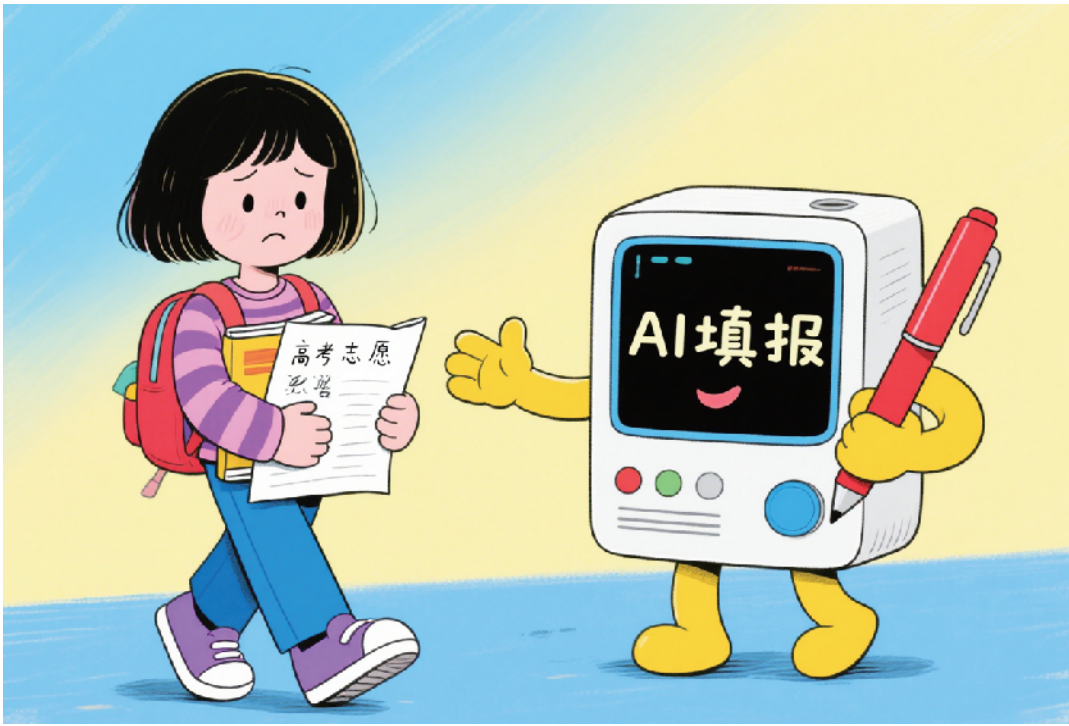
刚刚结束高考的上海考生韩晶告诉记者,其尝试体验了几家AI填报志愿的小助手,使用体验很不一样。

QQ浏览器对外宣称,推出行业首个高考Agent“AI高考通”,是基于腾讯混元大模型能力,为考生提供权威、个性、智能的一站式志愿填报服务。

根据韩晶实测,“AI高考通”以AI对话框为主界面,考生可以像日常聊天一样咨询高考相关问题。“这样的好处是互动性强,没有压迫感,但给出的建议比较泛化,必须更精准提问。”

“请‘AI高考通’给出的院校推荐基本覆盖了国内相关专业的普通高校,但推荐主要是官方介绍,更接近资料整合,缺乏个性化建议。”在韩晶看来,张雪峰之所以能快速爆红,很重要的原因在于“说真话”,针对不同院校给出个性化推荐和点评。

百度AI志愿助手的特点则是整合搜索大数据和院校库,提供概率预测。现阶段结合科目和预估分数,会给出可冲击、较稳妥、可保底等不同的概率预测和高校推荐,信息还包括推荐院校2024年的招生分数、人数、专业等关键信息。



不过,韩晶这样的年轻用户,似乎更倾向向夸克。“平时已经习惯用夸克网盘、搜索以及看片。”韩晶告诉记者,“夸克高考”被放到了超级搜索框左下方的第一位,相比其他家,入口更显眼。

从目前的试用情况看,考生需要先填写12个信息点(涵盖院校偏好、专业兴趣、升学与职业规划等),先建立个人信息档案。Agent会通过“任务规划-执行-检查-反思”的链式推理流程,为考生输出一份包括填报策略、志愿表、院校专业推荐说明等方面的完整报告。

据夸克方面介绍,为了确保高考志愿大模型的数据准确、权威,构建了一套结构严谨的“高考知识库”。知识库覆盖全国2900多所高校、近1600个本科专业。所有数据均来自可信渠道,并通过多轮交叉验证与人工抽检,确保内容准确及时。

AI填报志愿究竟谁更靠谱?记者也让DeepSeek进行了比较。DeepSeek评价:“‘夸克高考’数据更新快、页面简洁、免费使用;‘百度AI志愿助手’依托百度搜索大数据,热门专业、院校趋势分析较独特”。关于不足之处,DeepSeek认为后者预测结果偏保守,“夸克高考”的职业推荐较泛泛。

抢跑不止市场

夸克如此苦心抢跑AI高考赛道,拼的更是年轻用户的持续增长。

为何一个如此细分的垂直赛道会引发互联网大厂相继下场?在业内人士看来,首先是抢跑市场,却又不止于此。

艾媒数据显示,2024年,中国高考志愿填报市场付费规模达10.2亿元。其预测,2025年,中国高考志愿填报市场付费规模预计为10.9亿元。

具体看张雪峰的生意样本,更能反映市场的火

热。2016年6月,张雪峰以《七分钟解读34所“985”高校》走红网络。从教师转型为网红、商人后,张雪峰创立的教育机构峰学未来,开启高考志愿填报服务。2025届志愿填报服务分为12999元和18999元两个档位,相比2024年,价格均上涨1000元。两万个名额不到三个小时就被抢空,据网友测算,仅高考志愿填报这一项张雪峰就进账约两亿元。

相较于市场上填报志愿付费服务,互联网推出的相关产品多为免费,看中的当然不仅仅是眼前的市场。“大厂开发AI志愿填报细分赛道,首先是市场需求大,高考志愿填报耗时费力,信息不对称易导致决策失误,AI可提供高效解决方案;其次是大厂的技术成熟度高,在大数据分析、机器学习等方面技术成熟,可以为AI志愿填报提供支持。”王鹏对记者表示,商业价值高也是重要原因,借助AI志愿填报可以拓展业务领域,增加用户黏性。

“AI志愿填报结合技术与市场刚需,是大厂应对经济和地缘挑战的一个战略选择。”全联并购公会信用管理委员会专家安光勇认为,AI在高考中的应用(如作文生成、志愿填报等)基于NLP和数据挖掘的进步,具备技术实质性。2024年高考报名人数1342万,志愿填报是刚需,AI工具因低成本、高效,更契合消费谨慎的趋势。

记者注意到,在AI高考这个细分赛道,夸克布局最早。据夸克内部人士透露,2019年夸克开始开发高考相关产品,每年这个时候都是用户使用峰值,年轻用户搜大学搜专业,完全出于用户需求开发了相关产品,随后持续升级为AI搜索。

夸克第一次出现在阿里巴巴财报中是2023年。据财报会上披露的数据,2023年9月,夸克DAU(日活跃用户)同比增超35%。

夸克另外一个对外界的记忆点是年轻用户占比。此前,夸克技术负责人蒋冠军曾披露,夸克平

台25岁以下用户人群占比超过50%。易观千帆《2025年AI产业发展十大趋势》披露的数据显示,夸克24岁以下的年轻人占比逼近50%。

夸克如此苦心抢跑AI高考赛道,拼的更是年轻用户的持续增长。“监测数据显示,30%的高考老用户会回头使用夸克。”郑海峰透露。

“AI志愿填报助手是大厂展示其AI技术和大数据处理能力的重要窗口。”郑磊认为,大厂能够提升自身科技形象,也能增强用户对其品牌的信任和依赖。

不过,郑磊认为,仍需谨慎对待大厂推出这项服务。一方面,AI能够快速整合和分析大量数据,提供较为全面的院校和专业信息,帮助考生和家长快速筛选做决定;另一方面,不同的AI平台可能采用不同的算法或模型来处理数据,基于其历史数据和算法模型进行预测,无法完全考虑所有复杂因素,AI建议存在一定局限性。

成为超级应用

眼下互联网似乎集体在垂直赛道上做“AI+”,每一个值得做的切口都不容错过,生怕错过下一个超级应用。

抢跑AI细分的赛道背后实则是整个行业对AI超级应用的渴望。

不仅BAT,整个行业都在垂直赛道上做“AI+”,这种趋势类似于当年互联网向移动互联网转移,超级应用可能成为AI时代新的流量入口。在业内人士看来,谁能率先造出超级入口就能抢到AI时代的船票,就像当年微信之于腾讯。

“大厂深耕AI志愿填报的本质是对教育数字化入口的战略卡位。”天使投资人、资深人工智能专家郭涛对记者表示。

在其看来该赛道具备三重吸引力:一是需求集中爆发,每年千万考生家庭在填报志愿时愿意为“精准信息”支付溢价;二是数据沉淀价值,用户行为可反哺教育画像构建(如院校偏好、专业趋势),与浏览器等入口产品形成生态协同;三是政策催化加速,新高考改革带来的选科、专业组等新规则催生工具迭代需求。

眼下互联网似乎集体在垂直赛道上做“AI+”,每一个值得做的切口都不容错过,生怕错过下一个超级应用。

C端诞生超级应用需要具备哪些条件?安光勇认为,AI需要在技术、刚需、生态和信任多个维度做突破,应对经济、地缘挑战,方能成为C端超级应用。技术层面需高准确性、个性化AI模型,地缘政治下需自主研发突破半导体限制。用户层面,锁定教育等高频率场景,契合用户收入缩水的需求,同时要符合数据监管需求,透明算法、保护用户隐私和数据安全。

“AI成为C端超级应用需要跨越四道鸿沟:场景触发频次需接近日均级(如支付、搜索),功能具有不可替代性需形成垄断性优势(如导航定位),交互极简至零学习成本(如语音助手),数据闭环实现自我进化(如抖音推荐)。”郭涛进一步分析表示。

据《中国经营报》作者:李立

“智驾平权”之路安全是前提,行业格局待重塑

今年以来,智能辅助驾驶已然成为汽车领域备受关注的焦点话题。随着汽车智能化进程步入下半场,智能辅助驾驶正掀起“平权战”。

一方面,随着智能辅助驾驶的价格不断下探,行业智能辅助驾驶渗透率呈现出持续攀升的态势。车企们所倡导的“平权”理念,实际背后隐藏着诸多差异。德赛西威执行副总裁李乐乐日前在某汽车行业论坛上指出,当前在同一价位区间、不同车型上,即便针对同一功能,也存在着巨大的配置差异,而这种差异将直接导致在安全实现功能方面的不同。

另一方面,“小米事故”的发生为今年以来火热的智驾宣传泼了一盆冷水,使得智能辅助驾驶的安全问题被提上重要议事日程。近日,国家标准信息公共服务平台公示了关于征求《智能网联汽车组合驾驶辅助系统安全要求》拟立项强制性国家标准项目意见的通知。这也意味着,L2级辅助驾驶的强制性国标即将落地实施。

地平线创始人、CEO余凯表示,L2级辅助驾驶强制性国标的推出有望缓解车企的焦虑情绪,将会“让车企少一些焦虑”,引导行业回归更健康、更理性的状态。

城市NOA平权尚早

智能辅助驾驶新战场开启后,智驾竞争的速度远超人们的想象。

回顾去年年初,城市NOA(领航辅助驾驶)还只是车企在营销车型时的一个“噱头”,根据佐思汽研数据,2024年1月,20万元—25万元价位的汽车中,城市NOA搭载率仅有2.1%,少数拥有城市NOA的主机厂和供应商尚能跑出亮点。然而到了当年10月,这一数值迅速升至24.7%。

这一渗透率的快速提升得益于价格的不断下探。浙商证券在2024年12月发布的一则数据显示,截至去年12月,搭载城市NOA的车型价格正逐渐下探到20万元—30万元区间,搭载高速NOA的车型则快速渗透到15万元—20万元价格区间。

今年以来,智能辅助驾驶方案的上车价格持续下探。在比亚迪、小鹏、零跑等车企的带动下,10万元级以上车型开始配备高速NOA,15万元级以内车型则竞相实现城市NOA上车。

国金证券此前在研报中指出,2025年有望成为城市NOA发展历程中的关键里程碑,城市NOA将切入15万元—20万元主流细分市场,预计将成为未来2—3年各厂商竞相发力的关键点。

在价格下探的同时,行业内喊出了“让组合辅助驾驶成为像安全带一样的存在”的口号,“智驾平权”概念一时之间广受关注。车企不仅在推动高速NOA的价格下探,还在竞速推进城市NOA的“普惠”。

然而,尽管技术普惠的愿景充满吸引力,但在

实际上车体验中,因部分方案存在夸大宣传、部分消费者缺乏智驾使用教育等问题,为组合辅助驾驶的安全使用埋下了隐患。多起智驾事故的发生警示我们:平权不仅是技术的普惠,更是安全的保障。

当愿景与安全隐忧的现实相碰撞,行业不得不直面一个核心命题:智驾平权的终极目标,究竟是统一功能的名称,还是确保安全底线的稳固?

对于平权的理解,行业内存在不同的观点。“如果做到平权,安全要先平权,不能豪华车开出来可以做到相对安全,但是便宜的车就没有安全性。”李乐乐认为,真正的平权应以安全为先,无论消费者驾驶的是10万元的家用轿车还是百万级的豪华座驾,都应该享受到同等的安全、可靠、好用的智能驾驶守护。

而魔视智能CEO虞正华则反对一刀切地追求高阶智驾(如NOA)的标配。他指出,目前连基本的L2都未在许多车型上实现标配,直接谈论NOA的平权与标配有违行业发展规律。他认为智驾平权应该分层推进,基础L2同样能在提升安全和舒适性方面发挥重要作用,值得广泛普及。

同济大学汽车学院教授朱西产表示,尽管主机厂都在竞相“智驾平权”,但行业距离真正的平权仍有较大距离。这种差距不仅体现在技术普及率上,还隐藏在同价位车型间悬殊的安全能力中,而这些差距往往被营销话术所掩盖。

对此,李乐乐进一步撕开了“伪平权”的面纱。他指出,目前同一价位区间、不同车型在相同功能下其实存在巨大的配置差异,进而导致安全实现功

能上产生差异。以15万元级车型为例,最高配置和当前的主流方案在算力上存在6倍的差距,传感器数量则相差8个。“算力和传感器的配置是最为直接体现性能差异的基础,而性能的差距会带来安全的差距。低配方案一旦遇到复杂环境,感知决策能力就无法满足特殊场景和极端场景的一些安全需求。”李乐乐强调。

广汽平台技术研究院智驾技术部专业总师王代涵表示,低成本的方案在产品延展性上存在局限,会限制软件的OTA(空中下载技术)升级。因此,在城市NOA领域,目前推进平权的节奏略显仓促。

多位汽车人士一致认为,为追求平权而牺牲安全的行为不仅于行业无益,还会损害品牌形象。王代涵指出,如果为了大规模推广、降本而牺牲掉一定的安全性和性能,“我们觉得这种平权不光没有意义,对整个主机厂的品牌也是比较大的伤害。”

自“小米事故”后,市场的智驾热潮短暂降温。从工信部新规收紧对智驾的宣传口径到强制性国标即将落地,毋庸置疑的是,在平权趋势下,安全正被广泛重视。

卓驭科技CEO沈劭劭表示,目前的辅助驾驶技术尚未完全达到让消费者安心、放心的程度。作为一级供应商,需要具备兜底能力,即对智能辅助驾驶子系统的各个环节可能出现的问题负责,并有能力加以解决。

“智驾平权”趋势下的产业格局新想象

对于智驾平权实现的时间节点,余凯认为,当下应追求在2—3年内实现10万元以上车型智能辅助驾驶的标配,然后再进一步拓展。

而针对10万元级车型的智驾平权,卓驭科技却充满信心。沈劭劭表示,“卓驭有信心通过一系列新技术能够满足辅助驾驶国家强制标准(草案)中的挑战性场景,在一年内让辅助驾驶平权下探至10万元级别以内。”

在智驾平权的浪潮下,智驾芯片商和方案商正逐渐取代传统的一级供应商,成为产业链上的两大核心受益者。

国金证券今年3月发布的报告指出,智驾芯片是智能驾驶赛道中具有高弹性的领域,具备确定性的量价提升逻辑。海通国际则认为,在算法供应商层面,由于部分整车厂自研能力不足或车型多导致适

配效率低下,利好具备相应能力的一级供应商。

然而,智驾产业链背后的头部聚集效应不容忽视。智驾领域具有较明显的先发优势,且研发投入巨大。以智驾芯片领域为例,目前国内通用的智驾芯片主要来自英伟达,国内的主要芯片方案商则集中在地平线、黑芝麻智能等企业。

面对激烈竞争,余凯判断,智驾芯片领域难有新玩家出现。小鹏图灵芯片耗时5年研发,若新玩家此刻入局,量产时或将对英伟达Thor或国产自研芯片的降维打击。与此同时,在资本退潮的背景下,高研发投入也给新玩家带来了沉重负担。以地平线为例,2024年其研发投入高达31.56亿元,而同年总营收仅为23.84亿元。

李乐乐认为,实现平权的关键在于规模化。“规模化量产是降本的关键,只有实现这一步,驾驶辅助技术才能逐渐走向标准化。”

“智驾平权后,很多东西要慢慢走向标准化。”芯片厂商黑芝麻智能刘卫红表示,智驾平权对黑芝麻智能而言是一个利好,因为芯片出货量会随之增加,成本竞争力也将进一步提升。

与此同时,智驾方案供应商也面临着激烈的竞争。例如,“地大华魔”梯队,即地平线、大疆车载(已更名为卓驭)、华为和Momenta,今年正受到更多低端方案供应商的挑战。此外,部分主机厂仍倾向于将核心技术掌控在自己手中。

产业分工深化是不可逆的趋势,专业化的合作依旧是主流车企的最优解。“我认为行业将会逐渐向强者收敛,但不会仅集中在一两家,应该会有几家突出的企业。”李乐乐表示。

虞正华则指出:“供应商和主机厂都有自己的定位。”他认为,整个汽车产业规模足够大,根据车型的定位、价位以及国内外市场情况来看,仍有相当大的发展空间。他强调,最终能够生存下来的供应商,必定是能力非常强的,并且能够在市场定位上找准自身位置的企业。

余凯曾判断:“在终局阶段,自动驾驶领域将是‘二八开’的格局,即20%的车企自研,80%的车企寻找最强合作伙伴。”

对于主机厂而言,王代涵指出智驾平权后的新挑战:“如何在有限的供应商中挖掘出差异化的东西,能让最后的终端消费者觉得你的品牌与众不同。”

供稿:《21世纪经济报道》作者:焦文娟