
[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











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 17:05:51

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](#)

关注

文 | 光锥智能，作者 | 魏琳华，编辑 | 王一粟过去三个月，月之暗面以一种近乎激进的姿态频繁出现在行业视野中。先是在融资层面，这家成立仅两年的公司在不到一个月内连续完成两轮融资，金额合计超过 12 亿美元——腾讯、五源资本、阿里等机构悉数入局。借此，月之暗面晋身“十角兽”阵列，估值突破百亿美元，创造了国内大模型创业公司最快达成百亿估值的历史纪录。紧接着是商业化收入，月之暗面不仅在 20 天的时间内收入超过了 2025

年全年，同时释放了一个信号：海外收入在此时首度超越国内；产品端，面对爆火的 OpenClaw，月之暗面迅速推出 Kimi Claw，限定 199 元级别以上的付费用户可体验，成为国内“五小虎”中首个亲自下场做的云端 Agent 产品。一切都在指向同一个事实：这家曾经被外界视为“技术理想主义”的公司，正在加速走出验证期，闯入商业化的深水区。但繁荣背后，挑战同样真实。相比已于港股上市的 MiniMax 和智谱，月之暗面的商业化仍处于起步阶段；1

亿美元年收入目标的达成，尚需产品端的持续验证。根据光锥智能的估算，目前 C 端一年靠订阅能赚两亿的月之暗面，叠加 API 收入的增长，正在向这个目标靠近。在 AI Agent 落地加速的 2026 年，月之暗面的考验才刚刚开始。久违的商业化春天，怎么赚到了钱？”“六小龙”中，曾经在商业化路线上起跑最慢的月之暗面，终于迎来了好消息。据悉，自今年 1 月 27

日发布以来，其自研大模型 Kimi K2.5 在近 20 天内实现的收入已突破 2025 年全年的总和。需要注意的是，月之暗面的付费订阅计划从去年 9 月才正式开启，因此基数不大。当前，这家公司的核心收入支撑来自两个部分：API 调用收入与付费订阅收入。先从 API 说起，今年 2 月，Kimi K2.5 模型成为海外市场调用量增长极为明显的一家。OpenRouter 数据显示，该模型位于 Tokens 消耗第二的排名，环比增长 23357%。这次的 Kimi 之所以能握住增长命脉，主要得益于找对了 API 调用的核心场景。据 OpenRouter 数据显示，Kimi K2.5 的调用场景前二分别来自于 2 月爆火的 Agent 产品“小龙虾”OpenClaw，和 AI 编程软件 Kilo Code。这两款产品，也是 OpenRouter 上 Tokens 消耗排名前二的产品。其中，OpenClaw 几乎撑起了 Kimi K2.5 在海外市场 1/4

的消耗。目前，该模型也持续位居 OpenClaw 调用量的榜首。其调用量接近 MiniMax2.5 和 Gemini 3 Flash 的两倍。这么多模型中，月之暗面最先吃到了这波场景红利，关键就在于限时免费的策略，它的决策做得够快、执行地足够及时。可以看到，Kimi K2.5 先是上线 Kilo Code 首周免费的活动，在 OpenClaw 爆火之际，又宣布支持免费体验调用 Kimi K2.5 模型和 Kimi Coding

相关能力。由此，它成为首个被 OpenClaw 官方宣布开放免费额度的模型。即便后续恢复付费，一部分用户也可能继续为模型能力留存，成为调用 API 的主力用户。以 Kilo Code 来说，昨日（2 月 26 日）数据显示，Kimi 仍然是该平台调用量第五的模型。如果说 API 的爆发是新模型 + 新 Agent 产品的东风，海外市场部分的收入增长，也是 Kimi 试水订阅付费的阶段性成果。对比 SimilarWeb 数据，上个月访问量 3300 万为例，目前中国地区的访问量占比超过

60%，但同比去年九月，这个数据是 77%。可见月之暗面确实在出海上下了功夫。早在 K2.5 之前，Kimi 就已经靠转向出海、开通订阅付费的决策，在商业化上先拿到了短期的成果。在 2025 年末的内部信中，月之暗面创始人杨植麟曾表示，2025 年 11 月以来 Kimi 海外 API 收入增长 4 倍，海外和国内付费用户数月度环比增速超过 170%。可以说，2025

年是大模型创企开始专注出海的一个关键节点，月之暗面也不例外。但在 OpenClaw 之后，Kimi 还需要靠模型迭代，继续留出更多的用户。从本周 API 消耗下降 60% 的情况来看，API 赚钱是一门竞争激烈的生意，无论是价格战、还是竞品的持续迭代，都有可能威胁到月之暗面的 API 收入。除了 API 收入，月之暗面 2026 年的增值收入大概率要寄托在 Coding（编程）计划和

Agent（智能体）两部分。在 Coding 领域，以国内市场来说，Kimi 曾尝试通过降价策略吸引用户，例如三个月前推出的“对话降价”活动，但吸引力相对有限，原因在于隔壁智谱 GLM

的降价力度更大。春节前后，竞争对手也在加速布局。MiniMax M2.5 在发布后 12 小时内登顶

OpenRouter 热度榜，一周内登顶调用量榜首。阿里云则在最近推出 Coding Plan 订阅服务，新用户低至首月 7.9 元。而智谱的 GLM Coding Plan 则在 2 月 12 日宣布涨价 30% 起，取消首购优惠。面对玩得起的云厂商，大模型创企要想靠 Coding 赚钱，还要靠模型能力的竞争翻盘。Agent，月之暗面的重点押注找对 API 场景只是个开始，Kimi 今年的规划，更多押注在了 Agent 产品上。在 OpenClaw 爆火前，杨植麟就表示过月之暗面要做一方产品（模型公司亲自下场做的产品）的决心。Agent，就是他们选定的方向。OpenClaw 的爆火后，Kimi 也是“六小龙”中反应最迅速的公司。在除夕前夕，Kimi 版本的 Kimi Claw 已经上线，它的好处是能帮用户免去环境配置等一系列部署 OpenClaw 的坑，用几分钟的时间内就能帮你部署好一个云端版本的 OpenClaw，已经拥有 OpenClaw 的用户，也可以选择把自己的版本绑定在 Kimi 上自由调用。作为纯云端部署的产品，虽然其能力相比本地部署有所削减，但无论从安装部署的大幅简化，还是云端比本地更安全的角度来看，Kimi Claw 都成为了对小白用户更友好的选择。相比于直接和模型对话，Kimi Claw 们的优势在于定时任务、持续记忆等场景，比如每天让它定时给你生成 AI 日报，又或者把日常的高频场景丢给它，让它把繁琐的步骤自动封装成 Skills，从而免去每次多轮对话的困难。比如让 AI 抓取邮件信息的提炼、让 AI 帮忙写提纲、写稿件等。实际测试中，光锥智能让它自己学习一个有关 AI 自主上网搜索的 Skills “Web-learner”，只需要对话就可以让它自行下载，免去了 OpenClaw 得自己翻上 ClawHub 下载的步骤。又让它每日交一份热点新闻，它也顺利按照要求定时总结好发给你。不过，目前还在前期测试阶段，月之暗面把 Kimi Claw 的使用权限放在了 199 元 / 月及以上的订阅中。关于“谁能成为中国版的 OpenClaw”，想吃到这口蛋糕的不止月之暗面。包括阿里、MiniMax 都先后更新了自家云端版本的 OpenClaw。以 MiniMax 的 MaxClaw 为例，它的思路和 Kimi 也有不同之处，比如做了不同的专家模式，方便用户根据写作、日程体验等功能。但这类“平替”产品都有一个共性的痛点，也就是对于小白用户来说，它的实际体验往往比想象中大打折扣。比如用户需要知道提醒 AI 安装 Skills，又或是对于日常的调研、搜索任务等简单需求的体验上，这类平替产品没有明显的改进。在社交媒体的使用体验中，不少用户提及，类 OpenClaw 的云端部署产品，实际使用体验可能还没有直接用对应的付费 Agent 产品好用。不过，对于月之暗面来说，Kimi Claw 更多是试水的开始。在确立押注 Agent 的决心后，从模型层到产品层，月之暗面一直在做的，就是通过打磨底层模型的 Agent 能力，让模型为后续的 Agent 产品铺路。无论是 Kimi K2 原生支持自动工具调用能力，给 Agent 调用工具打基础，还是 K2.5 的多 Agent 集群，将复杂任务自动拆解为多个子任务，分配给不同 Agent 并行处理，这些都是月之暗面在模型层为 Agent 做好的优化尝试。在月之暗面的规划中，下一代正在研发的模型 K3，依然是为 Agent 服务。“垂直整合模型训练和 Agent 产品 taste（体验），让 K3 成为更‘与众不同’的模型，让用户体验到全新的、其他模型没有定义过的能力。”杨植麟在内部公开信中说。手握百亿现金流，月之暗面的“理想天真”能否持续？本质上，无论是扩充商业化还是押注 Agent，月之暗面强调的一个关键点仍然指向技术能力的持续提升。通过技术改进和进一步 Scaling（规模化），提升等效 FLOPs 至少一个数量级，在预训练水平上追平世界前沿模型。这是杨植麟在内部信中明确提出的 2026 年第一大战略目标。这一目标的实现需要买算力、继续做 Infra 适配，而现在的月之暗面，要做的就是把手里的钱花在模型上。与 2024 年全公司下场做社媒宣传 K2 的状态相比，月之暗面过往的焦虑已经翻篇，手中的充裕现金流给了这家公司继续“理想化”的底气。杨植麟在去年年底发布的内部信中披露，企业已完成新一轮 5 亿美元融资，账面现金储备达 100 亿元人民币，加上最近新一轮 7 亿美元的融资，月之暗面账上的钱，已经不再让人担心是否够“烧”。杨植麟在内部信中明确表示：“相比于二级市场，我们判断还可以从一级市场募集更大量资金，事实上，我们的 B 轮 / C 轮融资金额就超过绝大部分 IPO 募资及上市公司的定向增发。所以我们短期不着急上市。当然未来我们计划将上市作为手段来加速 AGI，择时而动，主动权掌握在我们手中。”月暗之所以能够如此“不急”，很大程度上也得益于两家抢夺“大模型第一股”的友商在二级市场上的惊艳表现。今年初，智谱与

MiniMax 相继登陆港股，即便在商业化模型尚不完善、依然面临巨额亏损的情况下，两者的市值依然携手冲破了 3000 亿港元的大关。二级市场靠着对 AI 未来潜力的信任，给出了远超传统互联网巨头的估值体系。就在春节期间，智谱和 MiniMax 的估值已经能够超过快手、比肩京东。凭借着友商 IPO 成功的案例背书，可以预见的是，月之暗面在一级市场中能够持续拿到更多的钱。各家 VC 强烈的 FOMO（错失恐惧）情绪，成为了当前未上市头部 AI 公司加码融资、推高百亿估值的推手。但回归现实，相比于已经在公开市场接受检验的智谱和 MiniMax，Kimi 的商业化进程依然属于“刚起跑”的阶段。根据月之暗面披露的信息估算，以 QuestMobile 给出的 9 月月活 967 万人的基准计算，以 MiniMax 产品的付费率计算（付费人数 ÷ 全部人数，即 10.3 千人 / 19057 千人 0.05%），那么九月付费用户约为 967 万 × 0.5%=4.84 万用户，以环比 170% 增长率计算，11 月单月付费用户为 4.84 × 2.7 × 2.7=35.29 万。再以月之暗面最低档会员 49 元的定价来算，11 月单月，仅订阅付费端，月之暗面的收入可能为 1729 万元。如果月之暗面能一直保持在这个收入范围，那么一年收入就能进账 2 亿元。但和月之暗面去年规划 C 端收入 1 亿美元的目标相比，它还需要更长时间的产品长线收入来验证。百亿现金储备给了月之暗面继续“理想化”的底气，但资本市场从来不会永远等待。当 MiniMax 和智谱已经在二级市场接受检验，当 GLM 的价格战已经告一段落，月之暗面需要的不仅是技术上的持续突破，更需要商业化

WhatsApp 网页版：免手机操作，扫码即可轻松登录，畅享便捷沟通

随着移动互联网的普及，人们对于即时通讯的需求日益增长。WhatsApp 作为全球最受欢迎的即时通讯应用之一，其网页版功能的推出无疑为用户带来了极大的便利。无需携带手机，只需通过电脑即可实现与好友的实时沟通，让工作与生活更加便捷。今天，我们就来详细了解一下 WhatsApp 网页版的使用方法。WhatsApp 网页版是基于用户手机端 WhatsApp 应用的数据同步，实现电脑端与手机端实时同步的功能。用户只需在电脑上登录 WhatsApp 网页版，即可查看手机端的消息、图片、视频等，同时也可以发送消息、拨打电话等。以下是 WhatsApp 网页版的使用步骤：1. ****下载 WhatsApp 手机应用****：首先，确保您的手机已安装 WhatsApp 应用，并且已经注册并登录。2. ****打开 WhatsApp 网页版****：在电脑浏览器中输入 whatsapp.com，即可打开 WhatsApp 网页版。3. ****扫码登录****：在网页版中，会提示您扫描手机屏幕上的二维码。打开手机端的 WhatsApp 应用，点击右上角的“三横线”图标，选择“WhatsApp Web”或“网页版”，然后扫描网页版显示的二维码。4. ****登录成功****：扫描二维码后，网页版会自动登录，您就可以在电脑上查看手机端的所有消息和通讯录了。5. ****使用网页版功能****：登录成功后，您可以在电脑上发送消息、拨打电话、发送图片、视频等。同时，网

页版也支持多窗口操作，方便用户同时处理多个聊天。

使用WhatsApp网页版，您将享受到以下优势：1. ****便捷沟通****：无需携带手机，即可在电脑上与好友进行实时沟通，提高工作效率。2. ****多设备同步****：手机端与网页版实时同步，确保您不会错过任何重要消息。3. ****隐私保护****：WhatsApp网页版采用端到端加密技术，确保您的聊天内容安全可靠。4. ****节省流量****：在电脑上使用WhatsApp网页版，可以节省手机流量，降低通讯费用。5. ****多平台支持****：WhatsApp网页版支持Windows、Mac、Linux等操作系统，方便用户在不同设备上使用。

当然，使用WhatsApp网页版也有一些注意事项：1. ****网络环境****：使用WhatsApp网页版需要稳定的网络环境，否则可能会出现登录失败或消息延迟等问题。2. ****手机与电脑同时在线****：在使用WhatsApp网页版时，请确保您的手机处于开机状态，并且连接到网络。3. ****退出网页版****：当您不再使用WhatsApp网页版时，请及时退出登录，避免他人非法登录您的账号。总之，WhatsApp网页版为用户提供了便捷的沟通方式，让工作与生活更加轻松。赶快尝试使用WhatsApp网页版，体验无手机操作的畅快沟通吧！

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公式规律免费资料》](#) | [《最新一码必中资料大全结果》](#) |
[《资料凤凰网推荐公式规律大全》](#) | [《精选官方资料大全预测公开结果》](#) |
[《网红必中三肖全网独家公式》](#) | [《官方开奖记录公式规律开奖》](#) |
[《网红一肖一码资料大全查询》](#)

[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](#)