

---

[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













Copyright © 2018 IMISS & issued by youren.com





---

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 23:52:54

全部评论

请先登录 后发表评论

暂无评论

---



粉丝 57 获赞 1

关注

文 | 象先志一场请用户喝奶茶的免单活动，把千问 DAU 送上了 7352 万的高位。同天（2 月 7 日）豆包的 DAU 是 7871 万。豆包首次推出是在 2023 年 6 月，千问上线测试是在 2025 年 11 月——按照不少媒体的说法，千问只用了短短三个月，DAU 就已逼近豆包三年的水平。先想尽办法追平，再做留存，这是大厂的惯用打法。但和以往互联网产品不同的是，阿里这次想要争夺的，是 AI 这个被称作“未来入口”的东西。所以相比于讨论这波补贴热度过去后，千问还能剩多少留存，它身后阿里的姿态更值得玩味——毕竟这次阿里要应对的已经不是拼多多那样的局部挑战，而是一场关乎未来生存的全面战争。几乎和千问 DAU 破 7300 万的消息同时放出的，还有阿里核心管理层在 2026 年初一次内部会议上的表态。管理层鼓励团队，要继续大胆做闪购，三年内不要有（亏损的）负担。并且预计在 2026 年，淘宝闪购的全年投入比起 2025 年只多不少，即时零售将是重点。这也是阿里这场 AI 入口之战下，淘宝闪购的新任务。在“AI+ 电商”的战略版图下，阿里正举全集团之力，将一切核心资源聚拢至核心战场。阿里正在“打一种很新的仗”，以一种志在必得的姿态。只是和以往不同，这次阿里并没有一个像京东、美团又或是拼多多这样现实意义上的对手——又一次检验“创业精神”的时候到了。技术革命面前没有“对手”阿里历史上的几场关键战役，几乎都始于某位竞争对手的挑衅（划掉）。2013 年和腾讯争夺移动支付，2014 年和京东卡位电商，再后来和美团争夺本地生活，2019 年又在下沉市场被拼多多蚕食份额……移动互联网时代的阿里向来不缺对手。可眼前的这场 AI 战事，却让大家站到了同一起跑线。阿里推出千问，与其说是要追赶豆包，不如说是在等待时机。换句话说，豆包给阿里带来的危机感，可能还不如上面几位。这背后暗含的一个巨大行业共识是，AI 产品还未探索出一条清晰的商业模式。Web 1.0 时代的在线广告模式造就了谷歌、亚马逊和百度，移动互联网时代又诞生了美团、Uber 和滴滴这样的超级应用。然而在 AI 技术革命面前，类似的超级应用还没有出现，甚至没人知道它将会是怎样的产品形态。有技术能力和能不能把能力变成钱是两回事，这是一个很严重的问题。尤其现在的市场环境和十年前已经不能同日而语。过去烧钱，资本允许三五年内看到成果；现在的资本的耐心更少，投入后必须看到对应的新增量。所以对阿里来说，只要豆包不能让流量形成闭环，它就不构成真正的威胁。从这个意义上讲，阿里在这场战争里没有对手，它的“对手”是过去的自己，挑战在于能否孕育出一片新的名为 AI 的土壤，让曾经的业务在里面开花结果。推出千问，说明阿里至少想清楚了路径。这条路径随着年前这波 30 亿奶茶攻势逐渐清晰起来。包括豆包在内的市面上大部分通用对话模型，本质功能只有一个——聊天，用途无非是获取信息、帮助决策、辅助创作等等，场景只存在于线上。千问却是目前唯一一个靠命令 AI 就能实现奶茶点单的 AI 产品。这完全是人类过去不曾有过的体验——阿里要的效果是让用户知道，AI 不只能修图、算命、改周报，点奶茶这种“累活儿”也可以，着实在用户中间刷了一波存在感。能够被 C 端感知，阿里一度可遇不可求的事。AI 的潜在力量被激发了。放远一步说，一旦用户“能在千问点外卖”的心智建立，爆单不宕机，履约服务再一跟上，阿里凭借千问这个入口，可以激活既

有的全链条消费生态。把钱投进千问，再靠用户点餐反过来补贴家用，大闭环形成了。如此看来，阿里在 2025 年花大半年时间整合外卖和酒旅业务，进一步补全集团的线下生态体系，倒更像是在为千问将来 " 开大 " 铺路。已经有消息称，千问已完成和大麦、飞猪的接入，用户不仅可以在千问购买电影票，还能买到比航司更优惠的机票，这些都将可能在春节期间上线。阿里 "AI+ 电商 " 的野心版图正在显现，伴随这个目标出现的，还有它阔别已久的超强组织能力和作战体系。阿里的全面战争阿里在这场 AI 战事里表现得出奇灵活且团结。从 2025 年夏天管理层决定要做 AI 原生的 C 端超级入口起，先是在 9 月从北京、广东调来上百名工程师，在阿里巴巴西溪园区 C4 楼做封闭开发。几乎同期，又调来了阿里云、通义实验室、淘天和高德等业务团队一起做开发。11 月 17 日，对标 ChatGPT 最新 5.1 版本的千问上线公测。这幅场面在 2025 年以前许久没有过了。按照千问团队自己的说法，千问这场仗和闪购一样，不是千问自己也不是阿里智能信息自己打，而是集中了整个阿里所有的优势资源，明确指挥官，统一指挥——一场阿里的全面战争。这就和 2020 年前后阿里对战拼多多时的状态形成了鲜明对比。拼多多崛起时，阿里大公司病缠身，组织庞大，决策效率低，也没有扎根到地上，于是下沉市场流量被拼多多劫走，市值也一度被拼多多反超。事后总结，阿里已经错过阻击拼多多的最佳窗口。阿里此前似乎已 " 不顺 " 了很久，短视频和直播时代讲不出新故事，在本地生活领域被美团压着打，曾经骄傲的企业文化也在不断被妖魔化，股价下跌严重……拼多多就像是那最后一根稻草。转机发生在 2023 年 9 月。继张勇 6 月卸任阿里集团董事会主席兼 CEO 后，阿里 9 月宣布创始班底回归，蔡崇信、吴泳铭分别任阿里巴巴集团董事会主席和 CEO。阿里随即开始重新调整战略，梳理业务；创始人马云也开始频繁显身，重提 " 创业精神 "，在各业务露面 " 刷脸 "。

这次调整给阿里带来最直接的改变是，集团有指导统一作战的指挥官了。在员工士气不足、AI 大势已来的阶段，一个头脑清晰、有能力、有远见的领导者出现显得尤其重要。新上任的 CEO 吴泳铭被证明是这样的人物。阿里近两年重要的战略和落地均由吴泳铭推动，譬如他就成功说服马云，"AI 有机会把阿里巴巴打造成一个世界级公司。" 阿里由此得以全面推进 AI 化，让 AI 驱动成为最重要的战略。据千问团队，决定做千问，也是吴泳铭拍板的结果，他认为阿里巴巴必须要有一个 AI 原生的 C 端超级入口。吴泳铭的 " 投资人风格 "，区别于张勇的 " 财务人风格 "，也让阿里成为一支更敢冒险的团队——鼓励团队继续大胆做闪购、三年内不要不担心亏损是很好的说明。可以说阿里今天所有的结果，几乎都源自吴泳铭两年前判断的起点。2025 年是对阿里两年前组织调整成效的一次集中检验——淘宝闪购峰值破亿、千问 DAU 实现追赶，它开始 " 小有成绩 "，证明自己依旧能打。连马化腾也赞赏，阿里能调动整个阿里生态来服务千问，组织效率很不错。在写给全体员工的 "2026 新年家书 " 里，吴泳铭更掩饰不住喜悦，" 今年几场 ' 大仗 ' 我们都打得漂亮。" 阿里 "2026 新年家书 "

全文阿里开始打顺风局了，扫去低迷之后，时运或许会造就一个新的阿里。

**WhatsApp 网页版全新上线，边办公边聊天，扫码登录即用，工作生活两不误！**

随着互联网技术的飞速发展，我们的生活和工作方式也在不断变革。如今，智能手机已经成为我们生活中不可或缺的一部分，而社交软件更是成为了我们沟通的重要工具。WhatsApp 作为全球最受欢迎的即时通讯应用之一，其网页版近日全新上线，为广大用户带来了全新的办公体验——边办公边聊天，扫码登录即用，让工作与生活无缝衔接。WhatsApp 网页版是一款基于网页浏览器的即时通讯工具，用户只需在电脑上打开网页，扫描手机上的二维码，即可实现与

---

手机端同步的消息接收和发送。这一功能的出现，无疑为忙碌的职场人士提供了极大的便利。首先，WhatsApp网页版让用户在办公时能够轻松实现与同事、客户的沟通。在传统的办公模式下，我们往往需要频繁地切换手机和电脑，而WhatsApp网页版的推出，使得用户在电脑上即可完成所有通讯需求，大大提高了工作效率。无论是讨论工作事宜，还是处理紧急事务，WhatsApp网页版都能满足用户的需求。其次，WhatsApp网页版支持文件传输、语音通话和视频通话等功能，让沟通更加便捷。在办公过程中，我们常常需要传输各种文件，而WhatsApp网页版支持多种文件格式的传输，让文件传输变得更加简单。此外，语音通话和视频通话功能也让远程沟通变得更加直观和高效。此外，WhatsApp网页版还具备以下特点：1. 安全性：WhatsApp网页版采用端到端加密技术，确保用户通讯的安全性，让用户在办公过程中无需担心隐私泄露。2. 兼容性：WhatsApp网页版支持Windows、MacOS、Linux等多种操作系统，满足不同用户的需求。3. 跨平台：WhatsApp网页版与手机端同步，用户在电脑上收到的消息，手机端也会同步显示，确保用户不会错过任何重要信息。4. 轻量化：WhatsApp网页版无需下载和安装，只需打开网页即可使用，节省了用户的存储空间。总之，WhatsApp网页版的上线，为职场人士带来了全新的办公体验。在繁忙的工作中，我们不再需要频繁地切换手机和电脑，只需一台电脑，即可轻松实现与同事、客户的沟通。同时，WhatsApp网页版还具备安全性、兼容性、跨平台和轻量化等特点，让用户在享受便捷沟通的同时，也能保证办公效率。在这个信息爆炸的时代，高效沟通已成为职场人士必备的技能。WhatsApp网页版的推出，无疑为我们提供了一个全新的沟通方式。让我们抓住这个机遇，充分利用WhatsApp网页版，让生活更加和谐，实现事业与家庭的平衡。

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《内部特码预测大全网》](#) | [《官方生肖特码表精准推荐结果》](#) |  
[《网红必中一肖免费资料下载》](#) | [《内部澳门六开彩资料大全大全》](#) |  
[《长期香港三肖三码必中公式导航》](#) | [《官方澳门内部资料高手专用内容》](#) |  
[《官方免费资料高手专用下载》](#)

[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](#) |

| 互联网宗教信息服务许可证 京（2022）000057