

---

[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：20260402 23:47:59

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 | 最话 FunTalk，作者 | 杨磊，编辑 | 刘宇翔

2026 年的春节，AI 战争的炮火从央视春晚的主舞台，一路蔓延到四大卫视的荧屏，最终渗透进每一个微信群的对话框里。为了打赢这场战争，巨头们投入巨大。据不完全统计，字节跳动、阿里巴巴、腾讯三家巨头在这个马年春节，砸向 AI 应用的红包及福利总额超过 45 亿元，泼天的红包雨，几乎成为春节的全民狂欢。当千问 APP 的服务器在天量奶茶订单洪流中多次卡顿，当微信群里 "元宝派红包" 链接如病毒般扩散，当央视春晚主持人引导全国观众 "用豆包 AI 参与互动"。这让人想起 2015 年的那场红包大战。那场刻在互联网历史上的战争，以前所未有的规模和趣味性，在短时间内让数亿用户，包括此前未接触移动支付的人群，完成了绑卡、支付、提现等操作，实现了全民移动支付启蒙，中国移动支付交易规模从 2014 年的 22.6 万亿元，十年间暴涨到 2024 年的 563.7 万亿元，社交电商、本地生活服务（如美团、滴滴）的爆发都有赖于此，其深远影响持续至今，可谓移动互联网革命的 "奇点"。十年后，当年战争的发起者试图复刻同样的传奇，但这次，战局各方的心态与十年前完全不同。当时的腾讯有微信增速势能，又有春晚主场优势，重兵投入，志在必得，这次只能算是仓促应战，火力试探，成了当然好，不成还有稳固基本盘，以图后发。此时的字节则更像是当年的腾讯，此前连续两次春晚合作，助力抖音崛起，而依靠抖音数亿级的流量池孵化出的豆包，用户也已达亿级规模，正是借助春晚舞台实现 "AI 下沉" 之时。阿里则是厉兵秣马已久，急需一场漂亮的 AI 翻身战。更现实的是，相比起在 AI 领域蓄能追赶的腾讯，字节、阿里在 AI 上已经投入巨资，这次撒出去的红包，计算的并不是短期流量，甚至不止是拉来多少新用户，而是一道关于千亿资本开支如何分摊的数学题。当全球科技巨头每年在 AI 基础设施上投入数千亿美元时，中国科技大厂也面临着类似的核心命题：如何将天文数字般的 GPU 采购、数据中心建设成本，转化为可持续的商业回报。答案，还是藏在用户规模里——更多的用户意味着更高的模型使用频率、更丰富的数据反馈、更低的边际成本，以及更大规模的变现，最终形成 "投入 - 用户 - 收入" 的良性循环。春节红包，正是这场循环的启动器。AI 战争的入场券要理解 45 亿红包的意义，必须先看清背后的资本开支规模。2025 年，全球科技巨头在 AI 基础设施上的投入达到历史峰值。Meta 2025 年资本支出 700 亿 ~ 720 亿美元，谷歌全年资本支出 910 亿 ~ 930 亿美元，微软资本支出 349 亿美元。这些数字背后是数千万张 GPU 的采购、超大规模数据中心的建设，以及每年上百亿美元的电力消耗。中国巨头同样在加速追赶。阿里巴巴宣布未来三年投入超过 3800 亿元用于云和 AI 硬件基础设施，总额超过去十年总和。腾讯 2024 年资本开支增长 221.27% 至 767.6 亿元，2025 年第一季度单季资本开支达 275 亿元，同比增长 91%。百度、字节跳动虽未披露具体数字，但 AI 相关投入同样呈指数级增长。这些投入有一个共同特点：高度前置且沉没成本巨大。一座数据中心从规划到投产需要 18-24 个月，GPU 采购订单需提前半年锁定，而模型训练动辄消耗数千万美元的计算资源。更重要的是，AI 基础设施的生命周期正在缩短——GPU 每 18-24 个月更新一代，旧设备的折旧压力迅速显现。美银研报指出，到 2027

年，Alphabet（谷歌）的折旧费用可能比市场预期高出70亿美元，亚马逊高出59亿，Meta高出35亿。这种时间错配让巨头们面临短期利润承压的困境：AI收入释放需要时间，而折旧成本已经提前计入财报。还有另一个更麻烦的问题是，AI时代的盈利逻辑，与移动互联网时代可能截然不同。移动互联网的核心商业模式，是围绕DAU与用户时长的流量生意，边际成本趋近于零，规模效应显著。但进入AI时代，这套逻辑彻底失效，甚至逆转。首先是算力成本的刚性上涨。通用大模型的C端用户规模越大、调用频次越高，厂商在算力、带宽、推理环节的成本便直线攀升。此前据Semianalysis测算，若将ChatGPT全面接入谷歌每次搜索，仅硬件与网络投入便超过1000亿美元。AI行业呈现出“规模越大、成本越高”的独特特征，流量红利让位于成本压力。其次是传统广告变现路径受阻。在AI对话场景中，用户意图具有不可预测性，强行植入广告会显著破坏交互体验。若将ChatGPT直接套用到谷歌已有搜索业务中，将造成约360亿美元的收入损失。第三是网络效应的缺失。微信的核心价值来自用户之间的强关联网络；而AI助手属于典型的“星型结构”，价值取决于用户与模型的能力绑定，缺乏同侧网络效应，难以依靠用户规模自增长形成壁垒。这意味着，庞大的用户规模可能转化为沉重的算力“负债”，而非自动变现的资产。这也解释了为何全球头部AI产品仍深陷商业化困境——今年1月GPT月活已突破9.3亿，但据预测，其2026年亏损仍将高达140亿美元。既然美国科技巨头在AI领域遭遇了“投入-产出悖论”，为什么国内科技大厂还是要砸下重金拉新？因为“恐惧均衡下的囚徒困境”，谁都看到AI已经以及即将重塑整个科技行业，谁都不会拱手退出，巨额投入就如核军备竞赛一般，不计成本，先打造好巨大的基础设施，再考虑“平账”，而能买单成本的唯一的解药还是用户规模。只要有足够的用户，才能以空间换时间，想办法在未来提高变现效率。毕竟，更多用户意味着更高的基础设施利用率，折旧周期内，单位计算成本最后还是被摊薄；更多交互数据反哺模型优化，形成技术护城河；最终，规模效应转化为商业收入，支撑下一轮资本开支。春节红包，在国内市场，正是获取规模效应最高效的杠杆。三国杀阿里巴巴为千问投入的30亿元“春节请客计划”，是本次大战中金额最高、也最体现商业闭环思维的案例。2月6日活动上线后，用户在千问APP中说“帮我点杯奶茶”，AI自动完成品牌匹配、门店选择、规格确认、支付扣款、物流调度全流程。上线9小时，AI订单突破1000万单；6天内用户累计与AI交互超40亿次，完成下单超1.2亿笔。这30亿买的不是流量，而是用户“遇事就问AI”的心智习惯。传统红包活动用户“领完即走”，留存率通常不足20%。但千问通过“免单卡”将AI能力与真实消费场景绑定，让用户在薅羊毛的同时，自然完成从“聊天”到“办事”的认知迁移。更重要的是，阿里构建了一个难以复制的生态壁垒。千问深度打通淘宝、支付宝、飞猪、高德、饿了么等阿里系业务，实现了“需求理解-服务推荐-交易完成-履约配送”的全链路闭环，让AI“动手”办事，成为整个生态的“AI超级入口”。这种闭环的直接价值是数据飞轮。每笔AI订单都产生结构化数据：用户偏好、消费习惯、决策路径、支付意愿。这些数据反哺模型训练，让千问更懂中国消费者的真实需求，形成“数据越多-模型越准-用户越依赖”的正向循环。从资本开支分摊角度看，阿里生态的协同效应显著降低了获客成本。传统APP获客成本约50-100元/人，而千问通过免单卡裂变，实际获客成本可能在25-40元/人。更重要的是，这些用户能直接在阿里生态内产生交易价值，带动GMV增长，从而实现货币化。阿里用30亿红包，完成了一场关于AI商业化的压力测试。它验证了“对话即交易”的可行性，打通了技术到商业的闭环，也为后续更高客单价场景（机票、酒店、家电）的AI化铺平了道路，当然，这还需要更大持续投入，以形成更稳固的心智认知。腾讯元宝的10亿现金红包活动，则承载着马化腾“重现11年前微信红包时刻”的期待。2015年春节，微信通过“摇一摇”红包在48小时内绑定2亿张银行卡，完成了对支付宝的奇袭。2026年，腾讯希望用同样的社交裂变逻辑，在AI入口争夺中实现弯道超车。元宝的打法充满腾讯基因，用户通过完成AI对话、生成拜年文案、创建“元宝派”群组等任务获取抽奖机会，分享给微信好友可额外获得次数。活动首日，元宝下载量就登顶苹果应用商店免费榜，元宝日活跃用户突破5000万，主会场累计抽奖超36亿次，AI创作任务完成量超10亿次。腾讯的核心优势是12亿微信月活构成的社交关系网。当AI交互沉淀为社交关系的一部分，就形成了强大的网络效应，这是其他平台难以企及的。从资本开支分摊角度，腾讯的社交生态提供了

独特的成本优势。元宝派无需从零构建用户体系，直接继承微信的社交图谱；通过微信内的红包分享就能实现病毒式传播，虽然只给了元宝三天窗口期，也是自家人独有的待遇了。这种“内生式增长”让元宝能以较低边际成本获取海量用户。虽然腾讯也面临 AI 实用性的挑战。与阿里完整的电商、支付、物流体系相比，腾讯在实物交易场景的积累相对薄弱。元宝虽然能深度索引微信公众号内容，在聊天中解析文件，但要实现更多功能，仍需依赖与合作伙伴的生态协同。但腾讯并不在意于此，因为其拥有极其庞大的广告、游戏业务，有的是变现场景。更何况微信恐惧的用户基数 \* 使用时长，这次“火力试探”

无论结果如何，都会让其他大厂如芒在背，它就像潜伏在水下的巨鳄，只要赢一次，就能施展“死亡翻滚”，令对手招架不住。字节跳动则选择了一条差异化路径：不直接比拼红包金额，而是通过央视春晚独家 AI 云合作，用科技礼包展示技术实力。除夕当晚，豆包配合春晚直播开启三轮抽奖，送出包括宇树机器人、拓竹 3D 打印机、大疆无人机、奥迪 / 奔驰电车使用权在内的 10

万份科技好礼。同时，字节新一代视频生成模型 Seedance 2.0 深度参与节目制作，在《贺花神》《驭风歌》等节目中实时渲染符合东方美学的水墨背景。字节的打法是“技术展示”

，服务其内容生态以及作为云计算入口。在一众 AI APP 里，豆包用户规模领先（MAU 超 2.3 亿，除夕互动 19 亿次），用户可以用豆包写文案、生成视频，是字节内容生态的重要一环，在浅度用户市场，更已成为日常陪聊陪伴。这种定位在资本开支分摊上呈现双重性。一方面，内容创作场景的用户粘性较高，付费意愿相对明确，Seedance 2.0

一旦成为创作者的刚需，订阅模式就能转化为源源不断的变现。另一方面，无论是 Seedance 2.0 的高算力消耗，还是豆包的日常陪聊都需要算力支撑，这意味着字节在算力层面还需要更大投入。但字节应该是早有准备，毕竟短视频自身就有庞大的算力、存储需求，字节在这两方面的投入可谓不计成本。抖音 6 亿日活不但为豆包提供了天然的导流渠道，其强大的广告、电商变现能力，足以支撑未来的商业化，而火山引擎的算力平台已能支撑春晚级别的并发需求。豆包需要扩大更大的用户基数，为字节拿到一张 AI 超级入口入场券。从长远看，豆包会有两条并行不悖的商业化路径，一是打通抖音的电商、广告，构建商业闭环；二是继续深耕内容赛道，创作工具分层商业化。AI 竞争进入规模与变现并重时代要评判这场红包大战的最大赢家，需要回到最初的问题：谁最有效地将红包投入转化为用户规模，并构建了可持续分摊资本开支的商业闭环？千问位列 app store 免费榜第二名，净增 5100

万用户，实现了从“意图理解”到“服务执行”的完整链路，将 AI 能力直接转化为交易价值。这种闭环不仅分摊了 AI 的资本开支，更为后续更高价值的 AI 服务（金融、医疗、政务）奠定了基础。腾讯的社交生态为元宝提供了独特的成本优势，元宝无需独立获客体系，通过微信自然

## WhatsApp 网页版：快速对接，随时高效畅聊，开启沟通新纪元

在数字化时代，沟通方式日新月异，而 WhatsApp 作为全球最受欢迎的即时通讯应用之一，其网页版的推出无疑为用户带来了极大的便利。如今，无论是商务沟通还是日常生活交流，WhatsApp 网页版都能实现快速对接，随时高效畅聊，为人们的生活和工作带来全新的体验。WhatsApp 网页版是基于用户手机应用的数据同步，用户只需在电脑上打开浏览器，输入手机号码，通过手机验证码登录，即可在电脑上同步手机上的聊天记录，实现随时随地高效畅聊。以下是 WhatsApp 网页版带来的几大优势：1. **\*\*快速对接，无缝衔接\*\***：WhatsApp 网页版与手机应用同步，用户无需担心消息错失。在电脑上登

---

录网页版后，手机和电脑上的聊天记录实时更新，确保用户不会错过任何重要信息。

- \*\*高效办公，提升效率\*\***：对于商务人士来说，WhatsApp网页版无疑是一款提升工作效率的神器。在电脑上处理邮件、会议等事务时，可以随时通过网页版接收和回复WhatsApp消息，避免频繁切换设备，提高工作效率。
- \*\*随时随地，畅享沟通\*\***：无论身处何地，只要有一台电脑和网络，就可以通过WhatsApp网页版与亲朋好友保持联系。无论是工作上的沟通还是生活中的交流，都能随时高效畅聊。
- \*\*隐私保护，安全可靠\*\***：WhatsApp网页版继承了手机应用的安全特性，采用端到端加密技术，确保用户聊天内容的安全性和隐私性。用户无需担心信息泄露，可以放心使用。
- \*\*界面简洁，操作便捷\*\***：WhatsApp网页版界面简洁，操作便捷，用户可以轻松上手。在电脑上查看聊天记录、发送消息、分享文件等功能一应俱全，让沟通变得更加轻松愉快。

当然，WhatsApp网页版也有一些需要注意的地方：

- \*\*网络环境\*\***：使用WhatsApp网页版需要稳定的网络环境，否则可能会出现延迟或无法登录的情况。
- \*\*兼容性\*\***：虽然WhatsApp网页版在大多数浏览器上都能正常使用，但部分老旧浏览器可能存在兼容性问题。
- \*\*功能限制\*\***：相较于手机应用，WhatsApp网页版在功能上存在一定的限制，例如无法直接拨打视频电话。

总之，WhatsApp网页版作为一款强大的即时通讯工具，为用户带来了快速对接、随时高效畅聊的便捷体验。在数字化时代，WhatsApp网页版必将成为人们沟通的新纪元，助力我们更好地连接生活、工作与人际交往。

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 《免费特码必中公式规律》](#) | [《最准一码必中必中公式入口》](#) | [《官方三肖六码大全》](#)  
| [《2025澳门三肖三码公式规律开奖》](#) | [《2025公式规律公式规律开奖》](#) |  
[《长期正版挂牌必中公式大全》](#) | [《长期资料大全必中公式开奖》](#)

[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