
[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：20260404 00:15:34

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 | 超前实验室 2026

年开年，大模型领域的资本棋局，落子声陡然密集。近日，向来低调的阶跃星辰被曝正在筹备赴港 IPO，计划募资约 5 亿美元。更引人注目的是，就在一个月前，这家公司刚刚完成了超 50 亿元人民币的 B+ 轮融资，一举刷新了过去十二个月中国大模型赛道的单笔融资纪录。几乎在同一时间窗口，智谱 AI 与 MiniMax 在 1 月初的一周内相继登陆港交所。前者戴上 "全球大模型第一股" 的桂冠，募资约 43 亿港元，风光无两；后者则以 "全球化 AGI 第一股" 之名，筹集了 55.4 亿港元。而就在 2025 年的最后一天，月之暗面宣布完成了 5 亿美元的新一轮融资，在资本寒冬中继续展示着强大的吸金能力。如果将时间线再拉长，你会看到，零一万物与百川智能在公开的融资记录上陷入了漫长的静默期，两者不约而同地转向了更具体、更务实的业务纵深地带。曾经被资本与媒体共同冠以 "AI 六小虎" 之名、承载着中国 AGI 创业梦想的六家明星公司，其发展轨迹与叙事逻辑，在 2025 年至 2026 年的这个交界点上，已经无法再用同一个标签来粗暴概括。无论是上市钟声还是寒冬独舞，抑或失意者的战略收缩，这些碎片共同拼贴出一幅行业分化急剧加速的图景。喧嚣了三年的大模型创业浪潮，经历了一场残酷的期末大考，产业竞争的核心逻辑，已从早期的 "模型能力赛"，全面转向更为残酷、现实的 "生态卡位战"。昔日同一个牌桌上的玩家，如今走向了泾渭分明的赛道。昔日的 "六小虎"，AGI 集体梦碎如果把时间倒回 2023 年，几乎所有明星创业公司都在讲述同一个激动人心的故事：做出最强大的通用人工智能 (AGI) 基座模型，成为中国的 OpenAI！然而，高昂的算力成本、巨头的全面碾压、以及商业化落地迟迟无法打开的困局，迫使每一位玩家必须回答一个更现实的问题：你到底靠啥活下去？训练千亿乃至万亿参数的基础模型，是一场极其昂贵的燃烧竞赛，一次大规模预训练的 "点火" 成本，就可能高达数千万美元。对于尚未形成稳定现金流的创业公司而言，无疑是烧钱豪赌。而压垮骆驼的最后一根稻草，来自于 DeepSeek 的横空出世，TA 用白菜价的训练成本实现了性能的吊打，好比 AI 领域的寒门贵子，一夜之间，打了所有玩家的脸。珠玉在前，其他公司继续投入巨资自研通用基座模型的战略意义与商业价值，遭到了前所未有的质疑。与此同时，另一个维度的碾压也在同步发生，在面向消费者的 C 端战场，豆包、元宝、千问们依托母体庞大的流量与生态优势，迅速构筑起几乎难以逾越的用户规模与场景壁垒。创业公司想要在纯 C 端应用上杀出重围，难度堪比登天。在 DeepSeek 的 "技术掀桌" 与互联网巨头的 "流量碾压" 双重夹击之下，关于 "纯通用大模型创业" 的单一梦想，其现实基础开始加速瓦解。投资人的热情迅速退潮，转而追问极其现实的三连暴击：你的商业模式到底是什么？你的护城河在哪里？你如何在不依赖无限输血的情况下自己活下去？这也恰恰解释了为何阶跃星辰能逆势拿下超 50 亿融资，在投资人眼中，它的 "AI+ 终端" 模式描绘了一个令人兴奋的新故事，不单纯依赖软件订阅，而是通过与手机、汽车等海量硬件终端深度捆绑，参与到硬件产品的价值分配中，甚至未来能形成 "终端卖得越多，模型用得越广，数据飞轮转得越快" 的正向循环。这个故事既有产业互联网的味道，又踩准了万物智能化的时代脉搏，因此吸引了多方资本的联手重注。正是资本市场 "只愿意坐在宝马上笑" 的现实与无情，驱动着昔日的 "六小虎"

走向了完全不同的战略选择。六小虎的路径分野：四条干道，四种活法如果我们抛开 "六小虎" 这个过时的集体标签，转而审视它们各自选择的商业化路径，会发现它们已然清晰地走上了四条不同的主干道。第一条路，是走进会议室的 "企业服务商"，代表是智谱 AI。其他人还在为如何取悦海量 C 端用户而头疼时，智谱选择了一条更 "重" 但可能更 "稳"

的路：深耕企业和政府大客户。它的商业模式非常清晰，就是 MaaS，将自己打磨多年的千亿参数 GLM 大模型，打包成一整套行业解决方案，卖给银行、央企、地方政府等 "大甲方"

。这意味着它主动避开了与巨头在 C 端流量上的正面消耗战，转而依靠对行业需求的理解、稳定的项

目交付能力以及可靠的服务体系来构建壁垒。这条路门槛极高，需要深厚的客户关系积淀和强大的 To B 服务基因，但一旦建立信任，订单和现金流都相对可观且稳定。智谱的上市，可以看作是对这条 "To B 苦行" 路径的阶段性的肯定。第二条路，在 To C 红海中寻找差异化的产品经理，以 MiniMax 和月之暗面为代表，但两者侧重点已然不同。MiniMax 将重心大胆押注在海外消费市场：既然国内 C 端市场已是红海一片且巨头林立，那就跳出包围圈，去全球市场寻找新蓝海！它通过轻量化的模型和充满趣味性、人性化的交互体验来吸引全球用户，走的是经典的互联网产品付费订阅路线，不过，如何在一个文化多元、竞争同样激烈的全球市场，完成从 "流量" 到 "留存" 再到 "持续盈利" 的完整闭环，是它必须解答的难题。而月之暗面则选择了在国内市场与巨头周旋，做深耕技术的老极客。面对 DeepSeek 带来的冲击，其一度暂停了激进的流量投放，将资源集中回到底层技术的突破上，最终推出了获得市场好评的 K2 模型。它的路径更像一个技术极客，相信最终胜出还是要靠模型能力的 "硬核" 实力，在巨头林立的缝隙中，用顶尖技术赢得特定用户群体的忠诚。第三条路，软硬一体化的 "生态赋能者"，阶跃星辰是这条路上的孤勇探索者。与大多数同行聚焦于纯软件和云服务不同，阶跃星辰从成立之初就将目光投向了物理世界的智能终端。它的故事不是 "成为下一个 OpenAI"，而是 "成为 AI 时代的英特尔或高通"，致力于将大模型能力深度嵌入到手机、汽车、IoT 设备等亿万级硬件中，成为智能终端的核心 "大脑" 组件。这一战略选择，在其核心团队构成上就体现得淋漓尽致：董事长印奇来自旷视科技，拥有将计算机视觉算法大规模落地到手机、安防等硬件的完整经验；CTO 则曾主导建设国内顶尖的 AI 基础设施。其商业化逻辑也随之彻底改变：收入不再单纯依赖于 API 调用次数，而是与 OPPO、荣耀等头部手机厂商深度绑定，将模型作为系统级能力预装进手机，目前总装机量已超过 4200 万台；在汽车领域，它与头部智能驾驶方案商协同，目标是在 2026 年让模型上车超过 100 万辆。这意味着它的命运与智能硬件产业的繁荣深度捆绑，走上了一条周期更长、壁垒更高、也更 "重" 的产业之路。第四条路，聚焦垂直赛道的 "行业专家"，零一万物与百川智能是这一方向的代表。在评估了持续投入通用大模型 "军备竞赛" 的巨大风险与不确定性后，它们选择了战略收缩与聚焦转型。零一万物解散了庞大的预训练团队，将重心全面转向为企业提供深度定制的行业大模型和 Agent 解决方案，本质上转型为一家深度 To B 的技术服务商。百川智能则明确了 "百小应、AI 儿科、AI 全科、精准医疗" 等聚焦方向，尤其是医疗领域，试图将 AI 能力与专业的医学知识图谱深度结合，解决诊断辅助、健康管理等具体痛点。这条路径的逻辑在于：承认在通用能力上或许无法匹敌顶尖玩家，但在某个垂直行业里，通过 "AI+ 行业知识" 的深度融合，可以解决更具体、更刚需、更高价值的问题，从而建立起深厚的专业壁垒。在这类强监管、高专业门槛的领域，可能生长出比通用模型公司利润率更高、用户粘性更强、护城河更深的 "垂直小巨头"。无论如何，六小虎都清醒地承认了 "赢家通吃" 的基座模型战场格局已初步奠定，也甘心以退为进，在特定领域实现深度渗透、解决真实问题、并创造不可替代的商业价值来衡量。毕竟，行业既需要攀登基座珠峰的探险家，也离不开在垂直深谷中精耕细作的玩家。未来的 AI 巨头，未必诞生于 "通才"，更可能崛起于 "专才"。后六小虎时代，行业再分化基于当前清晰的生态位分化，我们可以大胆推演未来 2-3 年中国大模型产业可能收敛的终局格局，那就是 "金字塔结构"：顶层是超级玩家，由少数统治级开源基座打造，如 DeepSeek，提供基础 AI 能力，创业公司已难介入。中层是 "垂直王国" 与 "新入口"。智谱、MiniMax、零一万物与百川智能在此扎根，依靠行业深度或产品差异建立壁垒。阶跃星辰则押注 "AI+ 终端"，试图通过嵌入手机、汽车成为下一代交互入口，展开 "升维竞争"。底层是蓬勃的 "AI 广阔天地"，将催生无数解决具体场景的应用与智能体，成为创新最活跃的土壤。在这一格局下，复杂的竞合关系或取代简单的对抗，超级玩家可能向下渗透，推出自有的垂直应用，与中层的 "垂类玩家" 产生竞争。不同的 "垂直玩家" 可能为了对抗巨头或获取议价权而形成联盟。"物理世界新入口" 的玩家，如阶跃，将成为硬件厂商争相合作或警惕的对象。最大的变数，仍在于技术范式的颠覆性创新，是否会有新的范式级技术打破现有生态位划分，犹未可知。至此，"六小虎" 作为一个整体符号的历史使命已经完成，如今大家正分头奔赴各自的战场，去回答一个最终极的问题：在巨头降维打击的时代，创业公司该如何找到属于自己的广阔天地，并牢牢卡死生态位？答案，或许就藏在六小虎截然不同、却同样充满挑战的路径之中。

WhatsApp网页版全新升级：二维码配对聊天，扫码快速登录，便捷沟通从此开启。

随着移动互联网的飞速发展，即时通讯工具已经成为人们日常生活中不可或缺的一部分。WhatsApp作为全球最受欢迎的通讯应用之一，其网页版功能的升级无疑为用户带来了极大的便利。近日，WhatsApp网页版推出了全新功能——二维码配对聊天，用户只需扫描二维码即可快速登录，实现随时随地畅快沟通。WhatsApp网页版二维码配对聊天的功能，旨在让用户在电脑端也能享受到与手机端相同的便捷沟通体验。以下是该功能的详细解读：### 1.

二维码配对，轻松登录 以往，用户在电脑端登录WhatsApp网页版需要输入手机号码和验证码，操作相对繁琐。而如今，通过二维码配对，用户只需在手机端打开WhatsApp应用，点击网页版登录按钮，即可生成一个独特的二维码。随后，用户只需将二维码对准电脑屏幕上的扫描框，即可快速完成登录。整个过程无需输入任何信息，操作简单快捷。### 2. **界面优化，体验更佳** 除了二维码配对功能外，WhatsApp网页版还对界面进行了优化。新的界面更加简洁美观，功能布局更加合理，使得用户在使用过程中能够更加轻松地找到所需功能。此外，网页版还支持多窗口操作，用户可以同时打开多个聊天窗口，方便查看和管理多个聊天群组。### 3.

数据同步，无缝衔接 WhatsApp网页版与手机端的数据同步功能也得到了进一步加强。用户在电脑端发送的消息、接收的图片、视频等，都会实时同步到手机端。这意味着，用户无论在电脑还是手机上，都能享受到无缝衔接的沟通体验。### 4. **隐私保护，安全可靠** WhatsApp一直以其强大的隐私保护功能而受到用户青睐。网页版同样继承了这一特点，确保用户在电脑端聊天过程中的隐私安全。此外，WhatsApp网页版还采用了加密技术，确保用户数据传输过程中的安全可靠。### 5. **适用场景广泛** WhatsApp网页版二维码配对聊天的功能，不仅适用于个人用户，还适用于企业、团队等场景。企业员工可以通过网页版进行高效沟通，团队协作更加便捷。同时，这一功能也方便了家庭、朋友之间的远程交流。总之，WhatsApp网页版二维码配对聊天的功能，为用户带来了前所未有的便捷沟通体验。随着这一功能的普及，相信会有越来越多的用户选择在电脑端使用Wha

tsApp , 畅享随时随地、轻松便捷的沟通时光。

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](#) | [《长期凤凰网推荐推荐》](#) | [《官方一码必中下载》](#) | [《2025三肖必中特免费资料查询》](#)
| [《2026免费资料精选预测公开导航》](#) | [《最新三码必中公式规律开奖》](#) |
[《2025平特一肖公式规律内容》](#) | [《官方精准四码精准推荐下载》](#)

[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](#) |

[京公网安备 11000002002046号](#)

| [互联网宗教信息服务许可证京\(2022\)0000057](#)
