
[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

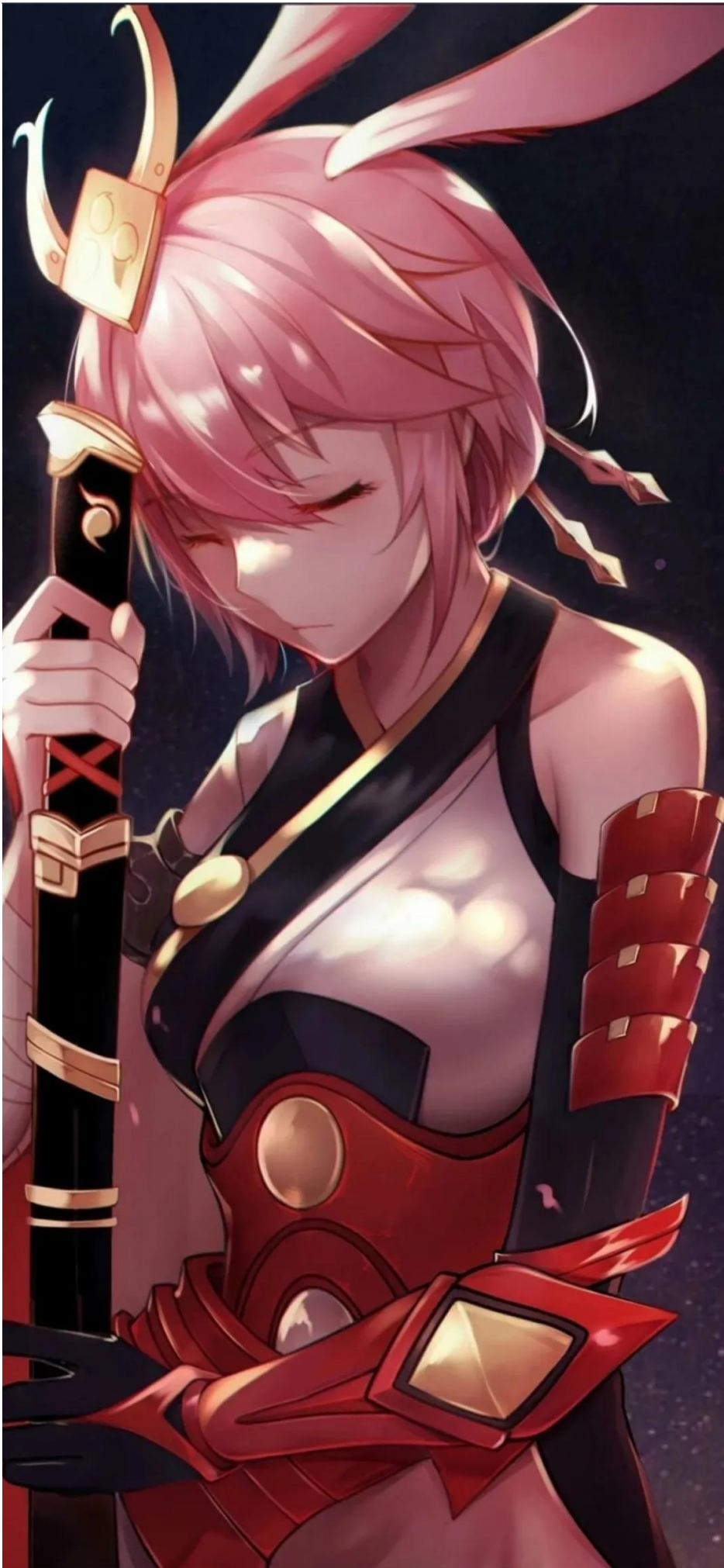
■ 我的作品

■ 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 16:39:50

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：扫码授权，随时随地在线畅享沟通

随着移动互联网的快速发展，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。近日，WhatsApp 网页版正式上线，用户只需简单扫码授权，即可随时随地在线畅享沟通，让信息传递更加便捷高效。WhatsApp 网页版是 WhatsApp 官方推出的全新功能，旨在让用户在电脑端也能轻松享受 WhatsApp 的便捷沟通体验。用户只需在电脑浏览器中输入 WhatsApp 网页版的网址，即可进入网

页版界面。与传统手机版相比，WhatsApp网页版在界面设计上更加简洁，操作也更加便捷。为了使用WhatsApp网页版，用户需要进行扫码授权。首先，用户需要在电脑端打开WhatsApp网页版，然后打开手机上的WhatsApp应用。在手机端，找到“设置”菜单，点击“WhatsApp Web”，随后扫描电脑端显示的二维码。扫描成功后，手机端会自动连接到电脑端的WhatsApp网页版，用户即可在电脑上收发消息、拨打电话、发送图片和视频等。扫码授权是WhatsApp网页版的一大亮点，它不仅简化了登录流程，还提高了安全性。以往，用户需要在电脑端输入手机号码和验证码进行登录，而扫码授权则避免了这一繁琐步骤。同时，扫码授权还能有效防止他人非法登录用户账号，保护用户隐私。WhatsApp网页版支持多种设备登录，用户可以在多台电脑上登录同一账号，实现跨设备沟通。这对于经常使用多台电脑的用户来说，无疑是一个极大的便利。此外，WhatsApp网页版还支持消息同步功能，用户在手机端收发的消息，会自动同步到电脑端，确保用户不会错过任何重要信息。

除了扫码授权，WhatsApp网页版还具备以下特点：

1. 支持多平台登录：用户可以在Windows、MacOS、Linux等操作系统上使用WhatsApp网页版。
2. 支持视频和语音通话：用户可以在电脑端进行视频和语音通话，与好友实时沟通。
3. 支持文件传输：用户可以在电脑端发送和接收文件，如图片、视频、音频等。
4. 支持消息搜索：用户可以在电脑端搜索历史消息，快速找到所需信息。
- 5.

支持消息标记：用户可以对重要消息进行标记，方便后续查阅。总之，WhatsApp网页版的上线，为用户带来了全新的沟通体验。扫码授权、随时随地在线畅享沟通，让WhatsApp网页版成为一款实用、便捷的即时通讯工具。在移动互联网时代，WhatsApp网页版无疑将成为人们沟通的重要方式之一。让我们共同期待WhatsApp网页版在未来带来更多惊喜和便利。

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《最准免费资料大全公式规律大全》](#) | [《网红开奖记录必中公式入口》](#) | [《2025必中三肖预测公开入口》](#) | [《长期管家婆资料推荐》](#) | [《2026特码预测预测公开大全网》](#) | [《最准开奖记录预测公开结果》](#) | [《新版特码必中公式规律查询》](#)

[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](#) |

| 互联网宗教信息服务许可证 京（2022）000057