

騰訊元寶致歉背後 大廠又「打起來了」

在DeepSeek火爆後，流量盛宴中的第一批受益者已經出現了。

3月3日晚，騰訊元寶作為騰訊旗下AI助手，在中國區蘋果應用商店免費App下載排行榜上的排名超過DeepSeek，升至榜首。在2月18日接入DeepSeek-R1模型後，騰訊元寶從「小透明」到登頂，只用了不足20天。

但「桂冠」戴得並不輕鬆。因為用戶協議中的條款引發爭議，3月5日，騰訊元寶專門開通微博對上述用戶協議致歉，騰訊公關總監張軍也轉發致歉。騰訊元寶表示，最新版本已增加數據管理功能，新增了體驗優化開關，且默認是關閉的。

1月20日，DeepSeek發佈大模型DeepSeek-R1，除了高性價比和高質量的推理能力，DeepSeek的免費開源，更顛覆了大模型的主流遊戲規則。隨後國內大廠加速擁抱大模型。百度、騰訊、字節跳動、阿里巴巴、京東等大公司，均已在自家體系中融入了DeepSeek。

DeepSeek讓AI平權背後，新一輪流量機遇到來，在互聯網流量瓶頸的背景下，大廠們加速佈局，試圖在流量入口和用戶競爭中佔據先機。

大廠的重視還體現在砸錢上。此前Kimi等曾靠砸錢投流，衝上App Store免費榜第

一。但燒錢策略只可用一時，「燒」來的用戶增長，能存留下來多少？燒錢過後，如何把增長的用戶留下來，是接下來大廠們要長期面對的問題。

從「小透明」到「頂流」

在騰訊位於深圳的部分辦公樓內，廁所區域近期張貼上了騰訊元寶的招聘啟事，歡迎員工內部轉崗加入。3月4日，一位接近騰訊元寶的人士在接受採訪時提及了這一細節，從側面反映出這一AI應用當下的熱度。

騰訊元寶是騰訊基於自研的混元大模型推出的AI助手應用，在2024年5月30日上線。在此之前，市面上早已出現了百度的文心一言、月之暗面的Kimi、字節跳動的豆包、阿里巴巴的通義千問等ToC（面向消費者）應用。

騰訊元寶面對的競爭環境也異常激烈。2024年，豆包和Kimi進行了強有力的流量投放。字節憑借抖音、今日頭條、西瓜視頻等龐大的流量引擎，為豆包帶來了用戶量的迅猛增長。據統計，2024年年初，豆包的月活躍用戶量（MAU）不足200萬，但到了11月，其MAU已飆升至5998萬，僅次於ChatGPT，位居全球第二，國內第一。據媒體報道，自2024年3月起，Kimi每月的廣告投放都在上千萬級別，到了當年10月，投入增至2億元。

App Store 所有 App 排行榜

1 DeepSeek - AI 智能助手
AI 智能对话助手，搜索... 打开

2 腾讯元宝-DeepSeek R1 联网识图满血版
DeepSeek+ 腾讯混元，... 打开

3 豆包 - 字节跳动旗下 AI 助手
AI 全智能聊天对话问答... 打开

相比之下，很長一段時間，騰訊元寶只是一個「小透明」。第三方互聯網大數據平台QuestMobile數據顯示，截至2024年12月，元寶App端MAU僅有291萬，豆包、Kimi的月活用戶分別為7523萬、2101萬。另一家數據公司Xsignal（奇異因子）提供的最新數據顯示，截至2025年1月末，DeepSeek的MAU高達8472萬，騰訊元寶排名第27，MAU大約在120萬。

但這在一定程度上也成了騰訊承接這次紅利的優勢。Xsignal（奇異因子）創始人劉震向坦言，接入DeepSeek，企業可以吃到溢出的流量紅利，但這個動作也會在市場形成自研大模型不如DeepSeek的認知，會很傷害自己大模型的品牌。所以在過去一個月中，百度、字節跳動面對是否接入DeepSeek，一度處境尷尬。

上述接近騰訊元寶的人士向分析，騰訊的大模型產品之前做得沒有那麼突出，接入DeepSeek的包袱也最輕，「而且騰訊最核心的就是產品文化，只要應用產品好用就行」。他透露，在此之前，騰訊內部「苦創新久矣」，一直在等待新產品，此次遇到AI應用的機遇，更願意舉集團之力來推廣。

2月15日，微信搜索開始灰度測試「AI搜索」功能，接入DeepSeek-R1模型。3天後，微信官方發文稱，因資源緊張，AI搜索不穩定，開始將用戶導流給騰訊元寶。

隨後騰訊元寶開啟了密集的投放模式。QQ、微信生活服務「九宮格」、騰訊視頻、騰訊音樂等騰訊內部平台，紛紛為騰訊元寶提供了流量曝光。在抖音、B站、知乎等外部主流平台上，也能頻繁看到騰訊元寶的廣告。據《財經天下週刊》引用AppGrowing平台數據，截至2月27日，騰訊元寶在27天內累計投放金額達2.81億元，其中大部分投放集中在2月13日之後。

「大家都在接 DeepSeek 的流量，誰的外部支持越好，誰就更加受益。」北京一家創投機構的AI投資人在接受採訪時分析，騰訊為 DeepSeek 提供的內容搜索接口，明顯比 DeepSeek 官方的要準確和優質，所以有效保證了輸出結果的質量，這也是它最後出圈的原因之一。

但在劉震看來，當下騰訊元寶積極發力，大廠間在AI應用賽道的競賽才剛拉開帷幕。App下載量在業內看來只是一個宏觀的參考指標，只是說明公司正大力為產品引流，促使下載量增長。但要評判一款AI應用的真實實力，還得依據MAU、留存率、日均使用時長等指標。「當前狀況只是階段性結果，競爭格局尚未塵埃落定。」

焦慮等待「超級應用」
「DeepSeek目前的貢獻之一，是讓AI應用從創新階段的小眾產業，進入到技術普及階段的大眾產業，所以大廠發力是必然的。」劉震對說。

MAU超過1億，是業內評價一款App是否有超級應用潛力的重要指標之一。劉震關注全球AI應用的數據，並多次接觸國內頭部大廠的AI團隊，他提到，在2025年之前，中國AI應用的頭部App豆包的MAU最高只有八千多萬，排名前50的應用中，後面20多個的MAU只有幾十萬——這意味著，AI應用在中國，還只是一個創新階段的小眾產業。「這或許也是騰訊此前不著急全力推AI ToC應用的原因，這樣的用戶數對於中國市場來說，

還是一個很小的量，沒有什麼好的商業模式。」

而在DeepSeek-R1發佈後，DeepSeek在7天完成1億用戶增長，而且幾乎沒有任何廣告投放。Xsignal的統計數據顯示，截至2025年1月末，DeepSeek應用在Web端和App端的MAU成功突破1億大關，順利跨過關鍵拐點，展現出強大的市場競爭力與用戶吸引力。

一位熟悉百度搜索的業內人士在接受採訪時指出，大廠重新思考AI應用更重要的原因在於，DeepSeek開源，顛覆了大模型舊有的商業模式。

此前，全球大模型廠商大多通過自研閉源大模型，建立技術壁壘，通過調用API收費。但DeepSeek開源後，領先的大模型能力成了像「水電」一樣的基礎能力，廠商的壁壘大大削弱，需要快速轉變，尋求一種新的業務入口。「這個其實是業內都很頭疼以及都在渴求的問題，即大模型如何做到真正的商業化。」他坦言。

在DeepSeek的裹挾下，大廠不得不被動改變大模型策略。「DeepSeek又免費，效果又比你好，你不接，大家都去用別人的大模型，自己就『死』了。」上述熟悉百度搜索的業內人士說。

2月以來，除了騰訊元寶，騰訊旗下十多個產品矩陣式接入DeepSeek，涵蓋騰訊文檔、QQ瀏覽器、騰訊地圖等高頻場景。

百度也很快做出調整。百度董事長李彥宏一直是閉源的忠實支持者，但百度近期也宣佈，文心一言將全部免費使用，文心大模型將在6月開源。百度生成式AI產品百度文小言、百度搜索隨後也宣佈接入DeepSeek。字節跳動旗下的飛書、火山引擎、悟空瀏覽器相繼接入DeepSeek。

另一個變化，便是大廠開始在AI ToC應用領域尋找機會。今年2月，李彥宏在迪拜舉辦的世界政府峰會上公開提到，整個世界目前都在焦急地尋找這樣的超級App。「在ToC（面向消費者）領域，我們還沒有看到所謂的超級應用，就像移動互聯網時代或社交媒體那樣，擁有數億日活躍用戶，且人們每天在某個應用上花費兩個小時。」



晚飯後，菲妮發覺，早上被紅螞蟻叮咬的那小不點更加紅腫了，再次搽了清涼油也無濟於事，蓮子說：「沒聽說過紅螞蟻會咬死人」的話，才讓她聽之任之，但覺得此地是不宜居。又停電了，在燭光下，菲妮把明日要送達的五封信一一父親致鄧伯；佳希和方美的父母寫給女兒的信；晉瑤父親致大妹妹的信；阮先生致林子民的信拿給蓮子看；並請她在大地圖上，指出了他們所在的位置，在小圖上作下標注。

蓮子左手拿著蠟燭，右手拿著一根可伸縮的天線，像老師講課似地給菲妮上了一節地理課。原來，大馬尼拉是由12個自治區組成的，她們所在的計順市是最大的，處於大市的中上部；大馬尼拉有一條呈半圓形的厄沙大道，貫穿著幾個主要的城市，交通工具主要是大巴；還有一條大致由北向南，到了馬尼拉，又和海邊大道平行的電車道，是不塞車的交通路線，和穿梭在大街小巷的的集尼車，一起構成了岷市的公共交通網。

菲妮把蓮子講的大馬尼拉的外線和厄沙大道用彩筆勾勒了出來，驚訝地發現竟像一個面向著太平洋的土著人頭；而厄沙大道，則像是掛在人耳朵上的一個缺角大耳環，電車線路是耳環內，以馬尼拉為中心的兩條射線，一條往北偏東，一條往南，與海濱大道平行。

經菲妮一講，蓮子也覺得很像。接下來，她在小圖上一一標出了將要送達的五封信的大概位置，並且說：「除方美住在大岷區西北部的布拉幹省約20多公里處的鄉村外，其餘的都在市內。佳希在花園口附近，鄧伯則靠近倫禮公園；林子民先生的住處最為熟悉了，離「聖希中學」很近，同菲律賓首富的住宅相鄰。他可是位名人啊，常在報紙上看到他的大名，和榮任要職的紅榜，沒想到能有機會結識他這樣成功人士；阮先生在信中把你的詩作得過全國一等獎的事告訴他了，讓他知道你的不凡之處。菲妮還拿出了幾張阮先生寫的書法和一篇憶文，準備一起送給他看；而最神秘的地方是瑤姑的住家了，聽同事說，青山區已是有錢人的代名詞了，可這個常青區，更是處隱性富豪的聚集區，去過那裡的老師說，車道寬，住宅大，植被茂密，都有前庭後院，每一座豪宅都讓人感到綠樹成蔭；黃行長告訴他妹妹，你和晉瑤親如姐妹，已把你視為家人了，如果有求於她，應該會真心相待。」

聽了蓮子的娓娓道來，菲妮對明日的



送信路線、方位瞭然於心，喜歡看地圖，事先做功課，明日再按圖索驥的習慣，使她對走過的路和做過的事，往往記憶猶新。

菲妮和蓮子談起了，即將拜訪的方美和佳希，都是美女，且各具風韻。但很奇怪的是，同住在東街，且直線距離不超過400米，卻從未見過面，而是到了這異國他鄉，才持著其父母寫的家書來相識，可謂「有緣千里來相會」啊。問蓮子的看法，她很有體會似地說：「華裔男和大陸女的結合，往往因為語言的差別，生活習慣的不同，教育背景的迥異，三觀的不同，加上有的門不當戶不對，而難以融合和影響了感情的持續性發展，還沒聽到一對美滿幸福的。」蓮子的分析，菲妮覺得她說得很透徹，畢竟在菲律賓浸染了八年，能夠透過現象看本質了。

當年輪在語拙上的蓮子，今日今時已是說了一口流利的「大家樂」（菲語了），一門心思在求財的道路上勤儉地耕耘著；當老師、督學生、幫看店和到報館裡打字……一步一個腳印地在異國他鄉奮鬥和攢錢。

第八章送信

3月24日，菲妮自泉州帶來的四封家書和兩封致友信。

(〇五二)

