

2026 AI入口争夺战打响第一枪 互联网大厂火拼两大核心维度

证券时报记者 聂英好

阿里近日发布的最新版千问APP,支持人工智能(AI)点外卖、订机票、订酒店等功能,全面接入阿里生态,实现AI办事闭环,打响了2026年AI入口争夺战第一枪。从“聊天交互”到“办事闭环”,AI正在

工具属性向超级入口演进,阿里、字节、腾讯及各大模型企业纷纷入局,一场关乎未来流量分发逻辑、商业生态格局的较量已然开启。业内专家分析,2026年是“通用AI入口元年”,AI对C端入口的争夺,本质上是“模型、流量、生态、数据”的综合比拼,未来AI入口者将得天下。

1 互联网大厂布局AI入口

近期,国内互联网公司纷纷加大AI应用产品的推广和入口竞争,其中阿里、字节、腾讯的“三国杀”尤为激烈。

以阿里最新推出的千问APP为例,该应用全面接入淘宝、支付宝、淘宝网购、飞猪、高德等阿里生态业务,在全球首次实现点外卖、买东西、订机票等AI购物功能,并向所有用户开放测试。千问APP不仅“对话”,而且能为用户“办事”,旨在打造最佳个人AI助手。

千问APP是阿里直接接入C端市场的关键一步,这意味着阿里的AI布局首次从B端与基础设施延伸到“终端入口”层级。2025年11月17日,阿里巴巴正式发布“千问”项目,进军AI to C市场,全面对标ChatGPT。据悉,千问APP默认搭载Qwen3大模型,用户可切换至阿里最强模型Qwen3-Max。

凭借通义千问大模型的性能背书与阿里生态的协同引流,千问APP实现了用户规模的快速增长。千问APP发布7天后,下载量超过1000万,刷新了ChatGPT、DeepSeek的纪录,成为增长最快的AI应用。

作为to C的AI应用,阿里的千问APP“对标”字节系的豆包。目前,字节跳动旗下的豆包日活已过亿。QuestMobile统计数据 displays,2025年9月豆包月活达到

1.72亿,超过DeepSeek,成为中国AI应用的头部;此外,豆包还是首个日活过亿的AI原生应用。

字节跳动基于其在内容与流量分发上的优势,推动“豆包”大模型与抖音电商及本地生活业务进行深度融合。目前来看,豆包正在逐步从单纯的“对话”功能拓展至“引导购物”功能。豆包于2025年10月完成重要功能升级,正式接入抖音商城。当用户提出消费相关问题时,豆包不再局限于提供文字建议,而是会推荐具体商品并引导跳转购买。不过,目前最新版本尚不支持在豆包APP内直接下单,仍需跳转抖音完成交易。

腾讯系的元宝在2024年5月上线,在2025年初DeepSeek开源后,元宝接入DeepSeek,同时腾讯在营销投流上大力投入,使得元宝用户量实现大幅增长。

值得关注的是,近期登陆港股的“国产大模型第一股”智谱亦对AI C端入口早有布局。早在2025年8月20日,智谱就发布了支持一句话点奶茶、订机票的首个手机Agent(智能体)AutoGLM2.0,能自动跳转帮用户操作、完成任务,并将智能体APP AutoGLM2.0上线应用商店,人人免费可用。智谱AutoGLM2.0的功能与阿里最新发布的千问APP具备同样的办事功能。



从“聊天交互”到“办事闭环”,AI正在从工具属性向超级入口演进,阿里、字节、腾讯等大厂及各类大模型企业纷纷入局,一场关乎未来流量分发逻辑、商业生态格局的较量已然开启。

时报财经图库/供图

2 AI入口背后争的是什么?

与传统互联网时代的入口争夺不同,当下AI C端入口的竞争逻辑早已从单纯的流量收割,转向“技术能力+生态资源+服务体验”的综合比拼,底层商业逻辑发生根本性重构。

“互联网大厂对AI入口的争夺,本质集中两大核心维度:一方面是对‘流量中枢迭代权’的抢占;另一方面是对‘数据与生态闭环构建权’的争夺,AI入口的价值远超传统入口,不仅是引流节点,更是用户行为数据的‘聚合器’。”一名长期关注互联网行业的研究人士向证券时报记者分析。

上述研究人士进一步指出,大厂争夺AI入口的终极目标,短期核心是抢占用户心智与规模,让用户形成“有需求问AI”的惯性;中期需转化为商业回报,通过AI入口赋能核心业务;长期目标则是掌控行业生态格局,建立技术与商业双壁垒,最终形成“超级入口主导+垂直玩家依附”的生态格局,掌控核心流量与数据话语权,将AI能力转化为可持续的盈利引擎与行业定价权。

快思慢想研究院院长、特邀评论员田丰指出,2026年是“通用AI入口元年”,即通用智能体解决人们的购物、娱乐、社交等生活需求,通过通用智能体来调用各种

APP、SaaS、Agent应用接口。

田丰在接受证券时报记者采访时表示,AI不仅是生产效率工具,而且还是连接所有软件、具身智能体的“导演”,互联网流量、Token流量都依赖“人工智能体”的“派单”,所以战略意义十分重大,一旦失守下一代AI入口,巨头可能会逐渐衰落,因为伴随DeepSeek、豆包、千问等超级AI智能体大量分流用户流量,这种人口切换速度可能是飞快的。

目前,阿里、字节、腾讯基于自身平台的特性,对AI C端应用的定位各有不同。田丰分析,阿里系千问APP力出一孔抢占“AI购物智能体入口”,旨在盘活后面海量的品牌商家与产品;字节系豆包携流量抢占“视频娱乐智能体入口”,多模态生成娱乐内容,后续可能会赋能抖商、抖店打造“本地生活智能体入口”,与阿里、美团、京东分庭抗礼;腾讯元宝则背靠微信熟人网络探索“社交智能体入口”,依赖腾讯云向“办公智能体”“个人知识智能体”延伸。

“从共同点来看,元宝、豆包、千问等原来都是统一在尝试取代搜索这件事,现在则是朝着综合服务型智能体布局。”田丰表示。

3 GEO概念崭露头角

当前,AI正在重塑用户入口形态,入口形态变化正在引发互联网流量分发机制的底层革命,业内认为,这或意味着传统的搜索引擎(SEO)时代正在终结、生成式引擎优化(GEO)时代正式开启。

GEO指的是生成式引擎优化技术,可以理解为给ChatGPT、豆包这类生成式AI做“内容适配优化”,核心是让内容被AI优先当作可靠来源,直接用在回答里,实现“零点击曝光”,而非仅在搜索结果里排前。

过去用户的搜索行为依赖“关键词匹配+点击链接+自行筛选”,而现在的AI搜索以自然语言为核心,用户只需提出问题,系统便能自动理解意图、聚合信息并生成唯一的结构化答案。这种交互路径的缩短直接导致了“零点击”趋势的常态化——用户停留在AI对话界面即可满足需求,不再需要跳转至原始网页。

国信证券研报称,这一变革催生了GEO的兴起,其本质是不再追求搜索排名,而是通过优化数据结构和权威性,争夺AI模型的“被引用率”和“答案占有率”。流量分发逻辑的改变,使得传统投放中介价值被压缩,而高质量内容源头的价值被放大。

2026年是AI应用从“生产力”向“变现力”转化的关键拐点,而GEO正是这一转化的核心引擎。近期,在AI营销GEO概念的催化下,AI应用板块行情迎来资金热捧,2025年12月31日—2026年1月14日,AI应用板块整体累计上涨21.91%,蓝色光标、易点天下、光云科技、值得买等概念股涨幅超100%,板块内超40只个股累计涨幅超20%。

尽管争夺超级入口“志在必得”,但AI应用商业化路径的探索仍处于迷茫期,各家互联网公司当前普遍以争夺用户、打磨用户体验为核心,暂未明确短期变现目标。

田丰指出,目前AI应用发展存在三大核心瓶颈:一是跨Agent(智能体)的标准一致接口,较难在竞争激烈的互联网巨头之间产生;二是AI应用之间调用与分佣关系,会产生多种付费模式,后续仍需明确责任归属;三是AI应用目前数据权限与安全风险问题尚待解决。

此外,技术瓶颈也是AI应用目前未能形成商业化闭环的痛点之一。田丰坦言,AI应用背后是模型和工作流驱动,技术门槛更高,不仅要做好产品体验,底层模型也需要持续迭代。各大厂的差异化布局与技术迭代,正推动AI从工具向超级入口加速演进。

延江股份拟收购甬强科技98.54%股权

证券时报记者 李映泉

1月18日晚间,延江股份(300658)披露重大资产重组预案,公司拟通过发行股份及支付现金的方式,向贺江奇等共28名交易对方购买甬强科技98.54%的股权,同时向公司实控人控制的厦门延盛及公司实控人之一谢继华发行股份募集配套资金。公司股票将于1月19日复牌。

此次交易前,延江股份主要从事一次性卫生用品面层材料的研发、生产和销售,产品为打孔无纺布、PE打孔膜、热风无纺布。甬强科技是一家专注于集成电路高端电子信息互连材料的研发、生产与销售的企业,核心产品包括高性能覆铜板

和半固化片等。此次交易完成后,公司业务将拓展至集成电路高端电子信息互连材料领域。

公告显示,甬强科技致力于成为高端集成电路互连材料的领军企业,经多年自主研发,已推出多款适用于AI算力、高速通信、先进封装、5G/6G应用、航空航天等场景的高端IC封装基板材料、高速高频覆铜板材料产品。甬强科技在宁波市北仑区集成电路产业聚集基地建有年产1000万平方米的高速高频和BT类基板电子信息互连材料的产能,并获评浙江省数字化车间、宁波市数字化车间等。

据介绍,甬强科技核心团队同产业链头部客户具有深厚的合作基础,形成了设

计、封装、系统、基板材料的闭环生态体系,直接客户包括胜宏科技、深南电路、沪士电子、生益电子、方正科技、广合科技、兴森科技、越亚半导体等,终端客户包括浪潮信息、中科曙光、新华三、中际旭创等。

公告称,本次交易完成后,延江股份业务将拓展至集成电路高端电子信息互连材料领域,积极进行集成电路高端电子信息互连材料行业的技术研究和前瞻布局,持续进行新技术、新产品的开发与应用,有利于加快上市公司战略转型,分享集成电路高端电子信息互连材料行业成长红利。

目前,国内高性能覆铜板行业正处于高速增长期,甬强科技占据一定的先发优势。但高性能覆铜板行业属于资本密集

型和人才密集型行业,同行业竞争对手通过上市融资构筑了较大的资本优势和品牌优势。本次交易完成后,甬强科技将依托上市公司平台建立起资本市场的直接融资渠道,补足资本短板,降低融资成本,为其后续的研发投入及全面产业布局提供资金保障。

延江股份还表示,公司近年来陆续在美国、新加坡、埃及、印度等地设立子公司,已经搭建起成熟的海外业务运营体系。公司主要客户包括宝洁等国际大客户。本次交易完成后,公司在服务国际大客户方面的丰富经验,成熟的生产体系、质量管理体系、海外市场经营经验等亦将为甬强科技的经营与发展提供重要支持。

在西贝计划关闭超百家门店曝光后,贾国龙和罗永浩的“论战”再受关注。

从行业角度看,多位餐饮公司高管对记者表示,近年来餐饮行业已处于“寒冬”之中,食材、人力、房租等刚性成本持续攀升,多重压力叠加下,餐饮业经营压力持续加大。

争议“预制菜”定义

日前,贾国龙在微博上发声称:“西贝要关102家门店,4000多名员工被迫失业,我仅仅在朋友圈里回复自己的朋友一声,压根都没在网上说话。结果罗永浩再次在微博上掀起巨浪,发长文再次一口咬定西贝是预制菜,让我和西贝员工遭到无数辱骂,让本已千疮百孔的西贝雪上加霜。”

对此,中国食品产业分析师朱丹蓬对证券时报记者表示,预制菜的核心争议在于行业、品牌方与消费端三方对其认知不统一,且缺乏明确统一的标准。在预制菜国家标准尚未出台的背景下,各方对预制菜的认知、理解与定义各不相同,这正是造成当前中国预制菜市场秩序较为混乱的根本原因。

16日晚间,“罗永浩的十字路口”以及“西贝贾国龙”两个账号均被禁言。罗永浩在朋友圈发文确认平台对其禁言15天,并将这一举措解读为“对我的保护”。他表示,个人不会再回应此事,相信跟预制菜透明化相关的法律法规也会尽快出台。

这场“论战”暂告一段落。

西贝将关店超过百家

1月15日,社交平台流传一份西贝内部会议资料及闭店清单,称西贝将一次性关闭全国102家门店,并涉及约4000多名员工;自2025年9月,西贝“预制菜”论战引发讨论后,没有一家门店盈利,截至目前,西贝亏损已超过5亿元。

西贝餐饮创始人贾国龙称关店消息属实。1月16日下午,记者探访西贝北京南四环附近门店时发现,该门店并未受消息影响,工作日晚餐时段店内仍有不少顾客就餐,其中不乏家长带着孩子。

门店店长向记者表示,近期,门店客流恢复较好,暂无关闭计划;此前持续开展的代金券活动结束后,客流未出现明显下滑,老顾客对西贝的调价降价也普遍认可,复购率保持稳定。“我在这家店待了九年,从服务生做到店长,团队伙伴都认可西贝。去年9月争议发生后,门店无一人辞职,团队稳定性未受影响。”

朱丹蓬对证券时报记者表示,西贝此次关店与预制菜风波存在关联,但并非决定性因素。2025年第二季度起,中国餐饮行业已步入“寒冬”,尤其是相关规定落地后,依赖商务宴请的中高端餐饮受冲击尤为显著。叠加刚性成本持续攀升,企业利润空间被大幅压缩。而预制菜引发的消费信任争议,只是进一步加剧了西贝的经营压力,其核心矛盾仍在于行业大环境遇冷与企业自身经营策略的适配问题。

餐企经营压力增大

近年来,餐饮行业面临成本高企、消费疲软、竞争内卷等多重挑战,经营压力显著上升成为业内共识。

1月8日,中国烹饪协会发布的《用好国家提振政策 助力餐饮业高质量发展——2025年餐饮业政策汇总》称,2025年,我国餐饮业在恢复发展的同时,行业也面临着前所未有的挑战,平台高额补贴引发的“价格战”导致行业“内卷”加剧,严重压缩企业利润空间;食材、人力、房租等刚性成本攀升,餐饮企业经营压力持续增大。

从行业规模来看,国家统计局去年12月15日发布的数据显示,2025年11月,全国餐饮收入6057亿元,同比增长3.2%;限额以上单位餐饮收入1380亿元,同比增长1.2%。2025年1—11月,全国餐饮收入52245亿元,同比增长3.3%;限额以上单位餐饮收入14933亿元,同比增长2.3%。

中国烹饪协会分析,2025年11月份,全国餐饮收入增速、限额以上单位餐饮收入增速同比分别下降0.8个、1.3个百分点,全国餐饮收入占社会消费品零售总额的比重为13.8%,较上月提升2.6个百分点。餐饮市场运行总体平稳,延续稳中有进发展态势,但供需矛盾矛盾突出,餐饮业发展面临不少挑战。

一家餐饮上市公司高管在接受证券时报记者采访时表示,餐饮业总收入在消费市场占比稳步走高。餐饮业兼具拉动消费与吸纳就业的双重价值,既是大消费的重要支柱,也是保障民生的关键载体。他呼吁,除餐企自身积极应变外,亟需扶持政策加速落地,以营商环境的优化激活市场活力。

民爆光电筹划收购两公司

证券时报记者 李映泉

1月18日晚间,民爆光电(301362)发布公告称,公司正在筹划发行股份及支付现金方式购买资产并募集配套资金事项。本次交易的标的资产为厦门厦芝精密科技有限公司(以下简称“厦芝精密”)和江西麦达智能科技有限公司(以下简称“江西麦达”)100%股权。经公司申请,公司股票自2026年1月19日开市起停牌。公司预计在不超过10个交易日的时间内披露交易方案。

公告显示,厦芝精密和江西麦达聚焦微型钻针的研发、生产与销售,深耕PCB制造核心耗材领域,为全球PCB龙头企业提供专业的微孔加工技术解决方案。PCB钻针作为PCB制造的专用核心耗材,核心功能是通过精准钻孔贯穿电路板层间连接点,构建点对点通路,实现电子零件的稳定连通,是PCB实现信号传输、功能集成的基础器件。作为专注于高端钻针研发与生产的高新技术企业,公司核心产品为PCB、FPC、IC载板以及AI PCB加工用钨钨微钻,尤其擅长极小直径微钻的研发与制造。

民爆光电表示,公司已与交易对手签署了《收购意向协议》,约定公司拟通过发行股份及支付对价的方式购买标的公司100%的股份。

西贝关店再引预制菜争议 餐饮企业凛冬煎熬

证券时报记者 曹晨