

百“虾”大战：当第一批养虾人开始卸载，大厂的战争才真正开始

装一只虾，499。卸一只虾，299。

当第一批养虾人已经开始卸载了#冲上热搜，闲鱼上开始出现大量“安全卸载龙虾”服务。一场几周前还热火朝天的“养虾运动”，似乎已经开始降温。

但另一边是一副新景象。截至发稿，国内几乎所有主要互联网公司都已下场：腾讯推出 WorkBuddy，字节上线 ArkClaw，阿里发布 CoPaw，小米推出 miClaw，网易有道推出 LobsterAI……

一边是“帮我卸掉这玩意”，一边是“来，试试我们的版本”。用户在退，大厂反而在进。为什么？

因为大厂从来不是在养虾，它们在建虾塘。

百虾点兵：谁在什么时候做了什么

要看清这场战争的全貌，首先要将时间线摊开。过去不到一个月，十几家公司密集出牌，节奏快到几乎每天都有新动作。下面这张表，是我们梳理的各家核心动作与时间节点：

第一，时间窗口极度压缩。从2月下旬到3月上旬，不到三周时间，十几家公司几乎同时完成了“产品发布—云端部署—线下推广”的全套动作。

第二，动作高度同质化。几乎每一家都在做三件事：接入 OpenClaw、推一键部署、发补贴拉用户。如果把公司名遮掉，你很难分辨哪条新闻属于哪家。

但同质化的表面之下，各家真正争的东西完全不同。

四种姿势，同一种恐惧

如果从产业链位置来拆解，大厂的策略大致分为四类。

第一类：卖基建。腾讯云、阿里云、百度智能云、火山引擎做的是“养虾场”生意。它们的策略是把原本复杂的本地部署流程产品化——模板化部署、一键启动、托管服务，将高门槛流程转化为标准化云服务。OpenClaw 本身不赚钱，但跑起来要算力，算力意味着 Token

消费。Token 就像 AI 时代的“电”，大模型企业如同“电力公司”，无论龙虾怎么养，最终都要向它们缴纳“电费”。

第二类：抢入口。腾讯 WorkBuddy 打通微信和 QQ，字节 ArkClaw 绑定飞书和豆包。逻辑很简单——谁的 Agent 先进入十亿级用户的聊天窗口，谁就拿到下一个时代的船票。“如果能打通微信和 QQ，OpenClaw 就可能从‘程序员的玩具’变成‘人人都能用的工具’。”

第三类：占生态。小米把龙虾装进手机系统层，联动 AIoT 生态；网易有道推 LobsterAI 走“小白友好”路线，用安装包取代命令行。谁先定义分发规则，谁就是平台。

第四类：做姿态。还有一些公司，坦率说，就是“不能缺席”。当“AI 智能体”被写入政府工作报告、成为两会热词时，不发个公告、不上个产品、不搞个活动，就好像这一轮你缺席了。大厂也焦虑，尤其是那种“别人都在做而我没做”的焦虑。

打开四家大厂的账本

而如果打开它们各自的账本，你会发现它们真正害怕失去的东西也截然不同。

腾讯的账本上写的是“关系链”。过去二十年，腾讯最核心的护城河不是某个具体功能，而是人与人之间的连接关系沉淀在它的平台上。微信不只是一个聊天工具，它是绝大多数中国人的社交操作系统。但 Agent 的潜在威胁在于：如果未来用户不再通过微信发起协作，而是直接对一个 Agent 说“帮我约这周五的饭局并通知所有人”，那么“发起行动”的起点就可能从微信迁移到别处。腾讯真正防守的，是“人们发起行动时的第一个触点”是否还在自己手里。这就解释了为什么 WorkBuddy 的核心卖点不是“Agent 多聪明”，而是“能在微信里直接用”——入口比能力重要。

阿里的账本上写的是“交易前链路”。电商平台最值钱的环节不是最终支付那一秒，而是支付之前



的全部过程——搜索、浏览、比较、种草、决策。这条链路是阿里二十年最核心的商业资产。但如果 Agent 成熟到可以替用户完成“我需要一双适合徒步的鞋，预算 500 以内，后天到”，用户可能不再打开淘宝，不再逛、不再比、不再犹豫。交易前链路被 Agent 压缩成一句话，而这句话在谁的 Agent 里说出来，决定了推荐权、流量权和广告价值归谁所有。阿里押注 Agent，本质上是在防止自己的商业地基被一个新的中间层架空。这也解释了为什么阿里选择开源 CoPaw 并推低价 Coding Plan——不是大方，是必须把开发者留在自己的生态里。

百度的账本上写的是“起点地位”。PC 互联网时代，搜索是一切行为的默认起点——遇到问题，“搜一下”。这个起点地位让百度坐享了十几年的流量红利。但 Agent 天然就是搜索的进化形态，甚至替代形态。过去用户搜索、点击、阅读、筛选、判断，整个过程自己完成；未来 Agent 可以把这整个过程接管——用户只需说出目标，Agent 替他走完全链路。如果百度不能成为 Agent 时代的默认起点，它就会

从“用户找答案的地方”退化成“Agent 抓信息的后台”——仍然有用，但不再拥有用户，也不再拥有定价权。这就是为什么百度把 Agent 提到了与文心大模型几乎同等的战略优先级——它不是在追热点，它是在保命。

字节的账本上写的是“分发权”。字节的帝国建立在一种核心能力上：用算法把内容精准分发给用户。从今日头条到抖音，变的是内容形态，不变的是“我来决定你看到什么”。但 Agent 时代的逻辑可能根本翻转——从“平台决定用户看什么”变成“用户告诉 Agent 自己要什么”。主动权从平台侧翻转到用户侧，Agent 充当的是用户意志的“执行者”，不是算法的“投喂管道”。字节入局 Agent，不是为了多一个产品线，而是为了确保“分发”从内容分发进化到任务分发的过程中，自己不会从规则制定者变成规则接受者。ArkClaw 绑定飞书和豆包，Moltbook 探索 C 端形态——字节在多线程并行地寻找“任务分发”的新抓手。

龙虾会死，虾塘永存
现在回到你的视角。

你花了 499 请人上门装了龙虾，玩了一周觉得也就那样，又花了 299 请人卸干净。你觉得这件事结束了。

但好几样东西已经永久地留在了你身上。你注册的云账号还在，你绑定的支付方式还在，你脑子里“Token 是要花钱的”这个认知还在。下次有新的 AI 产品出来，你会更快地反应过来。

更重要的是，你不再觉得“AI 是给程序员用的”了。你亲手操作过一个 AI Agent，看它替你打开网页、执行任务。它做得不好，你失望了，你离开了。但“AI 可以替我做”这个概念，已经从一个抽象的新闻标题变成了你的亲身体验。

这就是“养虾”留下的最持久的遗产——不是任何一只虾的存活，而是一整代人完成了 AI 基础设施素养的启蒙。

用户养的是虾，大厂建的是塘。虾可能活不过这个夏天，但虾塘的争夺，才刚刚进入资格赛。谁最终拥有那座塘，谁就拥有下一代用户走向 AI 世界时踩下的第一块踏板。

现在缺的，只是一只活得够久的虾。

实测 8 款大厂“龙虾”，“一键养虾”真的零门槛吗？

全民养“龙虾”的热潮还在延续，互联网大厂纷纷下场张罗“池塘”。

近期备受热议的“龙虾”并不是什么水产品，而是一种开源的 AI 智能体框架 OpenClaw，因 Logo 酷似龙虾而得名，四个月前由个体开发者发布，春节前已经在海外走红。

与之前的智能体不同，OpenClaw 能够联通 telegram、WhatsApp、飞书等聊天办公软件，一大卖点是能在聊天软件里指挥智能体用电脑干活，让普通人拥有一个 7x24 小时的 AI 助手。

OpenClaw 的星标数量目前已超过 Linux，成为 GitHub 上最受欢迎的开源项目，但对于普通人来说还是有不小的配置门槛。此外，开源版 OpenClaw 对国内聊天软件的支持有限，这也让互联网大厂和大模型公司嗅到了商机。据不完全统计，包括阿里、字节、腾讯在内的多家互联网大厂已陆续推出至少十多款类 OpenClaw 产品，抢占智能体时代的超级入口。小米、华为开始布局手机版类 OpenClaw 产品。

非凡资本合伙人吴畏在接受 21 世纪经济报道记者采访时表示，“腾讯、智谱、Kimi 等厂商纷纷布局类似方向，其原因主要有两点：一是争夺下一代应用入口，二是单纯售卖模型的变现模式面临越来越大的压力。”

对齐 Lab 在成功配置开源版 OpenClaw 的基础上，结合一个月的“养虾”心得，对互联网大厂的 8 款类 OpenClaw 产品进行了测评。综合来看，大厂版“龙虾”降低了让普通人用命令行配置“养虾”环境的硬核门槛，但距离所谓的“一键安装”“零门槛上手”还有很大的差距。此外，“龙虾”的 token 消耗、安全性等问题也不容小视。

“一键、上门装龙虾”究竟干了什么？

当“500 元上门安装，299 元上门卸载”变成一种热搜，安装“龙虾”的门槛究竟有多高？

按照 OpenClaw 官方推荐的安装流程，理论上激活“龙虾”只需要两步，包括安装环境（Node.js，可以理解为程序运行的基础条件），并在命令行中输入指令。这些操作实则需要很多调试，有一定的技术门槛。

这也是很多大厂在做“龙虾”产品时第一个解决的痛点。在澎湃对齐 Lab 实测的 8 种“龙虾”产品中，不论是部署在本地还是云端，均未出现因为环境错误导致无法运行的情况。配置环境这一环节的操作，被大厂版“龙虾”大大简化。

解决环境问题并不代表你就可以让“龙虾”干活了，你还需要用大模型给“龙虾”长脑子。对齐 Lab 实测中，想要给“龙虾”配置大

模型有两条路径：一种是支付“门槛费用”，比如付费解锁“龙虾”使用权限（Kimi、MiniMax）、开启包月服务（ArkClaw）等来换取相对简单的大模型配置方案，入门费用从 29 到 199 元不等；一种是你自行配置大模型的 API 接口。值得一提的是，要找到大模型的 API 接口也并不是一件特别容易的事，一般需要找到模型的开发者平台去申请。也就是说，会用豆包和会调用豆包 API，技术门槛完全不同。

当你气喘吁吁地做到以上这一切的时候，你的“龙虾”也还并不是“完全体”，因为你还没解锁一项重要的功能——在手机上用聊天软件和它对话。这项功能是 OpenClaw 在产品体验上，与之前的智能体最大的不同之处，也是有望成为 7x24 助手的前提条件。

对齐 Lab 实测过程中大部分大厂“龙虾”产品支持的飞书为例，想要打通飞书需要至少进行以下几个步骤：打开开放平台、申请机器人、获取凭证、把凭证发给“龙虾”、配置应用权限、启用机器人能力、配置事件订阅……如果是团队账号，还要获得管理员的审批。

养龙虾有多烧钱？最大的问题是捋不清怎么花的
普通人养一只“龙虾”要花多

少钱？对齐 Lab 测评的 8 种“龙虾”来看，付费方式主要分为门槛费用和使用费用两个方面。门槛费用主要是一次性激活“龙虾”服务的费用。使用价格最常见是包月或包年积分制，按照每月可使用的积分额度来规定“龙虾”可以干多少任务。

但“龙虾”最烧钱的部分并不在激活阶段，使用过程中产生的费用才是大头。社交媒体上甚至有一种疯魔的说法，“100 万 token 就是说两句话的事”。

Token 指的是大模型处理信息的最小文本单元。按照目前大部分模型对汉字 token 的计算方式，100 万 token 足够把《三体》三部曲完整读一遍。

但智能体消耗 token 的方式比大模型要复杂得多。实测中，我们让 8 只“龙虾”去完成同一任务：整理文件夹中 10 张人物照片，根据性别整理到男、女两个文件夹里。其中一只“龙虾”在写代码的时候遇到 bug，还没完成任务就花掉了 3 块钱。

养龙虾存在安全隐患，这六个方面需要警惕

除了玩龙虾“烧钱”外，很多人对“龙虾”望而却步的主要原因是实打实的安全问题。

对齐 Lab 参考 OpenClaw 开源项目的安全自检指令，让测试的 8 款“龙虾”产品进行了安全自检，

只有 MaxClaw、LobsterAI 有道龙虾的自检结果为低风险。比较典型的安全隐患是端口直接暴露在公网。

实测中，因为大厂的“龙虾”产品大多都基于 OpenClaw 的架构，因此这些原有安全风险可能仍然存在。

工信部专家魏亮在 3 月 10 日答记者问时指出，目前，“龙虾”智能体（OpenClaw）更新迭代非常快，通过更新到官方最新版本，确实能修复已知的安全漏洞，但并不意味着完全消除安全风险。作为本地运行的 AI 代理，“龙虾”具有自主决策、调用系统资源等特点，加之信任边界模糊、技能包市场目前很多还缺乏严格审核，存在不少风险隐患。

目前，已经出现了一些“龙虾”安全事故的受害者。据投资界报道，深圳一名程序员在安装 OpenClaw 的第三天，因 API 密钥被盗，3 天花费了 1.2 万元。

3 月 11 日，针对“龙虾”典型应用场景下的安全风险，工业和信息化部网络安全威胁和漏洞信息共享平台（NVDB）组织智能体提供商、漏洞收集平台运营单位、网络安全企业等。涉及使用官方最新版本、严格控制互联网暴露、坚持最小权限原则、谨慎使用技能市场、防范社会工程学攻击和浏览器劫持和建立长效防护机制六个方面。