



新聞熱話

3月6日凌晨，是全球科技圈又一個不眠之夜，令人熱血沸騰的主角，是名叫Manus的國產AI產品。作為全球首款真正自主的AI智能助手，Manus像專業級秘書一樣，懂獨立思考、規劃並執行複雜任務，不僅能提供建議或答案，還能直接交付完整的任務成果，執行力超強，測試顯示它在性能方面超越OpenAI Deep Research同層次大模型。

為了嘗鮮，很多人徹夜蹲守邀請碼，二手平台上一個邀請碼已被炒至數萬元。專家向大公報表示，Manus的誕生延續了此前DeepSeek引發的國產AI創科熱潮，它重新定義人機協作邊界，能獨立完成從任務設定到成果交付的全流程操作，實現了AI大模型從「建議者」到「執行者」的跨越。



大公報記者
郭瀚林、蘇雨潤北京報道

開發團隊表示，Manus在GAIA基準測試中取得SOTA (State-of-the-Art) 的成績，顯示其性能超越OpenAI Deep Research同層次大模型。onica發布的官方演示視頻顯示，當用戶向Manus發送一個包含10份簡歷的壓縮文件，Manus像專業秘書一樣，先解壓文件，然後逐頁瀏覽每份簡歷，並記錄重要信息。

可隨時關閉電腦 靜候任務完成

Manus還能異步處理文件，着用戶可隨時關閉電腦，等任務完成後，它會發出通知。在這個過程中，用戶也可以隨時給它新的指令。視頻中，用戶額外向Manus上傳5份簡歷，在認真閱讀了全部15份簡歷後，Manus給出了排名建議，並提供了候選人資料和評估標準作為參考。

此外，在Manus官網上還提供很多其他實例，包括策劃一場旅行計劃、構想採訪提綱、提供股票分析等。Manus記憶能力強大，遇到服務器崩潰等現象仍能接上之前斷掉的工作流程，重新開始工作。這表明，Manus擁有具備超強學習能力和適應性的「數字大腦」，能夠理解複雜指令、自主學習、跨領域協同，真正像人一樣思考和行動。

目前，Manus只能通過邀請碼登陸使用。大模型發布後，一度導致官網註冊頁面崩潰。在二手交易平台上，該產品使用邀請碼被炒至上千元甚至5萬元。Manus AI合夥人張濤6日下午在社交平台發文稱，公司從未開設任何付費獲取邀請碼的渠道，從未投入任何市場推廣預算，內測期間系統容量有限，將優先保障現有用戶的核心體驗，並逐步有序釋放邀請。

從「建議者」向「執行者」跨越

「作為一款通用型AI Agent，Manus不僅重新定義人機協作邊界，也為AI技術的未來發展帶來新的思路。」工信國際副總經理魏志國向大公報表示，Manus的核心優勢在於其全鏈路自主執行能力。它通過「規劃—執行—驗證」的多代理協同架構，能獨立完成從任務設定到成果交付的全流程操作，讓AI大模型真正實現了從「建議者」到「執行者」的跨越。

魏志國提出，在用戶體驗方面，Manus目前展現極高便捷性和泛化能力，覆蓋金融、教育、醫療等多個領域，能夠快速適應不同場景的需求。

「此前由DeepSeek所引發的開源熱潮，目前仍然在延續。」魏志國談到，Manus將吸引更多的開發者共建生態。在未來，它還將嵌入更多硬件系統和企業工作流，甚至成為個人的「數字分身」，為經濟和社會帶來更廣泛的技術變革。

Manus背後的Monica團隊，創始人為92年出生、畢業於華中科技大學的肖弘。根據企查查資料，Monica運營方北京蝴蝶效應科技有限公司成立於2022年4月，肖弘於2023年將公司股權轉讓予北京紅色蝴蝶科技有限公司（下稱「紅色蝴蝶公司」）法定代表人馮瓊花、薛鳳英。目前，Monica背後公司為紅色蝴蝶公司，該公司成立於2023年7月，由Butterfly Effect (Hong Kong) Limited全資持股。

國產AI「秘書」 Manus全球矚目

超越OpenAI 再創DeepSeek時刻



▲Manus的研發團隊負責人季逸超在發布視頻中介紹功能。公開資料顯示，季逸超畢業於北京信息科技大學，曾創辦Peak Labs，因開發猛獁瀏覽器獲真格基金和紅杉中國天使投資，2012年3月登上《福布斯》中文版封面人物。

英雄出少年 Manus創始人肖弘是90後

創新動能

在Manus刷屏的同時，其背後的Monica團隊也引發了大量關注。公開資料顯示，Monica創始人肖弘（見圖）是一位年輕的連續創業者，1992年出生，畢業於華中科技大學。在校期間，肖弘曾帶領團隊先後推出志願填報助手、圈子集市、華科版微信校內漂流瓶和微信上牆等功能，走紅校內外。

2015年畢業後，肖弘創辦了夜鶯科技，獲得來自騰訊、真格基金等知名產業基金和投資機構的數億元人民幣投資，後推出了壹伴助手和微伴助手兩款產品，累計服務超200萬B端用戶，並幫助企業觸達數億C端用戶。

2022年，大模型興起，肖弘敏銳地捕捉到AI領域的巨大潛力，正式創立Monica，並專注

於海外市場。通過推出獨立開發者產品 ChatGPT for Google，Monica迅速完成了Monica的冷啟動，並獲得大量用戶。截至2024年，Monica的用戶數量已達1000萬，在海外同類產品中位居頭部，保持着可觀的盈利。

大公報記者郭瀚林、蘇雨潤



話你知

AI Agent

AI Agent是一種能自主感知周遭環境、通過內在的智能處理進行決策、執行相應行動以達成特定目的的智能實體。其特點在於自主性，即不依賴持續的人為指令，可依據任務需求自我調整策略。

2023年，中國AI Agent市場規模為554億元（人民幣，下同），預計至2028年將達8520億元，其年均複合增長率為72.7%。

目前，AI Agent已較大範圍落地電商、教育、旅遊、酒店、客服領域。在電商領域，AI Agent主要應用於智能客服和導購；在教育領域，AI學習機器人和助理得到廣泛應用；在旅遊業中，AI Agent可實現智慧旅遊服務，如智能規劃、實時導覽和商品推薦等。此外，AI Agent在客服支持、酒店服務等領域發揮作用，帶來傳統行業的轉型升級。AI Agent技術還被應用於網紅形象及IP內容製作。目前，中國的個人網紅博主數量達2000萬人至3000萬人，其需求量大。

在中國，AI Agent正促進軟件智能化。未來，企業將利用AI重構應用、整合知識資源並優化內部流程。AI Agent將更深入地融入人類的生活與工作中，成為「數字分身」，全面協助並解決用戶的各種需求。

巨企進場 騰訊阿里早着先機

兵家必爭

「DeepSeek之後，又迎來一個科技圈的不眠之夜。」6日凌晨，不少科技愛好者徹夜未眠，等待着中國AI初創公司Monica推出的通用智能體產品Manus的內測邀請碼。在社交媒體上，用戶瘋狂求碼，二手平台上甚至出現大量高達數萬元的交易標價。這場「狂歡」背後，不僅折射出AI技術的顛覆性潛力，更揭示了谷歌、微軟、騰訊、阿里等巨頭早已布局的智能體賽道競爭，已進入白熱化階段。

Manus的走紅並非偶然，它是智能體技術商業化浪潮興起的典型代表。自2024年末始，全球科技巨頭紛紛加大這一領域的投入，騰

訊、阿里、字節跳動等通過投資或自主研發方式進入賽道，百度則專注於企業級智能體解決方案，AI智能體逐步從概念走向產業化。

有業內人士認為，Manus邀請碼被炒作的現象凸顯了智能體推廣過程中的矛盾。一方面，邀請碼的稀缺性讓用戶產生了「特權感」，為產品營造出火熱的氛圍；另一方面，二級市場交易以及過度營銷的行為可能會破壞公平性，甚至掩蓋技術創新核心價值。此前，Clubhouse等產品就因採用類似策略，雖一時火爆卻未能長久。事實證明，產品的最終用戶留存，還是要依靠產品本身的實用性。

大公報記者郭瀚林、蘇雨潤

Manus能做什麼？

篩選簡歷

- 自主解壓簡歷文件，逐頁瀏覽並記錄重要信息，給出排名建議，並提供候選人資料和評估標準作為參考



旅行規劃

- 整合旅行信息，為用戶創建定製旅行手冊。例如，為用戶規劃日本四月旅行，提供個性化的旅行建議和詳細手冊



教育內容創建

- 為中學教師創建視頻演示材料，解釋動量定理等複雜概念，幫助教師更有效地教學



保險政策比較

- 創建清晰的保險政策比較表，提供最佳決策建議，幫助用戶選擇最適合的保險產品



供應商採購

- 在整個網絡中進行深入研究，找到最適合用戶需求的供應商，作為真正公平的代理為用戶服務



財務報告分析

- 通過研究和數據分析捕捉市場對特定公司（如亞馬遜）的情緒變化，提供過去四個季度的市場情緒分析



創業公司列表整理

- 訪問相關網站識別符合條件的公司，並將其整理成表格



在線商店運營分析

- 分析在線商店銷售數據，提供可操作的洞察、詳細可視化和定製策略，幫助提升銷售業績



大公報整理