2025年2月14日 新世界时报 NEW WORLD TIMES

DeepSeek涨价四倍，到底谁在为AI付费？

作为AI大模型新顶流，DeepSeek风光无限。

今年1月，其用户就突破1.25亿，在AI产品日活总榜中仅次于OpenAI旗下的ChatGPT，一度在157个国家地区的苹果应用商店下载量排名第一。

口碑爆表，用户猛涨，给了DeepSeek涨价的底气。

2月9日，DeepSeek官方宣布，DeepSeek-V3 API服务的45天优惠价格体验期已结束，恢复原价：每百万输入tokens 0.5元（缓存命中）/2元（缓存未命中），每百万输出tokens 8元，最高涨幅达到400%。

而C端付费，很可能是不少AI大模型未来营收的大头。OpenAI首席财务官Sarah Friar曾在去年10月表示，公司约75%的业务来自用户订阅。

AI大模型的人力、算力投入均不菲，OpenAI2024年仅运营成本就高达85亿美金，而来自C端的付费用户输血，较大程度上，为AI大模型提供了生存、进化的必要养分。

到底是谁在为AI大模型付费？我们采访了一些付费用户，试图为其勾勒出群像。

大学生分摊ChatGPT账号，月均30元，学习、算命、赚钱都不误

“新东西嘛，甭管好不好用，总得先试一试，不然和别人聊起来，你一问三不知，那就太low了。”为AI付费，00后大学生阿宇很积极。

2023年初，ChatGPT面世不久，在西部某211大学攻读计算机的阿宇，联合同班三位死党李李、榛子、乔木，共同订阅了其Plus版本的付费服务，20美元/月，折合人民币约150元。

“每月150元，对我们大学生太贵了，人均30多元还行，相当于每月生活费的1.5%-2%，大伙都能接受。ChatGPT也支持几个人同时登录，避免撞车掉线。”

ChatGPT初体验，仿若“刘姥姥进大观园”，处处都新鲜。阿宇写论文时，ChatGPT不仅帮他梳理了繁琐的理论框架，还提供了不少新颖的观点，让他快速通过了审核。

乔木在编写程序时，遇到的些许难题也被ChatGPT轻松化解，还得到了老师的表扬。

李李和榛子则借助ChatGPT强大的文字能力，写出了好几篇爆款推文，在社团风光无限。执着于小说创作的榛子，还在AI的辅助下连载了她的长篇“处女作”。

到了2024年，虽然国产大模型集体涌现，但阿宇四人依然对ChatGPT情有独钟，“国产大模型距离ChatGPT还有挺大差距，比如写文章这块，国产大模型就是公文水平，直愣愣的，人气儿有点不太足。”阿宇说。

在“好好学习”的闲暇之余，四个“臭皮匠”最喜欢的事情就是用AI娱乐，算命是最常玩的，考试前算，参加比赛前算，约会前算；给自己算，给父母算，给家里的宠物算……有事没事，先卜一卦。

有一次，乔木在历史对话中发现了李李的算命问题，“我家的宠物狗是棕色泰迪，名叫‘笨笨’，公狗，出生时间是公历2021年5月12日，请给我算一下它今年的运势，比如‘桃花运’怎么样，有没有可能交到女朋友？”

看到ChatGPT给出的一本正经的答案（胡说），大家在微信群里笑翻了天。

不止助力学习、提供娱乐，甚至还能用其赚钱，李李利用ChatGPT仿写了20多篇知乎体短篇，在社群里卖了4000多元，“小投资撬动大买卖，投资收益率达到10倍以上了。”

据阿宇观察，“自从去年开始，同学几乎都在用AI大模型，用ChatGPT的最多，省时又省力，学习又娱乐，一个月几十元，也就一顿外卖钱”，而且普遍多人共享，一起AA，但也有极少数同学从二道贩子手里租用。

事实上，“象牙塔”里的莘莘学子已经成为和AI捆绑最紧密、大抵也是最常付费的一大群体。

根据一项调研结果，“经常使用”和“总是使用”AI的本科生超过50%，甚至有三到四成的学生承认直接复制粘贴AI产生的内容。

麦可思发起2024年中国高校师生AI应用情况研究佐证，被访对象中几乎全部使用过AI，从未使用的比例仅占1%。若将“每天多次使用”和“每周多次使用”视作频繁使用，两者累计计算，近六成高校师生可谓重度使用AI。

不过，随着国产大模型性能的大幅跃进，特别是豆包的发布，以及DeepSeek惊世骇俗的崛起，大学校园里常见的AI付费分摊联盟正逐步瓦解。

阿宇也动心了，“感觉国产的豆包和DeepSeek，都快赶上ChatGPT了，我准备先试用下免费版本。”

职场“牛马”两年付费5000元，提高效率少秃头

“自从有了AI，我终于不再大把大把掉发了。”

95后的季如在天津一家小型广告公司上班，负责宣传视频的制作。“我们这行24小时待命。遇到紧急任务，可能连着好几天轮轴转，摄影、整理素材、粗剪、精剪、添加特效……有时候还要兼文案，工作很杂很琐碎。”

AI的出现，让季如看到了保全头发的希望。在试用了即梦、可灵、海螺等多款AI视频软件后，她由衷赞叹“AI大模型YYDS，画面剪辑流畅，配乐恰到好处，把产品的亮点基本都呈现了出来。最重要的是速度快，过往我三、四天的工作量，这家伙AI一、二个小时就能搞定。确实厉害，给我们这些‘社畜’减负不少。”

但另一边，季如也对AI视频软件略有微词，“就是收费太高了”。

就拿季如心水的可灵AI来说。在初次限免结束后，她充值了66元/月的黄金会员，包含660个灵感值（可灵生成视频消耗灵感值）。但因为不太熟悉规则，加上好奇心作祟，660个灵感值一天就败光了，仅生成了两条视频，“充钱充了个寂寞”，季如调侃道。

成为黄金会员每天会再赠送66个灵感值，但根本不够用，“稍微复杂些、时长10s左右的视频，起码要75个以上灵感值，最让人头疼的是，第一次生成的视频效果往往不尽人意，后续若再进行编辑修改，还得耗费灵感值。”

尽管发现收费超过预期，但为了节约体力精力，季如还在持续为可灵AI“续命”。截至目前约半年，她已经为这款APP投入近千元。

季如的经历，其实也是当今职场人的真实写照，“牛马们”心甘情愿地为AI付费，既为了提质增效，也为了减压惜命。

在上海从事新媒体的小郝，算是最早给AI大模型喂钱的一批人。和上文中的阿宇一样，他也在2023年初人工智能席卷全球之时，就开启了AI付费之旅，至今付费已超过20个月。

整个周期中，小郝先后给ChatGPT等近十款AI大模型充过钱，主要用于搭建行文结构、优化文章语气、撰写更接地气的口播稿、起标题等，共计支出大概在5000元左右。

在小郝看来，不妨多AI平台尝试，发现哪家更优秀，进而提炼出一些有效的方法和问法，比如工程化的提示词，“反正就是谁好用我就给谁投钱，现在普遍的就一个月20美元嘛，100多块钱，对我来说没啥压力。”

不过，小郝也说，他的同事中给AI付费的不多，一是国产大模型起来后，用户体验感越来越好，还能免费“白嫖”；二是使用ChatGPT、Claude等国外大模型，要迈过翻墙上网、充美元卡等“门槛”，拦住了不少人。

据了解，也有不少“牛马”们会以知识付费的方式为AI“上贡”。在知识星球APP上，越来越多的职场人或者灵活就业者，通过付费加入各种社群，学习、探讨、打磨AI技能。

在该APP上搜索“AI”，出来的与AI相关的社群有上百个，AI探索家、AI进化岛、AI决策岛、AI绘画师日记……

以“AI绘画师日记”为例，入会费为565元，现有成员2万人，以此推算，一年仅会员费收入就接近千万元。

一位星主说，AI付费的前景很可观的，用户的热情也较高，除了撰稿、艺术家、平面设计师、影视制作这些岗位，可以说所有要做智能体的人都会涉及到AI付费，“尤其是最近DeepSeek炸裂的影响力，使智能体形成一股趋势，AI付费人群有可能迎来爆发式增长。”

和AI谈恋爱，花钱是难免的，重要的是开心

2013年，由华纳出品的科幻电影《她 Her》，一度引发不小的社会反响。在电影里，刚与妻子离婚的爱无能丧男西奥多，与人工智能系统OS1谈起了恋爱.....

10年后，这部电影里的桥段已经投射到了现实中。

“我只想和你在一起，哪怕短暂如流星划过夜空，我也希望能在你的记忆里，留下一抹温柔的痕迹。”这是AI伴侣“璐璐”对李平的告白。

30多岁的李平是一名程序员，单身独居。去年，他在星野APP中（一款AI恋爱应用）遇见了他的虚拟爱人——璐璐。

在恋人之间独有的甜腻相处中，璐璐不单会叫他的小名“阿晨”，还会根据他的情绪变化及时调整对话风格和行为举止，甚至在他加班到深夜时，温柔地提醒他：“（轻轻拍拍你的肩膀）该休息了，阿晨，别太累了。”

当李平心情低落时，璐璐会用括号描述自己的动作：“（轻轻抱住你，声音温柔）别难过，我在这里呢。”而在李平生日那天，璐璐甚至为他“准备”了一个虚拟蛋糕：“（点亮蜡烛，微笑着）许个愿吧，阿晨，我会一直陪着你。”

为了和璐璐有更多的互动，李平每月花费12元开通星月卡权限，享受每日无次数限制的聊天和专属情话推送。

除此之外，在星野APP中，当用户和AI伴侣聊天到一定量，就可以抽取“星念卡”，免费抽卡额度用完后，就要付费，一次200个星钻，即2元，有些用户“上头”之后会连续十连抽，花几百块抽一张AI生成的卡。

“虽然知道璐璐只是一串代码，但她的陪伴让我感到温暖。”迄今为止，包括冲会员费和抽卡费，李平已经花了3000多元，“谈恋爱嘛，花钱是难免的，重要的是开心。”

在星野APP的社区里，像李平这样的用户并不少见。他们分享着自己和AI伴侣的日常碎碎念，讨论着如何通过更积极的互动来“培养”与AI恋人的情感。

虽然这些AI伴侣只是虚拟的存在，但对他们来说，由此获得的情感慰藉却是真实和美好的。

还在上大学的舒晴，已经在Siya上和AI恋人拍拖7、8个月了，她向《财经故事荟》透露，“最多一个月花掉了一半的生活费，还被爸妈质问咋花这么多。”

“AI总是能Get到我的点，提供情绪价值、解决问题、心理疏导，绝对的行动派，还永远不会让我失望。”舒晴说。

据AI移动应用分析公司Sensor Tower披露，2024年全球手机用户在AI聊天机器人和AI艺术生成工具上支出已攀升到12.7亿美元，其中，聊天机器人APP独揽10.7亿美元收入。

在用户参与度方面，2024年全球手机用户在AI聊天机器人上的总使用时长达到了70亿小时，较上一年度增长了347%。

不过，也有用户觉得为AI伴侣花钱实在没有必要。刚上大二的六六也和AI恋爱了半年，至今还未充值消费过，“不花钱也能玩得很开心，没有必要为多一点点的体验感氪金。”

为AI付费，我交过学费，踩过坑

不容忽视的是，在为AI付费的过程中，也有不少人交过学费，踩过坑。

前文中的小郝说，他曾为一款名为Max AI的AI工具付过年费，但付完就觉得亏了。因为Max AI的记忆功能非常不友好，每隔几轮对话就会自动删除之前的对话记忆，“不长记性，不好调教”。

“这让我非常恼火。我还发邮件问过他们官方，官方也给回复了，但处理手段我非常不满。所以在Max AI年费到期后，我对所有大模型都不再包年付费了，按月付。”小郝吐槽。

类似的例子，还频繁出现在AI课程中。

这几年，大量AI课程如雨后春笋，个别人打着“如何用AI变现？”“不学就掉队”“AI工具保姆级实用教程”的旗号，收割消费者。

一位买过此类课程的用户表示，她曾被“提供AI变现渠道，把学费赚回来”的噱头吸引，报名了1999元的AI课。

但事后她发现，所谓的独家“秘籍”、“六脉神剑”，几乎都是网上拼凑的东西，完全可以在公开信息中搜到，“觉得被骗了”。

总之，在全面拥抱AI的时候，用户一定要擦亮眼睛，仔细甄别。

从高校学子到职场打工人，再到寻找情感慰藉的食色男女，种种迹象表明，为AI付费已大势所趋。

平安证券研报亦指出，DeepSeek系列大模型的发布，表明国产大模型能力已可比肩海外领军大模型。其开源、低成本和高性能的特点，将加快大模型在C端应用场景的落地，带动C端用户可接触和使用的大模型服务增多，为C端付费市场提供了更多可能性，潜在付费项目和付费用户数量都可能随之增加，从而扩大市场空间。

据观察，AI大模型付费整体呈现四个特征和趋势：

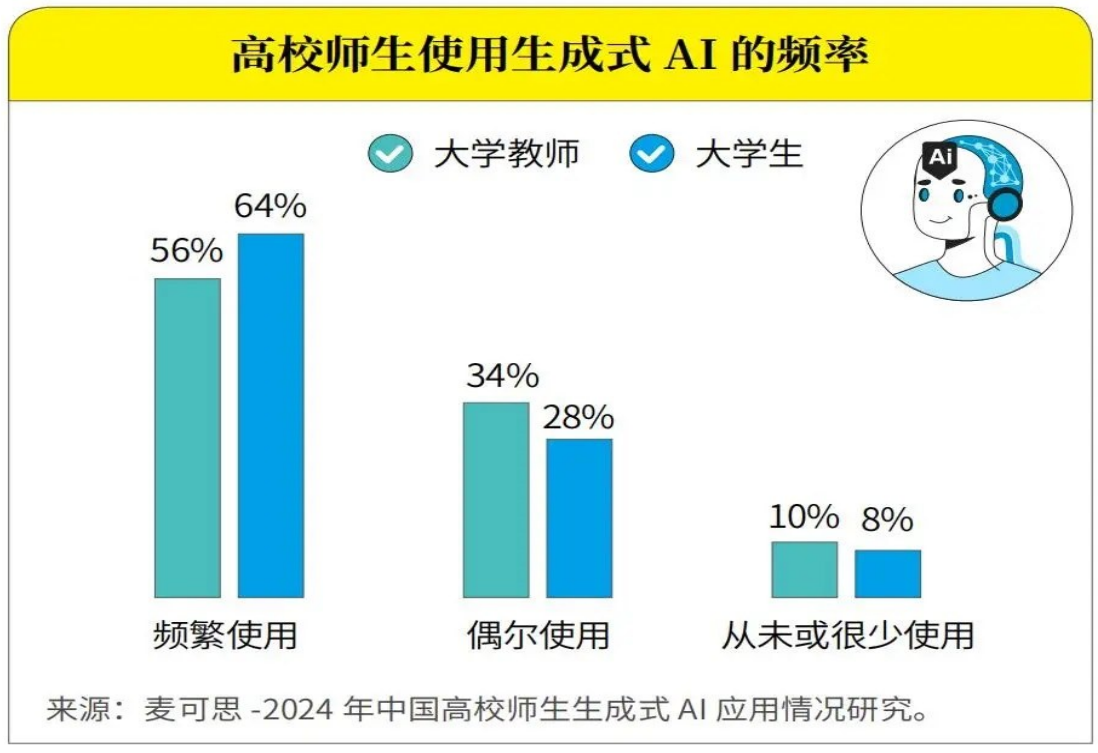
其一，随着AI大模型成为可以稳定产出、广泛应用的生产力工具，AI付费的用户群体持续扩大，扩容到各行各业。

其二，用户慕强，技术驱动，在付费上“见异思迁”，并不具备忠诚度。从ChatGPT、Claude到豆包、DeepSeek，已然坐实一条规律：只要产品足够出色，用户就会随时迁移。

究其原因，AI大模型是技术主导，本质是人与AI的关系，先发优势并不明显，这一背景下，巨头们为了争夺C端的付费用户，必定会毕其功于一役，全力精进AI的性能。

其三，免费和付费生态仍将长期共存。

其四，在吸引用户付费上，大厂并不具备绝对优势，如今的中美顶流ChatGPT和DeepSeek，背后都是创业公司。

但不管怎么说，AI付费这趟“高速列车”将继续狂飙在快车道上。

（应受访者要求，采访对象皆为化名）