

3月5日晚,一款叫作Manus的Agent(智能体,一种能够自主行动、感知环境、做出决策并与环境交互的智能应用或实体)产品发布。24小时内,它成为国内AI大模型领域讨论度最高的产品。“通用Agent终于实现了”“这是继DeepSeek之后的又一技术革命”。3月8日,董明珠在采访中谈及Manus称“科技时代就是不断呈现新技术的”,进一步引发热议。

那么,Manus究竟是一款怎样的应用,是技术创新,还是不明觉厉?一夜爆火的Manus会是下一个DeepSeek吗?3月9日,记者对公开报道进行了梳理,并就此采访了业内专家。



网络图片

一夜爆火的Manus 是下一个DeepSeek吗?

Manus是款什么应用?

在Manus官网,记者看到,Manus这样介绍自己:“是一款通用型AI助手,能将想法转化为行动:不止于思考,更注重成果。Manus擅长处理工作与生活中的各类任务,在你安心休息的同时,一切都能妥善完成。”

Manus官方给出了三个演示案例:求职简历筛选、房产研究和股票分析。在接收到用户发送的复杂任务指令时,能够将任务分解为多个子任务,无需用户进行额外的提示或干预,自动完成从规划到执行的全流程。

以筛选简历为例,Manus会首先自动理解,需要解压打包文件这一隐藏指令,自主完成解压缩,并逐一浏览15份简历,同时记录其中的重要信息。最终,Manus不仅会生成自动排名建议,还会根据工作经验等重要维度,将候选人分为不同等级,提供全面且有条理的筛选结果。在这个过程中,无需用户进行额外的提示或干预,便能够自主地完成整个筛选流程。

另一个演示案例中,结合家庭收入情况和孩子的上学要求,让Manus在纽约筛选一个安全、犯罪率低的社区,并购买符合标准的房产。面对这类复杂任务,Manus同样是有条不紊地将其拆解为多个步骤,并创建详细的待办清单:搜索并阅读关于纽约最安全社区的文章;研究纽约的中学情况;编写Python程序来计算预算;基于预算,在房地产网站上筛选合适的房源;整合所有信息,撰写详细报告并整理相关资料。

Manus还能在虚拟环境中调用各类工具,来完成编写和执行代码、浏览网页、操作应用等复杂任务。在分析股票价格之间的相关性场景中,Manus先是通过API访问雅虎金融等信息网站,获取股票历史数据,同时还会交叉验证数据准确程度,避免被单一信息来源误导。之后,它使用Python进行数据分析和可视化,引入金融相关的专业工具进行深入分析,最终通过数据可视化图表搭配详尽的综合分析报告,向用户清晰地反馈其中的因果关系。

在这些案例中,Manus化身不同岗位身份,完成从规划到执行的全流程,展示了真正的Agent能力。与DeepSeek的深度思考与对话不同,Manus的最大特点是“实干”——它不是在那里与你对话聊天,而是真的去调用工具、写

代码。它不仅能提供解决方案,还能直接帮你干活、交付成品。简单而言,用户提出“一句话任务”,一段时间之后,便可以得到一个质量颇高的成品交付。

创始团队有何背景?

有媒体此前报道,Manus背后的创始人肖弘是一名90后,毕业于华中科技大学软件工程专业。毕业后,他连续创业,2015年创立夜莺科技,研发了用于企业微信服务的微伴助手和新媒体工具壹伴助手,服务超200万B端用户,获腾讯、真格基金等投资。

2022年4月,肖弘创立了北京蝴蝶效应科技有限公司,并推出一款号称All-in-One的AI助手Monica,该产品最初以浏览器插件的形式推出,集成了当前主流的大模型,可处理聊天、翻译、处理文案等工作,用户数量超过400万人,并被推向海外。

Manus背后团队为Monica.im。天眼查显示,Monica.im在国内的关联公司为北京红色蝴蝶科技有限公司,该公司成立于2023年7月。Manus核心创始团队有3人,除了创始人肖弘之外,联合创始人、首席科学家季逸超和合伙人张涛均常驻北京。

季逸超和肖弘一样,也是一名90后连续创业者。他曾就读于北大附小、北大附中,本科、硕士均就读于北京信息科技大学计算机学院。季逸超自高中时代就潜心科技创新创业,本科时,他推出了iOS浏览器猛犸4,获得Macworld2011特等奖。20岁时,创立了从事信息提取与检索技术研发的Peak Labs,并获得红杉资本和真格基金投资。

张涛此前曾在字节跳动、光年之外等公司担任产品负责人,与肖弘、季逸超共同成立Manus AI并担任合伙人后,目前负责产品战略、市场沟通及用户体验优化,主导构建了Manus的多代理架构设计,提出“用户体验应从答案交付转向成果交付”的产品理念。

营销策略“出口转内销”?

与此同时,Manus的营销方式也引起了不少发烧友的热议,有观点认为,Manus发布的策略类似于“出口转内销”,产品目前使用英文发布,注册账号还须开通国外支付,有那么点“吊

国内用户胃口”的感觉。

记者发现,Manus目前仍处于内测阶段,没有公开上线,采用的是邀请码机制,而只能通过官网预约、社交媒体活动或合作伙伴渠道获取邀请码,获得邀请码的用户才能实测体验。

这一举动被业界质疑为“饥饿营销”。迫于舆论压力,Manus AI合伙人张涛最近两次澄清“从未投入任何市场推广预算”,采用邀请码机制是“服务器容量有限不得已而为之”。

针对Manus的争议之一是“套壳”,即没有自研底层大模型的能力。根据参加过沟通会的行业人士表述,Manus并不讳言自己是一个“套壳”产品。

在已有的实测体验中,Manus近乎于DeepResearch、Computer Use以及Cursor等众多AI应用的集合体。

是“套壳”应用还是业界新神话?

在Manus火爆的时候,一些人兴奋地将其视为“下一个DeepSeek”或者说是“AI Agent的DeepSeek时刻”,认为Manus是中国AI颠覆行业的又一个代表。

然而,Manus爆红不足三日,隶属于国内AI Agent初创公司DeepWisdom(深度赋智)的MetaGPT团队,就进行了产品复刻,并将产品Open Manus上传至开源社区。该团队完成这一项目仅仅花费了3小时,业界也有人提出“Manus门槛不高”的质疑。

“Manus确实有被指‘套壳’,我觉得这是对于Manus的一个误解。”重庆星环云科技有限公司联合创始人、上海交通大学重庆人工智能研究院大模型专家黄山告诉记者,Manus本身就是基于各种大模型研发的一个智能体,至于它没有自研底层大模型的能力,这不是非常重要的问题,重要的是它作为一个AI新产品,是否为AI的发展开辟一条新的道路。

黄山认为,Manus的爆火出圈,反映的是大众对于以Manus为代表的这一类AI Agent产品的期待,抛开“套壳”带来的争议,当智能体的价值被更多人看到,智能体时代有望加速到来。Manus在客观上促进了超级Agent的发展。“至于是不是Agent的DeepSeek时刻,看最后这个产品如何完善,我相信后期广大用户会自己‘投票’作出决策。”(据澎湃新闻)