

智己LS9，何以成为『上汽旗舰』？

来源：郑凯钧 发布时间：2025-11-14 21:12:46

『上汽旗舰』不仅是一个标签，更是一份责任。

11月12日，智己LS9正式上市，没有激进的口号，没有绝对化的宣称，这款承载着上汽集团70年造车底蕴与智己品牌5年多的发展积淀的车型，能否撑起『上汽旗舰』这四个字呢？智己汽车联席CEO刘涛表示：『无论是从上汽集团自身的技术积累，还是我们跟最强行业合作的伙伴，我们都是拿出最顶格的技术，那才称得上旗舰的配置。』

全域顶格配置的底气

旗舰的根基，始于技术的厚积薄发。智己LS9的『旗舰成色』，首先体现在对上汽集团数十年技术积累的全面继承与创新应用，从底盘到三电，从智能到豪华，每一项核心技术都直指用户痛点，而非单纯的参数堆砌。

灵蜥数字底盘3.0的搭载，成为智己LS9打破传统大六座SUV『笨重、不灵活』魔咒的关键。对于大型SUV而言，空间舒适与操控灵活的平衡始终是行业难题，智己汽车CTO项娇将其比喻为『让大象去跳芭蕾』。为破解这一困境，LS9配备了同级唯一的双向24°智慧四轮转向系统，将转弯半径压缩至4.95米，甚至优于小型车Polo，使得『魔鬼停车场掉头、狭窄车位一把入库』成为现实。



同时，配合150mm超大行程的双腔闭式空悬与智能电控阻尼减振器，车辆既能在复杂路况下过滤颠簸，又能通过灵蜥智能控制中枢快速调整车身刚度——过弯时侧倾角度降低56%，稳态时刚度提升46%，真正实现了『鱼和熊掌兼得』。

其次，恒星超级增程系统的选择则彰显了技术路线的务实性。在插混与增程路线并存的市场中，智己LS9坚定选择增程，核心逻辑源于对用户实际使用场景的洞察。项娇在解释这一决策时提到：『我们选择超级增程，恰恰是从用户使用点出发，解决新能源车亏电时失去电感化的困扰。』

这套系统搭载66kWh超级骁遥MAX电池，实现402km纯电续航与1508km综合续航，满足日常通勤与长途穿越的双重需求。更重要的是，其通过电机直驱设计，即便在亏电状态下，依然能保持电车的动力响应与静谧性。据悉，在海拔3500m的高原环境中，性能衰减不超过2%。同时，2.81L/100km的油电综合折算能耗，较同级插混车型降低10%-15%，兼顾性能与效率。

智能与豪华配置的『全系标配』，则进一步夯实了旗舰基准。智己LS9做到了『全系皆Ultra』，将520线超视域激光雷达、英伟达Thor芯片、灵蜥矢量四驱系统等以往仅在顶配车型出现的配置，全部列为标准配置。其中，激光雷达最远感知距离达300m，配合IM AD Max辅助驾驶系统，可实现交警手势识别、AEB紧急避让等功能，将L3级感知能力落地到L2级应用场景。

值得注意的是，智己LS9作为中国品牌首搭载的B&O豪华音响以及全球首搭的4D机械按摩座椅，并非单纯的豪华点缀。前者依托车辆1200处声学优化与ERNC 2.0主动降噪系统，实现『增程器介入噪音增量0dB』的静谧环境，让每一个座位都拥有歌剧院般的听觉体验；后者则通过专利溃缩机构解决安全隐患，在40mm的有限空间内集成多层新技术，兼顾按摩力道与日常舒适性。

不妥协的全场景体验

真正的旗舰，应当精准匹配用户的生活场景与人生阶段，而非用配置清单定义豪华。智己LS9的产品设计，始终围绕『拒绝妥协』的核心逻辑，既满足家庭用户的舒适需求，又照顾驾驶者的操控诉求，实现了从『工具』到『生活空间』的升级。

智己汽车CMO李微萌在描述目标用户时提到：『很多用户到了人生某一阶段，换大六座SUV似乎是对家人的妥协，我们要研发一款既让家人坐着舒服，又让他开得非常舒服的车。』

而智己人显然是将此洞察贯穿于产品设计的每一个细节。空间布局上，LS9以3160mm轴距为基础，实现86%的得房率，二排最大腿部空间达1207mm，三排头部空间955mm，即便身高较高的乘客也能舒适落座。

更重要的是，车辆提供『超级大床房』『双贵妃椅』等百变模式，配合同级最大的双开门冰箱与瞬净新风系统（每小时换气400立方米），将『移动大平层』的概念落地。

针对不同用户的使用场景，配置布局也暗藏巧思。4D机械按摩座椅仅搭载于主驾与二排右侧，项娇解释道：『综合考虑用户的使用场景，覆盖最高频、最核心的需求——驾驶员长时间驾驶需要舒缓，二排右侧作为「老板座」，无论是家庭还是商务出行，都是最重要的人乘坐。』同样，智控地暖系统、野奢户外套装的加入，也并非跟风『家装化』，而是回应了家庭露营、北方冬季用车等细分场景的需求，让车辆适配更多元的生活方式。

价格策略的诚意，则让旗舰体验触手可及。依托上汽集团数十年的供应链积淀，智己LS9将大量顶级配置下放，以32.28万元的起售价，实现『入门即巅峰』。李微萌对此表示：『得益于上汽集团的强大背书，我们能把特别顶尖的技术，合理降低旗舰级产品的门槛，让更多用户可以体验到旗舰的产品体验。』

上市25分钟大定突破5000台的成绩，印证了这种『价值回归』的市场认可度——用户愿意为『用得起的豪华』买单，而非为品牌溢价付费。

大六座SUV的竞争逻辑

在中大型SUV市场新品频出的当下，智己LS9作为『年底压轴之作』，并未选择单一维度的『杀手锏』，而是以『无短板+长板突出』的产品力，重构市场竞争逻辑。

刘涛提出的『增强版木桶理论』或许能解释这一思路：『车承载着安全、性能等核心需

求，不能有任何短板，同时必须有超级明显的长板。』

灵蜥数字底盘3.0无疑是LS9的核心长板。传统大六座SUV往往陷入『舒适则操控弱，操控强则不舒适』的怪圈，而LS9通过四轮转向、智能空悬与控制中枢的协同，彻底打破了这一平衡。在城市道路，它能灵活穿梭于拥堵路段；在越野场景，矢量四驱系统配合『极限通过』功能，可实现驼峰通行、陷车脱困等硬核能力；在家庭出行时，全域协同防晕模式通过14项控制策略，让老人、孩子告别『坐船感』，获得中汽中心防晕动性能A+级认证。。

超级增程系统则解决了新能源车的『场景焦虑』。对于北方用户，其-20℃电池能量保持率达95%，低温充电起始功率170kW，破解冬季续航衰减难题；对于长途自驾用户，1508km的综合续航无需频繁补能；对于性能爱好者，4秒级零百加速与全程一致的动力输出，满足驾驶快感。项娇强调：『我们不追求技术复杂，而是化繁为简，让技术真正服务于用户体验。』

品牌积淀与渠道布局的支撑，让产品力得以高效转化。智己汽车五年的技术积累，并非一蹴而就，而是持续深耕底盘动力学、智能驾驶等核心领域。刘涛将2025年的爆发归结为『厚积薄发』：『早期市场环境繁杂，现在价值回归，用户会为真正的技术创新买单。』

同时，智己也正在加快渠道扩张，据悉，年底将覆盖150个城市、超500家网点，实现一二线城市100%覆盖，让用户的体验与服务需求得到及时响应，这种『产品+渠道』的双轮驱动，为LS9的市场表现提供了保障。

厚积薄发的市场破局

智己LS9的意义，不仅在于一款产品的成功，更在于它成为上汽集团高端智能化转型的『试金石』。作为上汽旗舰，它承载着集团最顶尖的技术资源，也肩负着智己品牌向上突破的使命。刘涛直言：『智己LS9既是上汽旗舰也是智己旗舰，是我们品牌发展5年多来非常重要的里程碑。』

从技术层面看，LS9是上汽集团技术整合能力的集中体现。无论是与宁德时代联合开发的超级骁遥电池，与Momenta深度合作的智能驾驶系统，还是与B&O首次牵手的音响系统，都展现了『强强联合』的研发思路。

『内部积淀+外部协同』的模式，既发挥了上汽在底盘、制造等领域的传统优势，又吸收了合作伙伴的前沿技术，形成『1+1>2』的效果。项娇在谈到与宁德时代的合作时提到：『光靠我们可能还不行，我们要跟宁德时代强强联手，真的把超级骁遥电池用在超级增程上，发挥出它最强的水平。』

从品牌层面看，LS9推动智己实现『价值回归』。在智能电动车发展初期，『屏幕多、功能杂』曾成为市场的主流评判标准，而智己始终坚守『驾控基因』与『用户体验』的核心。随着市场逐渐理性，用户开始关注车辆的本质性能与实用价值，智己的坚持迎来回报。

李微萌观察到：『以前需要主动邀请用户体验，现在很多朋友主动来找我们，想体验这款旗舰车型。』这种口碑的转变，标志着智己品牌从『技术输出』向『价值认同』的跨越。

从市场层面看，LS9为30万级大六座SUV树立了新的价值标杆。它证明，旗舰车型不必依赖高定价，通过供应链优化、技术务实应用，就能让更多用户享受到高端体验。这种『普惠式豪华』的思路，不仅可能改写细分市场的竞争格局，也为中国品牌高端化提供了新的路径——不是对标外资品牌的定价体系，而是用技术实力重构价值标准。

邦点评

应该说，智己LS9之所以能被内部定义为『上汽旗舰』，原因或许在于其试图抓住了『旗舰』车型的核心本质：以技术解决痛点，以体验匹配需求，以价值赢得认可。

所以，我们看到，这次的发布会，没有刻意强调『颠覆』，却通过灵蜥数字底盘3.0、恒星超级增程等技术，悄悄重塑了用户对大六座SUV的认知；没有追求『全能无敌』，却通过精准的用户洞察，实现了家庭与个人、舒适与操控、城市与越野的多维平衡；没有依赖品牌溢价，却以『全系Ultra』的诚意，让旗舰体验触手可及。

个人认为，对于智己LS9而言，『上汽旗舰』不仅是一个标签，更是一份责任——既要承载集团的技术积淀，也要回应用户的真实期待，更要探索中国品牌高端化的新可能。在这条道路上，智己LS9已经迈出了坚实的一步，而它的市场表现，也将为『何为真正的旗舰』给出最直接的答案。

HTML版本： [智己LS9，何以成为『上汽旗舰』？](#)