

智己活跃，昊铂紧追，何时轮到

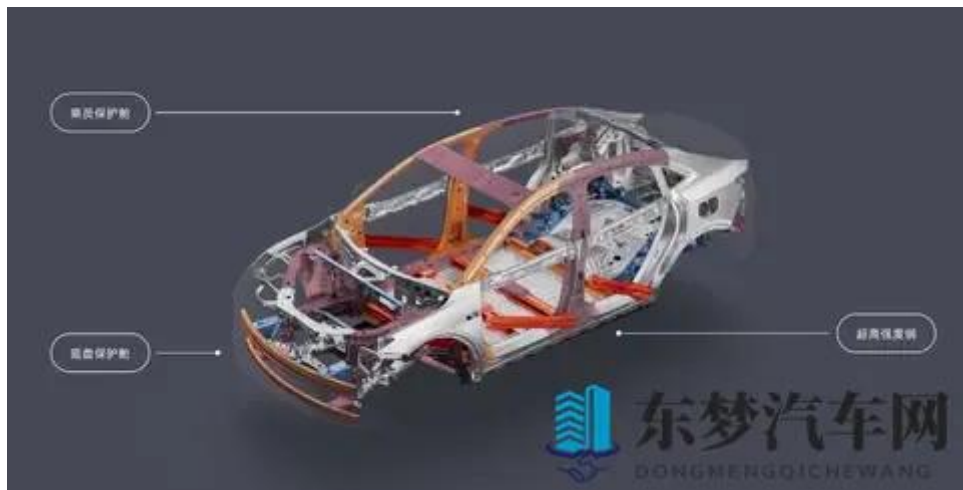
来源：林易诚 发布时间：2025-11-15 04:44:10

文源：源Auto

作者：潘卓伦

随着品牌新旗舰LS9以32.28万元起的价格正式上市，上汽智己有望延续近期的积极势头。

据第三方终端零售数据显示，这家上汽旗下高端新能源品牌10月销量约为1.1万辆，自2023年12月以来再次实现月销破万。



看好新车LS9的前景，主要基于以下原因：首先，上汽智己此前表示该车预售订单创品牌新纪录，开启预售30分钟内即收获超过8000张订单。其次，智己LS9的关注度不一般，预售当天的微信指数热度甚至超过了另一款重磅新车——奔驰CLA在晚一天上市时的热度。

如今，LS9正式上市的价格较预售价低1万元，有望凭借高性价比抢占30万至35万全尺寸增程SUV的市场空白。无论LS9未来稳销期表现如何，上汽智己也算是取得了阶段性胜利。

因此，上汽成为又一家为“国家队”高端新能源阵营增光的车企。今年以来，东风岚图、长安阿维塔、北汽极狐均实现了月销万辆以上的历史新高，加上在新能源赛道表现不俗的一汽红旗和上述上汽智己，“国家队”已成为车市中不可小觑的一股势力。

然而，正所谓“赢球不可怕，缺谁谁尴尬”，眼看“国家队”的队友纷纷取得突破，广汽昊铂的月销量却一直徘徊在1000至2000辆之间，亟需加把劲。

01

销售：8400元首付，开走1年半的库存车

事实上，广汽昊铂已经付出了不少努力。

例如，当下火热的大电池增程六座SUV细分市场，广汽昊铂在今年4月就洞察到机会，率先推出昊铂HL，并在8月加码推出多个增程版型，满足市场对辅助驾驶和豪华配置的更高需求，动作较智己、岚图等“国家队”队友更为迅速。

在产品竞争力方面，广汽昊铂HL也充满诚意。增程版本的昊铂HL配备了空气悬架、魔毯底盘、800V高压平台、5C充电倍率的60+kWh宁德时代增混专用电池、带激光雷达的Momenta方案辅助驾驶，还可选装双零重力座椅和冷暖冰箱，几乎涵盖了时下的热门配置。

更重要的是，增程版广汽昊铂HL的起售价为26.98万元，与上汽智己LS9约32万元的售价相比极具竞争力。

在昊铂HL上市初期，车企官方多次表示订单数据良好，品牌CEO马海洋在4月上海车展接受媒体采访时透露：“昊铂HL订单超出预期，现在订车需要等到6月或7月才能提车。”

但权威第三方零售数据显示，昊铂HL从4月上市开始到10月，销量一直徘徊在三位数水平，10月销量仅为601辆，远低于市场预期。

就连重磅新车也未能提振销量，更不用提昊铂GT和昊铂HT这两款较早推出的产品。11月12日，源Auto从广州某4S店了解到，经销商仍在清理2024年5月的库存车。

“昊铂GT现在有一辆库存车优惠力度很大，叠加置换补贴、清库补贴、11月优惠政策、广州新购补贴后，落地价约为13.5万元（指导价20.99万元），首付最低只需8400元，还可享受金融免息政策、免费充电桩以及免费充电权益。”

据上述4S店销售人员介绍，店内只有一辆库存车，另一辆优惠力度稍弱。值得一提的是，这辆首付相当于一部iPhone 17 Pro的昊铂GT当天已经成交。

02

需要CMO多发力

对于广汽昊铂而言，目前最大的问题可能是大部分购车者想不起还有一个选项。无论是在微博热车排行还是微信热车指数，广汽昊铂的数据长期被智己、岚图甚至极狐所超越。

回顾“国家队”队友们今年的营销亮点：智己LS9凭借车尾的花洒和浴帘成功吸引大量网友关注；岚图依靠与华为合作的纯电SUV销量冠军大幅提升品牌知名度；极狐则通过与上汽MG某款热门新车的互动实现了热度的螺旋上升。

可以说，“酒香不怕巷子深”已不再适用于当今的国内车市，再好的车如果没有相应的营销手段也难以脱颖而出。对于广汽昊铂来说，今年新增的首席营销官（CMO）角色至关重要。

据接近广汽昊铂的消息人士透露，今年7-8月间，曾在极越汽车工作的殷爽履新广汽昊铂品牌首席营销官。公开资料显示，殷爽的履历还包括Uber中国和摩拜的工作经历。

从广汽昊铂近期的营销动作来看，这位新CMO似乎还在蓄力阶段。包括昊铂SSR刷新电车漂移最高时速吉尼斯纪录和“广汽昊铂请你去看全运会”等策划，距离实现流量破圈还有不小的距离。

值得关注的是，殷爽的第一场“大考”即将到来。

“广汽昊铂A800按计划将在第四季度上市，作为广汽与华为深度合作的车型，内部对其寄予厚望。”11月12日，上述消息人士告诉源Auto，昊铂A800在成都车展亮相后热度并不高，甚至有声音认为该车更适合传祺和埃安的定位，“如何扭转风评成为一个难题”。

新任CMO殷爽将如何讲好昊铂A800的故事值得期待，至少，希望不要再出现诸如邀请司马南站台这样的策略。

部分图片引用网络，如有侵权请告知删除

HTML版本： [智己活跃，昊铂紧追，何时轮到](#)