

为什么说启境是华为今年最有意义的一张牌

来源：黄文星 发布时间：2025-11-15 09:21:08

11月14日下午3点半左右，全新品牌「启境」，其社交平台官方账号正式开通。

开通后的第一条微博，启境只留下「头号玩家已就位」几个大字。海报上则提到「11月20日即将发布」，结合此前消息，华为乾崮生态大会也会在该日举行。

显然，华为乾崮生态大会，会成为启境汽车的首秀舞台。

在过去近一年的时间里，「启境」二字频繁出现在行业内的各种消息渠道中，一举一动都得到行业的广泛关注。



原因非常简单，「启境」是由华为亲力亲为打造，广汽出资的全新品牌，而「华为」二字则是汽车行业中的「流量担当」。

还有消息指，启境会以「全新模式」来打造——这给外界留出的猜测空间是，启境的品牌合作、运作模式，是否与现有的「鸿蒙智行」大不相同？能带来哪些新东西？

进而，启境中的技术碰撞、首款车型的表现等，都在持续拉高「启境」的期待值——它具备了成为「2026 年度黑马品牌」的一切条件。

既然如此，我们不妨根据网上的已知信息，一起来看看「启境」身上到底有哪些值得期待的看点。

马上开始。

更深入、更彻底的「新合资」

先来看「合作模式」这一关键信息，一位曾与启境相关人士有过交流的朋友告诉电动星球，启境所代表的合作形式，可以用「新合资」来形容。

今年以来，我们可能已经听过「合资 2.0」等词汇，但「新合资」又是什么？

这位朋友认为，一方面是「传统头部车企」与「新兴头部科技企业」之间的联手，另一方面，则是「头部科技企业」对品牌的参与度，达到新高度。

经整合网络上的一些爆料信息，可总结出启境品牌上「新合资」模式的三大特点。

引入「华为方法论」

据闻，启境会引入华为的 IPD（集成产品开发）和 IPMS（集成产品营销）两大流程体系，来贯穿「用户需求洞察」「产品定义」「研发迭代」和「营销落地」的产品全生命周期。

先来简单解释一下 IPD 和 IPMS 两大概念：二者作为方法论，前者主要论述如何「造对产品」，后者则是如何「卖爆产品。」

如果传闻为真，从中能看出启境的合作模式，和「鸿蒙智行」模式有着根本性不同。

「鸿蒙智行」的模式，本质上是「华为出技术，主机厂造车身」的合作关系，虽然部分技术和市场营销由华为负责，但产品的「底色」还是取决于主机厂的「源产品」。

而启境这边的逻辑则是，产品从最开始的定义起，就「按照华为的角度来思考」，任何一个细节都经由华为的对应方法论来指导。

当然我们听到的说法是，启境作为整车的最终制造方，还是会参与到产品生命周期的所有环节中，尽可能地与华为交换意见。

无论如何，都可以认为「启境」的产品理论上会比目前基于「鸿蒙智行」模式推出的产品有着更高的「含华量」，或者说更具「神韵」。

但光有「神韵」还不足够。据闻，启境在技术层面的「含华量」，也会是「史无前例」。

从底层开始定义

技术上的「含华量」高不高，一般情况下的指标是看搭载了多少来自华为的核心技术。

常规而言，「五界」产品的核心三电、辅助驾驶和智能座舱等关键技术均来自华为，白

车身由主机厂提供，就已经被认为是「含华量最高」的产品。

但启境还要「更进一步」。电动星球收到爆料称，「启境的首款产品用了很多华为的标准跟接口」，「华为派了自己的质量专家过去，全程盯着」……

这些信息能够与上文的传闻相互印证，也就是从最开始的产品定义，再到后来的白车身等基础环节的部署，华为就已经参与其中，对每一个细节进行把控。

往深层次思考，现代新汽车（无论是燃油车还是新能源车）中最被广泛应用的标准协议是「汽车开放系统架构」（AUTOSAR），绝大多数整车标准、软硬件接口都建立在 AUTOSAR 的平台之上。

在其他的产品中，因为白车身等整车底层来自于主机厂，华为也只能将技术能力接入到 AUTOSAR 平台之上。

目前来看，包括辅助驾驶、智能座舱等华为的技术产品的确有不错表现，但可以猜测一下，如果直接依照华为的自家标准，接入到华为的技术接口上，其体验是否可以做到更加极致？

甚至乎，未来依靠「量」的爆发，华为的底层技术架构能否快速壮大，从而与 AUTOSAR 等传统底层架构分庭抗礼？这或许也是一个相当有趣的猜想。

前所未有的开放

有关二者的合作，还有一些小道消息可以补充。

来自一些行业交流群的消息，启境的销售渠道据说「并非直接复用现有资源」，而是交由华为来做整体把控。

不过具体的细节暂时仍未有太多信息披露，而且根据一些汽车博主、KOL 的解读，强调华为在启境的合作中「不抢品牌主导权、不干涉渠道运营、让车企保留自身基因」等，似乎与现在比较成功的「智选车」渠道建设模式不太相同。

最终启境品牌会如何运营？内部会如何分工？这不失为又一个耐人寻味的谜题。

但可以肯定是，启境内部华为有足够大的话语权，一位参加过启境小规模沟通会的朋友告诉电动星球，可以形容为「前所未有的开放」。

据他听闻，启境内部流传着一种说法，「如果（在产品某些细节上）有争议，就先听华为的。」

这句话真实度有多少暂不清楚，但这样的「小道消息」传出，或从侧面说明在「启境」的合作项目中，华为或拥有不亚于，甚至超过「五界」合作的参与度。

当然，最终启境这场深度合作，未来到底会走向何方，还是要看产品的表现。坊间传闻

指，启境的首款车型或要到 2026 年中才正式上市，但代号为「F05」的新车，在网络上已有不少曝光消息。

新车明年上，「华为味」更浓

定位方面，网络上流传的说法是，F05 虽是启境品牌下的首款车型，但直接定位「旗舰级」，售价预计落在 35 万元级。

至于动力形式，可猜测为「纯电+增程」的组合，其中纯电版本极大概率搭载华为巨鲸 800V（或升级至 900V）平台，配以 DriveOne 动力单元（动力电池推测为弹匣电池），可实现 600~700km 的 CLTC 续航。

而增程版，参考智界 R7 增程、享界 S9T 增程等车型，「华为雪鸮智能增程系统」大概率会出现，再加上当下流行的「大电池小油箱」动力组合，纯电续航至少 200km，超过 300km 也可以期待一下。

重头戏「智能化」，则可能是启境 F05 身上「最没有悬念」的部分：配合 192 线的新一代激光雷达，大概率支持鸿蒙乾崮智驾 ADS 4（且是 Ultra 版本），基于最新的「WEWA」架构带来全场景体验；鸿蒙座舱 5.0 也大概率会是标配。

底盘件方面，细心留意会发现「五界」车型上华为的底盘技术并非所有车型都是标配，比如「途灵」智能底盘系统；车载光的相关技术，也是部分产品才得以搭载。

上文提到，启境 F05 从研发立项起华为似乎就参与其中，同样可以期待，它可能会是市面上首个，真正做到华为供应链技术「大满配」的产品。

到最后启境 F05 会以多高的「技术含华量」出现在市场上，相信还要等待较长的一段时间才能知晓。

综合来看，「华为深度参与」和随之带来的技术赋能，很可能让启境F05 带来有别于现在所有「华系车」的另类体验，而且外界期待是，「体验更加极致。」

当然，摆在「启境」面前，需要面对的是市场的逐渐饱和，和越发激烈的竞争环境。同时，作为一次全新维度的合作，也需要承受早期来自外界的质疑和不信任。

广汽28年造车的底蕴、华为几乎「独步天下」的技术储备，能否为「启境」品牌保驾护航，从而为「境」系列的全新合作范式打响头炮？

答案，相信我们不会等待太久。

（完）

