

上汽旗舰“智己LS9”是远见还是一场豪赌？

来源：邱芸婷 发布时间：2025-11-16 08:54:09

当一艘航空母舰决定出港，它带来的不仅是庞大体量所致的压迫感，更要突出的是其编队核心舰艇无可争议的顶尖战力。上汽集团——这艘中国汽车工业的航母之一，正将其迄今为止最强大的“旗舰”智己LS9推向市场的惊涛骇浪中。

“全系皆Ultra”，一个在汽车营销史上都堪称激进的slogan，背后是上汽背水一战的决心。32.28万元起的定价，如同一枚深水炸弹，旨在彻底搅动30万级大六座SUV市场。穿透营销的迷雾，我们它的航向，是否精准捕捉到了时代的洋流？



一 旗舰优势：巨轮的“压舱石”与“核动力”

智己LS9并非横空出世，它是上汽集70年造车底蕴与技术野望于一身的产物。其优势并非散点分布，而是构成了一套完整的“旗舰能力体系”。

无短板的“木桶”：配置的降维打击“全系皆Ultra”是LS9最核心的杀手锏。在竞争对手们仍在通过“高低配”来区分利润与走量时，LS9选择将灵蜥数字底盘、四轮转向、520线激光雷达、Thor芯片等150余项顶级配置全系标配。这无异于在告诉消费者：无需纠结，你买到的任何一艘“LS9”，都是完全体的旗舰。这种做法，不仅展现了上汽供应链的成本控制能力，更是一种对用户心理的精准拿捏——在卷无可卷的市场，“一步到位的诚意”比“花哨的选配单”更具杀伤力。技术上的“独门秘籍”：从“有”到“优”的跨越灵蜥数字底盘：这不仅是技术名词的堆砌。双向24°四轮转向带来的4.95米转弯半径，解决的是大车在城市

场景下的核心痛点——“笨拙”。它让旗舰不再是驾驶技术的考验，而是舒适与便捷的延伸。恒星超级增程：直指传统增程式“亏电一条虫”的软肋，并强调高原、极寒下的性能一致性。这是对用户里程焦虑和性能焦虑的双重安抚。2.81L/百公里的综合能耗与1508km的综合续航，是其作为“巨轮”却拥有“超跑级”能效管理的证明。智能化的“前置投资”：全系标配520线激光雷达+英伟达Thor芯片，其意义不在于当下的L2级辅助驾驶，而在于为未来L3甚至更高级别的自动驾驶预留了充足的硬件冗余。这是一种“期货”，但也是一张进入下一轮智能竞赛的“门票”。场景化的“移动空间”：重新定义豪华LS9没有停留在参数的豪华，而是深入生活场景。三排零重力座椅、贵妃椅、大床模式，是对家庭用户休憩需求的极致满足；B&O音响、4D机械按摩、瞬净新风、智控地暖，共同构建了一个超越传统豪车定义的“感官奢享空间”。而独家野奢户外套装，则精准切中了当下热门的轻户外生活方式，将车的功能从“移动”扩展到“生活方式的载体”。

二 旗舰入海：航程中的“风向”与“洋流”

任何一艘新舰艇的处女航，都需面对现实的考验。对于智己LS9，其面临的挑战同样清晰。

品牌的“认知鸿沟”：在30万以上的市场，消费者购买的不仅是产品，更是品牌溢价与身份认同。智己作为一个相对年轻的牌子，其“高端智能”的标签，仍需面对传统豪华品牌（如BBA）和新势力头部品牌（如理想、问界）的强力冲击。如何让消费者相信“上汽旗舰”等于“豪华旗舰”，是营销层面最艰巨的任务。“全系Ultra”的双刃剑：这种策略在吸引怕选错的“选择困难症”用户的同时，也可能让一些追求极致性价比、对某些顶级配置需求不强的用户感到“被迫消费”。如何向市场清晰传达“即便入门版，其配置价值也远超票价”的信息，至关重要。

插入car位视频

细分市场的“红海之争”：大六座SUV市场，尤其是增程赛道，已是强敌环伺。理想L系列已建立起强大的用户心智和社区壁垒，问界M9则凭借科技光环强势切入。LS9虽在产品力上展现了“后发优势”，但能否在用户体验、渠道服务、用户运营上同样做到“旗舰级”，将决定其最终的市场份额。

三 相濡以沫：谁该登上这艘“旗舰”？

综合来看，智己LS9并非一款适合所有人的“万金油”车型，但它无疑是特定用户群体的“天菜”。

如果你是“技术理性派”：看重底盘素质、操控乐趣、三电技术的真实力，对“进阶式”顶级智能硬件持续有期待，那么LS9提供的技术获得感在同级中无出其右。如果你是“场景化家庭用户”：经常有多人出行需求，同时又极度看重每位家庭成员（尤其是女主人和老人）的乘坐体验，从零重力座椅到4D按摩，再到隐私保护和静谧空间，LS9的“移动大平层”理

念几乎是为您量身定制。

如果你是“价值导向型消费者”：对“性价比”有极高要求，认为每一分钱都应花在刀刃上。LS9“全系Ultra”的策略，就能以32.28万的门槛获得近乎满配的体验，这种“闭眼入”的安心感，本身就是一种巨大的价值。

结语：航向已定，静待风来

智己LS9的登场，是上汽这艘大船在智能化、电动化转型深水区的一次强力宣言。它不再只是堆料，而是展现了对用户全场景需求的深度思考与技术整合能力。旗舰出海的时机精妙拿捏，或许暂时智己LS9还无法完全摆脱品牌认知的桎梏，但其展现出的产品力与定价诚意，已经足以让它成为后续汽车市场中的一个“重磅变量”。

装备精良，目标明确。现在需要我们等待的，是汽车消费这片海洋，最终会以怎样的风浪与接纳，来回应这位雄心勃勃的挑战者。对于每一位在这个价位寻觅六座SUV的消费者而言，亲身体验一次智己LS9，或许是打破所有想象与偏见的最佳方式，因为这艘旗舰，注定要为这片红海，划出一道新的航迹。

HTML版本：[上汽旗舰“智己LS9”是远见还是一场豪赌？](#)