

# 3228万起的“上汽旗舰”，智己LS9的诚意与野望

来源：吴天琪 发布时间：2025-11-16 16:22:53

11月12日，上汽集团旗下智己汽车正式推出全新大型SUV智己LS9。两款增程车型售价分别为32.28万元和35.28万元，以“全系皆Ultra”的产品定位闯入30万级大型SUV市场。

这款被冠以“上汽旗舰”称号的产品，在上市后25分钟内便斩获5000张大定订单，展现出强劲的初期市场吸引力。

在国产“9系SUV”混战愈演愈烈的当下，智己LS9的入场不仅是一款新产品的推出，更是对现有市场格局和价值标准的一次重新定义。

“全系皆Ultra”的产品逻辑



智己LS9采取了一种极为简洁的产品策略：全系标配150余项高端配置。从520线超视域激光雷达、英伟达Thor芯片，到灵蜥数字底盘3.0、双向24°后轮转向系统，智己LS9将传统车企通常用于高配或选装的配置全部标准化。

这种“全系皆Ultra”的思路，在大型SUV市场中极为罕见。

在技术层面，LS9搭载的灵蜥数字底盘3.0带来了实实在在的产品差异化。双向24°后轮转向系统使这辆长度近5.3米的大型SUV实现了仅4.95米的转弯半径，这一数据甚至小于大

众Polo等A0级小型车。

对于都市驾驶场景中常见的窄路调头、停车场泊车等痛点，这一技术提供了切实解决方案。

“恒星超级增程”系统的另一大技术亮点，智己LS9的CLTC纯电续航最高达402公里，综合续航则达1508公里。

66kWh的电池容量在当前“9系旗舰现货中最大”，智己汽车联席CEO刘涛在采访中自信地表示。

### 错位竞争的市场突围

智己LS9选择的32.28万元起售价点，在大型SUV市场形成了明显的错位竞争态势。

这一价位显著低于理想L9、问界M9等已建立市场认知的竞品，但智己LS9提供的配置水平却向这些高端产品看齐，甚至有所超越。

智己LS9以“高配低价”的姿态切入市场，打造出“别人家顶配即我标配”的产品形态。

智己LS9全系标配800V架构、激光雷达、双腔空气悬架等高端配置，而同价位区间的竞品往往将这些配置作为选装或高配专属。

预售及上市阶段的限时免费升级政策进一步强化了产品的价值感。B&O音响系统、二排右侧4D机械按摩、一体式超广域智慧探射灯、豪华智能电动踏板等豪华配置，在上市权益中均列为免费升级项目，增强了消费者的获得感。

在市场层面，智己LS9抓住了大型SUV市场的一个空白点——为追求高品质但预算敏感的消费者提供“一步到位”的解决方案。

与问界M8、领克900等同价位产品相比，智己LS9在车身尺寸、电池容量和底盘技术方面都展现出自己的优势。

### “9系混战”中的价值重构

2025年的中国高端汽车市场，“9系SUV”的竞争已成为众多车企的必争之地。理想L9、问界M9等产品已率先开拓了这一细分市场，并建立了鲜明的产品认知。

智己LS9的加入，加速了大型SUV市场的“价值回归”进程。

在30-40万元价格区间，消费者过去往往需要在品牌溢价、产品配置和用车成本之间做出妥协。智己LS9通过全系高配的策略，试图重构消费者对大型SUV的价值评判标准——不是基于品牌溢价，而是基于实实在在的产品力和技术含量。

智己LS9的野望可能不仅在于单车销量，更在于品牌提升。

作为上汽集团的旗舰产品，智己LS9承载着展示集团技术实力和造车工艺的使命。刘涛在采访中表示，作为旗舰，“不能有任何短板，而且必须有超级明显的长板”。

智己LS9凭借配置和定价，拿下了25分钟5000单的大定成绩，智己汽车CMO李微萌表示，这样的速度超越了团队的预期。

智己品牌势能的积累正在逐步显现效果。李微萌透露，这次有很多智己的合作伙伴表示，身边有很多人主动询问智己LS9，甚至想来试一试，这与以往需要主动推销的情况形成了鲜明对比。

写在最后：

智己LS9凭借“全系皆Ultra”的配置策略和精准的定价体系，在这个红海市场中找到了属于自己的蓝海空间。

上汽集团七十年的造车底蕴与前瞻技术的结合，使智己LS9成为了智己品牌向上的重要载体。随着智己LS9的交付开启，智己汽车正式进入了与主流高端品牌直面竞争的新阶段。

HTML版本：[3228万起的“上汽旗舰”，智己LS9的诚意与野望](#)