

华为光环 buff 叠满！享界 S9 2 小时狂揽 3000 小订，30 万级卷王

来源：孙初发 发布时间：2025-11-17 16:14:04

新款享界 S9 刚开启预售就上演 “开门红” ——2 小时小订破 3000 台，31.8 万的起售价配上华为 ADS 智驾、800V 高压平台，直接把 “鸿蒙智行” 的号召力拉满。这哪是新车预售，分明是 “华为技术周边” 在线开售，网友调侃 “买的不是车，是能开的华为生态终端”，毕竟带华为 buff 的新能源车，在 30 万级市场从来没缺过关注度。

一、3000 台背后：华为技术才是 “吸单密码”

享界 S9 能快速收割订单，核心是把华为的 “王牌” 全堆在了车上：

全系标配华为 ADS 高阶智驾，192 线激光雷达 + 无图领航，连窄车位无人泊车都能搞定，虽然之前有过 “自动泊进菜地” 的搞笑翻车，但丝毫不影响消费者对华为智驾的信任。800V 高压平台 + 15 分钟快充，增程版纯电续航最高 365km，综合续航超 1300km，解决了里程焦虑；空气悬架、全车 8 气囊这些旗舰配置，30 万级起步就标配，比理想 L7 的入门版配置还顶。鸿蒙座舱加持，车机流畅度拉满，还能和华为手机、家电无缝联动，对华为生态用户来说，相当于 “买一送全套智能生活”，吸引力直接拉满。

二、30 万级卷王对决：享界 S9 的 “突围套路” 很清晰

在神仙打架的 30 万级新能源市场，享界 S9 的订单成绩不算 “断层领先” 但足够亮眼：



对比岚图 FREE+1 小时 5000 单、智己 LS9 半小时 8000 单，享界 S9 的 2 小时 3000 台不算狂飙，但考虑到 31.8 万的起售价比前两者更高，这个成绩已经堪称 “含金量十足”。它精准踩中了 “华为技术 + 中高端定位” 的空白，理想 L7 主打家庭用户，小鹏 G9 侧重科技宅，而享界 S9 直接瞄准 “华为生态粉 + 商务需求” 群体，相当于 “在卷王堆里找了个没人抢的赛道”。网友辣评：“以前买华为要抢手机，现在买华为智驾要抢车，华为的 ‘饥饿营销’ 从数码圈延伸到了汽车圈”。三、收尾：小订只是开始，转大定才是 “终极考验”

2 小时 3000 小订固然亮眼，但新能源市场向来 “小订易拿，大定难留”：



后续能不能稳住订单，还要看交付周期（目前暂未公布）和实际用车反馈，毕竟之前问界系列曾出现过 “智驾宣传与实测有差距” 的争议，享界 S9 得避免重蹈覆辙。30 万级市场的竞品不会坐以待毙，理想 L7 已经降价内卷，小鹏 G9 加推新款，享界 S9 要想把 “小订热度” 变成 “交付量”，还得靠实打实的产品力说话，而不是只靠华为光环。

享界 S9 的开门红，再次证明华为技术对新能源市场的号召力，但 “光环能吸粉，却留不住只看实力的用户”。希望后续交付能少点 “菜地泊车” 式乌龙，多点 “遥遥领先” 的实测表现，不然 3000 小订可能只是 “一时兴起的冲动消费”。

HTML版本： [华为光环 buff 叠满！享界 S9 2 小时狂揽 3000 小订，30 万级卷王](#)