

智己刘涛：在冰箱彩电的喧嚣外，我们让大车回归“好开”本位

来源：林玫书 发布时间：2025-11-17 20:01:17

2025年的中国车市，“大车潮”依然汹涌，理想、问界、极氪等品牌在中大型及全尺寸SUV领域持续发力。然而，在这场围绕“大”的军备竞赛中，一个最基础的体验却被忽略了一——大车，到底好不好开？

当多数品牌仍沉浸在屏幕数量、冰箱尺寸与配置堆砌中时，一份用户调研撕开了新的市场真相：在30-40万元的大六座SUV市场，“动力和操控”以68%的偏好指数，首次超越空间尺寸，成为用户购车决策的首要因素。



这不仅是数据上的转折，更是消费观念的一次觉醒：用户正从“为空间妥协驾驶体验”的委屈型消费，转向“空间与驾驭，我全都要”的成熟消费观。

但现实情况却是，大六座SUV常因车重超2.8吨、轴距超3.1米，被贴上“笨重如船”的标签。窄路掉头、商场停车，对不少驾驶者——尤其是女性或新手——构成心理压力；而亏电后的动力衰减与噪音问题，更持续消耗着用户的耐心。

“用户在使用大车时究竟有什么痛点？我们通过大量调研发现，这个痛点非常清晰——就是原来的大车不好开。”在智己LS9的媒体沟通会上，联席CEO刘涛一语道破行业症结。

正是在这样的背景下，智己LS9选择了一条不同的路径——它没有盲目追求“更大”，而是试图解决“大车不好开”这个行业难题。01，用智能底盘破解“大车笨重”难题

从技术路径来看，智己LS9的“灵蜥数字底盘3.0”确实带来了一些创新，解决了传统大车的“笨重”和“像开船”的难题。

简单说，它干了三件聪明事：

让后轮也学会“拐弯”：双向24°的后轮转向，让这台5.2米的大车转弯半径只有5.8米。CTO项娇举了个例子：在窄路停车，你打方向的次数能比开别的大车少41%——技术带来的，就是这种实实在在的省心。

过弯时，主动“撑住你”：一打方向，系统就懂了。后轮会同向转动，CDC减震器瞬间变硬拉住车身，空气悬挂再把车身刚性提高46%。这一套“组合拳”下来，侧倾和摇晃感被大幅削弱，从此和“开船”说再见。

关键它是个“预判大师”：整个系统不是在车晃了之后才补救，而是在你转动方向盘的瞬间就开始协同工作。这不再是机械的响应，而是智能的预判和主动控制。

所以，LS9的“好开”，不是靠感觉，而是靠一整套深度的、软硬件结合的系统工程在保驾护航。02，动力路线为何选增程，不选插混？

目前主流的大六座SUV动力路线有插混和增程，为何智己LS9坚定地选择了增程？

“用户选择新能源车的核心困扰是什么？就是担心匮电的时候，是否就失去了那种纯粹的新能源车电感化？这正是我们‘超级增程’一切思考的出发点。”CTO项娇一语道破天机。

与插混车型在匮电时发动机需直接参与驱动，可能导致动力响应迟滞、噪音增大和振动传入车内的“混动感”不同，智己坚持在任何状态下都采用电机直驱。

项娇强调了一个关键承诺：“我们要保证在匮电的时候，动力、推背感跟电车是一样的，静谧性也跟电车一样。”这意味着，即便是电池电量不足，LS9的驾驶者依然能获得瞬间爆发、线性直接的扭矩输出，杜绝了混动车型因动力源切换带来的顿挫与嘶吼。

据其透露，这套系统即使在高原缺氧的极端环境下，性能衰减也能被控制在2%以内，确保了“电感化”体验的全域一致性与可靠性。

为了将这种纯粹做到极致，在静谧性方面，刘涛补充了堪称极致的细节：“我们在车身约1200处进行了声学包裹优化设计，还配备了ERNC 2.0主动降噪系统，相当于给整车先戴上一个‘超级降噪大耳机’。”这套组合拳旨在从物理隔音和主动声波抵消两个层面，彻底围剿噪音，确保座舱的静谧性始终维持在高水准。

简单说，智己LS9选择增程动力路线，还是用户思维，看中的是增程在NVH、动力响应等多个维度上，体验感更好。

配置信息显示，智己LS9 52 Ultra版整备质量为2670千克，满载状态下重量可达3205千克。WLTC百公里电耗为21.3千瓦时，匮电时的油耗为6.5升/100公里，“零百加速”时间4.9秒。

03，不管是真需求还是伪需求，通通搭载

智己LS9在配置上奉行“我可以不用，但你不能没有”的原则。除了标配的冰箱彩电大沙发，还塞进了一堆让人眼前一亮的新鲜玩意：

野奢户外套装，内置10L加热水箱与淋浴花洒，将热水自由延伸到旷野户外；

行业首创的石墨烯智控地暖系统，让冬季出行告别“上半身热、脚下凉”的尴尬；

4D机械按摩座椅，其按摩力度据称达到传统气动按摩的7倍，带来近乎真实的物理理疗体验。

不过，智己也很清楚哪些配置值得全车铺开，哪些应该重点投放。像成本超高的4D按摩座椅，就聪明地只装在了最常用的主驾驶和“老板座”上。野奢户外套装也不是人人都需要，所以是选装件。

说白了，就是既要让车主觉得“这车啥都有”，又要把好钢用在刀刃上。该堆的配置一个不少，但真正烧钱的核心功能，只放在最关键的座位上。

在智能驾驶层面，这种“大而全”的思维体现在硬件的一次性给足。智己LS9全系标配520线激光雷达与英伟达Thor芯片，这套组合不仅让车辆能够识别交警手势，更重要的意义在于为未来升级预埋了硬件基础。

项娇透露，这是智己作为工信部L3项目九家车企之一的技术预研落地，“把我们L3能力上探索的已经能够落地的能力，落实到L2的辅助驾驶系统当中。”这清晰地表明，LS9的智能驾驶系统并非仅满足于当下，而是具备持续进化能力的“完全体”起点。04，市场反馈与品牌思考

市场对这款产品的初期反馈确实积极。CMO李微萌在沟通会上透露：“上市25分钟大定突破5000台”，且“超70%为换购用户，其中不乏从性能车、豪华SUV转投而来的消费者”。这一数据似乎说明“好开”这个卖点击中了特定人群的需求。

刘涛在谈到品牌发展时表示：“我们选择了一条可能相对难走的路。我们不是说没有选择冰箱、彩电、大沙发，而是用我们真正对于车辆动态动力学的理解，让LS6这样的车变得特别好开，像旗舰LS9这样的大车也更加好开。这本身就是一条相对更长时间沉淀的路。”

从行业视角看，智己LS9的尝试提供了一个有趣的案例。当大多数品牌还在尺寸和配置

层面竞争时，回归驾驶本质确实成为了一个差异化的突破口。依托上汽的供应链体系，将多项技术以相对合理的价格呈现，也确实有助于降低高端体验的门槛。

不过，这款产品的长期表现仍需市场检验。大车市场的竞争最终会走向何方，不仅要看技术创新的力度，更要看这些创新能否真正转化为用户日常使用中的优质体验。智己LS9的初步成功提醒行业：在追求“更大”的同时，“更好开”或许将成为下一个竞争焦点。而能否将技术优势持续转化为用户体验优势，将是决定这款产品能否在激烈市场竞争中站稳脚跟的关键。（文|李健波）

HTML版本： [智己刘涛：在冰箱彩电的喧嚣外，我们让大车回归“好开”本位](#)