

马海洋为提振销量操碎心，广汽昊铂高端梦依旧艰难？

来源：刘文钰 发布时间：2025-11-18 01:32:02

昊铂HL最低售价：26.98万起图片参数配置询底价懂车分4.11懂车实测暂无车友圈5414车友热议二手车23.00万起 | 1辆

引言：小马哥挂帅半年多以来，广汽昊铂依旧不温不火，难以在高端新能源赛道找到新的突破口。

伴随着广汽集团将新的资源和战略聚焦点，转向了与华为合作的“启境”品牌，留给马海洋及昊铂的机会窗口期还剩多少呢？



在车圈有这样一个品牌，背靠大厂，技术配置堆得挺满，但销量就是上不去，八月份单月销量没破千，九月份整体销量不到两千台——说的正是广汽埃安旗下的高端新能源品牌昊铂。

自打2022年独立运营以来，昊铂冲高端的路，走得不算顺利。表面看是销量没达到预期，但往深了看，其实卡在了两个特别现实的问题上。



首先，它的品牌定位有点让人摸不着头脑。

在喊出“科技豪华”之前，昊铂的定位变过好几回，从“前沿弄潮”跳到“高端豪华”，消费者根本记不住它到底是谁。



更吃亏的是，它一直被埃安那个“网约车”的标签拖着后腿。很多人一看到昊铂，第一反应就是：“这不就是个贵点的网约车？”

马海洋接替古惠南操盘昊铂品牌

你再看看人家蔚来、理想，标签多清楚：“可换电”、“移动的家”。昊铂呢？虽然新老板提出了“陆地游艇”这概念，但听起来还是有点悬，没能让用户真的心动。

价格上也尴尬，20到35万的车，想靠“性价比”打高端，结果用户不买账。终端价格一降，大家反而更怀疑：你这“高端”的含金量，到底够不够？

再说产品，有点“为了堆料而堆料”。

昊铂的车，像800V快充、激光雷达，硬件是堆上去了，但用户体验没跟上。

比如那个鸥翼门，看着是挺炫，但在窄点的车位根本打不开，还被说像特斯拉。车机芯

片还是上一代的8155，语音助手一开口“你好北鼻”，就被吐槽太幼稚，不像高端车该有的样子。

智驾方面虽然也在追，但跟华为、小鹏那些第一梯队比，还是没打出让人非买不可的亮点。

昊铂GT最低售价：15.38万起 [图片参数配置](#) [询底价](#) [懂车分4.08](#) [懂车实测空间](#) • [性能等车友圈2万车友热议](#) [二手车8.98万起](#) | 50辆

说白了，就是技术有了，但没转化成用户能感知的价值。比如想做家庭市场的HT，配置堆了不少，但就是缺了像理想“皇后座”那种能一下子打动人的设计。

昊铂现在也在变，比如搞“一口价”、建渠道、品牌负责人小马哥亲自下场和用户沟通。但这些还不够。

真正的突破，可能得从“我们有什么技术”转向“用户需要什么体验”，把科技真正变成用户能感知、愿意买单的豪华价值。只有这样，昊铂才能在这么卷的市场里，找到自己的位置。

HTML版本：[马海洋为提振销量操碎心，广汽昊铂高端梦依旧艰难？](#)