

猎鹰700对战，星途ETT破解智驾同质化

来源：沈春翰 发布时间：2025-11-18 07:42:50

被誉为“新奢智电中型SUV”的星途ET5，于11月13日正式开启预售。其15.99-17.49万元的预售限时权益价，在该细分市场中无疑具有极强的吸引力。当前，各大品牌纷纷在15-20万元的中型SUV市场争夺有利位置，星途ET5的加入究竟是谨慎跟随，还是足以改变现有格局的新力量？要回答这个问题，我们需要先了解这一市场的现状。

从当前形势来看，15-20万元的中型SUV市场可以被视为中国汽车工业内卷程度的一个缩影。这一市场已演变为技术路线、智能化水平和用户价值感知的全方位竞争。消费者面临着前所未有的多元选择。在技术路线上，纯电、插电混动和增程式电动三者并驾齐驱，满足不同用户对续航、补能和使用成本的多样化需求。智能座舱和高级辅助驾驶技术也迅速普及，成为这一价格段消费者的重要考量因素。



更重要的是，消费者的观念发生了变化。他们不再盲目追求品牌溢价，而是变得更加精明和务实，追求“每一分钱都花在刀刃上”的实际价值，渴望用有限的预算获得超值体验。这种消费心态的转变彻底重塑了市场的规则。

在这一新的规则下，现有的领先品牌纷纷拿出了自己的杀手锏。在插电混动领域，比亚迪宋L DM-i无疑是一座难以逾越的高山。其享誉盛名的DM-i超级混动系统以极高的效率和成熟的可靠性，精准满足了用户对低油耗和长续航的核心需求，构建了强大的技术壁垒。

在与星途ET5更为直接的增程赛道上，深蓝S7和零跑C11等竞争对手则采取了不同的策略。它们强调“纯电体验”，通过搭载大容量电池，提供CLTC工况下超过200公里甚至达到300公里的纯电续航里程，使用户在日常通勤中几乎可以完全当作纯电动车使用，极大地降低了使用成本。同时，它们在智能化方面也积极布局，通过搭载成熟的华为智驾系统或提供激光雷达选装，试图以高性价比的方式向用户传递一个明确的信号：高端科技触手可及。

面对这些已经站稳脚跟且实力强悍的对手，作为后来者的星途ET5选择了市场接受度较高的增程路线。其搭载了一台1.5T增程器，相较于市场常见的小排量自吸增程器，这在高速巡航和极端天气等工况下的动力稳定性和发电效率上具有明显优势。再配合1310公里的综合续航里程，既解决了用户对里程的焦虑，也力求提供更为稳健的能源体验。

然而，星途ET5真正的“杀手锏”是其全球首发搭载的基于地平线征程6P芯片的猎鹰700辅助驾驶系统。这一举措直接瞄准了未来竞争的核心——智能驾驶。当大多数同级对手还在基于上一代芯片平台进行优化，或者将高端智驾作为高配或选装时，星途ET5选择将下一代技术硬件直接带入15万元级市场。

这意味着，星途ET5不仅在参与当下的竞争，更在试图定义下一代主流智能SUV的智驾标准。这种在核心技术上的超前布局，是一种典型的“降维打击”策略，试图在对手最具优势的领域之外，开辟一个全新的技术高地。此外，其中轴对称设计的三屏布局，也体现了其人机交互体验上寻求差异化的努力，力求在科技感和设计美学之间找到平衡点。

星途ET5的入场，反映了“科技平权”运动的进一步深化。以往，高阶智驾芯片和方案通常是30万元以上车型的专属，而星途ET5的实践极大地加速了顶级智驾硬件向主流消费市场的普及进程。这将对整个行业产生巨大的连锁反应，迫使竞争对手重新评估产品规划，考虑是否跟进、何时跟进，从而可能引发新一轮的智驾技术竞赛。

同时，星途ET5还代表了传统车企在智能化转型潮流中的一种全新运营模式。这种模式不再是封闭的自研，也不是完全依赖外部供应商，而是像星途这样，依托奇瑞集团的整车研发、制造和供应链整合能力，与地平线这样的中国顶尖科技公司进行深度合作和协同创新。这种“强强联合”的开放式合作，能够快速弥补传统车企在尖端软件和算法上的短板，极大地缩短研发周期，使其能够以更快的速度推出具备前沿科技竞争力的产品。

星途品牌所倡导的“科技新豪华”理念，通过ET5这款产品得到了集中体现。当前，豪华的定义正在被多元化解构，有的品牌强调历史底蕴，有的则营造社区生态。而星途ET5则清晰地告诉市场：其豪华体现在领先的、可感知的科技体验。这种尝试为传统车企高端品牌如何实现电动化、智能化转型，提供了一条值得关注的路径——即不盲目追随新势力的模式，

而是立足自身优势，将“科技”作为品牌向上的核心驱动力。

当然，最终的答案仍需市场来检验。猎鹰700系统的实际表现能否兑现其硬件承诺，以及“科技新豪华”的理念能否真正打动日益挑剔的用户，这些都是星途ET5需要面对的严峻考验。但可以肯定的是，它的到来，为15-20万元的中型SUV市场投下了一颗分量十足的“深水炸弹”。它加剧了竞争，抬高了标准，更迫使所有参与者必须拿出更具诚意和创新的技术来回应用户。这场竞争，才刚刚开始。

HTML版本：[猎鹰700对战，星途ET5破解智驾同质化](#)