

智己LS9搅局30万级市场，六座SUV的“标配”战争如何开打？

来源：赖振玮 发布时间：2025-11-19 02:29:21

刚毕业那会儿我开始看车，发现智己LS9(图片|配置|询价)挺有意思，三十三万六千九起步，后轮转向、百万级音响全给配上了，这做法让我想到楼下便利店老板说的薄利多销，可上汽这波真敢干。

发布会上刘涛总说，用户喜欢的配置才是真厉害的配置，这话听着普通，可一看他们家的产品表，真让人吃惊，二十四度后轮转向这种百万豪车才有的技术，居然在入门款上就给配上了，媒体试驾后说，转弯比Polo还灵活，你想想，五米三长的大车，转起弯来像小车一样，这技术就像给大象套上了旱冰鞋。

更绝的是定价，激光雷达、双腔空悬这些别人当顶配卖的配置，智己直接全系都给，记者问这样不亏吗，刘涛笑了笑说赚得不多，这口气比特斯拉还硬，细琢磨也对，背后是上汽，供应链和积累都在那儿，别人还在讲概念，他直接把技术清单拍出来。



音响系统这点真让人上头，B&O的音响单独买得花十几万，智己不但装了，还跟他们一起改，预售直接送你，二十五个喇叭，真铝罩子，坐进去跟进了影院VIP厅似的，刘涛说用过就回不去，这话我懂，我身边买AirPods Max的朋友，一用上就再看不上别的了。



现在看市场，传统豪华品牌还在靠配置分等级，新势力总爱提前卖还没造出来的车，智己直接把百万级的配置打五折，这不是卖车，是给行业指了条路，用户要的不是参数堆出来的东西，是把真正重要的东西一次性给到位。

30万级SUV里突然杀出个不按套路出牌的，别的品牌怕是得掂量掂量，人家入门款就塞满了别人顶配才有的东西，牌还没打完，场子就已经被占了。



HTML版本：[智己LS9搅局30万级市场，六座SUV的“标配”战争如何开打？](#)