

新势力的分化：从广州车展看各家生存之道

来源：周凯翔 发布时间：2025-11-19 10:49:10

广州车展前夕，我看着密密麻麻的新车名单，突然意识到：这次车展不再是简单的产品秀，而是一场关乎生死存亡的技术较量。从8万元的小车配备激光雷达，到传统燃油车全力反击，再到新势力全面拓展产品线——每一个品牌都在用自己的方式，回答着同一个问题：在如此内卷的市场，到底该怎么活下去？

智能驾驶的“平民化革命”

如果说去年车展激光雷达还是30万元以上车型的专属，那么今年，激光雷达正以惊人的速度“飞入寻常百姓家”。



最典型的代表是零跑A10。这款小型SUV预计售价仅8-10万元，却赫然在车顶配备了激光雷达。这意味着什么？意味着曾经高不可攀的高阶智能驾驶硬件，已经下探到了曾经不敢想象的价格区间。

同样，长安启源全新Q05在10-12万元区间全系标配激光雷达，岚图泰山更是以不足50万

元的定价搭配4颗激光雷达。

这背后的逻辑很清晰：当硬件成本快速下降，智能驾驶正在从“豪华选配”变为“主流标配”。对于车企来说，这可能是最直接的差异化竞争武器；对于消费者，这意味着用更少的钱，能享受到更高级的智能体验。

不过，我也要泼点冷水：有硬件不等于有好体验。激光雷达只是感知系统的一部分，真正的智能驾驶能力还要看算法、数据和整体系统优化。这就好比给每个人同样的画笔，但不是每个人都能画出杰作。

混动路线的“理性回归”

在纯电动车仍面临充电基础设施制约的当下，混动技术成为了越来越多品牌的务实选择。

小鹏X9超级增程版的推出特别值得玩味。作为一直专注纯电的品牌，小鹏现在也推出了增程车型，这某种程度上是一种“向市场妥协”——何小鹏在去年第一季度财报会上就表示市场对混动产品存在真实需求。

这款车CLTC综合续航达1602km，纯电续航452km，这个数据确实漂亮。但更让我感兴趣的是，在新增油箱、排气及增程器等核心部件的前提下，小鹏X9超级增程并未牺牲空间表现。这说明小鹏的工程团队在集成设计上下了功夫。

同样，iCAR V27以“复古硬派+增程电动”的组合切入市场，岚图泰山搭载自研的超级混动技术平台——这些都表明，在电动化转型的大方向上，混动技术提供了一个切实可行的过渡方案。

品牌竞争的“差异化生存”

面对日益激烈的市场竞争，各个品牌都在寻找自己的差异化生存之道。零跑是典型的“全价位覆盖”策略。从入门的A10，到主打驾驶乐趣的Lafa 5，再到旗舰D19，零跑一次性推出三款风格迥异的新车，覆盖从8万到30万的不同市场。这种大胆的产品布局，背后是全域自研技术架构带来的底气。

岚图则走“技术高端化”路线。三款旗舰车型——岚图梦想家山河版、岚图追光L和岚图泰山均搭载三腔空气悬架、智能四驱系统等硬核技术。特别是在10月初正式向港交所递交上市申请的背景下，这次车展无疑是岚图向市场与资本市场展示实力的关键亮相。

传统合资品牌如丰田，选择“守住基本盘，逐步智能化”的策略。全新一代威兰达全系标配TSS 4.0智行安全系统，并搭载高通骁龙8155芯片，反映出合资品牌正在努力弥补智能驾驶方面的短板。

如果说去年的广州车展是电动化的宣言，那么今年就是智能化的实战。每个品牌都在寻找自己的位置：有的通过技术下放抢占市场，有的坚守优势领域稳步转型，有的则全面出击

试图覆盖所有细分市场。

对于消费者来说，这无疑是最好的时代。曾经高不可攀的技术正在快速普及，市场竞争让产品力不断提升，选择也更加多样。但对于车企，这可能是最残酷的淘汰赛。当激光雷达出现在8万元的小车上，当千公里续航成为标配，当智能座舱普及到每一个价位——后来者还有什么牌可以打？

11月21日，广州车展将给我们答案。不过我更期待的是，在这些炫酷的技术和亮眼的数据背后，谁能真正解决用户的实际痛点，谁能在大浪淘沙中活到最后。毕竟，造车不是百米冲刺，而是一场马拉松。现在的领先，不代表能笑到最后。

HTML版本： [新势力的分化：从广州车展看各家生存之道](#)