

广汽昊铂的背水一战

来源：沈兆祥 发布时间：2025-11-21 15:25:07

无缘“金九银十”。

在各家车企捷报频传的同时，亦有落寞者。



今年9月，昊铂全品牌售出2095辆。1-9月份，累计销量刚刚突破1万辆，不及比亚迪、特斯拉等头部新能源品牌单一产品月销量高。



在一众自主冲高的队伍中，昊铂应该是最不起眼的那个。



昊铂，自埃安孵化而来。2022年9月，埃安发布了全新高端品牌昊铂，并同步推出第一款车型Hyper SSR，定价128.6万-168.6万元。为了匹配高端品牌定位，埃安可谓把所有的看家技术都应用于这款新车，高性能集成电驱，零百加速仅1.9秒；900V碳化硅芯片、航空级轮胎……

而大秀肌肉之后，昊铂还主推了20~30万元“亲民”价的昊铂GT(图片|配置|询价)和昊铂HT。

彼时，广汽埃安不无自信地表示：“国内车企‘围殴’特斯拉这场戏上演了5年，并没有哪一款车能撼动Model 3的霸主地位。直到昊铂GT到来，中美智能车大战的剧本进入了另一个章节。”

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 | 47辆

但可惜的是，定位高端的昊铂，并不被市场买单。

扉旅汽车查阅数据显示，2023年，昊铂品牌累计销量只有8087辆，不及一些定位相同品牌的月销量。2024年，虽然终端有不少优惠促销措施，但销量依然没有太多起色，单年销量甚至未达内部预期的50%。

不过，对于这样的结果，也并不难解释，彼时昊铂的处境，可谓bug叠满。

首先，品牌端，昊铂与埃安共享渠道和技术资源，而被扣上网约车之王标签的埃安，显然成为了昊铂冲高的绊脚石。不少网友会戏谑地打趣称：“昊铂就是网约车的升级版。”这种认知严重阻碍了品牌向上突破。

再者，产品端，昊铂GT与昊铂HT主攻的20万—30万元价格区间是新能源车企技术、硬件、价格内卷的红海区，主流造车新势力均有战略布局，在这样高手林立的市场中，没有独特卓越

的产品力，很难取得一席之地。

此外，舆论端，360集团创始人周鸿祎以手测试昊铂HT鸥翼门防夹功能，意外被车门夹痛手指与中国男子篮球职业联赛球队周琦公开喊话昊铂没有履行送车的承诺等事件，更是让昊铂的品牌力与产品力备受质疑。

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5421车友热议二手车22.38万起 | 2辆

“一定要好好讲好广汽昊铂故事。”

2025年1月，昊铂从广汽埃安子品牌正式独立为“广汽昊铂”，与埃安、传祺并列为广汽三大自主品牌，这是广汽于集团改革这一宏大棋局中落下的一子。值得一提的是，昊铂剥离之后，定位在埃安之上。但对于开端并不顺利的广汽昊铂而言，想要在高端新能源市场“站稳”脚跟，并不是件容易之事。

昊铂HL，是广汽昊铂品牌独立后的首款产品。根据官方表述，“这款车几乎集结了广汽所有的功夫，所有的技术”。然而，市场反馈却依旧冷淡，自上市以来，其最高月销量却未突破1千辆。

而问题的核心，在于产品定位模糊。有分析称，昊铂HL试图同时满足家庭用户和豪华SUV消费者的需求，结果两面不讨好。在竞争如此激烈的新能源市场，没有鲜明的产品特色很难脱颖而出；除了产品问题，昊铂在服务方面也未能兑现承诺。据车质网数据显示，仅昊铂HT的服务型投诉量就超过50起，而其月均销量仅700多辆。

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5421车友热议二手车22.38万起 | 2辆

但更大的危机，还在于其“宠儿”地位的动摇。

早期，广汽昊铂是“广汽集团唯一的豪华品牌”。而如今，广汽集团与华为合作的新品牌“启境”已经官宣，首款产品将于2026年中上市，全栈搭载华为乾崮智能解决方案。据悉，昊铂定位“科技、豪华、高品位”，启境定位在高端智能新能源市场。但双方产品及其定位如何更鲜明的区分，是否会产生“内斗”，还需要进一步的观察。但集团内部资源的重新分配，或将稀释对昊铂的支持力度。

昊铂SSR最低售价：128.60万起图片参数配置询底价懂车分暂无懂车实测暂无车友圈5137车友热议二手车暂无

前有强敌，后有启境。

广汽集团董事长冯兴亚曾公开表示：“未来三年广汽集团将以不设上限的决心支持昊铂，将广汽集团顶尖的人力、物力、财力资源投入到昊铂中，推动其成为中国头部的高端品牌。”

但在竞争日益激烈的高端新能源市场，市场留给它的时间或许已不多了。

HTML版本： [广汽昊铂的背水一战](#)