

解决增程和大六座双痛点，LS9订单超预期！智己已到爆发点

来源：阙石意 发布时间：2025-11-22 05:22:06

如果说最近话题性最火爆的大六座SUV，那么一定是智己LS9。和其他产品不同的是，LS9在产品上进行了多重功能性的创新，比如其在预售的时候披露的后备厢具有10L热水箱，还配备了淋浴喷头。被网友戏称为第一款实现洗澡自由的新能源汽车。你以为这就完了？还不止于此。在11月12日上市的时候，智己LS9再进一步放出了一个杀手锏——在LS9车内还装有地暖。

这套地暖系统采用石墨烯材料埋设于地板下方，实现均匀发热且不占用座舱空间，肤感温暖不干燥。这也是第一款装有地暖系统的汽车。从淋浴系统到地暖系统，这只是一个产品的噱头，但已经显示了在LS9上，智己在大六座SUV的消费痛点上的努力。在11月12日晚间LS9上市后的媒体沟通会上，智己的高层并不讳言外界对这些功能的质疑，而是坦诚地表示这两个功能来自对消费者的真实调研。

“友商很早就把电视、冰箱、沙发搬进车里，某种意义上，它们确实代表了一种很朴素的用户需求。我们做的，包括这次大家看到的地暖，以及其他一些细节，其实都是基于对用户更深层次需求的洞察。”智己汽车CTO项娇表示。除了这两者，在智己LS9上还有“大平层”的一些空间设定，4D机械按摩，这些都是智己在产品研发上为目标人群所打造的，“这是非常精准的。”智己汽车CMO李微萌说。

今年是自主旗舰SUV集中发布的一年，在行业中又被称之为“9系大战”。但是尽管有很多的产品，智己认为这些产品没有完整地解决消费者的痛点。智己把这些需求用两句话形容出来“开着舒心，坐着舒适。”要打造这两个目标，智己提出了大电池增程的一揽子解决方案。用智己联席CEO刘涛的话来说，LS9不仅解决了增程的痛点，还解决了大六座SUV的痛点。这款产品将是在大六座市场中的唯一价值选择，同时LS9还将对整个市场带来促进作用，扩大整个市场的受众群体。



而对于智己而言，LS9的到来还意味着在市场上，这个成立五年的品牌已进入了市场拓展的关键节点。“无论是我们的品牌积淀、技术积淀，还是用户体验的积淀，我想今年可能真的是到了这个（爆发）时间点了。”刘涛说。

01

解决痛点

在内卷的市场上，很多人在产品上只是简单地堆配置杀价格，而不是去真正地关心用户想要什么。也正是如此，目前的市场中，真正能够称得上好，并改变行业游戏规则的产品不多。智己在LS9上，则试图做出这样一款具有现实意义和战略意义的标杆性产品。那么，智己LS9要如何来解决消费者痛点，又解决了什么痛点呢？

首先要开得舒服。第一步解决增程车的痛点。目前市面上的增程产品非常多，用户的痛点主要集中在纯电续航短需要频繁充电、充电速度慢、冬季电池衰减以及馈电体验差、噪音明显等方面。LS9搭载智己的恒星超级增程，增程纯电续航达到了400KM以上。与此同时，标配了800V超快充高压平台，提高充电速度。此外，搭配800V碳化硅飓风电机和ERNC主动降噪技术，全新的增程一体式热管理架构，解决了冬季极低温度下的掉电、趴窝问题。

LS9的油电综合折算能耗为2.81L/100km，比同级的插混要少10-15%，电耗同样少10-15%，亏电油耗还能少10-15%。哪怕是与插混对比，依然是最有优势的。而至于为什么LS9使用增程而不是插混，还有一个原因是增程发动机不直接驱动，可以有更好的车内静谧性。“所以我们才没有选择技术看似先进但是很复杂的插混系统，化繁为简。”项娇说。

而在电池上，智己也没有一味地追寻纯电的里程增加，400KM的纯电续航是智己经过测

算的最佳数据，因为这既可以保证一周时间的纯电驾驶。同时，也可以控制电池的大小，把整车的重量和空间控制在一个均衡的状态之中。增程之外，如何解决车好开呢？传统的大六座SUV车重就非常重，重心也比较高，操作也不灵活，它的轴距又很大导致它就更不灵活。在操控还是舒适的选择上，并不能兼得。

智己用灵蜥数字底盘3.0这样的智能化新时代的技术，去解决这样的零和博弈问题。后轮转向角度，把它升级到了现在行业最大的双向24度，这使得它拥有像Polo一样的灵活性。此外是硬件升级，通过行程超过150毫米的双腔闭式空悬+快速灵活调整阻尼的CDC系统，可“高低软硬”四态主动调节，兼顾驾驶操控体验和乘坐舒适性。

在这些基础上，再来提升车内的豪华感和舒适性。LS9既是“都市移动大平层”，也是“户外移动野奢营地”。空间方面，86%的超高“得房率”和灵活多变的座椅组合（全车三把零重力座椅、贵妃椅、超级大床房模式）是基础。在此之上，LS9做了一些有趣的尝试。它是首个搭载丹麦豪华音响品牌B&O的中国品牌车型，全球首搭了4D机械按摩座椅，行业首创了智控地暖系统，在车尾集成了一个10L的可加热储水箱和淋浴花洒，配合可拆卸的浴帘。

对消费者而言场景也很适用，比如在海边玩耍后给孩子冲掉脚上的沙子，或者在山里骑行徒步后能简单地冲个澡，这种“用水自由”彻底改变了户外活动的体验，让精致和体面延伸到了车外。

02

爆发时刻

而在大家比较关注的智能化上，还有一些行业痛点也在LS9上得到了解决。比如AEB，在行业中几乎所有的车企只关注一点即AEB刹停的速度不断推高，但实际上速度越高发生追尾等次生事故的可能性和危险性就越大。而得益于520线激光雷达与Thor芯片的加持，让车辆在高速公路检测前向碰撞风险，或在城市复杂路口应对突发情况时，能快速作出反应。由此，智己LS9可以提前预知风险，将AEB的刹车距离控制在安全范围，减少次生事故的可能性。

这套L3级别的感知硬件，被用来赋能L2级的辅助驾驶场景，有点“降维打击”的意思。基于这套硬件，智己的IM AD Max辅助驾驶系统也有了不多高难度的功能。例如，它能够识别交通指挥手势，在一些复杂的城市路口，让车辆的决策逻辑更像一个真正的人类驾驶员。而一直是智己招牌的“雨夜模式”也升级到了2.0，通过AI画质增强和动态区域追踪，在恶劣天气下能提供更清晰的视野。

此外，AI越野补盲、一键AI代驾等，也在持续升级。这些功能并非为了炫技，而是实实在在地降低了驾驶难度，提升了行车安全。可以看出，LS9通过“全系皆Ultra”的策略，将四轮转向、激光雷达、800V平台、空气悬架、B&O音响、4D机械按摩这些过去分散在各个高配车型上的奢配，直接做成了32.28万元起的“标准答案”——LS9仅有两款产品，其中52

Ultra版权益价32.28万元，66 Ultra版权益价35.28万元。这种产品力的竞争确实足以给智己市场信心。“旗舰的配置、顶格的技术，以及最有诚意的权益和价格，它一定会成为一个旗舰爆款车型。”刘涛说。

就市场表现来看，LS9在当天上市后半个小时，大定超过了5000个。同时，李微萌还表示，小订的数量其实远超过了预期。但至于是多少，智己没有对外公布。这是智己第一次在30万以上的市场中，获得了一个让管理层兴奋的订单。“对这台车整体的销量目标，我们内部是先暂时保密，看后期整体的数字，我们肯定对得起上汽旗舰这四个字。”李微萌说。

除了LS9，今年智己推出的L6、LS6等产品都已经交出了火爆的成绩单。这使得智己在市场中销量攀升，今年10月其销售13159台创新历史新高。“智己LS6在发布到现在其实我们还是面临很大的生产供应挑战，因为用户订单太踊跃了，我们的产能还在进一步爬坡当中。智己LS9刚才战报已经出来了，我相信在未来LS9的订单也会非常好，当然我们这一次的准备会更加充分一点。”刘涛说。

LS9上市的口号是“巅峰之上，再拓疆域”。智己现在要在品牌和市场端，进入同步拓展的时刻。

HTML版本：[解决增程和大六座双痛点，LS9订单超预期！智己已到爆发点](#)