

技术破局，智己双车引爆广州车展

来源：郭胜治 发布时间：2025-11-24 01:01:42

11月21日开幕的2025广州车展上，智己汽车的展台前始终人头攒动。刚刚开启全国交付的旗舰大六座SUV LS9与订单火爆到紧急加产的新一代LS6形成“双车合力”，不仅成为本届车展的流量焦点，更以精准的产品策略撕开了新能源SUV市场的竞争壁垒。在30万级与20万级两大核心赛道，智己的爆发并非偶然，而是技术沉淀与用户需求深度契合的必然结果。

智己LS9的交付启动，给被少数品牌垄断的高端大六座市场投下了一颗“变量炸弹”。32.28万起的权益价配上全系顶格配置，打破了“旗舰配置必加价”的行业潜规则。更关键的是，它精准击中了传统大六座SUV的核心痛点——75%的家庭用户既需要宽敞空间，又不愿牺牲驾驶乐趣，而LS9搭载的灵蜥数字底盘3.0给出了完美答案。同级唯一的双向24°智慧四轮转向，让这台全尺寸SUV在狭窄路段掉头时比小型车还灵活；150mm超大行程双腔空悬则彻底解决了“侧倾像开船”的尴尬，不少现场体验的用户直言：“这是第一台让我想自己开的大六座。”

如果说驾控是LS9的硬实力，那么座舱体验就是它的加分项。中国品牌首搭的B&O音响、全球首创的4D机械按摩座椅，这些配置并非单纯的堆砌，而是对家庭出行场景的精准适配——长途自驾时，按摩功能能缓解疲劳；全家出行时，音响系统可满足不同座位的听觉需求。这种“技术落地场景”的思路，远比盲目叠加配置更能打动用户。而全系标配的520线激光雷达与英伟达Thor芯片，更体现了智己对智能时代用户焦虑的洞察：没人想刚买的新车就因技术迭代而落伍。



另一边，新一代LS6的“紧急加产”则印证了智己对主流市场的把握能力。针对最受欢迎的66度超级骁遥MAX电池版本，智己联合宁德时代火速新增产线，甚至在车展推出“年内提车”和“现车立提”政策，这种对市场需求的快速响应，正是爆款车型的必备素养。作为20万级唯一的800V大电池超级增程SUV，它解决了三类用户的核心焦虑：450km纯电续航让无家充电桩用户告别频繁补能，800V超快充打消北方用户的冬季续航顾虑，2.07L超低能耗则让燃油车用户看到了使用成本的优势。

从行业视角看，智己的双车策略正踩准新能源市场的进化节奏。30万级市场已从“空间竞争”进入“体验竞争”，LS9以“驾控+豪华+智能”的全维度优势突围；20万级市场则聚焦“实用焦虑解决”，LS6用“长续航+超快充+低能耗”直击痛点。这种精准定位背后，是上汽集团的体系化支撑——灵蜥数字底盘技术优先供给、全球供应链资源整合能力，让智己既能实现“高配不高价”，又能快速响应产能需求。数据已经印证了这一策略的成功：双车助力智己连续两月销量破万，在同质化竞争中走出了差异化路线。

广州车展的火爆只是一个缩影。当新能源汽车从“技术普及”进入“体验升级”的新阶段，智己用LS9与LS6证明：真正的爆款，既要用技术打破行业痛点，更要用诚意读懂用户需求。这种“技术落地于场景”的产品逻辑，或许正是智己在激烈市场竞争中持续增长的核心密码。

HTML版本：[技术破局，智己双车引爆广州车展](#)