

起亚广州车展亮出“王牌”，新狮铂拓界，合资SUV的破局者

来源：张纬祯 发布时间：2025-11-24 05:23:13

广州车展如火如荼，起亚的展台格外引人注目。网球名将李娜的现身，与新狮铂拓界的首发同台，无疑向市场传递了一个强烈信号：这家全球前三的汽车集团，正试图以更鲜明的品牌形象和更具竞争力的产品，在中国市场找回自己的节奏。

起亚选择李娜作为新狮铂拓界的代言人，堪称本次车展的一大妙笔。从无人看好的“孤勇者”到世界网坛的顶尖选手。她身上那种“开拓、进取、大胆”的先锋精神，正是起亚希望为狮铂拓界，乃至整个品牌注入的人格化标签。

而狮铂拓界（Sportage）本身，也拥有值得讲述的传奇历史。自1993年首次开创“城市SUV”细分市场以来，32年间五代革新，全球累计超800万用户，它本身就是SUV发展史中的一个“开拓者”符号。



当“亚洲网坛首位大满贯冠军”与“全球都市SUV开拓者”携手，起亚想讲的，是一个关于“突破自我”的故事。正如李娜在发布会所言：“人生就是不断地挑战自己，狮铂拓界的进阶，和我自己特别像。”这种精神层面的共鸣，远比单纯的技术参数罗列，更能打动那

些追求个性、不甘平凡的潜在消费者。

新狮铂拓界：一款“全能战士”的自我修养

说回产品本身。全新亮相的新狮铂拓界，在产品力上确实展现出了合资品牌应有的扎实功底和全面性，试图在设计、空间、动力和智能化等多个维度构建其“差异化竞争力”。

设计上，新车在保留“虎啸式”设计精髓的同时，融入了更多中国消费者偏爱的硬朗元素。垂直星图日行灯、横贯式黑色格栅、贯穿式尾灯，共同营造出一种自信而强悍的气场。内饰的质感提升和全景曲面屏的加入，则跟上了主流审美的步伐。

核心性能，一直是起亚的传统优势。基于i-GMP平台打造，带来了短悬长轴的车身布局，其结果就是长达4695mm的车身和2755mm的轴距，确保了领先同级的车内空间。动力上，1.5T（200Ps）和2.0T（245Ps）+8AT的组合，提供了充沛且平顺的动力选择。多地形驾驶模式的加入，则赋予了它应对复杂路况的更多底气。

最值得关注的，是其在智能化和安全上的“补强”。新一代ccNC智能车机系统、大尺寸HUD、UWB数字钥匙等配置的搭载，直接回应了中国用户对智能科技的强烈需求。而将L2级智能驾驶辅助系统下放到主销车型，并新增HDA2和RSPA遥控泊车，则让科技真正服务于日常用车的便捷与安全。

特别是其荣获IIHS 2025“最佳安全之选+”最高评级，在测试标准更为严苛（新增后排乘客安全评估）的背景下，这一成绩含金量十足，为它的“高品质”标签提供了最硬核的背书。

从新狮铂拓界上，我们能清晰地看到起亚对中国市场的思考：它没有盲目地堆砌华而不实的配置，而是在保持动力、操控、安全等核心优势的基础上，有针对性地在智能化、空间和设计上做了重点提升。这是一款目标明确、没有明显短板的“水桶车”，其产品力足以让它进入主流合资紧凑型SUV的竞争序列。

EV5 Weekender：起亚对电动生活的另一种想象

如果说新狮铂拓界是巩固燃油基盘，那么EV5 Weekender（探享者）的亮相，则展示了起亚在电动化时代独特的思考角度。

它没有一味地去追求“零百加速”或“屏幕数量”的军备竞赛，而是另辟蹊径，精准切入“户外露营”这一细分生活方式。从可拆卸的露营灯、内置的对讲机，到能当桌板的后备箱盖板，以及“一键冒险”的路线规划功能，每一个细节都直击户外爱好者的痛点。

桦木色外观、云杉蓝内饰、加高的离地间隙、全地形轮胎和可伸缩拖钩……这些改动让EV5从一台精致的都市电车，瞬间变身成为功能完善的“移动探索基地”。它告诉我们，电动车不止是通勤工具，更可以是一种生活方式的载体，是连接城市与自然的桥梁。

在电动车同质化日趋严重的今天，EV5 Weekender通过精准的场景化定义和创意设计，让产品拥有独特的性格和吸引力。起亚的“Weekender”系列，或许能成为其在电动化转型中一个极具辨识度的IP。

体育营销：起亚的全球视野与本土化联结

起亚展台上的澳网和FIFA元素，同样不容忽视。作为澳网24年的合作伙伴和FIFA的官方合作伙伴，起亚在全球体育营销领域的投入是长期且深入的。

这种合作不仅提升了品牌的全球知名度，更通过车展这样的场合，将顶级的体育赛事文化零距离带给中国消费者。EV5 A0 Art Car和EV5 FIFA Art Car的亮相，不仅是简单的涂装，更是将品牌精神与体育精神进行深度融合的尝试，为品牌注入了活力、激情与高端化的联想。

持续的、高层次的体育营销，是构建品牌价值的重要一环。起亚在这方面的长期主义，与其“经营长期主义”的企业理念一脉相承，有助于在用户心中建立起“可信赖、有活力、国际化”的稳固形象。

结语：

看完起亚本次车展的阵容，我的一个强烈感受是：战略清晰，步伐稳健。在新能源浪潮下，起亚没有盲目All in纯电，而是坚持“油电并行”的务实策略。一方面，通过新狮铂拓界这样的拳头燃油产品，展示其在传统造车领域的深厚底蕴与持续进化能力，稳住基本盘；另一方面，通过EV5、EV9以及Weekender这类特色鲜明的电动产品，探索差异化路线，逐步构建电动化时代的新形象。

这种策略，恰恰是基于对中国市场现实的洞察——燃油车依然占据半壁江山，但电动化、个性化的需求正在飞速增长。起亚要做的，就是用全球化的技术资源，结合本土化的需求洞察，为用户提供“更高品质、更高价值”的多元选择。在强手如林的合资SUV市场成功“拓界”，将是起亚在中国能否实现反弹的关键一役。这条路注定不会轻松，但起亚至少已经亮出了自己的“王牌”，并展现出了重回赛道的决心与诚意。

HTML版本：[起亚广州车展亮出“王牌”，新狮铂拓界，合资SUV的破局者](#)