

2025年11月29日 星期六

10万元级智能SUV新标杆 零跑A10全球首秀

张静 文/图

广州车展，零跑汽车全新A平台首款车型零跑A10正式全球首秀。这款定位“智能精品长续航SUV”的全球车型，不仅补全了零跑A、B、C、D四大产品系列的最后一块拼图，更以“好而不贵、科技普惠”的核心理念，为主流家庭用户带来全场景不将就的出行解决方案。新车计划于2026年上半年正式交付。

零跑A10以“科技自然美学2.0”为设计内核，将创新科技与自然纯粹完美融合。车身长度超4200mm、轴距超2600mm，凭借88.1%的得房率实现“小车身大空间”的越级体验。前脸家族式“嘻嘻灯”与车尾“哈哈尾灯”前后呼应，成为独有的情绪符号；1133mm俯冲式长机盖、18英寸运动轮毂、半隐藏门把手等设计，兼顾美感与实用。色彩方面，新车推出橡果棕、海苔绿等6款全球自然色，灵感源自世界各地的自然与城市风光，赋予车辆独特的情绪价值与高级质感。



作为10万元内搭载激光雷达的车型，零跑A10的智能配置堪称同级标杆。其搭载高通8650高性能辅助驾驶芯片与激光雷

达组合，可实现“车位到车位”全场景智能辅助驾驶，涵盖城市NAP、高速领航、记忆泊车等核心功能；座舱配备高通8295P旗舰芯

片，带来极致流畅的交互体验。三电系统同样亮眼，油冷电驱总成加持下，CLTC续航可达500km，SOC 30%—80%快充仅需16分钟。

零跑A10的推出，背后是品牌稳健增长的坚实支撑。今年第三季度，零跑实现净利润1.5亿元，连续季度盈利；营业收入194.5亿元同比增长97.3%，毛利率提升至14.5%，在手资金达339.2亿元。销量方面，零跑已连续8个月稳居中国新势力月销冠军，1月—10月累计销量突破50万辆，提前完成年度目标，海外市场更以4.4万台出口量领跑新势力。

此次零跑A10的首秀，标志着零跑正式完成主流细分市场全覆盖，形成“走量基石+主力中坚+高端突破”的完善产品矩阵。作为品牌全球化扩张的关键车型，零跑A10将凭借欧洲市场青睐的精品定位，进一步开拓海外版图，为品牌冲刺2026年百万年销目标注入强劲动力。

多维度全面推进 阿维塔与华为深化战略合作

一萱 文/图

广州车展上，阿维塔与华为联合举办发布会，正式宣告双方合作迈入HI PLUS联合共创新阶段。阿维塔科技董事长王辉、华为智能汽车解决方案BU CEO 斯玉志、阿维塔07全球代言人姚安娜共同出席，现场为华为4000名员工代表交付新车，彰显双方战略互信与产品实力。

作为与华为合作时间最长、深度最深的车企，阿维塔将原有HI模式升级为HI PLUS模式，合作范围拓展至用户洞察、产品定义、开发、整合营销及团队共建全领域。此次升级恰

逢华为“一塔两境五界”合作新格局确立，阿维塔将与华为实现技术迭代高度同步，未来华为乾崑智驾ADS高速L3解决方案、鸿蒙座舱L3等最新技术将率先在阿维塔车型量产。双方计划至2030年联合推出17款产品，覆盖轿车、SUV、MPV等细分市场。

资本层面的深度绑定为合作筑牢根基。10月，阿维塔支付115亿元完成对华为持有引望公司10%股权的投资，成为该公司最大外部股东，构建起稳固的资本纽带。渠道端，阿维塔已入驻华为乾崑App，用户可直接下单，双方联合打造的首家华为乾崑高效标杆店同步落地，门店悬挂“华为乾崑智驾”标识，后续将

推进超级形象店与交付服务样板店全国推广。

服务与用户生态建设同步升级。阿维塔与华为携手推进“智美七星”服务计划，以七大维度重塑高端服务标准，近期启动的第二届悦冬行动，为用户提供免费健诊、冬季巡检等关怀服务。此前联合发起的“智驾城市公开赛”吸引299座城市、2.4万名用户参与，深化品牌与用户的情感链接。

现场，姚安娜盛赞阿维塔“好看又好开”。自9月以来，华为员工车主累计突破4000名，短短两月新增超1000名，印证内部对产品力的高度认可。市场表现同样亮眼，阿维塔已连续8个月销量破万，累计销量超21万辆。



斯玉志表示，双方以“一个团队、一个目标、一套打法、一举成功”的信念，走出中国智能汽车合作新路径。未来，阿维塔将依托与华为的深度共创，持续完善产品矩阵、升级服务体系，开启HI PLUS模式新时代。

明星车型齐聚 魏牌宣布品牌焕新

康竹 文/图

魏牌新能源以“新科技·新生活”为主题，携全新高山家族、全新蓝山、新摩卡Hi4三大明星车型亮相广州车展，并宣布全面启动品牌焕新计划。

本次车展，魏牌三大主力车型集体登场，覆盖家庭出行全场景需求。全新高山家族作为高端新能源MPV，基于专属平台打造，拥有纯平地板、二三排超长共轨设计，标配超级冰箱、影院、沙发等豪华配置，全系搭载第三代Coffee Pilot Ultra(CP Ultra)辅助驾驶系统与Hi4智能四驱电混技术，树立国产MPV价值标杆。全新蓝山作为全场景NOA智慧



旗舰SUV，CP Ultra系统已累计护航2.43亿公里，AEB功能规避9.4万次碰撞风险，搭配Coffee GPT大模型，智能体验广受认可，累计销量突破11万大关。大五座旗舰电动SUV

新摩卡Hi4则以卓越机械素质和操控体验，成为20万元级市场实力之选。

市场表现印证品牌实力，2025年1月—10月魏牌累计销量突破8.2万台，同比增长2倍，成交均价稳居头部阵营。其中全新高山家族9、10月蝉联MPV销量榜首，个人购车占比达84%；全新蓝山产品质量满意度连续两年行业第一。

发布会上，魏牌CEO冯复之宣布品牌焕新计划，将从价值、形象、体验、服务四大维度全面升级。2026年将推出全新动力平台高端产品序列，强化年轻化、国际化科技品牌形象；以长城App深化用户链接，并依托全国500余个服务触点，升级西部保障线、星夜服务等

特色服务，提升全生命周期数字化体验。

长城汽车CTO吴会肖同步发布VLA辅助驾驶大模型，其打造的CP Master系统具备四大核心优势：多模态融合实现“听得懂”语音控车，空间语义理解达成“看得见”主动避险，视觉—语言融合赋能“会思考”拟人化决策，CoT思维链技术让驾驶逻辑“可信任”。该系统将首搭魏牌车型，为家庭用户带来更安全、智能的出行体验。

此次广州车展，魏牌以产品矩阵升级、核心技术突破与品牌焕新计划，夯实高端新能源市场地位。未来，魏牌将持续深耕核心技术，聚焦用户需求，为用户带来更优质的出行体验。

双车领衔实力出圈 智己LS9交付+LS6产能加码

梦琳 文/图

智己汽车携旗舰与爆品双王牌登场广州车展，“上汽旗舰大六座”智己LS9正式开启全国交付，“20万元级爆品”新一代智己LS6因热度爆棚，品牌已联合宁德时代新增66度电池产线并全力保供。两款超级增程SUV以断代领先技术与高性价比，重塑20万—30万元级新能源SUV市场格局，助力品牌连续两个月销量破万，势头强劲。

作为上汽尖端技术集大成者，智己LS9以32.28万元起的权益价，成为30万元级旗舰大六座优选。其搭载的“灵蜥数字底盘3.0”，配备双向24°智慧四轮转向与150mm双腔空

悬，让大尺寸SUV兼具灵活操控与越野实力。豪华座舱更是诚意拉满，B&O音响、4D机械按摩座椅、智控地暖系统，搭配6座大空间，打造移动超级体验。智能层面，全系标配520线激光雷达与英伟达Thor芯片，IM AD Max辅助驾驶支持交通手势识别、雨夜模式2.0等实用功能，满配表现引爆市场，上市25分钟大定破5000辆。动力上，恒星超级增程系统实现1500km综合续航，800V超快充10分钟补能150km，告别续航焦虑。

新一代智己LS9以19.79万元起的定价，成为20万元级市场爆款。作为800V大电池大五座超级增程SUV，其66度版本搭载宁德时代超级骁电MAX电池，实现450km纯电

续航与1500km综合续航，百公里综合能耗仅2.07L。灵蜥数字底盘2.0配备双向18°四轮转向，搭配90%得房率与“超级右排头等舱”，达成“自己爱开、全家好坐”的全能体验。超百项配置全系标配，含高通8295P芯片、灵蜥爆胎稳定控制等，上市当晚27分钟锁单破万。此次新增产线后，车展期间下定锁单可保障“年内提车”。

从旗舰LS9的全维进阶到爆品LS6的产能加码，智己汽车凭借“技术普惠”理念持续发力。两款车型分别覆盖家庭旗舰与都市精品市场，形成互补的产品矩阵，既彰显了上汽集团的技术积淀，也精准契合了不同用户的出行需求。随着交付进程加速与产能释放，智己汽



将继续以硬核产品力刷新市场认知，巩固其在新能源赛道的核心竞争力。