

为什么敢把新车卖到118万

专访腾势李慧,他逐一回应了代言人合作、新车、智能驾驶等方面的质疑



腾势汽车总经理李慧。图/记者李轩子

潇湘晨报·晨视频记者李轩子 报道

7月18日傍晚,暑气还未散尽,长沙贺龙体育场外已排起长队。当晚,王力宏“最好的地方”巡回演唱会长沙站第二场开唱。作为王力宏成都站意外受伤后的次站复出演出,这场演唱会备受关注。

在这场演唱会的观众席中,有一位特别的观众——腾势汽车总经理李慧。作为腾势全球代言人王力宏的“搭档”,他专程赶来助阵。

来演唱会之前,李慧特地去了长沙世茂环球金融中心打卡。那里的大屏正循环播放着“腾势×王力宏”的合作广告。“回到湖南,有一种特别的亲切感。”

谈代言人:为什么是王力宏

潇湘晨报·晨视频:这次回到湖南,有什么感受?

李慧:特别亲切。我在湖南出生,在长沙上大学,我毕业于中南大学,所以来到湖南总是能够有一种浓浓的家乡情结。这一次,我们腾势品牌全球代言人王力宏在长沙举办了演唱会。非常开心能再次回到湖南,与朋友们见面。

潇湘晨报·晨视频:腾势为什么会选择王力宏作为全球代言人?

李慧:这是一场美好的双向奔赴。双方在原创这条道路上非常契合,正如力宏很多歌都是自己作曲、写词、演唱,腾势所有的技术也都是原创,比如易三

李慧说。这位毕业于中南大学的湖南人,履新腾势总经理刚好满一年。

数据显示,去年腾势平均成交价位37万元,在月销过万品牌中超过奔驰、宝马、奥迪;今年百万级腾势Z超跑预售三天,订单量对标保时捷911全年销量。

成绩之外,质疑声随之而来。有观点认为腾势在智驾技术上不及华为等头部玩家,也有人觉得易三方、云辇更像“炫技”,消费者真正在意的仍是内饰豪华感。

面对这些声音,李慧并未回避。“可以随便放开了问。”演唱会开始前一小时,李慧抽空在贺龙体育场接受了潇湘晨报·晨视频记者的专访。

方、云辇系统、天神之眼等。

其次,双方都为自己的用户和歌迷负责。力宏非常敬业,非常为歌迷着想。上次在成都演唱会受伤了,第二天仍然坚持演出。腾势也是以用户为中心,所有的设计、产品打造都为用户出发。

潇湘晨报·晨视频:腾势在世茂环球金融中心等地标投放了王力宏演唱会大屏,听说您打卡了?

李慧:路过时专门停下来拍了一张。我们这次在长沙多个地标都投了联合广告,一方面是给力宏演唱会助阵,另一方面也是欢迎全国赶来的歌迷。

谈新车:

我们是新能源第一科技豪华品牌

潇湘晨报·晨视频:腾势从MPV到SUV再到性能跑车,品类扩张很快。这么大的产品跨度背后,腾势对品牌终局的定位是什么?

李慧:腾势的定位是科技、安全、新豪华。很多用户称我们是新能源第一科技豪华品牌。

潇湘晨报·晨视频:和其他高端新能源品牌比,差异化在哪?

李慧:第一,我们有非常强的技术基础,背靠比亚迪13万名工程师、十一大研究院,每个工作日日均新增52项专利申请;第二,我们有国际化的设计团队,从创立之初就站在奔驰和比亚迪的肩膀上,一开始就定位豪华设计;第三,坚持只做豪华新能源。去年平均成交价位37万元,月销过万品牌中超过了奔驰、宝马、奥迪。

潇湘晨报·晨视频:腾势Z超跑国内预

售价118万元,凭什么卖这个价?市场反响怎么样?

李慧:国内预售24小时,加上海外预售三天,我们就收获了1000台订单。大家知道保时捷911去年一年在中国也就是1000多台。腾势只用了三天,同样是百万级价格。我们在豪华MPV已经是连续三年的冠军,Z9GT也是连续三个月的豪华GT冠军。我觉得我们有信心改变全球超跑的格局。

潇湘晨报·晨视频:面对极氪001、小米SU7,腾势Z9S的优势是什么?

李慧:腾势Z9S定位科技豪华智能轿车,是30万级的中大型纯电轿车。搭载第二代刀片电池及快充技术、云辇技术以及一系列智能座舱技术。这款车一定是最值得期待的30万级中大型豪华轿车之一。

谈智驾:

除了酒驾等违法违规驾驶,腾势全部能兜底

潇湘晨报·晨视频:2026年腾势全系搭载天神之眼5.0智驾,但客观来说,消费者对腾势智驾的认知可能不如华为、小鹏那么鲜明。您认为腾势智驾处于什么水平?

李慧:腾势的智驾水平,绝对是行业第一梯队。评价智驾有三个维度:硬件、算法、数据。我们在硬件和算法上都处于行业领先地位,数据方面依托天神之眼庞大的用户群,每天有近2.1亿公里的运行数据输送到天神之眼的数据库,每天跑的里程比普通人一辈子跑的还要多。具体评价智驾水平怎么样,还要看你敢不敢兜底。

潇湘晨报·晨视频:您说的“兜底”怎么理解,用户能直接感受到什么?

李慧:腾势是全球首家进行辅助驾驶兜底的车企,对自己的技术有信心、对辅助驾驶有信心,才敢兜底。不管是智能泊车还是城市领航,在用户合规驾驶、正常路况、智驾功能激活前提下,除违法违规操作外,腾势智驾事故可全面兜底赔付。

潇湘晨报·晨视频:但网上也有人吐槽,说易三方这种技术是炫技。消费者可能更在意内饰豪华的设计细节,你们怎么平衡?

李慧:安全才是最大的豪华,背后关乎一家人的幸福。易三方的核心作用只有两个,让车更安全,让车操控更灵活。

潇湘晨报·晨视频:操控上怎么体现?

李慧:有了易三方,湿滑路面不打滑,暴风雪不跑偏,高速避让不侧翻,横风侧吹不跑偏,让你无时无刻都有安全感。五米多的大车能像小车一样灵活,都市停车、窄路掉头都不再是难题。

潇湘晨报·晨视频:其实腾势很多生产基地和研发人才都在长沙,后续对湖南市场的规划是怎样的?

李慧:我们很多核心研发人才来自湖南,在长沙也有生产基地,每年贡献的产值非常高。腾势D9就是在长沙生产的,也是全球豪华MPV的冠军。我想下一步会把更好的产品快速投放到湖南市场。

湘企鸣鸣很忙首次上榜《财富》中国500强

潇湘晨报·晨视频记者李轩子 报道

7月21日,全球知名商业媒体《财富》发布“2026年《财富》中国500强排行榜”。榜单显示,湖南鸣鸣很忙商业连锁股份有限公司(以下简称“鸣鸣很忙”)首次登榜,排名第265位。该公司2025年营业收入约92.06亿美元,成为备受关注的消费领域新面孔。

《财富》中国500强采用与《财富》世界500强一脉相承的制榜方法,覆盖上市与非上市企业,其被视为衡量中国大型企业综合实力的重要榜单之一,在国内外具有广泛影响力。对于鸣鸣很忙此次入选财富中国500强,《财富》评价称:“依托‘下沉市场+加盟模式’,通过自建数智化仓配中心与大牌直采模式打通全链路,鸣鸣很忙以效率领先的

硬折扣零售业态,确立了其国内连锁零食领域市场占有率第一的行业地位,也作为零售新势力首次跻身《财富》中国500强。”

《财富》在榜单解读中指出,新消费的异军突起与AI硬件产业链的集体崛起,是今年榜单呈现的两大显著趋势,勾勒出当下中国经济转型中最具张力的两幅图景。

2025年,鸣鸣很忙全年GMV达935.69亿元,经调整净利润26.92亿元,存货周转、加盟商多店率等指标领先行业。今年以来,鸣鸣很忙持续保持稳健发展。2026年1月,公司在香港联合交易所主板挂牌上市;截至7月20日,集团旗下签约门店总数突破30000家,成为国内首家迈入3万店规模的休闲食品饮料连锁企业。

国产商业卫星数据首次规模化进入南亚国家

当前,中国与南亚国家的对地观测科技合作正从框架协议落地阶段,迈向常态化、规模化的数据服务应用阶段。天仪空间科技股份有限公司(以下简称“天仪空间”)正式承担国家级科研项目子任务,面向老挝、孟加拉国、泰国三国提供SAR与高光谱两类卫星影像数据。这是国产商业卫星数据首次以体系化、规模化形式进入南部亚洲国家。

老挝、孟加拉国、泰国地处热带季风区,雨季云雨遮盖持续数月,传统光学卫星有效成像能力大幅受限。而地农业动态监测、地质灾害预警、森林资源评估等核心业务需求恰恰集中在雨季,形成了遥感应用需求峰值与传统光学观测能力低谷高度重叠的结构性矛盾,长期制约三国生态治理、农业发展与安全防控体系建设。

针对这一观测短板与应用痛点,天

仪空间依托SAR与高光谱两类卫星遥感数据协同能力,精准补齐了南亚三国全天候对地观测、地质动态监测与定量遥感分析的能力短板,为区域治理提供了全新技术支撑。

两类卫星优势互补、协同赋能,突破了单一遥感观测的技术局限,构建起全天候、全覆盖、多场景适配的立体化对地观测体系,为南亚三国地质安全防控、生态治理、现代农业发展筑牢数据技术根基。

在服务模式上,不同于行业单次售卖影像的传统业态,天仪空间践行“数据即服务”的可持续发展路径。项目三年执行期内,天仪将持续为合作三国提供全境微波影像、高光谱影像及重点区域高精度形变监测数据,搭建可深度融入农业监测、水利水电、矿山监管、城市安全、防灾减灾等领域的长效数据支撑平台。(长沙高新区)