

2024北京车展观察系列报告

——鸿蒙智行

鸿蒙智行“三界”品牌亮相北京车展，规划2025年实现“四界”



鸿蒙智行此次参展的全家族产品包括问界新M5、新M7、M9，智界S7，以及首次亮相的享界S9
未来，华为与江淮的合作车型爆料称其将定名“傲界”，最高售价可达100万元，将对标迈巴赫等顶级豪华车

鸿蒙智行联盟成员	合作车企	主要车型	细分市场	销售渠道
问界	赛力斯	M5、M7、M9	B/C/D SUV	华为渠道
智界	奇瑞	S7	C Sedan	华为渠道
享界	北汽	S9	C Sedan	华为渠道
傲界（暂定）	江淮	-	-	-



鸿蒙智行智慧出行解决方案四大模块内容



涵盖智能驾驶、智能座舱、智能驾控以及软件定义汽车



智能驾驶

HUAWEI ADS® 2.0 高阶智能驾驶系统⁸，多维度感知硬件，配合高性能计算平台和华为自研拟人化算法，打造全场景智能驾驶体验，让人驾更安全，智驾更舒心，泊车更省心



智能座舱

鸿蒙智能座舱⁹，重新定义车机操作系统。实现多人多音区，多设备可联动，带来更精彩的影音娱乐新体验。更懂你的小艺语音，更强大的视觉能力，让出行变得更智慧



智能驾控

华为途灵智能底盘，搭载多模态融合感知系统、HUAWEI DATS® 动态自适应扭矩系统、HUAWEI xMotion® 智能车身协同控制系统，用 AI 与软件能力将机械素质发挥到极致，带来更好开、更安全、更舒适的驾驶体验



软件定义汽车

HUAWEI iDVP 智能汽车数字平台，采用区域接入 + 中央控制架构，配合三大自研 OS 和整车 SOA 框架，软硬结合，构建开放灵活、可靠安全、可持续快速扩展的智能车数字平台，做软件定义汽车的“黑土地”



鸿蒙智行和车企的三种合作模式



通过华为的智能汽车技术生态联盟推进汽车智能化技术的发展，并为用户打造卓越的智能汽车产品。华为与车企的合作模式主要包括以下几种

这三种模式显示了华为在智能汽车领域的多元化合作策略，从单纯的零部件供应到深度合作定义产品，再到利用华为的渠道优势进行销售，华为通过不同的合作模式赋能车企，推动智能汽车产业的发展



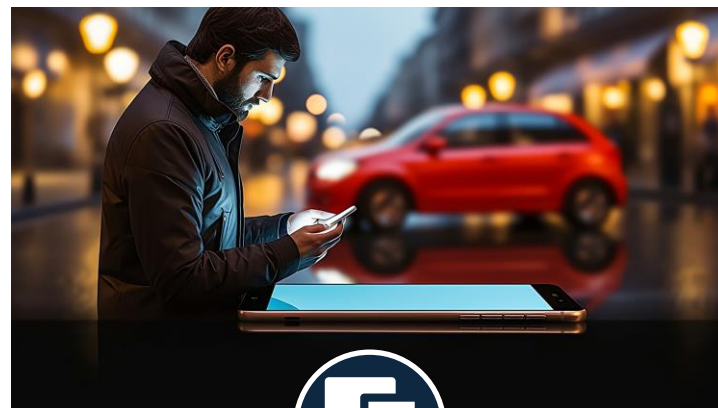
标准化零部件模式

在这种模式下，华为作为供应商，向车企提供标准化的汽车零部件，如电机、电池管理系统、智能驾驶和智能座舱相关部件等。这种合作方式较为传统，华为不提供全套解决方案



HI模式（Huawei Inside模式）

华为提供全栈智能汽车解决方案，包括计算与通信架构、智能座舱、智能驾驶等。车企使用华为的技术，共同定义和开发产品。合作车辆通常会有“HI”标识，表明搭载了华为的全栈解决方案。华为与北汽蓝谷子品牌极狐、长安汽车子品牌阿维塔和广汽集团子品牌埃安等都有合作



智选模式

华为深度参与到车企的产品定义、核心零部件选用、营销服务体系等领域。合作车型还会进入华为的终端店面进行销售。华为与赛力斯、奇瑞、江淮、北汽等车企都有智选模式的合作。智选模式下，华为与赛力斯合作的AITO问界品牌表现尤为突出

鸿蒙智行销售渠道介绍



鸿蒙智行的销售渠道主要包括以下几种：

1



自营旗舰店

华为直接运营的销售门店，通常位于繁华商圈或购物中心

2



智能生活馆或授权体验店

由经销商主导，一般设在商场内，目前部分计划转为自营

3



鸿蒙智行授权用户中心

华为正在谋划开设的独立门店，提供销售、交付和售后服务

4



线上渠道

通过华为官方网站、电商平台等进行销售

欢迎共同探讨交流

THANKS

上海（总部）•广州•北京
中国上海市延平路121号三和大厦21楼 200042
21/F, Sanhe Building, No.121, Yanping Road, Shanghai, 200042
Web: www.isengine.com.cn

