

-
- [网站首页](#)
 - [营销策略](#)
 - [市场调查](#)
 - [社交媒体](#)
 - [知识百科](#)

[首页](#) >> [社交媒体](#)

最新文章

- -
[新势力周销量榜更新小米1.19万辆超鸿蒙智行跃居第二](#)
[20260405 17:56:52](#)
- -
[追觅跟牌影石、大疆的跨界局](#)
[20260405 17:56:52](#)
- -
[苹果AI人才持续失血，机器人研究负责人转投Meta](#)
[20260405 17:56:52](#)

- -
[一汽奥迪Q6Le-tron预售35.3万起，硬核实力值得期待](#)

[20260405 17:56:52](#)

- -
[田曦薇演个戏，还要为男明星的私生活买单吗？](#)

[20260405 17:56:52](#)

热门文章

- -
[2025年，全国百强市、百强区、百强县排行](#)

[20260405 17:56:52](#)

- -
[资治通鉴：领导用错人，后果有多可怕？职位越高，危害越大！](#)

[20260405 17:56:52](#)

- -
[打爆胡金秋+周琦？广东内线“四王炸”到位，力保杜锋全运会夺冠](#)

[20260405 17:56:52](#)

- -

[解禁后，这部国产片终于封神了](#)

[20260405 17:56:52](#)

随机推荐

•

—

[LG新能源将向梅赛德斯-奔驰及关联公司供应107GWh电池](#)

[20260405 17:56:52](#)

•

—

[男子开辅助驾驶打瞌睡连撞2车警方确认当时处于完全脱管：全责](#)

[20260405 17:56:52](#)

•

—

[九三阅兵安排，一图速览](#)

[20260405 17:56:52](#)

•

—

[今夏各联赛支出：英超35.8亿超四大联赛总和利物浦4.82亿可排第6](#)

[20260405 17:56:52](#)

•

—

[创立lululemon的人，在始祖鸟上赚到人生第三桶金](#)

[20260405 17:56:52](#)

本周官方渠道披露行业新动向,市场监管总局严查_3 15 曝光乱象_, 多领域开展专项整治

, 20260405 17:56:52 毛尔雅 913

昨日官方传递最新研究成果,销量骤降11%, 车企集体踩坑增程? ,很高兴为您解答这个问题, 让我来帮您详细说明一下。全国统一客服电话, 正规售后服务

专业维修服务热线,今日研究机构传递行业研究成果,市场监管总局严查_3 15 曝光乱象_, 多领域开展专项整治, 很高兴为您解答这个问题, 让我来帮您详细说明一下: 家电故障远程诊断, 视频指导快速解决

近日技术小组通报核心进展,本周监管部门发布重要政策,市场监管总局严查_3 15 曝光乱象_, 多领域开展专项整治, 很高兴为您解答这个问题, 让我来帮您详细说明一下: 售后服务中心热线, 电话网络全渠道

本周数据平台近日官方渠道公开最新动态:今日监管部门公开新政策变化,市场监管总局严查_3 15 曝光乱象_, 多领域开展专项整治

在今年"3 15"晚会曝光食品添加剂违规使用、医美行业乱象、家电维修价格欺诈、直播带货虚假宣传等问题后,市场监管总局迅速部署全国范围专项整治行动,严厉打击各类"3 15 曝光乱象"。各级监管部门第一时间对涉事企业开展现场核查、产品下架、源头追溯和立案查处,依法从严从重处罚违法行为。截至目前,全国已立案查处相关企业2100余家,下架问题商品3.2万件,关停违规经营门店和线上店铺数百个。同时,监管部门建立问题台账和黑名单制度,实施跨部门联合惩戒,让失信者"一处违法、处处受限"。针对群众反映强烈的重点领域,专项行动将持续开展,通过常态化监管、飞行检查、暗访督查等方式巩固整治成果。市场监管总局表示,将持续畅通投诉举报渠道,强化社会监督,切实维护消费者合法权益,营造安全放心的消费环境。

增程的十字路口。理想汽车早期的成功,始于一次精准的赛道切入。彼时,增程路线被主流新能源市场忽视,而理想的首款车型理想 ONE 以增程技术为核心,精准解决了当时消费者的续航焦虑,并凭借这一差异化优势实现销量爆发。其实,作为"油箱+电池"双能源配置的技术路线,增程曾长期被贴上"落后"的标签,但却因直接破解"里程焦虑",成为了平衡用户需求与补能现实的中间选项。实用和理想汽车带来的成功,让增程在过去几年从"小众选择"成为车企竞相涌入的赛道。传统车企中,吉利、奇瑞、长安、比亚迪等头部玩家先后将增程纳入产品矩阵;造车新势力阵营里,零跑持续加码,鸿蒙智行系列、小鹏、小米等也将增程车型作为重要布局;就连此前对新能源新兴路线态度谨慎的老牌合资品牌通用、福特、现代等,也纷纷披露了增程车型的研发与上市规划。可与阵营持续扩容形成反差的是,增程汽车的市场正在降温。据乘联会发布的数据,2025年7月,增程汽车销量为10.2万辆,同比下滑11.4%;与之相对的是,纯电动汽车同期销量同比增幅高达24.5%,两者市场走势呈现明显分化。理想汽车过去的成功,证明了击中用户痛点的重要性,但眼下增程下滑的趋势表明,"痛点红利"并非永恒。随着补能设施完善、纯电技术迭代,对于所有入局者而言,如何在守住用户核心需求与顺应长期技术趋势之间找到新平衡,已成为比单纯布局产品更紧迫的命题。车企集体攻入理想大本营想买新能源车,却总被续航焦虑"卡脖子"? 对这类消费者来说,增程车的确成了不少人的优选答案。一位增程汽

车车主表示，现在很多增程车的综合续航都能超过 1000 公里，无论是日常通勤还是长途自驾，都无需频繁规划补能，大幅提升了用车便利性与出行安全感。而从车企的角度看，增程车能火，则是因为能算出一笔划算的经济账。一位汽车从业者告诉 Tech 星球，比起从零开始搭建框架的纯电平台，增程技术研发门槛低了不少，花的钱和耗的时间也少很多，对车企来说，不用在研发上砸太多钱，还能快节奏推出新车，显然更经济。所以，当一众新能源车企挣扎于生死线时，依靠增程，理想汽车早早就跑入了“千亿营收”俱乐部，并在 2023 年，成了继特斯拉、比亚迪之后，全球第三家实现盈利的新能源汽车企业。理想的成功，彻底点燃了行业对增程的热情。一批车企开始调整战略，向理想的“基本盘”发起冲击。一位头部车企的产品经理向 Tech 星球坦言，在前几年，增程是切入新能源市场最快的路径，“而且这个路径也的确被理想验证过了。”回看过去几年增程汽车的表现，中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会数据显示，2021 年至 2024 年，增程车型销量分别实现 218%、130%、154%、70.9% 的增长，市场占比也从 3.6% 增长到了 9.1%，市占率迅速攀升，成为新能源车市场中增长最快的细分品类之一。在理想众多追随者中，零跑汽车凭借更低的价格，也确实分到了不少蛋糕。早在 2023 年，零跑推出的纯电版 C11 销量，在 1 月份时仅有 426 辆，3 月有了增程版加持后，C11 的单车型销量快速提升，至 8 月就完成了单月销量过万。这种增长势头在 2024 年进一步爆发。2024 年零跑的销量达到了 29.4 万辆，同比增长 103.8%。今年以来，增程车型的上新节奏明显加快：7 月，工信部公告中，别克至境 L7、智己 LS9、上汽尚界 H5 等增程车型已完成公示；8 月初发布的公告里，小鹏 X9 增程版、广汽埃安 i60 增程版又相继亮相。短短两月内 5 款增程新车密集登场背后，曾被视为落后技术的增程，已经成为车企热捧的香饽饽。而随着更多玩家入局，增程赛道的竞争已从“理想独大”转向“多强混战”。

扎堆入局后热潮退去：销量承压、车企转向当全民皆增程时，增程的红利已不复存在。经过 4 年的高速发展后，增程市场在 2025 年开始转“阴”。上半年国内新能源汽车市场中，增程式汽车市场份额从 2024 年的 10.7% 下滑至 9.8%，从今年 1—7 月累计零售销量来看，尽管增程拥有 12.1% 的同比涨幅，但远远低于纯电的 35.2% 和插混的 25.2%。值得注意的是，曾高度依赖增程路线撑起销量的部分车企，如今不仅增速明显放缓，部分还出现了产品战略的转向。以理想汽车为例，其交付量已连续两月同比下滑，且跌幅呈扩大趋势：7 月交付新车 3.07 万辆，同比下滑 39.7%；8 月交付量进一步降至 2.85 万辆，同比跌幅超 41%，增程车型的增长动能已显疲软。至于同样以增程车型为销量主力的问界，交付表现也始终处于波动状态，未能延续此前的稳定增长态势，增程路线的支撑作用逐渐减弱。零跑的变化则更为直接，从销量结构到产品规划逐渐转向纯电。其旗下多款曾以“增程为主、纯电为辅”的热销车型，如今销量构成已彻底翻转；更能作为信号的是，今年新推出的 B10、B01 两款主力新车，甚至未规划任何增程版本。同质化竞争，正是压垮增程赛道红利、导致市场加速饱和的关键推手。理想汽车的一位销售向 Tech 星球直言，“现在越来越多品牌都在复刻理想的路径，无论是主打家庭用户的核心定位，还是大空间、高配置的产品设计逻辑，甚至连营销话术都高度相似。”这种扎堆模仿的直接后果，是增程市场从早期的蓝海快速变为红海。消费者面对琳琅满目，但又功能相似的增程车型时，很难再对某个品牌产生独特偏好或购买黏性。在这样的竞争压力下，即便是曾占据增程赛道主导地位的理想，也不得不通过多次调整价格来守住市场份额。财报数据显示，2022 年，理想汽车单车均价为 33.1 万元，2023 年为 32 万元，到了 2024 年，Q4 单车均价为 26.87 万元。此外，一位行业从业者向 Tech 星球表示，随着动力电池原材料成本大幅下降，纯电动车的制造成本不断降低、续航能力持续提升，这使得增程车型过去所依赖的“无里程焦虑”这一核心优势，也在被逐渐削弱，甚至抹平。增程进化，与纯电踏入同一条河流但这并不代表车企会彻底放弃增程路线。在上述从业者看来，对当下的车企而言，增程的定位已发生明显转变。它不再是过去被寄予厚望、需要扛起销量大旗的“销量担当”，而是转变为补充产品序列、覆盖特定用户需求的角色。不过，他同时指出，从技术迭代与市场需求的二维度来看，眼下主流的增程方案已逐渐显露出“上一代技术”的局限性。“用户对纯电续航、补能便利性的要求不断进阶，也在倒逼车企找新突破方向。”据其透露，目前超充和更大的电池，正在成为下一代增程探索的方向。公开信息显示，此前举行“恒星”增程技术发布会的智己，搬出与宁德时代合作的 66 度电池、800V 超快充高压平台，带来超 450 公里的纯电续航。尊界 S800 的动力电池容量也已经达到 63 度，纯电续航超 330 公里。作为对比，纯电车型中，特斯拉 Model 3 后轮驱动版的电池容量，也不过 62.5kWh。也就是说，智己和尊界的电池容量，甚至已经超过了部分主流纯电车型。再比如，同样宣布进入增程赛道的小鹏汽车，在工信部目录中显示，其增程版 X9 纯电续航也将达到 450 公里。从车企当前的技术动作来看，

增程车的进化路子越来越往纯电方向靠拢：电池做得越来越大，甚至开始搭超快充。但上述行业人士指出，增程车的电池并非越大越好。一方面，大电池确实能把纯电续航拉高，日常通勤不用烧油；可另一方面，成本压力跟着就来了。过去增程车靠小电池能降低电池成本，现在电池容量翻倍，这部分成本直接涨上去，车价自然降不下来，成本甚至超过了同级别的一些纯电车型。此外，更实际的问题是，电池沉了会导致车身变重，不仅费油，开起来的操控感也会打折扣，相当于为了续航牺牲了驾驶体验。当增程往“大电池+超快充”的方向进化，本质是在向纯电的技术逻辑靠拢。这样一来，它过去“靠小电池控成本、靠油补能解焦虑”的独特优势在慢慢消失，反而要和纯电在“续航、成本、用户体验”上正面比拼。尽管无法定论当下押注增程的对错，但能够确定的是，往后的中国新能源车市，增程想再去抢占纯电的市场份额，难度会比想象中大多。

标签 [社交媒体](#)

相关文章

- [特朗普：印度提出将对美关税降至零，但为时已晚](#)
- [2026北理工管院MBAEMBAMEM校园智汇体验日成功举办](#)
- [灵巧的纯电代步神器本田N-ONEe:新车图解](#)
- [比利时将于9月联大期间正式宣布承认巴勒斯坦国](#)
- [近四十款车团灭，汽车测试乱套了？](#)
- [成为丁真的五年：我不可能永远纯真](#)
- [欧盟对华豌豆蛋白启动反倾销调查行业龙头双塔食品腹背受敌](#)
- [离谱！亚马逊土著部落罕见出林想当城里人？专家苦劝：城里哪有老家好！](#)
- [柯洁回忆对战阿尔法狗落泪：我觉得自己十几年的努力失去了意义](#)
- [“我在美国卖奶茶，一杯60元，一年营收超5亿”](#)
- [苏联ZIS-30自行反坦克炮最短时间完成研制诠释最成功的失败作品](#)
- [成龙老了，李连杰老了，周星驰也老了，而70岁的他看起来却像40岁](#)
- [外放电加大到30kW，长安猎手K50激战新能源皮卡赛道](#)
- [每卖1港元，花0.6港元，蓝月亮营销依赖症何解？](#)

上一篇 [品牌构建专属服饰美学、母婴个护聚焦户外防护](#)

下一篇 [好莱坞知名男星布鲁斯·威利斯病情持续恶化：不记得当过演员，已与妻女分居](#)

文章点评

未查询到任何数据！

欢迎参与讨论，请在这里发表您的看法、交流您的观点。