



## 1、插混只有下探，才有赢面

PHEV市场的火热，我想大家是有目共睹的。按照乘联会的数据，今年前9个月，PHEV的销量来到了168.67万辆，同比增长了84.5%。

还是乘联会的统计数据：2022年，5-10万这一细分市场的销量达到了417万辆，销量占比达到了20.3%，是下表统计数据中的第二大市场，份额比现在已经卷到不行的15-20万市场还要高出差不多5个百分点。

零售-万台	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023 汇总	2023				
								1季	2季	7月	8月	9月
40万以上	29	33	35	43	46	52	50	15	16	6	6	7
30-40万	106	124	135	141	149	171	169	46	58	21	21	22
20-30万	202	193	229	271	316	354	257	71	95	27	31	33
15万-20万	313	325	286	284	316	326	250	60	87	31	36	35
10-15万	764	719	715	675	651	650	511	134	179	62	66	71
5-10万	858	768	621	471	458	417	238	84	75	24	26	28
5万以下	100	73	48	45	79	84	48	16	15	5	5	6
总计	2371	2236	2069	1929	2016	2055	1523	427	526	177	192	202
零售占比	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023 汇总	2023				
40万以上	1.2%	1.5%	1.7%	2.2%	2.3%	2.5%	3.3%	3.6%	3.0%	3.4%	3.2%	3.4%
30-40万	4.5%	5.5%	6.5%	7.3%	7.4%	8.3%	11.1%	10.7%	11.1%	12.1%	11.1%	11.0%
20-30万	8.5%	8.6%	11.1%	14.0%	15.7%	17.2%	16.9%	16.7%	18.1%	15.1%	16.3%	16.4%
15万-20万	13.2%	14.5%	13.8%	14.7%	15.7%	15.9%	16.4%	14.2%	16.6%	17.5%	18.9%	17.2%
10-15万	32.2%	32.1%	34.6%	35.0%	32.3%	31.6%	33.6%	31.3%	34.0%	35.1%	34.2%	35.3%
5-10万	36.2%	34.4%	30.0%	24.4%	22.7%	20.3%	15.6%	19.8%	14.3%	13.7%	13.4%	13.8%
5万以下	4.2%	3.3%	2.3%	2.3%	3.9%	4.1%	3.1%	3.8%	2.9%	3.0%	3.0%	3.0%
总计	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

然而，如此庞大的市场却只有两种动力车型在瓜分，一种是常规动力，也即传统燃油车；另一种则是以A0级和A00级为主的纯电动车，混合动力和插电混动在这一个市场的份额为0。是的，就是一台都没有。

再看这张表，10-15万的销量高达650万台，可以说占据了整体车市1/3的销量份额，相比5-10万市场单纯的瓜分方式，这一区间号称“插混SUV圈竞争修罗场”。但有一个现象，我们可以看到，10万这一价格带分水岭，可以做到上下通吃。

如果打破油电在10万级价格上的明确界限之后，从插混SUV圈卷出来杀入燃油SUV下沉市场腹地，无疑才能有更大的机会来实现销量上的真正提升。

没有车企进攻这一市场，难道是因为他们看不到这个拥有广阔天地的市场空间吗？当然不是，只是插混SUV的成本实在是难以下降。毕竟，比起一般的传统燃油车，插混SUV除了发动机和变速箱，还有一块容量不小的动力电池，还需要做针对新能

源汽车的各种试验验证，所以硬成本远比燃油车高。

现在主流的中国品牌的A级车都要8、9万起步了，插电的A级车想要做到10万以内似乎是一件不可能的事情。目前，素有“成本杀手”之称的比亚迪，也只是把秦PLUS DM-i这款A级轿车下探到十万元以内而已，还未能推出十万以内的插电A级SUV。

这也是我看到赛力斯蓝电E5把终端的起售价压到10万元以内——仅9.98万——之后，如此震惊的一个原因。

蓝电

蓝电E5 | SUV油电同价开创者

现金立减4.01万元  
限时抢购价 **9.98** 万元 畅享型

大电动 | 大空间 | 超级惠

即日起至12月31日  
扫码了解详情 >>

SERES 赛力斯汽车 重庆赛力斯蓝电汽车有限公司

24小时热线: 400-887-5551



要知道，9.98万的蓝电E5不是一个噱头，而是真实可以交易、买的到的插电、混SUV。按照官方的说法，这不是一台通过低价吸引眼球却以产能受限让消费者选择高配的“样板车”，而是有现车可以立即交付的市售车。

是的，比亚迪都还没做成的事情，赛力斯蓝电给做成了。这需要极大的魄力和实力，10万元这个区间几乎成为了燃油和插电SUV之间无法逾越的价格鸿沟，但蓝电E5硬生生的跨过来~



## 2、向“万辆俱乐部”狂奔

蓝电E5率先亮出9.98万的超低价，以插混SUV的身份向10万内燃油SUV正式宣战，

瞄准的无疑是燃油SUV市场这个容量更大、机会更多的大蛋糕。毕竟，在极致的价格优势和多重价值优势加持下，蓝电E5抛出的9.98万对于10万内燃油SUV而言无异于是降维打击，作为SUV油电同价开创者，完全有潜力成为“万辆俱乐部”的新成员。

现在很多人都在讨论油电同价，但他们口中的“同价”都有失偏颇——都不是和同级车，或者同等品牌价值的车去对比，而是借助电动化平台的优势，越级对比高级别的车型。例如轴距虽到2700mm，但车长还不足4500mm的A0级车就跑去跟正儿八经的A级车去对比。

要知道，不同级别的车型，不光是车身尺寸不同，就连硬件规格、设计要求和试验验证的方法也有所出入。



它不仅三围尺寸和同价位的燃油车——例如哈弗H6、长安CS75 PLUS——相当，就连机械规格也都差不多，最显然的就是底盘悬挂同样采用前麦弗逊后多连杆的组合，也同样采用前后盘式的制动系统，就连轮胎规格也在18英寸以上。

当插混SUV的价格真正下降到同级燃油车的水平，那对于传统燃油车来说便是一场毁灭性的降维打击。

一来，插混SUV不仅更加省油，同时加速也更加快。

蓝电E5在WLTC工况下测得的馈电油耗仅为5.5L/100km，而同级的燃油车基本上都在7L/100km以上。另外，蓝电E5从静止加速到50km/h只需要2.9秒，比同级的燃油车要快，跨时代的差距。





二来，插混SUV的驾乘体验也更好。

作为一款插混SUV，蓝电E5自然有着电驱的所有驾驶体验：例如凭借电动机快速响应的特性，蓝电E5的动力响应会非常迅猛，变道超车会非常犀利，也不容易被别人加塞;例如它的加速会非常平顺且安静，为你带来更舒适的驾乘体验。

更何况，蓝电E5的电机功率并不小，最大功率达到了130kW，最大扭矩为300Nm，比同价位的许多纯电动车还要优秀，也就能带来更佳极致的加速体验;而且蓝电E5作为首款10万内纯电续航百公里的插混SUV，NEDC工况下的纯电续航最高可达110km，足够满足许多上班族一周通勤之需。



此外，蓝电E5不仅硬件规格远超同级的燃油SUV，就连配置和用料也没有败下阵来。

老实说，看到蓝电E5的内饰，我有点不敢相信这台车居然只要9.98万起售，因为这个内饰看起来就很高档。

7英寸仪表盘+12.3英寸中控大屏，同时搭载HUAWEI HiCar车机系统，不管是UI的设计还是操作的流畅度都领先同级。



至于配置，9.98万的蓝电E5虽说不是应有尽有，但它能根据用户的思维，给到你最需要的配置——倒车影像和倒车雷达、定速巡航、无钥匙启动、LED大灯，甚至还有前排的隔音玻璃和后排的侧隐私玻璃，还有插混SUV少不了的对外放电功能。





可以说，蓝电E5虽然创下了插电SUV的价格新低，但并没有以牺牲品质感为代价。无论从空间上、动力上还是配置上，蓝电E5都上得了厅堂，下得了厨房，让消费者无需任何牺牲、增加任何压力就能从燃油车SUV过渡到新能源SUV，必然也就能加快新能源市场的普及。

### 3、蓝电，一个有背景的新品牌

对于手握10万预算的你，蓝电E5会是一台难以拒绝的选择，毕竟和同级的燃油车相比，它不仅动力越级、配置丰富，而且还能免除购置税，能给你省下大几千块钱。唯一可能让你犹豫的可能就是蓝电这个尚且还不那么知名的品牌。

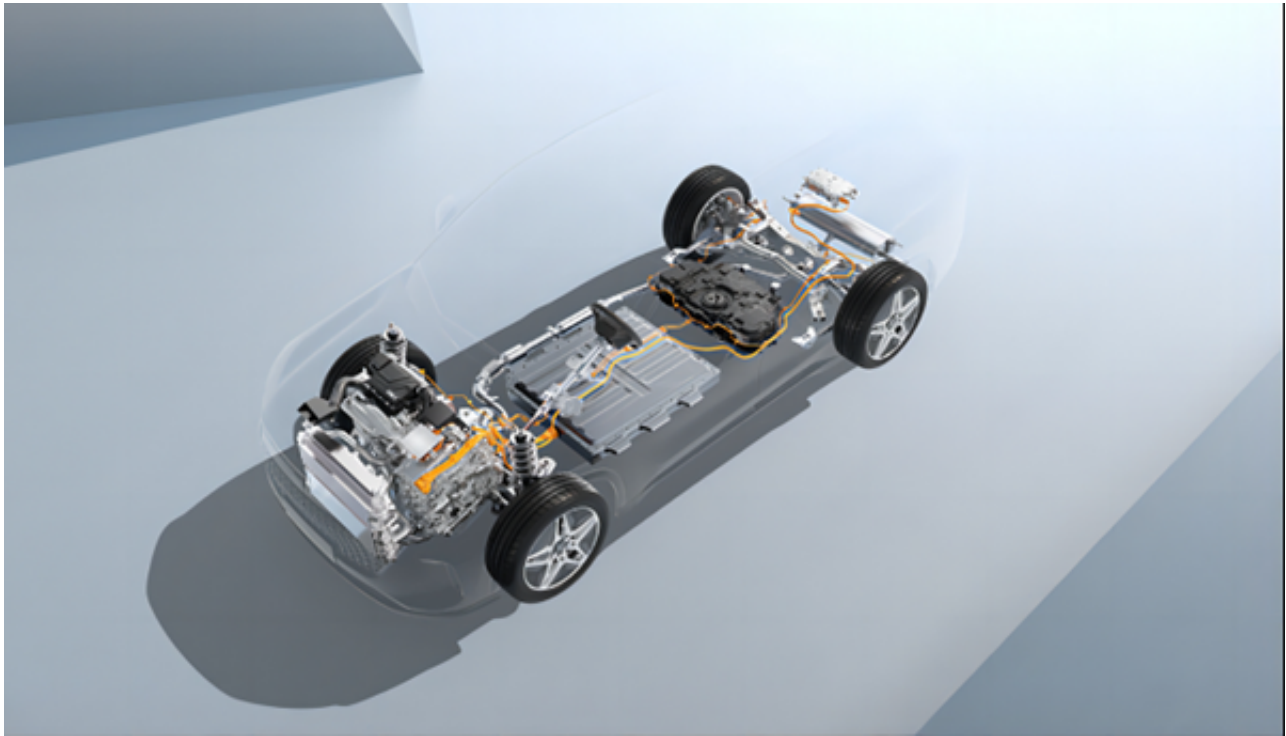
事实上，蓝电背后的一个东家就是现在在网上很有流量的赛力斯，一家在A股里拥

有上亿市值的中国车企，同时也是华为非常重要的合作伙伴，与华为开创了联合业务深度跨界融合的先河，并成功打造了现在风靡一时的AITO问界。



你甚至可以简单地把蓝电比作是AITO问界的亲兄弟。它们俩一个主打20万以上的插混市场，另一个主打15万以下的插混市场。当然，不管怎么的市场定位如何，它们的目标都只有一个，就是推动新能源市场的发展，给用户提供用得起、买得起的优质智能电动车产品。

这样的品牌，我想已经有足够多的理由让你放心。



(蓝电E5还入围了2023中国十佳底盘评选的初评名单，可见其三大件都有硬核的实力。)

老实说，10万以下的插混SUV才是新能源里头真正具有含金量的市场，因为它考验的不仅是一家车企的技术先进性，同时也非常考验其成本控制能力，后者就如马斯克所说的，就是新能源车企最为核心的竞争力，没有之一。

这也是为什么迄今为止，纵使已经有那么多转型成为新能源出行公司的车企，但依旧鲜少有插混SUV下探到10万以内。毕竟，这不是一个你说卷就能卷的市场，能在这里卷的必然都是有实力的品牌。