

ES8产能拉满，蔚来重回C位阵营？

来源：杨季荣 发布时间：2025-11-14 06:27:54

作者 | 柴旭晨

编辑 | 王小娟



蔚来的风向，正在悄然改变。

终于，蔚来闯进了月销四万俱乐部。10月交付新车40,397台，同比近乎翻倍。当月，NIO与乐道品牌双双贡献出了1.7万余台的成绩。可以说，在经历了上半年的调整期后，蔚来正以强劲的姿态重回增长快车道，回到新势力TOP序列的聚光灯下。

一直以来，市场对于蔚来的看法都是极其分化的。一面是铁粉们的倾囊支持，另一面是不绝于耳的亏损风波。连董事长李斌都直言，“如果蔚来混得不好，用户也会感到没面子。”

眼下，蔚来为车主、更为自己挣回了“面子”。背后发力的主角，正是蔚来全新ES8和乐道L90这些高端旗舰产品。

L90上市两个月交付2.2万台，创下纯电大型SUV最快交付纪录，也让纯电大三排SUV进入主流购车市场。如果说L90让蔚来的销量狂飙，那蔚来全新ES8的爆发，则让销量数字更有含

金量。

10月31日，蔚来交付了第一万台全新ES8，四十天交付破万的成绩，让蔚来创造了40万元以上纯电车型交付破万的最快纪录，全新ES8也顺势成为纯电大三排SUV销冠。

从销量趋势图可以看到，随着L90、全新ES8的交付，蔚来的销量在8月后，划出一道陡峭的增长曲线，一路从2万、3万攀升到上个月的4万台大关。而这样的增长远没有停止。

近期蔚来高管透露，全新ES8交付将进一步加速，11月产能较10月预计将有70%的提升。按照这个趋势，12月蔚来很有可能冲上5万台的月销高地。

这场“迟到”的突围，正在改写中国高端纯电市场的竞争格局。不过资本市场最爱看的，就是这种“起死回生”的故事。李斌要做的就是让大家相信：蔚来这艘巨轮，彻底扭转航向了。

重回C位

“全新ES8的需求比我们原来预期的好，现在下定的话交付要到明年4月，也就是说现在ES8一季度产能已经占满了。”

两周前，李斌在蔚来高层会议上透露了全新ES8“爆单”的情况，他提到，这台旗舰SUV大定到锁单转化率和以前相比有着显著提高。李斌也同步立下了12月ES8产销破1.5万台的“军令状”。

全新ES8的冲劲只增不减，就在此次月初放榜之时，蔚来高管刷新预期，公司要力争将全新ES8的产能进一步扩大，争取12月做到比1.5万更多的交付量。

如果说乐道L90的火爆证明了蔚来在主流市场打造爆款的能力，那么全新ES8的“40余天破万”，则彻底巩固了蔚来品牌在40万以上高端纯电市场的“王者地位”。

要知道，在电动化转型中，尽管新势力层出不穷，但能真正意义上在此价格带站稳脚跟并实现“爆款”的车型凤毛麟角。尤其在均价30-40万元以上的市场里，销量能稳定过万的车型极少，问界M8、M9，奔驰E级，奥迪A6L等是这片区域的统治者。

而随着全新ES8的冲刺，蔚来也即将在此争得一席，这也意味着，蔚来也终于解开了高端与走量的“死结”。

回溯来看，全新ES8发布当晚，蔚来APP因瞬时涌入的锁单用户过多而陷入短暂宕机，10天内15万人参与试驾，甚至有用户深夜排队体验。从“斌子”到“斌哥”再到“斌神”，全新ES8正式上市后，网友们用朴素的称呼表达了自己的情感，也反映出蔚来产品的足够给力。

全新ES8的整车尺寸达到了5280x2010x1800mm，是迄今为止中国市场最大的纯电SUV。在豪华品牌的旗舰SUV产品线中，宝马X7、奥迪Q8、奔驰GLS450的整车尺寸都逊色全新ES8。

通过高度集成化的三电，全新ES8给到了一个230L的电动前备厢，和带有超大下沉空间的后备厢，从而实现6人12箱无压力的装载表现。

有业内人士向华尔街见闻指出，很长的一段时间里，ES8作为蔚来SUV序列里的旗舰产品，商务是其最重要的属性。但全新ES8空间上的脱胎换骨，做起了第二起居室的概念，这让它有了跟主流MPV对标的可能。

从商务定位转向“宜家宜商”，蔚来放下了执念，用务实的产品定义赢得了市场。

值得一提的是，全新ES8上的所有的功能不是单纯地堆砌，而是让功能服务于情感。这意味着蔚来已经跳过了靠简单堆配置，来营造高端感的粗糙时期。这是全新ES8顺利将用户漏斗，向家庭用户扩展的关键。

最后，全新ES8打出的王炸是价格牌——BaaS方案不到30万的入手门槛，较上一代车型降低超12万元，直接让高端纯电大三排SUV进入普通家庭的消费视野。

增配、降价，“组合拳”一步到位。但这并非单纯的价格战，而是蔚来技术自研与规模效应的结果。其在核心部件上的自主研发，成为成本优化的关键。

全新ES8搭载的神玑NX9031智驾芯片，替代了上一代车型的4颗英伟达Orin-X芯片。李斌向华尔街见闻透露，在算力相当、性能更优的前提下，单台车成本降低1万元。

更关键的是研发投入的沉淀——比如轻量化，从第一性原理出发做到极致优化，能在保障性能的同时减少材料用量，直接降低成本。此外，加上电池等核心部件价格回落，以及NT3.0平台65%的零部件复用率，让车型在降价的同时，毛利率反而比上一代更高。

由此来看，全新ES8激进定价的背后，在于整个研发、供应链体系的集中发力，挤出成本“水分”，变成市场竞争力。“过去有些技术投入可能在行业规模化之前用得过早，芯片、自研座椅平台等硬件现在真正进入了规模效应和成本优化的阶段。”李斌如是说道。

这种模式既维持了蔚来的品牌调性，又扩大了用户基数。让全新ES8成为蔚来品牌的“流量担当”。这种“降价不降利”的底气，是许多依赖外部供应链的品牌难以复制的。

这台旗舰SUV让外界看到了蔚来的护城河，不再是单纯“海底捞式”的服务，而是在汽车产业体系化的作战力。在竞争中蹉跎了几年的李斌和蔚来，终于上演了逆风翻盘的好戏。

决战Q4

“‘蔚来什么时候倒闭’，老这样被人问也挺烦的。”一向以乐观形象示人的李斌，近期在用户面前袒露了心声。

曾几何时，亏损和销量波动让蔚来一度承压，其创始人李斌坚持的长期主义也被部分舆论视为“不识时务”。“如果蔚来自己不能稳健地经营，那对用户来说是不负责任，”李斌对内部也直言，“四季度盈利不是为了做给别人看，而是我们整个公司实现可持续发展的基石。”

蔚来总裁秦力洪对华尔街见闻的表述则更加直率：2025年是蔚来多年研发与基建投入

的“集中兑现年”，更是检验蔚来体系能力的生死局，所以Q4盈利目标必须实现。

如今，随着纯电大三排SUV市场拐点显现，这场“死扛”终于等来了回报。

为什么说ES8是蔚来品牌的图腾车型？因为ES8不仅仅是蔚来的第一款量产车型，也是当年撑起中国高端纯电SUV销量王座的车型。更重要的是，在李斌的最艰难时期，ES8首批车主“用爱发电”救活蔚来的故事依旧历历在目。

如今，蔚来正处于打反击战的焦灼时刻，ES8的使命不仅是销量，更是为蔚来品牌撑起高端的脊梁。

在汽车制造业，销量固然重要，但“销售组合”对财务健康的影响更为直接。交付更多高附加值、高毛利的产品，是所有车企改善盈利能力的核心路径。全新ES8正是蔚来产品矩阵中高毛利率的车型之一，相当于Pro MAX系列之于iPhone。

李斌向华尔街见闻算了一笔账，“把毛利销售额乘毛利率减掉费用，如果我们四季度的销量能达到15万辆，实现NON-GAAP口径的盈利就有机会。”

倘若1.5万台/月的产能目标能顺利达成，意味着仅ES8一款车型，就将贡献可观的季度销量。并且要实现高端、销量、利润这个“不可能三角”。李斌说，随着ES8、L90这样高毛利率产品销售占比的上升，四季度毛利率大概率会回到16%-17%。

因此，产能爬坡战成了李斌在近期内部会议上提出的Q4盈利冲刺“三部曲”中的关键一环。李斌明确指出，第四季度要实现盈利，第一件事就是“保交付”。他直言，ES8目前最核心的任务就是新车交付，“多交付一台，今年盈利的概率都会增加一点。”

从目前11月预计环比增长70%的势头来看，全新ES8显然已经为这场交付决战做好了准备，扮演起蔚来“增长加速器”的角色。

汽车行业的竞争瞬息万变，但蔚来显然已经找到了属于自己的节奏，随着ES8产能的全面释放，蔚来实现季度盈利的图景，正变得前所未有的清晰，它已然度过了最艰难的时候，到了一个阶段性的收获期。资金流向代表信心的流向，自今年8月蔚来股价低谷以来，蔚来股价已经翻倍。

市场的信心回归，不仅在于李斌的“长期主义”终于进入变现时刻，背后更根本的利好，在于蔚来开始左右格局的走向。

今年前三个季度，国内新能源车型累计渗透率52.15%，其中9月单月直接冲刺至58.37%。新能源车型中，纯电车型增速则越来越快，混动与纯电动的销量占比，已从去年的50:50，变为今年的30:70。

纯电和混动车型的博弈也终于有了结果。“现在全新ES8的预订用户里面，增程和燃油的车主占到80%，大家已经认识到它的价值了”。李斌向华尔街见闻透露道。

可以说，增程大三排SUV的黄金时代正在过去，纯电大三排SUV的时代正在到来。

“做企业最难的就是说你该坚持什么，该改变什么，其实这是创业者永恒的话题。”李斌复盘蔚来能挺到曙光到来的底层原因时表示。“蔚来十年前做的事情和今天区别不大”，李斌认为蔚来没有怎么去搞折返跑，技术路线和产品规划，坚持，技术路线不折腾，一条道走到黑。

“蔚来最近这些车的热销，证明了虽然在过去三年，技术路线因为外部原因没有得到应有的收益，但今天当拐点，它的竞争力就体现出来了。”李斌直言道。

关键战略上的坚持让蔚来有了后期翻盘的本钱。

李斌清楚地认识到，2019年到2020年这一波谷底，“是有点靠运气挺过来的”，有用户的支持，也有安徽的雪中送炭，但这次蔚来要凭涨本事走出来。

从技术自研到产品定义，从产能管控到用户服务，蔚来用十年时间构建的体系能力，在2025年迎来了集中爆发。眼下全新ES8的爆单，就是李斌最好的“嘴替”。

本文来自华尔街见闻，欢迎下载APP查看更多

HTML版本：[ES8产能拉满，蔚来重回C位阵营？](#)