

吉利卖疯了，新能源压倒燃油车，这背后有啥门道？

来源：宋俊彦 发布时间：2025-11-14 08:38:02

十月的吉利汽车销量达到三十多万台，创下新高，这个数字来自连续八个月的持续增长，环比上升百分之十二，同比大幅增加三十五，表明市场对吉利汽车的认可。

新能源车卖出了十七万多台，占到总销量的近六成，这个比例确实让人感到惊讶，以前大家常说新能源是未来的趋势，现在它已经成了实际上的主力产品，尤其是银河品牌，一个月就销售了十二万多台，提前完成了全年目标，这样的速度在国内市场上很少有品牌能够做到。

吉利品牌依然是销售主力，贡献了超过二十四万台的销量，其中中国星系列就占了一半以上，领克品牌的销量虽然不算太高，但新能源车比例达到七成多，购买人群主要是年轻消费者和一线城市白领，极氪品牌表现稳健，每月能卖出两万多台，虽然没有公布和去年同期的比较数据，但从连续几个月的趋势来看，交付情况正在逐步提升。



出口表现依然稳定，四万多台汽车销往海外市场，欧洲和东南亚的销量持续增长，欧盟计划对中国电动车加征关税，但吉利汽车的海外业务未受影响，这证明吉利早已在海外做好

布局，同时东南亚和拉美市场成为有效的缓冲地带，这一策略显得十分明智。



新能源车在市场中的比例已经超过一半，不再是刚开始尝试的时候了，很多人以前觉得混动车只是暂时选择，现在混动车和纯电动车同样受到大家喜欢，吉利公司没有像比亚迪那样完全专注于纯电动车，也没有与华为合作推出智能汽车方案，而是坚持自己的发展方式，同时推进燃油车、插电混动和纯电动三种车型，这让吉利公司的布局更加稳定。



银河品牌能够快速发展，靠的是扎实的技术基础和广泛的销售渠道，雷神混动系统和星睿智能座舱覆盖了三万到十五万的价格区间，线下门店同时布局了4S店和直营体验中心，深入到了各级市场，电池与电控系统八成以上由银河自主研发，有效应对原材料价格波动和芯片供应问题。

有人认为吉利公司步伐太慢，但我觉得这种做法更贴近普通人生活，毕竟不是每个人都有能力购买特斯拉汽车，也不是每个人都愿意只使用纯电动车，吉利公司把选择的权利交给用户，不强行推广某一种技术路线，反而能够赢得更多人的认可和支持。

HTML版本： [吉利卖疯了，新能源压倒燃油车，这背后有啥门道？](#)