

比亚迪双高端品牌销量火爆，腾势与方程豹齐头并进

来源：陈冠行 发布时间：2025-11-14 08:52:09

随着腾势年度重点车型N8L的正式上市，比亚迪在高端新能源领域的布局更进一步。作为中国豪华新势力的引领者，腾势品牌凭借多年积累的技术实力与品牌口碑，在N8L上市之际便引发市场热烈反响，订单量与关注度双双创出新高，甚至导致服务器短暂崩溃，展现出强劲的市场竞争力。

在东京车展上，比亚迪李云飞就“腾势为何能成为用户信赖的豪华品牌”作出回应。他指出，产品安全性是首要因素。依托易三方技术，腾势多款车型在高速避让、爆胎控制、自动刹车及极端天气稳定性等方面表现出色。例如，腾势N9在鱼钩测试中以210km/h的时速通过，远超国际标准，体现了卓越的安全性能。

品牌的安全感同样至关重要。腾势自2010年成立以来，始终依托比亚迪在技术、产品与资源方面的全面支持。2014年，腾势与华为达成战略合作，余承东先生成为其全球首位车主，进一步提升了品牌信任度。李云飞强调，有比亚迪作为坚实后盾，用户无需担心品牌服务中断，真正实现了“选择即安心”的消费体验。



在服务网络建设方面，腾势持续优化用户体验，通过完善的服务体系和专业的售后支持，为用户提供全方位保障。从销售咨询到用车服务，从充电支持到维修保养，腾势致力于打造高端品牌应有的服务标准，让每一位用户都能感受到品牌的用心与专业。

未来规划方面，腾势将持续推进产品创新与服务升级。在产品层面，腾势将基于比亚迪

的技术平台，持续推出更具市场竞争力的新车型；在服务层面，腾势将进一步完善服务网络，提升服务效率和质量，为用户创造更多价值。

方程豹作为比亚迪旗下另一高端品牌，同样展现出良好的发展态势。李云飞表示，方程豹月销量将在未来数月突破2万至3万辆，明年有望达到4万至5万辆。这一销量预期基于方程豹品牌独特的产品定位和持续提升的产品力。方程豹专注于打造具有驾驶乐趣的新能源汽车，其产品在性能调校、操控体验等方面具有独特优势，赢得了特定消费群体的青睐。

在海外市场布局上，比亚迪采取稳健务实的发展策略。公司以母品牌为核心，根据不同市场的特点制定针对性的发展计划。通过深入理解当地消费者需求，比亚迪正在打造更符合市场期待的产品和服务体系，推动全球化战略的深入实施。

从技术创新到产品研发，从品牌建设到市场拓展，比亚迪正在通过系统化布局推进高端化战略。腾势和方程豹作为高端品牌，与母品牌形成差异化定位，共同构建完善的产品矩阵。这种多品牌协同发展的模式，使比亚迪能够更精准地把握市场机遇，满足不同消费群体的需求。

随着全球新能源汽车市场的持续发展，比亚迪的高端化战略迎来重要发展机遇。腾势N8L的市场热度、方程豹的销量预期，都显示出市场对比亚迪高端品牌的认可。未来，随着产品力的持续提升和品牌影响力的不断扩大，比亚迪有望在高端市场实现更大突破，推动中国新能源汽车产业向更高水平发展。

HTML版本： [比亚迪双高端品牌销量火爆，腾势与方程豹齐头并进](#)