

比亚迪月销44万，小米提车等半年，零跑悄悄赚了钱

来源：杨淑帆 发布时间：2025-11-14 09:04:13

十月新能源车销量表现强劲，比亚迪在单月就实现44万辆的销售成绩，前十个月累计销量超过370万辆，持续保持领先地位，零跑汽车的月销量也突破7万台，相当于平均每38秒卖出一台车，并且开始实现盈利，极氪品牌完成整合后，首月销量达到6万辆，蔚来汽车旗下的乐道和萤火虫两个系列合计销量接近5万台，整体销量超过4万辆，小米汽车凭借SU7和YU7两款车型，单月交付量也超过4万台，市场对小米汽车的接受度很高。

以前蔚来、小鹏和理想是稳固的铁三角关系，现在市场格局变了，十月份小鹏卖出四万二千台车，销量跟蔚来差不多，还超过了理想汽车，理想只卖出不到三万辆，之前一直领先的势头已经消失，不少人开始思考增程式电动车的路线是不是跟不上节奏了，纯电动车和智能驾驶技术发展得越来越快，理想的产品在应对这些变化时显得有点吃力。

华为系最近势头强劲，阿维塔和智界销量都超过一万辆，享界也卖出了六千七万台，问界虽然没有公布具体数据，但大家都知道这个品牌才是真正的隐形冠军，华为采用的合作模式改变了传统车企的做法，渠道和产品共同发力，效果十分明显。

小米YU7下了订单要等上35到38周，差不多245天，订单多当然是好事，但工厂造不出那么多车，用户等着心里着急，有些人觉得这是买家自愿的选择，其实是因为大家太想要智能电动车了，厂家的生产能力跟不上需求，这不是场面热闹，而是供应能力没追上市民的购买热度。



现在人们买车的心态变了，他们选择新能源车不只是因为喜欢，更多是被政策推动、为了节省开支，还有智能化体验带来的便利，这几方面一起在推动这个趋势，所谓的金九银十销量高，其实是车企在年底冲业绩加上补贴政策快要结束造成的，并不是市场自然增长的结果。

当前行业出现一个特别现象，比亚迪和小米这类大厂产能跟不上需求，而小品牌却忙着打价格战，每卖出一台车都在亏损，零跑汽车成为新势力中唯一实现盈利的企业，这证明企业必须拥有规模优势并做好成本控制。



还有一个大家很少谈论的事情是供应链的问题，零跑汽车和小米汽车的销量在增长，但电池、芯片和激光雷达都依赖外部供应商提供，全球车载芯片的供应还没有完全恢复过来，如果第四季度出现断供情况，年底的生产目标肯定会受到影响，这件事的风险其实不小，只是没有人公开说出来。

HTML版本: [比亚迪月销44万，小米提车等半年，零跑悄悄赚了钱](#)