

为啥增程车销量都好，是因为纯电续航长比插混更适合家用吗？

来源：颜志嘉 发布时间：2025-11-14 16:03:05

为啥增程车销量都好，是因为纯电续航长比插混更适合家用吗？

“订单排到明年！”——理想 L7、问界 M7、零跑 C11，这些增程车 2025 年仍在刷新交付纪录。很多人把功劳归于“纯电续航 300 km”，仿佛只要把电池堆大，就能自动收割家庭用户。真相是：增程卖得好，核心并非“续航比插混长”，而是它用“减法哲学”精准踩中了“懒人经济学”——把复杂留给自己，把简单留给用户。



一、先澄清：纯电续航≠增程独有优势

2025 款主流增程确实把电池卷到 40 kWh 左右，CLTC 纯电 300 km 已成标配；但同价位插混也悄悄摸到 200 km 门槛：

- 比亚迪宋 L DM-i：26.6 kWh / 160 km
- 吉利银河 L7：18.7 kWh / 115 km
- 东风风神 L8：30.3 kWh / 185 km

差距虽有，可“日常通勤一周一充”两者都能做到。因此“续航更长”只是增程的充分

条件，而非决胜原因。

二、增程的隐藏卖点：把“选择困难症”一键删除

插混有“纯电、串联、并联、直驱”四种模式，车速、油门、电量三维变量决定发动机是否介入；用户得先搞懂 EV、HEV、SOC 才能不踩坑。

增程只剩一条逻辑：电池有电→电机驱动；电量低→增程器发电。

用车主的话说：“油门踩多少都是电车的脚感，不用管发动机想什么。”

模式越少，决策越轻，这对“怕麻烦”的家庭用户是致命吸引。

三、体验溢价：增程器=“隐藏备胎”，一年用两次也值

麦肯锡 2024 调研显示，22% 潜在买家因“补能焦虑”放弃纯电。增程把“油箱”做成 6L 小油壶，却给了用户 1000 km 综合续航——

- 城市 300 km 纯电：每公里 8 分钱，比地铁还便宜；
- 长假 700 km 油电：不用排队等快充，油站 5 分钟搞定。

即便 90% 时间用不到油，“有备胎”的心理价值>实际使用价值，这是纯电车给不了的“安心杠杆”。

四、高速油耗短板真实存在，但“家庭场景”感知弱

实测 120 km/h 巡航：

- 理想 L7 增程：7.8 L/100 km
- 宋 PLUS DM-i 插混：5.2 L/100 km

差距明显，可家庭用户年均高速里程占比<15%，多出的 2-3L 油钱一年不过 400 元，“市区省下的电费就能补回来”。

更关键：增程器启动时，车内副驾正在追剧、后排娃睡着，NVH 差 2 dB 被“彩电冰箱”掩盖；而插混发动机直驱的换挡顿挫，反而容易被家人感知。

五、维修焦虑：结构简单=“省心滤镜”

插混既要变速箱、又要离合器、还要混动控制单元；增程只有发电机+驱动电机，运动件数量少 30%，理论上故障点更少。

对“不懂车也不爱修车”的家庭用户，“简单=耐用”的认知就是购买理由。

六、谁不适合增程？——高速占比>30%的人

如果你：

- 每周跨省跑 500 km 以上；
- 家住东北/西北，冬季-20℃ 频繁见底；
- 公司报销油费但不报电费。

插混的直驱效率+低馈电油耗才是真金白银，增程高速 8-9L 的油耗会让你“肉疼”。

七、结论：增程赢的不是技术，是“懒人经济学”

把镜头拉远：

- 技术角度：增程是“串联混动”，能量二次转换，效率天生低于插混；
- 市场角度：它砍掉所有需要用户动脑的选项，把“电驱平顺+油箱备胎”装进一辆车里，让家庭用车第一次实现“零学习成本”。

所以，增程车销量长虹，靠的不是“纯电续航比插混长”，而是——

在“够用”的续航之上，用极简逻辑给了家庭用户最多的情绪价值：省事、安心、不焦虑。

当技术路线与用户痛点错位，落后也能变真香；这就是增程的“懒人经济学”胜利。

HTML版本：[为啥增程车销量都好，是因为纯电续航长比插混更适合家用吗？](#)