

余承东10月终于干掉了奔驰宝马奥迪特斯拉，下个月问界必干掉BBA

来源：吴佳燕 发布时间：2025-11-15 08:59:13

文章的核心论断（提要）

2025年10月鸿蒙智行单月交付 68,216 台，累计破 100 万台，单车均价约 39 万，营收约 266 亿元；由此在销量、营收、单车均价、利润四项指标上全面“完胜”BBA（或BBA+Tesla）。

未来数月（2025 年 11 - 12 月、到 2026 年）问界将稳固并扩大领先，最终在中国豪华车市场取代 BBA。

LUXEED

鸿蒙  智行

智界汽车

10月交付突破

10000 台



智界 R7 售价 24.98 万元起

智界 新S7 售价 22.98 万元起

11月3日24:00前完成大定锁单
至高可享15000元跨年购置税兜底

 东梦汽车网
DONGMENGQICHEWANG

以此证明余承东早年“干翻特斯拉、干掉 BBA”的预测是正确的，华为高层也认可了他的战略。

如何判断这些结论是否成立（要看什么数据）

官方交付/销量公告：鸿蒙智行、问界、华为或合资方的官方发布；对比时间序列。



微博正文



公开



鸿蒙智行



+关注

25-11-1 21:12 来自 微博网页版
发布于 北京

2025年10月，鸿蒙智行创下双项纪录：单月交付新车68216台，创单月交付量历史新高！全系累计交付已突破100万台，创新势力品牌最快达成百万交付纪录！当月成交均价39万元，持续推动中国汽车高质量发展。

立足新起点，鸿蒙智行将依托更完善的产品布局与更坚实的服务保障，把更好的产品和更智慧的出行体验带给大家！[网页链接](#)



25

61



东梦汽车网

DONGMENGQICHEWANG

行业权威统计：中国汽车工业协会（CAAM/CPCA）、乘联会等月度、季度乘用车销量分解；第三方数据提供商（JATO、LMC、中国的乘联会/中汽协、易车等）。

BBA 在中国的当期销量与分车型均价、营收与利润数据（奔驰、宝马、奥迪在华合资/进口销量）——要按可比口径（整个品牌还是豪华车子阵营、含/不含商用、租赁等）。

鸿蒙  智行

鸿蒙智行全系车型

10月交付新车

68216_台

单月交付再创新高



 东财汽车网

广告 | 车型图片信息（外观、内饰、配置）仅供参考，不作为购车依据。请以实际购车为准。

单车均价与营收换算需谨慎：交付乘以“标称均价”并不等同于已确认营收或利润（有补贴、渠道折让、金融服务、租赁影响）。

利润、毛利与现金流：销量领先不等于最终盈利领先（研发投入、补贴促销、售后成本、融资租赁占比都会影响）。

市场结构与品牌价值：短期某几款热销能提高销量，但品牌认知、服务网络、二手残值、豪华感受等是长期竞赛。

关于“干掉 BBA”的语义问题（很重要）

“干掉”可以有很多含义：单月或某价位细分市场销量领先；年度累计销量领先；在高端豪华品牌心智上全面取代；或在利润/品牌价值上超越。文章似乎把“某月或某价位领先”直接等同为“干掉 BBA”，这是逻辑跳跃。

即便某月销量超越某品牌或某细分，不代表长期稳固取代。BBA 有深厚的品牌累积、销售网络、企业客户基础及豪华车生态（金融、售后、二手），短期数据应谨慎解读。

风险与反向因素（为什么不能简单下结论）

产能与交付能否持续：单月/短期爆发要看产能持续性与供应链约束。

价格补贴与促销：快速扩量常伴随高促销、金融补贴，可能压缩利润。

品牌与豪华感：用户购买高端车看重品牌溢价、二手残值与服务体验，短期销量不能立即改变这些长期认知。

监管与安全/驾驶辅助合规：L3/L4 功能在不同地区的合规推进与责任划分仍不确定，若监管收紧会影响商业化速度。

竞争对手应对：BBA、特斯拉等会加速应对（产品、价格、服务、渠道、合作），市场格局可能迅速变动。

如果你想进一步核实或做深度分析，我可以帮你做：

帮你核对并列 2025 年具体官方/权威销量、交付来源与链接（需要我到互联网上查最新数据 — 你是否允许我现在去查？）

做一个可比口径的销量/营收/均价表，把鸿蒙智行与奔驰宝马奥迪在中国市场按月/按年对比（需最新数据）。

写一篇更中立的简评：哪些地方数据可信、哪些地方可能被夸大、长期胜负的关键指标有哪些。

帮你把这篇文章改写成更严谨的观点稿或社交媒体短文（比如把“干掉”改为“在若干重要指标上短期领先”等）。

你想要哪一种帮助？要先帮你核实“2025年10月交付 68,216 台、累计 100 万台”等关键数字吗？

HTML版本：[余承东10月终于干掉了奔驰宝马奥迪特斯拉，下个月问界必干掉BBA](#)