

增程王者急转纯电：理想的冒险、挫败与破局

来源：黄仪学 发布时间：2025-11-15 10:57:19

如果说2025年汽车圈最引人瞩目的战略转向，无疑是靠增程技术封王的理想汽车，毅然将未来的宝押在了纯电之上。然而，这场转型并非一帆风顺的凯歌，而是一部充满了市场质疑、车型受挫，直至最终找到破局钥匙的冒险史诗。

一、战略急转：为何从“增程吹”变成“纯电卷王”？

理想的转向，并非主动求变，而是被市场逼至墙角的必然选择。



增程护城河正在被填平曾经独步天下的“冰箱彩电大沙发”和家庭定位，已成为同行标配，差异化优势不再。高端市场被问界M9/M8凭借华为智驾强势狙击；中端市场则面临零跑、小鹏、极氪等一众“群狼”的围攻，增程市场的天花板清晰可见。纯电已成为不可逆的主流，电池成本持续下探，超充网络飞速扩张，用户里程焦虑大幅缓解。政策导向明确偏向纯电，增程路线的补贴红利期进入倒计时。核心的20万以上新能源市场中，纯电销量占比已高达56%，这是一个理想无法忽视的、超过200万辆的增量市场。再固守增程，等于将未来拱手让给特斯拉和小鹏。

二、出师不利：MEGA与i8为何折戟沉沙？

尽管理想为纯电转型筹备了8年，但首轮出击却遭遇了市场的冷遇。

理想MEGA(图片|配置|询价)：虽然MEGA Home版订单占比高，但其过于前卫的造型和高昂的定价，未能击中大众市场，销量未达预期，未能承担起“纯电开门红”的重任。理想i8：作为战略级SUV，i8技术亮眼，准备充分（路测超950万公里），但其市场定位似乎未能与问界等强劲对手形成足够差异化，上市后反响平淡，未能复制L系列在增程市场的爆款神话。

这两款车型的受挫表明，仅有技术储备和补能网络，并不足以保证胜利。在竞争白热化的纯电市场，精准的产品定位和对主流用户价格的把握，才是关键。



三、破局关键：i6为何能成为爆款？

就在市场开始质疑理想的纯电战略时，9月上市的理想i6 却意外引爆市场，成为了那枚破局的钥匙。

i6的成功，恰恰源于理想对前两次挫败的深刻反思：



精准的价位卡位：i6精准切入20-30万这一主流家庭消费市场，避免了与顶级豪门的正面冲突。“水桶车”式产品力：在空间、舒适、续航和智能配置上没有明显短板，完美继承了理想“创造移动的家”的核心基因，并将纯电的经济性和静谧性优势最大化。成熟的超充体验：此时，理想的5C超充网络已初具规模，“充电12分钟，续航500公里”的体验在i6的用户中形成了极佳的口碑。

i6的爆火证明，理想的纯电路线本身没有错，错的是最初的产品落地策略。一旦找到了适合纯电车型的“家庭普惠”公式，其市场潜力是巨大的。

四、结论：理想的转身，为所有车企上了一课

理想的这场纯电冒险，为行业提供了一个极其珍贵的样本：战略转型的成功，并非一蹴而就，而是一个不断试错、快速迭代的过程。

MEGA的受挫，让理想明白了纯电市场不能仅靠技术前瞻性开路。i8的平淡，让其认识到在成

熟市场需要更精准的定位。i6的爆火，则最终验证了其“技术+基建+精准产品定义”组合拳的威力。

现在的理想，正如当年从功能机转向智能机的苹果。增程是它成功的“诺基亚时代”，而纯电才是它必须抵达的“iPhone时刻”。i6的成功，并不意味着理想的纯电之路已一片坦途，但它有力地证明了：在新能源这场马拉松中，不仅要有转身的勇气，更要有在跌倒后快速爬起、调整姿态继续奔跑的智慧与韧性。这，或许才是藏在理想冒险背后，留给所有车企的最终答案。##新势力车企销量##新能源车销量##理想销量又创新高凭什么##理想成为一百万家庭的选择凭什么##理想##高端纯电销量##理想i6#

HTML版本：[增程王者急转纯电：理想的冒险、挫败与破局](#)