

埃安i60预售，是国民福音还是跟风投机？

来源：刘心怡 发布时间：2025-11-15 16:19:56

12.68万的起售价背后，埃安i60试图用“技术平权”征服市场，但这条增程赛道早已挤满了玩家与问题。

埃安i60以“国民增程”之名，将起售价拉低至12.68万元，成为广汽集团首款15万以下增程车型。在增程市场涨幅放缓的背景下，埃安此举无疑是对行业的又一次压力测试。

这款号称“大五座SUV”的新车，试图用增程+纯电双动力、1240公里综合续航以及弹匣电池2.0等配置，证明自己不只是又一款跟风之作。



01 “国民增程”牌，技术普惠还是营销话术？

埃安i60打出“国民增程”的旗号，直指15万以下SUV市场。“国民”二字，本质上是一场价格战与技术普及的双重博弈。

新车搭载广汽自研星源增程技术，宣称亏电油耗仅5.5L/100km，纯电续航达210km。



从数据看，i60的油电转化效率为3.73kWh/L，电驱系统实现度电里程7.2km，这些指标在纸面上确实具备与20万级别车型竞争的实力。

然而，增程市场正面临“涨不动”的尴尬。9月增程车型批发销量同比增速仅8.7%，远低于纯电动车的32.4%。



在增速放缓的赛道入场，i60面临的不仅是机遇，更是挑战。

02 三大自研技术，真实力还是噱头？

埃安为i60装备了三大自研技术：星源增程、GSD智驾辅助和弹匣电池2.0。技术宣传的光环下，需要关注的是实际用户体验与可靠性。

弹匣电池2.0号称“装车超130万，累计行驶500亿公里0自燃”，这一数据如能经得起市场检验，确实能缓解用户对电池安全的焦虑。

GSD智驾辅助系统覆盖41类主场景、392类子场景，支持高速NDA和智能泊车。

但全系采用的3R7V硬件方案，在如今激光雷达普及的时代，只能算是中规中矩。

03 增程狂欢下的隐忧，跟风还是深耕？

2025年新能源市场最热闹的非增程莫属。理想L6年销13万辆，问界M8上市即爆款，成功案例吸引着更多玩家涌入。

然而，跟风现象已导致产品同质化严重。

打开配置表，清一色的“大空间+长续航+智能座舱”，缺乏核心技术差异。更令人担忧的是，2024年增程车型投诉量同比暴涨237%，“亏电顿挫”、“续航虚标”等问题频发。

增程车正从“小电池+大增程器”向“大电池+小增程器”演进。i60搭载29.165度电池，纯电续航210km，恰是这一趋势的体现。

但大电池也意味着成本上升，如何在控制价格的同时保证性能，是i60必须解决的难题。

04 低价高配，价值普惠还是利润妥协？

i60以12.68万起的预售价直接切入深蓝S05、银河E5等竞品的价格区间。埃安试图用“低价高配”策略抢占市场，但需要思考的是如何在价格战中保持品质。

从产品层面看，i60拥有近4.7米车长和2775mm轴距，采用1500MPa热成型钢车身，配置3C快充可在15分钟内完成30%-80%补能。

这些配置在12万级别市场中确实具备一定竞争力。

但增程技术的核心痛点在于能量管理与NVH控制。有车主反映，某些增程车型亏电时噪音达72分贝，油耗飙升至9.8L/100km。i60宣称怠速充电时车内噪音仅40分贝，这一数据需要真实路况的验证。

放眼市场，增程与纯电的路线之争远未结束。乘联分会秘书长崔东树指出，新能源汽车市场正从“路线之争”转向“场景适配”。

i60能否成为爆款，不取决于它是否搭载了增程技术，而在于它能否真正解决用户“无焦虑、高体验、低成本”的出行需求。

对于充电不便的三四线城市用户或家庭唯一车辆来说，i60可能是一个务实的选择。但面对增速放缓的增程市场与日益激烈的价格竞争，i60的前路依然充满挑战。

HTML版本： [埃安i60预售，是国民福音还是跟风投机？](#)