

蔚来月交付破4万了，四季度真要让李斌给整盈利了？

来源：郭琬婷 发布时间：2025-11-16 00:02:07

一名从事新能源行业，但非专业人士的不客观点评——老陈。

月初，新势力车企又开始发布交付数据了。

不看不知道，一看吓一跳。

好家伙，零跑都干到7万辆了。



不过确实是眼看着小区里零跑车型越来越多了，就这一个月的工夫，我们楼下就多了两辆常驻的C10和B01。

当然，这次让我最惊喜的是蔚来。

蔚来交付终于破4万了，虽然是三个子品牌共同的努力结果，但也意味着蔚来这套品牌战略模式终于跑通了。

在新势力当中，蔚来这个车企的争议可以说一直都是最大的。

有人看衰，有人看好。

看衰的主要就是因为蔚来一直没有盈利。

比如有人觉得换电模式烧钱，拉大了蔚来的亏损，而且超充技术发展得越来越好，换电

价值并不高，甚至已经考虑到未来固态电池出来之后，蔚来的换电是不是就更没有意义了。

但从车主的反馈来看，蔚来换电基本无一例外都喊好，两三分钟的换电体验是越级式的体验，长途出行也几乎没有焦虑，能换能充，电池也有蔚来统一维护，不用担心衰不衰减。

而且不得不说的是，换电已经成为蔚来品牌的标志性特征了，就是与其他车企不一样。

从我个人而言，我对这个品牌还是有一定好感的。

一方面，是蔚来一直被人叫好的服务。

燃油车时代，车企主要就是负责生产制造，售后基本都是经销商来做，所以燃油车时代基本没人提谁家服务有多好，都是比谁家售后更差。无非是看谁家能更良心一点，好的品牌可能排面是能给到的，但是体验好不好，谁用谁知道。

而新能源时代，车企开始直接布局售前售后，直营模式兴起，一系列售后服务有关的产品和服务创新冒了出来，以至于现在的汽车售后服务终于有了点意思。

对于蔚来来说，可以说是不计成本地打造服务体系，在部分机场都能看到蔚来的牛屋，你甚至可以看到蔚来还有婚车定制服务，包含头车和车队服务。

大家都研究车，蔚来除了研究车，还研究人。

另一方面，就是蔚来车辆本身的设计和质量是在线的。

可能很多人夸蔚来的设计，很少有人夸蔚来的用料，说实话蔚来的车身质量还是非常扎实的。

当然，一切的一切，都需要有钱支撑。

蔚来此前的售价是有不少溢价的，这多出来的费用，就是消费者为附加值所买的单。

但显而易见，这么卷的市场，光靠这些是不行的，本身蔚来干的就都是烧钱买卖，销量上不去，总不能一直靠融资吧。

算了算，这些年蔚来已经累计亏损一千多亿了，光今年上半年就亏损一百多个亿。

前段时间，李斌说，天天被人问倒闭也挺烦，也明白如果蔚来混得不好，时间长了消费者也没面子。

所以，李斌说四季度盈利的目标必须实现。

蔚来确实是一种新势力车企当中比较有个性特色的品牌，不管是理念也好，设计也好，亦或者李斌本人，都是独具一格的存在。

李斌应该也是一众车企老大当中，与用户接触最多，也最近的存在。

现在很多车企老大露面，要不是被迫营业，要不是虚情假意，要不是就诋毁友商。

这几年也有很多粉丝、车主，甚至是公司内部人员，夸张地说全网都给李斌提过建议，但变化一直不大。

李斌是谦逊，是亲和，但在骨子里，他也是骄傲的，北大高才生、易车创始人，搁我我比他可骄傲多了。

蔚来近几个月销量开始大幅增长，也是因为李斌终于不是“老好人”了，公司内部也进行了一系列改革，重心也放在卖车上了。

比如乐道总裁突然就换将了，蔚来内部几个分管负责人也调换了。

效果很明显，现在乐道品牌获得认可，蔚来品牌车型换代调价之后，也活得滋润了不少。

但是你说蔚来四季度能不能实现盈利目标。

这个我们也不知道。

毕竟蔚来自身的摊子确实铺得太大，就目前的销量，还是要砍掉很多不赚钱的烧钱模块才行。

现在的蔚来，很像一个偏科生。

优点很明显，但并不全面，很容易被人击垮。

在新势力车企先后实现盈利的情况下，蔚来走得更是如履薄冰，市场也不会再给这个品牌很多试错的机会了。

如果蔚来倒了，是很可惜的。

要远比哪吒、威马等品牌可惜得多的多。

就在刚刚，威马公众号“活”了。

配文：好事将近，敬请期待

要说最大的好事，就是赶紧恢复老车主的权益和系统互联吧.....

HTML版本： [蔚来月交付破4万了，四季度真要让李斌给整盈利了？](#)