

插混价格触底，利润天花板重塑：吉利在打什么算盘？

来源：蔡宗奇 发布时间：2025-11-17 02:34:58

吉利近期通过银河星耀6等车型大幅降低插混车型价格，背后是一套围绕 “技术降本”、“体系协同” 和 “战略卡位” 的组合拳，目的是在激烈的市场竞争中重塑格局，并为长远发展铺路。

技术降本，普及混动



吉利能将插混轿车价格拉低至6.88万，核心在于其混动技术的迭代和规模化应用，实现了 “技术普惠”。

- 雷神电混系统成熟：银河星耀6搭载的新一代雷神AI电混2.0系统，其1.5L发动机热效率高达43%。系统能通过AI智能调整能耗策略，使馈电油耗低至2.8L/100km，综合续航达1700公里，在保证低使用成本的同时，降低了技术应用的边际成本。

- 电池安全与成本平衡：吉利通过神盾电池安全系统保障基础安全，同时提供不同容量的电池选项（如8.5度和17度电），既覆盖了日常通勤需求，也避免了因电池过大导致成本过高。

体系化协同，降本增效

单一车型的低价背后，是吉利整个体系在支撑，通过技术共享、渠道整合和品牌联动，最大化压缩成本和内部损耗。

- 技术平台共享：吉利强调 “一个吉利” 战略，旗下极氪、领克、银河等品牌共享浩

瀚架构、雷神混动、Flyme Auto智能座舱等核心技术。这大幅降低了单车型的研发成本和制造成本。

- 品牌差异化布局：银河主攻主流市场、领克定位新锐高端、极氪冲击顶级旗舰。清晰的定位让各品牌在共享技术的同时，能瞄准不同价格区间和用户群体，避免内部互相竞争。

多维战略意图

吉利此举远不止于“卖便宜车”，背后有多重战略考量。

- 抢占核心市场份额：A级轿车（售价6-15万元）是中国最主流的家庭用车市场。银河星耀6以6.88万的起售价直接切入这一市场，目标是快速提升销量和市场份额，并与比亚迪秦PLUS、长安启源A05等车型正面竞争。

- 应对政策与积分压力：中国的“双积分政策”要求车企销售足够数量的新能源车。推出一款能够走量的插混车型，能帮助吉利更好地完成新能源积分要求。

- 加速行业洗牌，重塑价值体系：吉利通过“技术普惠”将插混车型价格拉至新低，一方面能加速淘汰同价位的燃油车以及缺乏竞争力的竞品；另一方面，这也展示了其在控制成本的同时保证产品力和合理利润的能力，迫使竞争对手跟随，从而重塑市场价值体系。

未来挑战与行业影响

吉利的这步棋，也将为自身和整个行业带来深远影响和挑战。

- 冲击燃油车，加剧混动竞争：插混车型在价格上与同级燃油车持平甚至更低，同时具备低油耗、绿牌等优势，将进一步挤压燃油车的市场空间。此外，这也可能引发其他品牌（包括合资品牌）的跟进，例如本田CR-V(图片|配置|询价)混动车型价格已下探至14.59万，未来混动市场的竞争将更加激烈。

- 长期盈利与品牌价值的考验：如何在低价走量的同时保持可持续的盈利能力，是吉利需要面对的长期挑战。此外，长期推行低价策略是否会对其正在建设中的高端品牌形象产生潜在影响，也需要持续观察。

总结

总的来说，吉利在插混市场的激进定价，并非简单的“价格战”，而是一次经过精密计算的战略出击。它依托自身的技术积累和体系实力，旨在快速占领市场高地，并推动整个行业向电动化、智能化加速转型。

当然，这场战役对吉利的成本控制能力、技术迭代速度以及品牌运营能力都提出了更高的要求。

