

10万买20万体验，埃安i60在新能源市场掀起性价比风暴

来源：许惠俊 发布时间：2025-11-17 12:17:21

在2025年增速达45%、规模突破400万辆的15万级新能源市场中，价格与配置的平衡一直是车企竞争的焦点。埃安i60的推出，将这一竞争推向了新的高度——以10.48万元的限时起售价，配备了众多20万元级别车型才有的配置，其卓越的性价比不仅吸引了消费者的广泛关注，也对同级竞品造成了重大冲击。

10万级市场迎来“真香”车型



价格的颠覆是埃安i60的第一张“王牌”。在10-15万元级别的SUV市场中，增程车型的起售价普遍在12万元以上，纯电车型续航500公里以上的版本多数突破13万元。而埃安i60将增程版和纯电530标准版的限时价格降至10.48万元，即便是续航650公里的纯电顶配版，限时价格也仅为13.08万元。

更关键的是，这一价格背后有实质性的配置支持：增程版搭载了行业领先的3.73kWh/L油电转化效率发动机，纯电版则配备了同级最大的75度电池，而非同价位常见的小电池和弱动力配置。这种“低价≠减配”的定价策略，打破了市场长期以来的价格认知，使消费者在10万元级别就能享受到以往20万元级别车型的配置，大大降低了高品质新能源车的入手门槛。

高端配置走入寻常百姓家

更具竞争力的是，埃安i60将高端技术进行了“平民化下放”。增程车型搭载的星源增程技术此前多应用于20万元以上的高端市场，其1.5L发动机采用“火山型燃烧系统”，实现5.5L/100km的亏电油耗，比同级平均水平低1-2L；85kW的发电功率高出同级20%，彻底解决了增程车“亏电加速慢”的问题。

纯电车型则配备了3C快充技术，5分钟可补能200公里，兼容99%的充电桩，这一配置在同价位车型中极为罕见。甚至连车漆也采用了与BBA相同的“3C2B喷涂工艺”，130微米的厚度比同级厚30%。这种“豪车工艺下放”不仅提升了产品的竞争力，还推动了整个行业的技术普及进程。

十大权益解决用户后顾之忧

十大上市权益的加入，进一步提升了其性价比。从免费赠送4999元的充电桩，到价值3800元的11扬声器音响升级；从5000元的金融贴息，到不限品牌的5000元置换补贴，这些权益加起来总价值超过2万元。更有“首任车主三电终身质保”和“烧一赔三”的承诺，解决了消费者的后顾之忧。

可以说，埃安i60通过“价格+权益”的双重组合拳，将性价比门槛再次提高。这些权益不仅切实降低了消费者的购车和使用成本，更展示了厂家对产品品质的充分信心，建立了品牌与用户之间的信任桥梁。

重塑市场格局，倒逼行业走向技术普惠

这场性价比风暴正在重塑15万元级别市场的竞争格局。埃安i60的出现，直接击中了竞品的“软肋”：相比同价位的同级车型，它的纯电续航更长，增程油耗更低，智驾系统覆盖392类场景，AEB误触发率仅为行业平均水平的1/3。

上市消息传出后，已有其他品牌紧急推出了“配置升级不加价”政策，足见其冲击力度。这种现象表明，埃安i60不仅是一款产品，更成为推动行业变革的催化剂，促使竞争对手不得不提升产品力，最终受益的将是广大消费者。

用户体验升级，越级享受成新常态

对消费者而言，埃安i60的意义在于“用更少的钱，买到更全的体验”。10万元级别预算可以享受到B级SUV的2775mm轴距、母婴级环保座舱、L2+级智驾辅助，这种“越级享受”精准契合了当前消费者对“高价值感”的追求。宽敞的内部空间为家庭用户提供了舒适的乘坐体验，环保座舱保障了家人的健康出行，而先进的智能驾驶辅助系统则大大提升了行车安全性和便利性。

对行业来说，埃安i60的推出加速了技术下放的进程，迫使车企放弃“低价减配”的粗放竞争，转向“技术普惠”的高质量发展。这无疑将推动整个市场的升级迭代。

结语

埃安i60的推出，体现了品牌对未来汽车消费趋势的精准把握。在新能源汽车渗透率不断提升的背景下，消费者对车辆的价值认知正在发生变化，从过去单纯追求低价格，转向现在更注重综合价值体验。埃安通过i60这款产品，成功地在10万元级别市场上树立了新的价值标杆，其“技术普惠”的理念很可能成为未来几年行业竞争的主旋律。这种以用户价值为导向的产品策略，不仅有助于埃安品牌影响力的提升，也将推动中国新能源汽车产业向更高品质、更高价值的方向发展。

HTML版本： [10万买20万体验，埃安i60在新能源市场掀起性价比风暴](#)