

10月新势力销量出炉，“蔚小理”格局大变，理想跌出前五？

来源：陈佩青 发布时间：2025-11-18 02:43:05

10月结束，新势力们纷纷公布月度销量战报，先让大家粗略看一下。
接着我们挑几个比较有话题的品牌来说一下。



10月的头部销量榜，彻底打破了大家印象中“蔚小理”的固有排序。零跑汽车以70289

辆的交付量蝉联榜首，不仅是新势力中首次突破7万辆大关的品牌，更实现了84.1%的同比增长，连续第8个月领跑新势力赛道。

之所以取得这样的成绩，离不开零跑的技术普惠战略。通过技术架构的规模化应用实现成本控制，同时全球化布局打开了第二增长曲线，目前已进入30多个国家和地区。



更值得关注的是，零跑在上半年实现半年度盈利，成为新势力中少数达成这一目标的品牌，证明高配低价的路走对了。

第二名鸿蒙智行交付68216辆，创下历史新高，同时以39万元的成交均价超越传统豪华品牌，展现出高端市场的竞争力。但光鲜数据背后，其产品结构依赖的问题仍未缓解，问界系列占比超八成，其他四界能否扛起大旗，还需要时间验证。

小鹏汽车以42013辆的成绩保持稳健增长，同比增幅75.7%，连续两月突破4万辆，核心得益于产品矩阵的精准覆盖，从大众市场的MONA M03、小鹏G6，到中高端领域的小鹏G7、小鹏P7，均有爆款支撑，而自研芯片的量产也让其在技术层面构建起深层竞争力。



蔚来汽车本月交付40397辆，首次迈入四万辆俱乐部，同比增长92.6%，主要得益于多品牌战略取得成效。乐道品牌交付量与主品牌蔚来基本持平，成功拓展了消费群体。

而曾经的头部品牌理想汽车则遭遇明显调整，10月交付31767辆，环比下降6.4%，同比下滑38.2%，成为头部阵营中唯一“双降”的品牌。这一表现既源于增程市场面临的激烈竞争分流，也受限于纯电车型的产能爬坡，叠加全年销量目标下调，面临转型期的压力。

在头部阵营激烈交锋的同时，第二梯队品牌凭借精准定位实现了显著增长，成为10月销量榜的重要看点。

极狐汽车以23387辆的交付量脱颖而出，环比增长45.5%，同比增幅高达110.3%。主要原因是入门级车型极狐T1火爆，配合年轻化的品牌传播，成功打开了细分市场。极狐的成功经验印证了在同质化竞争中，性价比路线仍能创造爆发性机会。

岚图梦想家 EV最低售价：34.99万起
图片参数配置询底价
懂车分4.01
懂车实测暂无车友圈1.8万
车友热议二手车17.98万起 | 35辆

极氪（21423辆）、岚图（17218辆）、阿维塔（13506辆）和智己（13159辆）均实现稳

健环比增长。其中，阿维塔凭借华为乾崑智驾系统的加持，智能化标签愈发清晰，在细分市场中建立起独特优势；岚图则通过产品矩阵的持续完善，保持了连续9个月破万的交付节奏。

阿维塔 12最低售价：25.99万起最高降价：1.00万图片参数配置询底价懂车分4.11懂车实测空间·性能等车友圈5.5万车友热议二手车18.80万起 | 126辆

零跑的盈利与持续增长，源于技术架构规模化带来的成本控制能力；蔚来的多品牌成功，离不开换电网络积累的护城河；小鹏的稳健，得益于产品迭代与核心技术自研的双重支撑。

反之，那些过度依赖单一产品、转型滞后或产能受限的品牌，正面临更大的市场压力。小米汽车虽月销稳超4万辆，但产能瓶颈导致交付周期过长，直接限制了销量进一步突破，这也是不少新势力共同面临的挑战。

此外，目前仅有少数品牌实现规模化盈利，多数品牌仍在规模换增长的阶段挣扎。随着新能源渗透率持续攀升，市场竞争的残酷性将进一步加剧，缺乏核心技术壁垒、盈利模式不清晰的品牌，将面临更大的生存压力。

HTML版本： [10月新势力销量出炉，“蔚小理”格局大变，理想跌出前五？](#)