

10万级价格买20万配置？埃安i60搅局新能源市场

来源：林淑慧 发布时间：2025-11-18 13:50:54

在 2025 年增速达 45%、规模突破 400 万辆的 15万级新能源市场，价格与配置的平衡始终是车企的博弈焦点。而埃安 i60的到来，直接将这场博弈推向了新高度 —— 以 10.48万的限时起售价，搭载了诸多 20万级车型才有的配置，其性价比优势不仅让消费者眼前一亮，更给同级竞品带来了致命冲击。

10万级市场迎来“真香”车型



价格锚点的颠覆，是埃安 i60 的第一张“王牌”。纵观 10-15 万级 SUV 市场，增程车型普遍起售价在 12 万以上，纯电车型续航 500 公里以上版本多突破 13 万。但埃安 i60 直接将增程版和纯电 530 标准版的限时价拉至 10.48 万，即便是续航 650 公里的纯电顶配版，限时价也仅 13.08 万。

更关键的是，这个价格背后是“真金白银”的配置支撑：增程版搭载行业第一的 3.73kWh/L 油电转化效率发动机，纯电版配备同级最大 75 度电池，而非同价位常见的小电池、弱动力配置。这种“低价≠减配”的定价策略，直接打破了市场长期以来的价格认知，让消费者在 10 万级别就能拥有以往 20 万级别车型的配置享受，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

更具杀伤力的是，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 万以上高端市场，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”的痛点。

纯电车型的 3C 快充技术，5 分钟可补能 200 公里，兼容 99% 的充电桩，这在同价位车型中实属罕见。就连车漆都采用 BBA 同款的“3C2B 喷涂工艺”，130 微米的厚度比同级厚 30%，这种“豪车工艺下放”的操作，让消费者花小钱享受到了高端体验。这种技术下放不仅提升了产品竞争力，更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

十大上市权益的加码，进一步放大了其性价比优势。从免费赠送 4999 元充电桩，到价值 3800 元的 11 扬声器音响升级；从 5000 元金融贴息，到不限品牌的 5000 元置换补贴，叠加起来总价值超 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 用“价格 + 权益”的双重组合拳，将性价比门槛再次拉高。这些权益不仅切实降低了消费者的购车和使用成本，更展现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 万级市场的竞争格局，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，而且它的智驾系统覆盖 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，已有其它品牌紧急推出了“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”。10万级预算能享受到 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”精准契合了当下消费者对“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。

对于行业来说，埃安 i60的出现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10万级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： [10万级价格买20万配置？埃安i60搅局新能源市场](#)