

捷途旅行者双车上市，1249万起能否重构方盒子市场价值

来源：黄良财 发布时间：2025-11-19 05:37:00

11月17日“向往就前往——旅行者之夜暨捷途汽车第四届旅行+大会”举行。在这场专为全球旅行爱好者打造的年度盛会上，捷途汽车正式发布了2026款捷途旅行者与捷途旅行者C-DM。

在《一品汽车》看来，捷途旅行者以“油电双选”战略开启了中国方盒子的全新时代。新车型以限时焕新价12.49万元起的诚意定价亮相，不仅体现了捷途汽车深耕“旅行+”战略的决心，更展现出中国汽车品牌在方盒子细分市场强大的产品竞争力。

七年深耕，捷途速度引领品牌向上

2026款旅行者序列 上市价格及权益

2026款捷途旅行者					2026款捷途旅行者 C-DM					
1.2T 荣耀	1.6T 荣耀+	2.0T 荣耀	2.0T 荣耀	2.0T 荣耀	1.2T 荣耀	1.2T 荣耀	1.2T 荣耀	1.2T 荣耀	1.2T 荣耀	1.2T 荣耀
12.49万元	13.49万元	14.49万元	15.49万元	16.49万元	15.29万元	16.29万元	17.79万元	18.79万元	19.99万元	20.99万元

东梦汽车网 DONGMENGQICHEWANG

纵观当下，捷途汽车以“旅行+”生态为锚点，走出了一条差异化发展之路。截至2025年10月底，捷途汽车全球累计用户已突破204万，成为仅用7年便达成这一成就的中国汽车品牌。

“捷途速度”的背后，是品牌势能与核心产品的强势共振。奇瑞汽车股份有限公司常务副总裁张国忠在发布会现场表示：“七年前，行业竞争日趋同质化，捷途选择了一条与众不同的起跑线——聚焦‘旅行+’生态。”

对此，奇瑞汽车股份有限公司常务副总裁张国忠指出，捷途洞察到，汽车不仅是交通工具，更承载着用户对自由、对探索、对新生活的向往。在看似饱和的红海之旁，总有通往用户内心的蓝海。

在《一品汽车》看来，这一战略的最佳注脚，正是“捷途旅行者”这一现象级产品。作为“方盒子时代”的开创者与定义者，捷途旅行者系列仅用26个月，全球累计销量就已突破40万大关，是全球最快达成这个成绩的方盒子。

双车齐发，油电双选覆盖多元场景

此次捷途旅行者双车联袂上市，是从“销量冠军”向“价值冠军”全面跃迁的实力演绎。2026款捷途旅行者作为冠军基石的再度进阶，凭借“6大第一、8大唯一、14大领先”的硬核产品力，带来超越期待的驾控体验。

2026款捷途旅行者限时焕新价12.49万元—16.49万元，并提供6重购车好礼。

捷途旅行者C-DM限时焕新价15.29万元—20.99万元，提供7重购车好礼。

本届大会上，捷途汽车正式宣布了一个重要决定：旗下“旅行越野SUV”捷途山海T2，正式更名为“捷途旅行者C-DM”。此次更名，正是捷途汽车重视用户声音，“将其归入旅行者序列”的积极采纳以及快速响应市场的有力体现。

奇瑞汽车股份有限公司总裁助理、捷途国内营销中心总经理张纯伟在现场发出邀约：“向往就前往，一起见证‘中国方盒子全球冠军’捷途旅行者，开启新篇章。”

硬核实力，科技赋能全场景出行

作为冠军基石的再度进阶，捷途旅行者系列以“想开、爱开、好开、敢开”的产品实力，带来超越期待的驾控体验。

外观设计上，两款新车均新增深海蓝全新配色，将经典“方盒子”造型与现代审美完美融合。

2026款捷途旅行者搭配立体宽阔JETOUR光影格栅、全新R19轮毂与直瀑贯穿尾灯，进一步强化视觉冲击力与实用性。

捷途旅行者C-DM则通过造型15处质感焕新，让硬核轮廓下更添精致细节，实现力量感与优雅感的平衡。

智能科技方面，双车均以高规格硬件与软件生态，让驾驶更便捷高效。2026款捷途旅行者搭载15.6英寸2.5K超清中控巨幕与16GB超大运存，带来丝滑流畅的车机操作体验。

捷途旅行者C-DM在此基础上更进一步，搭载高通8255芯片+24GB超大运行内存（智驾版）与华为乾崮ADS 4高阶智驾系统，并深度融合科大讯飞星火AI大模型。

内饰与舒适性配置上，双车同步升级豪华体验。两款车型均配备10层舒适结构座椅、麂皮内饰及魔术电吸尾门，营造高端驾乘氛围。

2026款捷途旅行者升级9处力量派拉手，副驾一键放倒女王座与二排座椅小桌板的配备，满足多场景使用需求。

在动力与越野性能上，双车各展所长却同样强悍。2026款捷途旅行者搭载鲲鹏动力2.0TGDI，搭配行业唯一的XWD全自动智能四驱，车身扭转刚度 $31000\text{N}\cdot\text{m}/\text{deg}$ ，涉水深度700mm，让越野门槛大幅降低，人人皆可肆意撒野。

捷途旅行者C-DM则依托奇瑞鲲鹏超能混动C-DM技术，实现1300km超长综合续航，彻底告别里程焦虑。

其搭载的1.5TD发动机+P2+P2.5+P4三电机组成的四擎四驱系统，配合车身 $32000\text{N}\cdot\text{m}/\text{deg}$ 扭转刚度，无论是城市通勤还是越野探险，都能轻松应对。

过去，具备专业脱困能力的四驱系统因操作复杂、成本高昂，将大量普通消费者拒之门外。

捷途旅行者搭载的XWD全自动智能四驱，核心是把复杂的越野判断交给机器——其采用的博格华纳第六代智能扭矩管理器，能在0.1秒内自动切换驱动模式并分配扭矩，大幅降低了越野驾驶门槛。

“旅行+”生态，构建差异化竞争壁垒

若说精准产品定义是捷途旅行者成功的基石，那前瞻性的“旅行+”生态布局，便是它在硬件同质化竞争中筑起的深层护城河。

捷途汽车的战略远见在于，从一开始就没把自己局限于“汽车制造商”，而是致力于成为“旅行生活方式服务商”。

这一战略通过四大支柱落地，形成以用户为中心、线上线下联动的服务闭环。官方改装品牌JMK，将用户个性化需求纳入官方体系；全球1255家“捷途驿站”与超176家合作露营地，搭建起实体服务网络；高活跃度的捷途APP，成为用户社群的线上聚合平台；与超1100个品牌的跨界联盟，则将服务触角延伸到旅行生活的方方面面。

对此，《一品汽车》清晰看到的，从单一爆款到冠军家族，从燃油引领到电混齐发，捷途旅行者系列产品力的不断进阶，始终围绕着“旅行+”这一核心战略。

写在最后：

捷途旅行者系列的进化从未停歇。从2026款捷途旅行者与捷途旅行者C-DM的到来，不仅重构了方盒子车型的价值标杆，更让“智能平权”落地，让每个向往自由的人都能轻松开启旅行。

随着双车的正式上市，中国方盒子市场注定将迎来更加激烈的竞争，而最终的赢家，永远是那些真正理解用户需求、持续创造价值的品牌。

HTML版本： [捷途旅行者双车上市，1249万起能否重构方盒子市场价值](#)