

第45周新势力战报：鸿蒙智行_零跑新增均超12万台，蔚来再次破万

来源：方雅婷 发布时间：2025-11-19 17:39:06

汽车科技 I 渝码科技

“双11”点燃购车热潮，车市订单两极分化，主流品牌强势领跑



2025年11月10日，据知名汽车博主孙少军发布最新市场动态，指出第45周（11月3日-11月9日）国内新能源汽车市场订单表现呈现显著两极化趋势。



受“双11”消费节促销活动强力刺激，主打主流市场的比亚迪、零跑等品牌订单普遍上涨，而部分豪华品牌则因产能瓶颈与补贴退坡影响，订单出现普遍性下滑。

值得注意的是，尽管整体市场分化明显，头部新势力品牌仍展现出强劲的用户吸引力。



数据显示，蔚来集团上周新增订单突破1万台，环比实现稳定增长。旗下乐道、firefly品牌凭借差异化定位持续释放潜力，为整体销量爬坡提供有力支撑。

与此同时，鸿蒙智行与零跑汽车表现尤为亮眼，上周新增订单均突破1.2万台。

其中，鸿蒙智行凭借问界M7、M8及智界R7(图片|配置|询价)等车型的持续热销，订单维持高位运行；特别是智界R7上市仅有14个月累计交付突破10万辆，成为继问界M7/8/9后第四款爆款车型。

同时，该博主重点提出，“尊界S800交付继续新高”，结合其此前交付量推算，11月份

交付量有望达到3300台。

而零跑则依托高性价比产品矩阵与广泛的渠道覆盖，在“双11”期间成功抢占大量市场份额。

其定位“高颜值运动轿跑”的零跑 Lafa5 已于2025年11月7日正式开启预售，预售价10.58万元-13.18万元，预计将于11月28日正式上市，该车型势必丰富零跑的产品矩阵。

此外，该博主此次并未披露小米汽车的具体数据，但在其评论区有网友发布“小米汽车周新增订单4000台”，该消息并未得到博主“孙少军”确认。

相比之下，部分定位高端的新能源品牌面临更大压力。受制于产能爬坡节奏、地方补贴退坡以及消费者对高价位车型决策周期延长等因素，订单增长乏力。

有分析指出，当前市场已进入“消费分层”加速期，主流价位带（15万-25万元）车型因性价比突出、促销力度大，成为“双11”期间的消费主力。

总体而言，随着年底购车旺季到来，车企之间的竞争已从单一产品比拼，转向营销策略、交付能力与服务体系的全面较量。

主流品牌借势促销抢占份额，豪华品牌则需在产能释放与用户运营上寻求突破，以应对日益激烈的市场竞争格局。

HTML版本： [第45周新势力战报：鸿蒙智行_零跑新增均超12万台，蔚来再次破万](#)