

200万销量英国市场，吉利为何逆势抢滩？真相曝光！

来源：陈惟韦 发布时间：2025-11-20 04:29:46

前几天走在伦敦街头，能看到不少中国车，吉利新出的纯电SUV EX5价格在3.2万到3.7万英镑之间，这个价位跟比亚迪Atto 2差不多，也直接对标大众ID.3，这件事挺有意思的，因为现在英国市场卖得最好的三款新能源进口车型都是中国品牌，比亚迪在9月卖出1.13万辆，排在特斯拉后面，但比别的中国品牌表现更好。

吉利之前的海外业务进展比较慢，2024年上半年出口车辆只有18万多辆，比去年还减少了8%，比亚迪在同一时间卖出了44万多辆，奇瑞更是达到了54万辆以上，吉利在出口方面速度落后，主要是因为2009年收购沃尔沃之后，公司把精力更多放在资本运作上，产品出海的动作没跟上节奏，早期只推出了领克01试探市场，新能源车型在海外上市也比国内晚了半年多，直到2025年，吉利才真正行动起来，将全球划分为五个大区，统一管理销售渠道、售后服务和后台资源。



银河E5最低售价：9.28万起最高降价：1.50万图片参数配置询底价懂车分3.80懂车实测空间·性能等车友圈7.9万车友热议二手车7.98万起 | 53辆

吉利在欧洲不准备自己建厂，而是找现有的合作伙伴一起干，比如和雷诺在巴西合作时那样，共用工厂和销售网络，现在正想把这套做法搬到欧洲来，但欧洲本地品牌也不是好对付的，欧宝、雷诺、大众都在推出价格差不多的电动车，靠的是几十年攒下来的品牌信誉、维修网点和供应链，中国车原来的价格优势正在变小，欧洲人买车更在意长期花费，比如修

车贵不贵，保养方便不方便，二手车还能卖多少钱，甚至能不能租着用。

英国电动车市场有个明显特点，九月份卖出的七万多辆车里，超过七成是公司或车队买的，这主要是因为企业能享受税收优惠，用车成本比较低，普通消费者却不太愿意购买，他们觉得中国车型的智能驾驶功能用不上，还存在续航焦虑，虽然充电站数量不少，但多数是公共设施，家里安装充电桩的人不多，中国的ADAS技术在英国推广得慢，一方面受欧盟严格法规限制，另一方面训练数据不够本地化，再加上用户使用习惯不同，整体进展比在国内慢得多。

元PLUS最低售价：10.38万起最高降价：1.60万图片参数配置询底价懂车分3.77懂车实测空间·性能等车友圈25万车友热议二手车6.80万起 | 87辆

英国进口汽车没有关税，政府还提供最高3750英镑的补贴，同时也在投资建设路边充电桩，整体政策环境比较友好，但实际困难在于人的问题，建立本地经销商网络需要大量前期投入，这会直接影响车队订单和零售销量，人才、供应链以及金融产品都必须实现本地化，这不是光喊口号就能做到的事情，吉利高管淦家阅曾提到“走出去更要走进去”，这句话的实际含义是要让欧洲经销商赚到钱，让消费者建立信任，并且避免在法规方面遇到阻碍。



英国市场一年的汽车销量还不到两百万辆，虽然看起来规模不算大，但对中国车企来说却是一个很好的跳板，这里政策环境温和、金融体系成熟、地理位置又近，试错成本相对较低，特别适合作为进入欧洲的试验场，比亚迪、吉利、零跑和名爵等多家中国车企已经在这里聚集，这说明不是哪一家公司的单独选择，而是整个行业正在调整出海策略，大家逐渐意识到，只靠价格低已经不够了，必须建立起完整的体系能力，提升服务水平，加强本地化运营。

吉利这次能不能真正进入市场，我很想知道，过去它依靠收购和资本运作来宣传，现在必须拿出实在的产品和服务，英国消费者很精明，他们需要的是完整的用车体验，价格竞争容易展开，系统服务却难以取胜，希望吉利先别空谈目标，而是把售后网点建立起来，让本地团队到位，再考虑后续发展。

中国汽车在欧洲市场能发展到什么程度，关键不在车辆本身，而在它们能否融入当地的体系，英国只是第一个考验，接下来还有德国、法国、意大利这些国家需要面对，吉利如果能在英国站稳，那才算真正成功，否则就算开再多发布会、喊再响亮的口号，最终也只是一时热闹。

HTML版本：[200万销量英国市场，吉利为何逆势抢滩？真相曝光！](#)