

埃安i60增程版：10万级SUV市场的破局者还是跟风者？

来源：叶育儒 发布时间：2025-11-20 15:23:04

11月16日，广汽埃安旗下备受关注的i60正式上市，其增程版以10.48万元起的限时价格切入市场，再次将“10万级增程SUV”这个细分赛道推向舆论中心。作为一名长期跟踪新能源市场的观察者，我认为，埃安i60的入场，不仅仅是多了一款选择，更像是一次对现有市场格局的“精准爆破”。它试图用“双动力”布局、越级配置和极具话题性的“烧一赔三”承诺，告诉消费者：10万元，也能买到“全都要”的增程体验。

价格“掀桌”，但技术是“硬菜”



10.48万的起售价，毫无疑问是埃安i60最锋利的矛。在普遍“内卷”的10万级市场，这个价格本身就自带流量。但在我看来，价格只是敲门砖，真正决定其能否立足的，是藏在价格背后的“星源增程”技术。

官方宣称其“终结亏电油耗高、动力弱、噪音大”，这句话说得很大胆。从数据上看，3.73kWh/L的油电转化率、5.5L/100km的亏电油耗，甚至媒体实测下探到4.9L，这些数字放在20万级别的增程车型中也颇具竞争力。85kW的持续发电功率和180kW的电机功率，保

证了即使在亏电状态下，动力输出不至于“阳痿”，这对于有长途自驾需求的用户来说，是打消顾虑的关键。

我个人尤为关注的是其NVH表现。官方数据称怠速充电车内仅40分贝，优于部分20万级豪华SUV。如果实测能接近这一水平，那将是i60一个非常核心的竞争力。在增程车领域，“增程器启动后的品质感”是区分产品高低的重要标尺，安静、平顺，才能让“增程”的价值真正体现出来，而不是成为一种妥协。

“大五座”的诚意：空间与舒适，并非简单的“堆料”

埃安i60定位“国民大五座SUV”，2775mm的轴距和1037mm的后排腿部空间，参数上确实达到了B级SUV的水准。但空间大不等于舒适。我欣赏的是它在一些细节上的思考：

近90度的开门角度和全包围车门裙边，对于行动不便的老人非常友好，这体现了产品经理对家庭全场景使用的洞察。副驾驶14.5L的“大肚量”手套箱、支持137度无级调节的后排靠背、承重10公斤的小桌板，这些配置共同将车内空间从“交通工具”向“家庭移动客厅”转变。

在舒适性配置上，前排座椅通风/加热/按摩、方向盘加热、双层流热泵空调……这些通常在15万甚至20万级以上车型才普及的配置被下放，埃安i60在“配置内卷”上确实没留情面。虽然我们常说“配置不等于体验”，但如此高规格的标配，无疑极大提升了用户的“获得感”和日常用车的幸福感。

安全：“烧一赔三”的底气从何而来？

“烧一赔三”这四个字，无疑是本次上市中最具传播力也最大胆的承诺。它直接戳中了潜在用户对于新能源车，尤其是电池安全最敏感的神经。

这份底气的背后，是弹匣电池2.0累计500亿公里0自燃的记录，是72%热成型钢占比的笼式车身，是增加了气凝胶隔热材料和侧碰防护设计的电池包。从技术路径上看，埃安构建了一套从电芯本征安全到电池包结构安全，再到整车被动安全的立体防护体系。

这个承诺，在我看来，既是一次成功的营销，也是一次对自身技术的极限施压。它迫使企业必须将品控和安全标准提到最高，因为任何一起自燃事故都可能带来巨大的品牌和财务风险。对于消费者而言，这无疑是一颗强有力的定心丸。

观点：i60是“闭眼入”的选项吗？

回到文章标题的问题，埃安i60增程版是“破局者”吗？

从产品力来看，它精准地抓住了10万级家庭用户的核心痛点：既要纯电的低成本通勤（210km纯电续航+3C快充），又要无里程焦虑的长途出行（1240km综合续航）；既要大空间和高舒适，又要将安全放在首位。它将许多20万级车型的技术和配置进行了下放，在“价值

感”的塑造上非常成功。在这个意义上，它确实有潜力重新定义10万级增程SUV的价值标准，扮演一个“破局者”的角色。

然而，市场是复杂的。一款车的成功，不仅取决于产品力，还关乎品牌口碑、渠道服务、长期可靠性以及竞争对手的反应。埃安品牌在新能源领域已有深厚积累，但在10万级增程这个赛道上，i60仍需接受市场的严格检验。它的星源增程系统在长期使用中的耐久性、稳定性如何，还有待观察。

所以，对于“是否闭眼入”这个问题，我的建议是：对于预算严格卡在10-15万区间，且有明确增程需求的家庭用户来说，埃安i60增程版绝对是现阶段你必须重点考虑，甚至可以说是优先级最高的选项之一。它的综合产品力确实强到让人很难忽略。但“闭眼入”多少带有冲动色彩，我依然建议您亲自去试驾，感受一下它的增程器介入平顺性、底盘滤震质感以及座舱的实际静谧性，看它是否真的能打动你。

结语

埃安i60的上市，像一条凶猛的“鲶鱼”，闯入了本就竞争激烈的10万级SUV市场。它用极高的性价比和鲜明的产品标签，证明了“技术平权”正在加速进行。无论最终市场表现如何，它的出现，都迫使整个行业去思考：在10万元这个中国家庭购车的黄金价位，我们究竟应该给消费者带来怎样的产品？从这个角度看，埃安i60已经成功了。它不仅仅是一款新车，更是一个强有力的市场信号。

HTML版本： [埃安i60增程版：10万级SUV市场的破局者还是跟风者？](#)