

烧一赔三！广汽埃安i60要做10万级增程SUV的普及者

来源：沈大琦 发布时间：2025-11-20 22:15:45

11月16日，广汽埃安首款增程+纯电双动力车型——埃安i60正式上市。这款定位“国民刚需大五座SUV”的产品，限时焕新价10.48万元起。

广汽埃安i60产品总经理凌新新在媒体沟通会中透露，这个价格并不是盲目制定的，是埃安对市场的深刻洞察：

戳中20万以下，200公里以上增程车市场的增长点

“20万以下、200公里以上增程车，这个市场未来一定是一个好的增长点。”凌新新在剖析市场定位时，这样说。



他进一步分析道，当前增程市场呈现“两极分化”——20万以上有理想、问界等品牌主导，10-15万主流价格带却长期缺乏“体验与品质双优”的产品；

叠加2025年起纯电续航低于100公里新能源车取消购置税减免的政策节点，i60增程版200+公里纯电续航 + 5.5L/100km馈电油耗的组合，恰好填补了“插混续航不足、高端增程价格过高”的市场缺口。

具体产品方面，作为广汽埃安首款增程+纯电双动力产品，埃安AION i60提供纯电和增程动力可选。

其中，增程版车型搭载由1.5L发动机组成的星源增程系统，其1.5L发动机最大功率74千

瓦，驱动电机提供最大功率150千瓦和165千瓦两种版本可选，馈电油耗5.5L/100km，匹配容量为29.165千瓦时的磷酸铁锂电池组，CLTC纯电续航210km，支持3C快充，SOC 30%-80%仅需15分钟。

纯电版车型根据配置不同提供最大功率150千瓦和165千瓦两种驱动电机；

电池则提供容量为47.829千瓦时、62.268千瓦时和75.26千瓦时磷酸铁锂电池组可选，CLTC纯电续航里程分别为400km、530km和650km。

底盘方面，新车采用前麦弗逊式后多连杆式独立悬架的形式。

至于辅助驾驶方面，埃安AION i60将搭载广汽GSD智驾辅助系统，3R7V硬件方案（3个毫米波雷达+7个摄像头），支持高速领航辅助驾驶、智能泊车、代客泊车等功能。

同平台差异化：1+1>1.5

面对外界对i60与霸王龙“同平台竞争”的质疑，凌新新则回应：“同平台不是内耗，而是资源最大化利用，把成本和用户体验做到极致”。

这种“姐妹车”战略，实则是埃安的聪明布局：

首先是差异化定位，霸王龙主打新潮个性，瞄准追求时尚的年轻人；i60以“实用+经济”为核心，锁定家庭用户，两者覆盖不同客群，避免内部挤压。

对此，凌新新进一步解释，霸王龙的造型新潮、个性，面向城市中追求时尚的年轻人群；i60的设计更主流、大气，强调实用与经济性，更适合家庭用户。

而从具体设计来看，埃安AION i60采用了与霸王龙不同的全新设计语言，融合了传祺向往系列和AION纯电系列的设计元素，新车前脸采用封闭式格栅设计，搭配贯穿式灯带，与两侧“Y”形灯组相连，拉宽视觉宽度的同时，彰显出纯电车型的独特气质。

车身尺寸方面，埃安AION i60的长宽高分别为4685/1854（1876）/1660mm，轴距2775mm，全系采用5座布局。

内饰方面，埃安AION i60延续家族式简约设计，采用大尺寸悬浮式中控屏和长矩形全液晶仪表组合，搭配双辐式多功能方向盘，应用怀挡式换挡，空调出风口采用贯穿式布局，提升车内的视觉宽度。

其次，是成本优化。共享平台技术降低研发与制造成本，这也是i60能做到10万级定价的关键之一；

第三，是市场的扩容，凌新新表示，通过两款车型的协同，埃安希望实现“1+1>1.5”的效应，共同做大10-20万SUV市场份额。

凌新新指出：“i60不需要依赖完善的充电设施，它的增程版可以去往三四线城市，也

可以继续往北边去。”

i60不仅是埃安产品线下沉的重要抓手，更是打开北方低温市场的战略车型。而且埃安的策略是希望通过“姐妹车”差异化布局，希望实现“1+1>1.5”的市场效应，共同做大份额。

国民SUV的四大内核

什么是“国民好车”？广汽集团品牌营销本部埃安营销本部负责人、埃安首席用户官杨龙在沟通会中系统阐释了其内涵：“国民好车就意味着这个车首先性价比要拉满，第二是科技平权，第三是安全，第四是品质。”

在杨龙看来，i60正是这四大内核的集大成者：这款车价格到位，10.48万元起的定价，这得益于广汽集团一体化改革带来的成本优化；科技平权，搭载与昊铂同源的星源增程技术，智驾、座舱、舒适配置全面下放；安全筑基，车身热成型钢占比72%，弹匣电池2.0达成500亿公里0自燃，并推出“烧一赔三”承诺；品质背书，依托广汽合资体系积累的制造与品控体系，多项指标远超国标。

杨龙也坦言：“烧一赔三现在目前是针对i60这款车，至于其他车是不是埃安以后的一个标准，我们还会根据市场的情况再进一步做验证。”由此可以判断，i60不仅是产品转型的起点，同时也是品牌服务升级的试验田。

另外，杨龙透露，埃安也在渠道、补能、社群将继续发力。根据杨龙透露，明年6月前将在全国建设600家“广汽综合站”，实现渠道下沉与服务整合。在补能方面，埃安自营充电桩已突破2万根，覆盖能力“已是行业第一”。

i60的爆款使命

“i60至少1万台，如果加上埃安V Home系列车型，我们目标是要做到月销1.3万台。”对于这款车的销售预期，凌新新提出这样的目标。他坦言，如果不成功，这就是一款失败的产品。

广汽埃安这一目标的背后，恰恰是广汽自主品牌对爆款的迫切需求。

翻开销量数据，埃安目前卖得最好的车型是AION RT，在刚过去的10月份卖了5411台；

而传祺目前卖得最好的车型是传祺GS3，在10月份卖了4314台。而昊铂卖得最好是昊铂HT，在10月份卖了697台。

由此可见，广汽系自主品牌长期缺乏一款能稳定月销过万的“顶流车型”，所以，埃安i60就成为了“全村的希望”。

但我们也看到，不管是产品力还是价格，广汽这次确实是狠心了，势必要让埃安i60站起来。至于能否成功？就让我们期待其接下来的表现。

HTML版本：[烧一赔三！广汽埃安i60要做10万级增程SUV的普及者](#)