

吉利进英，比亚迪遇冷，电动车战场谁在暗中较劲？

来源：曹平泉 发布时间：2025-11-21 09:35:04

2025年11月，吉利在伦敦推出纯电SUV EX5，这辆车定价三万多英镑，在中国原本叫作银河E5(图片|配置|询价)，到了英国改了名字，直接和比亚迪的Atto 2展开竞争，吉利在英国市场早有布局，从2006年收购伦敦出租车公司开始，就在当地打下基础，后来还控股沃尔沃、收购莲花汽车，这些积累的资源如今派上用场，其他品牌进入欧洲往往需要强攻，吉利却是顺着自己已经铺好的道路稳步推进。

星愿最低售价：6.58万起最高降价：0.30万图片参数配置询底价懂车分3.42懂车实测空间·性能等车友圈12万车友热议二手车4.99万起 | 286辆

价格战打得热闹，其实效果有限，吉利EX5没有政府补贴，只能自己贴钱降价，最多能减掉三千多英镑，比亚迪那款车虽然标价低一些，但九月只卖出211台，跟在中国动不动月销几万比起来，差距实在太太大，我觉得英国人买车不太看重配置和智能功能，他们更关心怎么省钱、保养费用高不高，企业采购占了销量的大头，个人用户反而买得不多。



吉利今年的出口量出现下滑，上半年只卖出18.4万辆，比去年减少了8%，比亚迪在同一时期卖出了44万多辆，奇瑞更是达到54万辆以上，吉利过去在海外推出产品的时间总比国内

晚半年左右，节奏跟不上市场，领克01尝试了订阅制销售模式，但最终没有推广开来，服务网点也偏少，车辆维修困难、售后响应慢，用户体验不佳，新任CEO淦家阅承认公司在海外布局上过于实验性，缺乏完善的后台支持体系。



吉利现在变得聪明了，不再自己建厂，而是借用别人的工厂来生产汽车，最近它和雷诺合作，在巴西的工厂制造新能源车，然后卖到欧洲市场去，这种做法节省了很多成本，还能利用雷诺已经建好的销售和维修网络，欧洲本地的品牌比如欧宝和大众也在推出低价电动车，这些品牌有消费者的信任和完善的渠道，中国品牌想和它们直接竞争，光靠降低价格是赢不了的。

英国路边有很多充电桩，政府还提供资金支持充电，但普通消费者对买电动车这事还是不太放心，经销商提到，就算政策好充电方便，很多人心里还是有顾虑，那些智能功能听起来高级，实际上对日常用车帮助不大，大家更相信传统汽车品牌，中国车企想在零售市场打开销路，得把金融方案、二手车保值率和长期保养服务这些事都解决好，这比单纯打价格战要难得多，但也更实际。



星愿最低售价：6.58万起最高降价：0.30万图片参数配置询底价懂车分3.42懂车实测空间·性能等车友圈12万车友热议二手车4.99万起 | 286辆

说实话，中国车企出海不能只靠价格低，英国市场情况特殊，企业客户是购车主力，个人用户又比较保守，就算技术再强、配置再高，如果解决不了他们担心的实际问题，比如维修不方便、二手车残值不确定、贷款不好办，那再便宜也难卖出去，吉利在伦敦起步不错，但能不能站稳还要看后续服务能不能跟上，比亚迪暂时没打开局面，不代表以后不行，关键得找到英国人真正在意的方面。

我见过很多中国品牌在国外花钱打广告，可销量还是没起来，问题不在车本身，是整个消费链条没打通，英国人买电动车图的是省心省钱，不是看技术多厉害，把服务环节做全了，价格就不是关键因素，现在这场电动车竞争，比的不是谁更便宜，是谁更能抓住本地用户的实际需求和心理。

HTML版本：[吉利进英，比亚迪遇冷，电动车战场谁在暗中较劲？](#)