

纯电初起、增程大跌，理想“鱼和熊掌”难兼得

来源：邬建中 发布时间：2025-11-21 15:29:59

编辑导语：发力纯电赛道，却面临增程板块的进一步“失守”，李想兼得纯电、增程赛道的想法面临挑战。

i8基本达标、i6爬坡



日前，刚刚出炉的10月乘用车零售销量数据，正显现出来理想汽车“鱼和熊掌”难以兼得的一面。

数据显示，10月，理想汽车今年率先推出的纯电车型理想i8销量为5749辆，这也是理想i8连续第二个月销量稳定在5700辆规模，9月时，理想i8销量为5716辆。对于该车，理想汽车董事长李想此前表示，“理想i8的目标是稳定后6000辆/月。”这意味着理想i8的表现，当前基本达到李想的战略目标。

从销量数据上来看，上市之初在造型、配置等方面一度争议缠身的理想i8，凭借对产品配置的快速调整，还是在高端纯电市场中展现出一定的竞争力。



而第二款纯电SUV理想i6，10月作为该车首个完整交付月，销量也达到5775辆。在官方的口径下，理想i6的爆款程度是要超过理想i8，目前更多受制于产能问题。此前，理想汽车产品线负责人李昕旻在社交媒体发言中提到，“截至9月30日晚，理想i6得2025年产能已全部售罄。”

李想则表示，“理想i6上市后销售火爆，订单超过七万台，远超我们的预期。我们正在联合供应商解决产能问题，加快交付进度。”

有关纯电市场，李想曾言，“2025年是理想汽车正式进入纯电SUV的第一年，我内心的目标是：到今年年底，我们在高端纯电赛道能‘保五争三’。”而除了理想i8外，对于理想i6，李想称，新车的目标是稳定后9000-10000辆/月，算上理想MEGA，理想纯电车型整体稳定在18000-20000辆/月。



以10月份理想纯电产品的销量数据来看，加上受制于产能因素正在爬坡的理想i6外，综合数据上，理想汽车的纯电矩阵还是交出了1.3万辆的销量。当前作为理想在纯电市场再破局的初期，虽然挑战依然巨大，但相较于2024年理想MEGA的首次尝试、以溃败告终，此次理想汽车的进攻还是初步显现出来效果。

然而，在理想汽车的纯电赛道逐步发力的同时，另一方面，随着增程市场的竞争加剧，理想在增程市场陷入苦战。

增程系列全线失利

10月份，理想汽车四款增程车的销量全线失利。

从理想L6(图片|配置|询价)到L7再到L8、L9，各款车型均有不同程度下跌。具体来看，10月，理想L6跌破万辆，销量为9680辆，环比上月的1.23万辆，下滑21%；理想L7则从上月的6006辆，下降为4347辆；而理想L8由2436辆、下降300辆至2183辆；还有理想L9销量从3787辆，下滑为2130辆。

虽然就在11月10日，理想汽车还宣布其增程SUV累计销量已突破140万，其中，理想L6累计交付达33万辆、理想L7累计交付突破33万辆、理想L8累计交付突破25万辆、理想L9累计交付突破28万辆、理想ONE累计交付达20万辆。然而，这更显现出历史的数据在当下已经不具备说服力。

理想汽车增程产品线的现状，表明理想的“增程红利”完全消退，躺在“功劳簿”上吃老本的时代真正一去不返。

事实上，今年以来，为弥补增程系列产品力的不足，理想汽车已经做出诸多调整，5月中旬，理想L系列全系焕新，硬件和软件均迎来大幅调整升级。10月20日，理想还突然宣布对其L系列车型推出“保险补贴”政策，部分车型优惠可达4万元以上，实际上即为“变相降价”。

但从10月份的销量数据来看，理想汽车的举措还并未给出正面反馈。市场竞争的加剧是理想增程滑坡的主要因素，问界、领克、腾势等品牌纷纷推出竞品，理想在高端SUV市场的优势受到严重冲击。内部对于增程L系列年度目标，已经调低。更加不利的情况还在于增程市场市场的风云突变，市场需求减少。

10日，乘联会发布的最新数据显示，增程式电动车10月，批发销量12.1万辆，同比下滑1.9%，零售同比下滑7.7%；这意味着自今年7月起，增程式电动车连续四个月同比下滑；前1-10月，增程式电动车累计零售销量96.6万辆，仅同比增长5.7%；在三大新能源细分市场中，增长垫底；

市场需求呈现减少的趋势，代表着理想的增程产品线在面临消费者选择时，将迎来竞品更激烈的竞争。

年内销量同比五连跌

在今年理想推出一系列纯电产品时，行业内对理想双线作战的战略就不乏讨论，其是否能够同时兼顾到两条赛道，保住增程赛道的基本盘、在纯电市场实现破局。基于理想汽车当前在纯电、增程两大板块的表现来看，在纯电市场中，其确已初显“锋芒”，但增程市场的“滑落”或比理想、想象中的还要快的多。

“鱼和熊掌不可兼得”——而难以兼得的局面，也让理想汽车销量下滑的处境，没有丝毫改变，官方此前公布数据显示，10月份，理想汽车交付31767辆，这一销量数据，环比下降了6.43%，同比则是大跌38.25%，这已经是理想汽车，自今年6月起的连续第5个月销量同

比下跌。

销量的连续下滑之下，今年以来，理想汽车累计零售销量约为32.8万辆，与去年同期的39.2万辆相比，整体已经少卖了7万辆。

上半年，理想汽车的业绩就并不理想，而朝阳永续给出季度业绩前瞻数据，显现出三季度的理想，在业绩上将面临进一步滑坡：预测理想Q3营业收入255.48~258.93亿元，同比变动-40.4%~-39.6%；预测Q3净利润1.62~2.00亿元，同比变动-94.2%~-93.0%；预测Q3经调整净利润6.02亿元，同比变动-84.3%。

一直到2025年之前，理想汽车凭借对家庭用户需求的精准把握，以及“彩电冰箱大沙发”三件套引领潮流，在行业中都算“赢家”之一。但在2025年行业激化的竞争环境下，理想显然有些“猝不及防”，形势急转直下。销量的下滑、业绩的不振，理想汽车的考验已经摆在明面。

包括此前不久理想MGEA的起火、召回，更让其在品牌形象等方面遭遇考验。作为此前行业中最成功的新势力车企之一，理想汽车的前路还不能妄下定论，但在转型期中，其当前双线作战难以同时兼得的表现已经初步显现。理想如何走出阵痛的转型期，李想未来将如何打破困局还有待持续观察。

HTML版本： [纯电初起、增程大跌，理想“鱼和熊掌”难兼得](#)