## 捷途旅行者1249万起欲终结方盒子价值战!

来源: 周筱婷 发布时间: 2025-11-21 17:52:25

北京雁栖湖畔,一场属于旅行爱好者的盛会如期而至。11月17日,捷途汽车第四届旅行+大会在此举行,在这场以"向往就前往"为主题的发布会上,捷途旅行者系列迎来2026款捷途旅行者与捷途旅行者C-DM正式上市。

捷途的差异化之路:深耕"旅行+"生态



在汽车行业陷入同质化竞争的泥潭时,捷途汽车选择了一条与众不同的发展路径。奇瑞 汽车股份有限公司常务副总裁张国忠在发布会上表示,七年来,捷途始终专注于"旅行+" 生态的构建,让汽车从单纯的交通工具,进化为承载用户探索欲望的伙伴。

这一战略选择收获了市场的积极回应。截至目前,捷途汽车已在全球赢得超过200万用户的青睐,以令人惊叹的"捷途速度"成为中国汽车品牌中的一匹黑马。

奇瑞汽车股份有限公司常务副总裁 张国忠先生

而捷途旅行者系列,无疑是这一战略最成功的实践者。凭借独特的方盒子造型和精准的产品定位,该系列仅用26个月就实现了全球销量突破40万辆,在91个国家留下足迹,连续20

个月销量破万,堪称"中国方盒子全球冠军"。

从用户需求出发:一次更名背后的诚意

本次大会的一个细节值得玩味:捷途汽车宣布,旗下"旅行越野SUV"捷途山海T2正式更名为"捷途旅行者C-DM"。这一变动看似微小,却体现了捷途汽车对用户声音的重视和快速响应能力。

这一更名完成了"旅行者"产品序列的整合,标志着捷途旅行者家族正式形成燃油与混动的双线布局。正如奇瑞汽车股份有限公司总裁助理张纯伟所言: "向往就前往,一起见证'中国方盒子全球冠军'捷途旅行者,开启新篇章。"

奇瑞汽车股份有限公司总裁助理、捷途国内营销中心总经理 张纯伟先生

油电并行:满足不同出行需求

2026款捷途旅行者与捷途旅行者C-DM的联袂登场,展现了捷途汽车对市场需求的精准把握。前者作为燃油车型的进阶之作,持续夯实产品实力;后者则以"长续航华为乾崑智驾方盒子"的定位,融合高阶智能驾驶、长续航电混与硬核越野三大优势。

价格方面,2026款捷途旅行者限时焕新价12.49万-16.49万元,捷途旅行者C-DM限时焕新价15.29万-20.99万元,为消费者提供了更加丰富的选择空间。

觉罗观察: 捷途的"旅行+"生态正在重构人车关系

在竞争白热化的汽车市场,捷途凭借对"旅行+"场景的深度耕耘,成功开辟出属于自己的蓝海。这不仅是产品策略的成功,更是品牌定位的胜利。

从单一车型到产品序列,从燃油到混动,捷途旅行者的进化始终围绕用户的实际使用场景展开。通过全球3000余座捷途驿站的布局,以及与360家联盟伙伴的合作,捷途真正将服务延伸至用户旅途的每一个环节。

在汽车产业变革的浪潮中,捷途旅行者双车的上市,不仅丰富了消费者的选择,更展现了中国汽车品牌对细分市场的深刻理解。从"捷途速度"到"旅行者现象",这家年轻的车企正在用实际证明:找准定位,深耕细分市场,同样能够赢得用户和市场的双重认可。

随着2026款捷途旅行者与捷途旅行者C-DM的加入,捷途汽车正携手全球超过200万用户,共同奔赴心中的山海,让"我们都是旅行者"不只是一句口号,而成为一种生活方式的真实写照。

HTML版本: 捷途旅行者1249万起欲终结方盒子价值战!