

增程SUV进入10万级时代，埃安i60正在挑战市场格局

来源：黄美惠 发布时间：2025-11-22 02:26:49

埃安首款增程车型——埃安i60，于11月16日正式上市，其限时焕新价为10.48-13.08万元。这相当于向行业宣告，增程技术正式杀入了10万级这一最核心、最残酷的主流市场腹地。在当前这个节点，埃安i60的降临，无疑是一次精准的卡位，一轮更猛烈的内卷或将正式开始。

在埃安i60推出之前，增程市场是理想、问界等品牌开辟的高端乐土，动辄30万以上的售价让这项技术蒙上了一层“精英”滤镜。然而，市场风云变幻，今年以来，增程路线的增速明显放缓，风头逐渐被纯电车型反超，市场格局也从最初的蓝海迅速演变为一派红海。初步形成了理想、问界、长安等品牌“三分天下”的头部格局。



但脚下的暗流却汹涌澎湃，头部品牌们已经感受到了压力，并开始积极求变。例如，理想汽车在坚持增程的同时，已加速了其纯电车型的布局 and 推出速度，这背后是对增程路线长期吸引力可能减弱的未雨绸缪。而问界则凭借华为深度赋能的智能驾驶技术这一锋利尖刀，持续挤压市场，试图将技术优势转化为稳固的护城河。此外，零跑等品牌则以“半价理想”的高性价比策略，在市场中成功分流了一部分追求实用和价格的用户。整个市场正处在一个

从技术尝鲜向大众普及、从体验溢价向成本效率转型的关键十字路口。

在这样复杂而激烈的战局中，作为后来者的埃安i60，面对这些已经建立起品牌认知或技术标签的对手，它选择的应对策略显得格外清晰和果断。它没有在对手最擅长的领域，比如极致的智能驾驶或者豪华配置上硬碰硬，而是选择了一种更具颠覆性的打法——价格重构。直接将主流增程SUV的价格门槛从之前的15万级别，拉低到了10万级别，这是一个心理意义和市场意义双重重大的价格锚点。这意味着，购买一辆具备成熟增程技术的SUV，其花费与一款高配的合资品牌燃油车已经相差无几，极大地模糊了新能源与燃油车之间的价格鸿沟。在技术路线上，埃安i60搭载了自研的星源增程系统，它没有盲目参与行业内愈演愈烈的“电池容量竞赛”，非要去追求一个极致的纯电续航数字，而是务实地提供了一个210公里纯电续航的解决方案。这个数字对于绝大多数用户的日常通勤来说已然绰绰有余，其核心目标是在保证足够低的亏电油耗与良好NVH静谧性的前提下，为用户提供一种“够用且体验均衡”的解决方案，这是一种对技术实用主义的回归。

如果我们把视野放得更宽一些，埃安i60的出现，其意义远不止于为一款新车提供了有竞争力的定价。它更像一条闯入沙丁鱼群的鲶鱼，有望给整个行业带来一系列连锁反应与深刻启示。首先，它推动了一场实实在在的“技术平权”运动。增程技术曾经是中高端车型的专属配置，而埃安i60首次将一套技术成熟、体验可靠的增程系统带入了10万级市场。这不仅仅是价格的下降，更是先进动力技术普及化的象征，它重新定义了何为“国民增程”，有望催生出一个全新的、庞大的增量市场，让更广泛的消费者能够以更低的门槛享受到新能源技术带来的红利。

其次，埃安i60的登场，可以看作是传统主流大厂依托其深厚体系力，向新势力发起的一次强势反击。过去，新势力们以创新和用户体验开辟了市场，但在规模制造、供应链管理和成本控制方面，传统巨头一旦认真起来，其能量不容小觑。

埃安背靠广汽集团，能够通过自研关键系统和规模化采购，实现“高价值体验”与“亲民价格”的巧妙结合。这预示着，新能源汽车市场竞争的下半场，将不再仅仅是商业模式和用户运营的比拼，更是回归到制造业本质的、全面的体系力较量。

此外，埃安i60的推出，也揭示了像广汽这样的传统大型车企在新能源转型过程中，一种灵活而务实的内部组织策略。业内观察到，埃安品牌内部似乎存在着一种“赛马机制”。i60与之前的纯电车型霸王龙在定位和目标用户上存在一定的重叠与差异，这仿佛是集团内部有意为之的差异化布局与内部竞争。

埃安i60更侧重增程路线和主流家用市场，而霸王龙则坚守纯电与硬派风格。这种机制允许企业用不同的产品去快速试错市场，并根据市场反馈迅速调整资源投向。i60在某种程度上，也可以被视为对纯电车型市场表现的一种战略补位与替代。这反映了传统车企正在努力打破固有的、冗长的开发流程，试图以更灵活、更甚至有些残酷的内部竞争来激发组织效

率，适应市场的高速变化。

最终，埃安i60所体现的，是一种技术路线的务实主义回归。在纯电与混动漫长的路线争论中，它没有陷入“技术完美主义”的桎梏，不过分追求某项参数的极致，而是聚焦于为用户提供一个在绝大多数日常场景下无限接近纯电体验，同时又彻底根除里程焦虑的均衡解决方案。这标志着整个行业对于技术路线的思考正变得更加成熟和理性：世界上或许不存在绝对完美、最优的技术路线，只有最能够适应当前用户真实使用场景和购买力的技术。

汽车网评：埃安i60将增程价格打到10万级，无疑是为增程SUV市场的变局埋下关键伏笔，它逼迫所有玩家重新思考产品的价值定义与价格边界。这场由它引爆的新一轮内卷，其最终受益者，将会是千千万万的普通消费者。

HTML版本： [增程SUV进入10万级时代，埃安i60正在挑战市场格局](#)