

蔚来月销4万辆，被质疑的日子要结束了？

来源：陈绍翰 发布时间：2025-11-22 17:09:13

一直以来蔚来的销量都饱受市场担忧，但10月销量都破4万了，这下哪些质疑的声音是不是该安静了呢？

firefly萤火虫最低售价：11.98万起图片参数配置询底价懂车分暂无懂车实测空间·性能等车友圈8789车友热议二手车6.98万起 | 11辆

在多品牌战略协同发力与成本控制的双重推动下，蔚来距离季度盈利或许真的只差临门一脚。最新数据显示，今年10月蔚来交付新车40,397辆，首次突破4万辆大关，同比增长92.6%，创下品牌成立以来的单月交付新纪录。在2025年新能源汽车市场竞争白热化的背景下，这一成绩显得尤为亮眼。

firefly萤火虫最低售价：11.98万起图片参数配置询底价懂车分暂无懂车实测空间·性能等车友圈8789车友热议二手车6.98万起 | 11辆

仔细观察这份成绩单，可以发现蔚来的“蔚来+乐道+萤火虫”多品牌战略正在显现成效。10月份，乐道品牌交付17,342辆，占总销量的42.9%，成为当之无愧的销量支柱。其中8月上市的乐道L90(图片|配置|询价)持续热销，单月交付量达10,575辆，连续3个月夺得纯电大型SUV销量冠军。值得注意的是，尽管乐道推出了1.1亿元的购车补贴和最高3.6万元的综合礼遇，但L60、L90两款主力车型并无其他实质性优惠，这说明其官方指导价已经颇具竞争力。



定位入门级的萤火虫品牌则成功切入10万级纯电市场，10月交付5,912辆。这款起售价11.98万元的小车，凭借良好的品牌调性、实用的空间设计以及灵活的购车方案，正在成为“精致小车”市场的新选择。据北京某销售门店工作人员透露，目前订车需要等待两周左右，

显示其产能已经饱和。

主品牌蔚来在高端市场依旧保持竞争力，10月交付17,143辆。全新第三代ES8表现尤为突出，上市仅41天交付量便突破1万辆，创下40万元以上纯电车型交付破万的最快纪录。值得一提的是，第三代ES8的起售价较老款降低9.12万元，若按同配置对比，降幅更高达14万元。这种“降价增配”的策略成功激活了高端家庭用户的需求。



在销售政策方面，蔚来并未采取大幅降价策略。据销售人员介绍，常规车型暂无价格优惠，仅部分展车根据停放时长享有折扣。不过，“0首付+2年免息”政策对消费者颇具吸引力。以BaaS方案购买一台裸车19万元的ET5T为例，包含75kWh租电费用在内的月供为3749元，萤火虫的月供则在1700元左右，这样的金融方案在当前市场环境下确实颇具竞争力。

随着销量攀升，规模效应开始显现，这成为提升毛利率最直接的手段。根据蔚来设定的目标，2025年第四季度要完成15万辆的交付量。若能达成，其产品结构将发生质变，旗舰车型占比提升有望带动平均售价上涨。同时，全域900V高压架构、碳化硅电机等技术的规模化应用，加上供应链议价能力的增强，共同推动整车生产成本下降。售价提升与成本下降形成的“剪刀差”，成为其毛利率提升的关键因素。

此外，蔚来内部推行的“CBU”（基本经营单元）机制也在发挥积极作用。这套机制将庞大的组织切分为独立核算的业务单元，驱动一线团队自发地降本增效，实现了运营效率的显著提升。



接下来，11月中旬即将公布的三季度财报与11月交付数据，将成为判断蔚来盈利前景的关键路标。市场将密切关注其营收、毛利率等核心指标的变化，以及管理层对未来的指引。

无论如何，蔚来在2025年下半年展现的这波强劲势头，已经为在“规模与盈利”困境中挣扎的新能源行业提供了一个有价值的参考样本。

那么问题来了：在你看来，蔚来的这轮增长是昙花一现，还是真的找到了破局之道？

HTML版本：[蔚来月销4万辆，被质疑的日子要结束了？](#)