

小米YU7十月销量反超特斯拉Model Y，中端新能源战局改写

来源：陈璇春 发布时间：2025-11-22 18:32:23

11月11日，一份新能源汽车销量数据在汽车圈引发轩然大波：小米YU7车型10月销量正式超越常年霸榜的特斯拉Model Y(图片|配置|询价)，这一成绩打破了特斯拉在中端新能源市场的长期优势格局，成为当下行业热议的焦点话题。

小米SU7 Ultra最低售价：52.99万起图片参数配置询底价懂车分4.27懂车实测空间·性能等车友圈2.4万车友热议二手车35.98万起 | 114辆

作为小米汽车旗下的主力车型，YU7自上市以来便凭借均衡的产品力收获市场关注，但此次销量反超特斯拉Model Y仍超出不少业内预期。数据显示，特斯拉Model Y此前连续12个月稳居全球中端新能源SUV销量前列，而小米YU7上市仅8个月就实现销量反超，增速堪称行业罕见。对此，汽车行业分析师指出，小米YU7的取胜关键在于精准契合了中端市场需求，其续航里程、智能座舱配置与亲民定价形成的高性价比优势，恰好击中了特斯拉Model Y的定价痛点。



销量突破的背后，是小米汽车产能的持续发力。此前小米汽车官方就传出生产线升级的消息，通过优化供应链与生产流程，目前YU7的交付周期已较上市初期缩短15周。而最新消息显示，随着新生产线的逐步投产，YU7交付周期有望再缩短10周，这将进一步提升其市场竞争力。不少消费者表示，交付效率的提升是他们选择YU7的重要因素之一。

4) 车企：10月新能源乘用车企业总体走势较强，比亚迪汽车纯电动与插混双驱动夯实自主品牌新能源领先地位；以比亚迪汽车、吉利汽车、奇瑞汽车等为代表的狭义插混表现持续较强。在产品投放方面，随着自主车企在新能源路线上“多线并举”策略的实施，市场基盘持续扩大，新能源月度批发销量突破万辆的厂商达到21家（同比持平，环比多1家），占新能源乘用车总量94%（上月92.6%，去年同期93.8%）。其中，比亚迪汽车（436,856辆）、吉利汽车（177,882辆）、上汽通用五菱（113,883辆）、奇瑞汽车（104,945辆）、长安汽车（98,633辆）、零跑汽车（70,289辆）、特斯拉中国（61,497辆）、赛力斯汽车（48,700辆）、小米汽车（48,654辆）、长城汽车（46,066辆）、东风汽车（42,350辆）、小鹏汽车（42,013辆）、蔚来汽车（39,966辆）、上汽乘用车（37,288辆）、理想汽车（31,767辆）、广汽埃安（28,199辆）、智己汽车（25,145辆）、极狐汽车（23,387辆）、一汽奔腾（18,468辆）、一汽红旗（15,431辆）、广汽丰田（11,630辆）。

国内新能源乘用车零售突破2万辆的企业是：比亚迪汽车（295,871辆）、吉利汽车（164,256辆）、上汽通用五菱（99,752辆）、长安汽车（83,424辆）、鸿蒙智行（68,216辆）、零跑汽车（63,724辆）、奇瑞汽车（57,742）、小米汽车（48,654辆）、长城汽车（41,005辆）、东风汽车（40,067辆）、蔚来汽车（39,966辆）、小鹏汽车（37,014辆）、理想汽车（31,767辆）、上汽乘用车（27,605）、特斯拉中国（26,006辆）、广汽埃安（23,958辆）、极狐汽车（23,387辆）。自主主流车企的新能源日益走强，吉利汽车、上汽通用五菱、长安汽车、鸿蒙智行、小米汽车等车企国内新能源零售表现很好。



小米YU7最低售价：25.35万起图片参数配置询底价懂车分4.03懂车实测空间·性能等车友圈8.4万车友热议二手车23.50万起 | 432辆

此次销量逆转也让中端新能源市场的竞争愈发激烈。特斯拉Model Y近期已传出降价2万元的消息，试图稳固市场份额。此外，比亚迪宋PLUS EV、小鹏G6等车型也在加速推出改款版本。业内普遍认为，小米YU7的突围将打破现有市场格局，倒逼各大品牌加快技术迭代与价格调整，最终惠及消费者。

小米YU7最低售价：25.35万起图片参数配置询底价懂车分4.03懂车实测空间·性能等车友圈8.4万车友热议二手车23.50万起 | 432辆

对于小米汽车而言，YU7的销量大捷只是开端。目前小米已布局多款新能源车型的研发，后续产品矩阵将进一步完善。这场销量逆袭是否会成为小米汽车冲击行业头部的转折点？特斯拉又将如何反击？欢迎在评论区分享你的看法，一起探讨这场新能源市场的“龙虎斗”将走向何方。



小米汽车 10月交付量超过

40000台



数据来源:小米汽车数据



统计时间:2025年10月1日0时 至 2025年10月31日24时
以小米汽车全渠道本月实际交付量为口径

DOINGMOTORNEWS

HTML版本: [小米YU7十月销量反超特斯拉Model Y，中端新能源战局改写](#)