

纯电、插混、增程谁是未来？10月销量数据出炉，答案颠覆认知！

来源：刘美娟 发布时间：2025-11-22 19:53:50

新能源汽车市场的“技术路线之争”从未停歇：纯电派信奉“终极环保”，插混党坚守“无续航焦虑”，增程粉力挺“城市用电长途用油”。到底谁能笑到最后？乘联会10月销量数据给出了意外答案——三条路线齐头并进，但增速差距却暗藏格局变化，今天用硬核数据拆解真相，看看哪条路线最适配你的需求！

销量大反转：插混暴涨83%，纯电增速放缓，增程稳中有升

乘联会最新数据显示，2025年10月新能源乘用车零售119.6万辆，同比增长34.7%，其中三条技术路线的表现呈现“冰火不均”：



— 插电混动（含PHEV）销量48.3万辆，同比暴涨83.2%，环比增长12.5%，1-10月累计销量326.7万辆，增速远超新能源整体水平；

— 纯电（BEV）销量62.8万辆，同比增长15.3%，环比微增3.1%，虽仍占市场主导，但增速较去年同期下滑27个百分点；

— 增程式（EREV）销量8.5万辆，同比增长21.6%，环比增长5.8%，保持稳健增长，1-10月累计销量68.9万辆。

最意外的是市场份额变化：插混占比从去年10月的28.7%飙升至40.4%，纯电占比

从65.3%降至52.5%，增程占比维持7.1%。曾经被视为“过渡技术”的插混，如今成为增长最猛的赛道，而被寄予厚望的纯电，增速却明显放缓。

三条路线深度拆解：优势、短板与适配人群

插混：从“过渡”到“主流”，靠实用性逆袭

插混的爆发绝非偶然，核心是精准解决了“充电不便+长途刚需”的痛点。10月插混销量TOP3均破5万辆：比亚迪宋PLUS DM-i（5.8万辆）、秦PLUS DM-i（5.6万辆）、吉利银河L7（5.1万辆），这些车型纯电续航普遍达到120km以上，日常通勤可油可电，百公里亏电油耗低至3.8-4.5L，比同级燃油车节省50%以上。

适用人群：三四线城市用户、无固定充电桩、经常跨城通勤的家庭。数据显示，插混用户中“充电频率低于每周1次”的占比达62%，证明其“不依赖充电桩”的优势精准击中市场需求。但短板也明显：结构比纯电复杂，后期维护成本略高，部分车型馈电状态下动力体验下降。

纯电：基数庞大但增速承压，依赖补能网络

纯电仍占据新能源市场半壁江山，10月特斯拉Model Y（4.9万辆）、比亚迪海豚（4.2万辆）、五菱宏光MINI（3.8万辆）稳居销量前列。其核心优势是“用车成本低+驾驶体验佳”，百公里电费仅5-8元，比燃油车节省80%，且电机驱动的平顺性、静谧性无可替代。

但增速放缓的原因也很明确：补能焦虑尚未完全解决。乘联会调研显示，纯电用户中“因续航/充电放弃长途出行”的占比仍达37%，三四线城市及县域市场充电桩覆盖率仅41%，限制了其下沉渗透。适用人群：一二线城市用户、有固定充电桩、主要用于城市通勤的消费者。

增程：精准卡位细分市场，稳扎稳打

增程路线虽增速不及插混，但凭借“无里程焦虑+纯电驾驶体验”，在中高端市场站稳脚跟。10月理想L系列销量4.6万辆（增程为主）、零跑C11增程版1.2万辆、问界M7增程版1.1万辆，这些车型普遍聚焦“大空间+智能化”，纯电续航150km以上，增程器仅作为“充电宝”，彻底规避了馈电顿挫问题。

核心优势是“长途无忧+城市省电”，理想用户调研显示，90%的日常通勤依赖纯电模式，长途出行无补能焦虑。但短板是高速工况下油耗高于插混，且受“是否属于新能源”的政策争议影响，部分城市路权优势不及纯电、插混。适用人群：注重智能配置、经常全家长途出行的中高端家庭用户。

意外答案：没有“终极路线”，只有“适配需求”

10月销量数据的核心启示的是：新能源市场已从“技术崇拜”转向“用户需求导向”，

三条路线并非“非此即彼”，而是形成“三足鼎立”的格局——纯电主导城市通勤，插混覆盖全域场景，增程卡位中高端家庭市场。

背后的逻辑很简单：中国消费者需求太多元，有人追求极致省钱，有人看重长途便利，有人痴迷智能体验，没有任何一条技术路线能满足所有需求。从长期来看，纯电会随着补能网络完善（2025年充电桩保有量预计达1000万个）持续扩大份额；插混会在充电不便的区域保持高增长；增程则会向“大电池+高效增程器”升级，巩固中高端市场。

网友的争议也印证了这一点：“家里有桩选纯电，没桩选插混，经常带娃长途选增程”“插混才是现阶段最优解，等充电桩普及了再换纯电”“增程没有技术短板，只是定位不同”。

那么问题来了：你更看好哪条技术路线？如果买车，你会选纯电、插混还是增程？是看重用车成本、无焦虑出行，还是智能配置？欢迎在评论区留下你的观点，点赞关注，第一时间获取新能源车型最新测评和购车攻略！

HTML版本：[纯电、插混、增程谁是未来？10月销量数据出炉，答案颠覆认知！](#)