

网暴，已经伤害不到李斌了

来源：吴承颖 发布时间：2025-11-23 02:51:09

盈利才是头等大事

作者 | 王磊



编辑 | 秦章勇

李斌又圈了一波粉。



刚刚过去的蔚来用户沟通会上，李斌坦诚式自嘲，说当CEO的责任之一就是要娱乐大家，用来回应自己受到过的花式恶搞和网暴。

“什么流言蜚语、网暴这些，只要大家不是说我的用户，就还好，说我无所谓。”



也就是说网暴本人可以，但不能“祸及”家人、公司和用户，自己用平常心看待，紧接着还对备受关注的“蔚来四季度能否盈利”问题作出回应。

他认为，有戏。

主要因为三个方面，一是毛利率，相较以往车型表现更好，第二个是销量，刚过去的10月份，成就“蔚4万”，交付达到40397台，同比增长92.6%，而且毛利更高的全新ES8是核心增量。

最后就是花钱，李斌表示大部分需要投入资金的事项已在第三季度完成，从成本控制和业务节奏的角度来看，四季度实现盈利存在一定机会。

但机会，有多大？

01

网暴我，OK的

在蔚来全力冲刺四季度盈利的背景下，李斌的心态倒是越来越平和了。

过去一年来，关于李斌的梗越来越多，但风评开始朝正面积极向发展。

比如年初，全网都在教李斌“如何当好一名CEO”，到了今年蔚来发布乐道L90和全新ES8之后，李斌在网上的称呼，从“斌子”变成“斌神”；但又因为售价下调过大，在会上宁愿挨批；在今年蔚来NIO Day 2025后，直言只要大家开心，“叫斌鬼都行”。

最近这次也不例外，面对多年来的花式网暴，李斌毫不在乎的表示，“无所谓，CEO 的

一个责任就是娱乐大家”。

不过，李斌也特别强调，前提是“网暴”不能波及家人，也不能针对蔚来的用户，以及不能抹黑公司，换言之，个人层面可以娱乐化处理，但企业责任层面必须严肃对待。

李斌认为抹黑公司，对公司有巨大影响，抹黑用户也不行，明显的诋毁不接受，蔚来是出了名的用户企业，如果连用户正当权益都不能维护，那还谈什么与用户共创、共同成长。

当然，李斌还提及现在蔚来的法务部也经常干活，但凡事要平常心地去处理，不要带情绪去处理。

从“斌子”到“斌哥”，再到“斌神”、“斌鬼”，李斌绝对算得上是新能源车企老板里的热搜常客。

最经典的莫过于2021年那句“想不明白为什么现在还有人买油车，这是有多怀旧”。这话一出来，直接被网友骂上热搜，哪怕后来多次道歉也没完全平息。

不过，后来在直播时面对网友重提“喜欢闻汽油车味”这个老梗和黑历史，李斌没有回避，而是非常坦然地面对，他还还原了当时说这番话的来龙去脉，并再次为自己说错话郑重道歉。

此外，李斌确实算得上是行业中为数不多能和网友能开得起玩笑的车圈大佬之一。

比如，曾有网友在直播间问他北大学历是不是买的，李斌没有生气，而是笑着回应道，“这个是正经的，我买学历这就麻烦了，我又不是什么教授，我买啥学历？”

今年8月，李斌在拉萨时出差猛吸氧，从加电的李斌变成加氧的李斌，恶搞照片在网上疯传，李斌表示无所谓，大家开心就好。

在前段时间的南京用户见面会上，李斌还自嘲式发言，“老被人问候一下蔚来什么时候倒闭也挺烦的，如果你的朋友买了别的品牌的车，你买了蔚来，蔚来混得不好，时间长了你也没面子。”

所以，在这次的用户沟通会上，李斌也没光顾着娱乐自己，再度强调了第四季度盈利的问题，其认为“四季度实现盈利存在一定机会”。

蔚来ES8最低售价：40.68万起
图片参数配置询底价
懂车分4.10
懂车实测空间·性能等
车友圈4.1万
车友热议二手车9.49万起 | 269辆

李斌表示，今年蔚来在销量和毛利率方面表现良好，相较于以往车型，新车型展现出更强的市场竞争力，为公司盈利奠定了坚实基础。针对四季度盈利的可能性，李斌认为，由于四季度没有新车发布计划，也没有 NIO Day 这类大型活动，大部分需要投入资金的事项已在第三季度完成，“从成本控制和业务节奏的角度来看，四季度实现盈利存在一定机会。”

尽管这么认为，但还是打趣道：“但调门也不能搞太高，大家如果每年还想见我，就多

帮卖点车吧。”

02

盈利可能性有多大？

李斌已经不止一次在公开场合中谈及四季度要盈利，7个月前李斌就说过，但那时基本没人相信。

彼时的蔚来刚发布财全年财报，全年净亏损204亿元，新车乐道 L60也销售受挫、NT2平台车型不温不火、萤火虫首秀就折戟。

从去年全年亏损200亿到第二年四季度实现正向盈利，看上去就几乎是不可能完成的任务，外界的质疑也很合理。

不过，去年还在“蔚一万”的段子里被各种嘲讽的蔚来，今年就成了“蔚四万”，剧本反转得堪比过山车。

9月交付34749辆，同比涨幅达64%，稳定站定“蔚三万”，到了今年10月份，交付达到40,397辆，同比增长92.6%，这也是蔚来成立以来首次突破四万大关。

随着交付的水涨船高，蔚来能实现盈利的可能性，也逐步清晰了起来。

销量的快速增长所带来最直接的就是规模效应。随着产量提升，每辆车分摊的研发、制造成本和固定费用会下降，这对于一直处于亏损状态的蔚来至关重要，这无疑为蔚来的第四季度盈利目标奠定了基础。

在前不久的内部会议中，李斌已将四季度盈利列为VAU（蔚来内部考核指标）的第一条，并强调“四季度盈利并不是为了做给别人看，而是整个公司实现长期可持续发展的基石”，再度展现了对四季度盈利的决心和信心。

之前，李斌在一场小范围的闭门会议上，针对Q4盈利给出过一本详细的“盈利账”。

四季度交付量达到15万辆，毛利率恢复到16%-17%左右，同时销售管理费用和研发费用控制在合理范围。也就是说，在今年第四季度，蔚来三个品牌的总产能要达到月均5.6万辆，以实现季度总销量15万辆的目标。

蔚来ES8最低售价：40.68万起
图片参数配置询底价
懂车分4.10
懂车实测空间·性能等车友圈4.1万车友热议
二手车9.49万起 | 269辆

强压之下，李斌提出过盈利冲刺的“三部曲”，第一件事就是保交付，他认为 ES8 目前最核心的任务就是新车交付，并直言“多交付一台，今年盈利的概率都会增加一点。”

另外就是供应链，全新ES8的市场需求超出了蔚来内部预期，12月份的产能要做到1.5万台以上，在保交付的前提下，供应链绝对不能掉链子。

15万的交付量虽然对比二季度的实际交付量翻了一倍，增长跨度很大，按照目前的销量走势，完成目标已然是大概率事件。

另外就是毛利率，李斌的目标是集团综合毛利率达到16%-17%，其中蔚来品牌中长期目标为20%-25%、乐道15%以上、萤火虫10%左右。但从二季度看，蔚来综合毛利率只有10.3%，与目标还存在6-7个百分点的差距。

李斌对此曾说过，随着L90、ES8这样一些高毛利率产品在整个产品组合里面的比例上升，Q4季度回到16%到17%的毛利率，这是有机会完成的目标。

剩下的就是费用控制方面，李斌刚刚说过，蔚来第四季度没有新车的发布，也没有研发费用的支出，花钱的事情都在第三季度搞完了，这意味着第四季度大概率会是花钱最少的一季度。

进入卖车快车道，花钱更少的情况下，蔚来“盈利”的曙光真的要来了。

HTML版本：[网暴，已经伤害不到李斌了](#)