

1-10月新势力车企KPI达成率：小鹏提前冲线，理想、极氪只有5成多

来源：李宛紫 发布时间：2025-11-12 23:30:04

不知不觉，2025年已经走过了大半，对于各家车企来讲，今年的汽车市场注定难忘，除了有贯穿全年的价格战之外，车企间的“军备竞赛”也来到了一个新高度，很多新车推出后仅仅两三个月便成了“过气款”，种种因素结合起来也让车市的格局产生了很多的不确定性。

就比如新势力车企这边，放在年初，恐怕很多人没能想到，“优等生”竟然是小鹏汽车和零跑汽车，而理想、极氪以及鸿蒙智行等品牌则是交出了不及格的答卷。接下来我们就按照1-10月份KPI达成率来看看各家新势力车企的市场表现。



或许是年初制定的35万辆销量目标太过保守，小鹏汽车在10月份已经提前冲线，1-10月份累计销量为355209辆，目标达成率为101.5%，成为了唯一一家提升完成全年业绩的新势力品牌。



小鹏汽车的成功离不开小鹏MONA M03(图片|配置|询价)，这款曾经一度被很多人认为“胎死腹中”的车型被小鹏拿来稍做改动后投入到市场引发了强烈的反响，自上市后每月都能录得过万的月销量，而它的热销也在一定程度上增加了小鹏旗下其他车型的曝光率，继而实现良性循环。值得一提的是，今年年底至明年上半年，小鹏汽车还有多款增程式混动车型上市，这有望让其销量再上一个新的台阶。

在刚刚结束的10月份，零跑汽车月销量首次跨过7万辆大关，创出了历史新高，1-10月份零跑汽车的累计销量也定格在了465805辆，距离年度50万辆的销量目标仅有6.8%的差额（达成率93.2%），提前完成年度任务也已经是板上钉钉。



说来也是神奇，在2023年的1月份，零跑汽车月销量还只有1139辆，曾一度被人们会步哪吒汽车的后尘，然而短短不到三年的时间，它已经成长为了新势力品牌的“一哥”，除了一直奉行的高性价比路线外，零跑汽车的车型定位也是十分的精准，新推出的车型都能准确

的切入到用户需求，继而实现上市即热销，这一点同样值得很多车企学习。

排在第三位的是小米汽车，前十月累计销量为306184辆，目标达成率约为87.5%。小米汽车如今是新势力品牌中唯一一家产量等于交付量的车企，这意味着只要后续产能保持稳定，小米汽车也大概率将会提前完成35万辆的年度销量目标。不过，当下的小米汽车正在经历着一系列负面新闻的冲击，“雷式营销”也被消费者们所质疑，明年的小米汽车会有怎样的表现将成为车市的一大看点。

另一家有望达标的车企是智己汽车，靠着智己LS6的出色表现，智己在10月份实现销量13159辆，前十月累计销量为63376辆，目标完成率为63.4%。想要达标，只需要在接下来的两个月里平均月销量达到18312辆即可，虽然看起来难度不小，但并非意味着没有机会。

KPI达成率超过5成的有岚图、蔚来、深蓝、极氪以及理想汽车，达成率分别是57.1%、54.9%、53.8%、51.6%和51.4%。虽然五家车企完成年度销量任务都已经没有太大希望，但这背后呈现出的是它们之间的处境的各不相同。

岚图、深蓝以及极氪汽车表现较为平稳，因为没有爆款车型的出现，同时话题性也一般，属于那种饿不死但也吃不饱的车企。而蔚来汽车在推出了乐道L90、蔚来ES8之后，带动了整体销量的走高，在10月份月销量首次超过了4万辆，明天的市场表现还是值得期待的。

而理想汽车则恰恰相反，L系列因为市场竞争力的下滑以及问界、零跑、智己等车企的前后夹击，销量一直在不断地走低，就在前不久，增程版车型进行了售价下调，但从终端市场表现来看，并没有换来订单爆发式增长。而纯电车型这边，虽然理想i6成功站稳了脚跟，谁料理想MEGA因为电池“爆燃”的问题实现了大批量召回，对于理想汽车来讲，这又是一次重大的公关危机，这一事件对于理想汽车的销量会带来多大的影响还有待观察。

排名第十的阿维塔前十月累计销量为104245辆，相比年初下达的22万辆销量，目标完成率只有47.4%。作为“华为大家庭”的一员，阿维塔旗下车型在产品力以及科技感方面与竞品车型相比并不弱，但因为夸张的设计，注定了它只能打动年轻的消费群体。

借助于腾势D9的出色表现，腾势汽车在今年立下了30万辆的年度销量目标，但前十个月里只卖出了125740辆，达成率仅41.9%。在新推出了腾势N9、腾势Z9等车型后，腾势品牌的销量反而是原地踏步，因为背靠着比亚迪，从产品力端找原因显然已经说不通，营销和设计才是腾势汽车的痛点，在已经没有潜力可挖的情况下，接下来腾势汽车的增长点就要靠新推出的腾势N8L以及未来将要换代的新款腾势N7了。

HTML版本： [1-10月新势力车企KPI达成率：小鹏提前冲线，理想、极氪只有5成多](#)