

10月造车新势力：最该慌的不是下滑的理想，而是传统品牌们……

来源：吕安新 发布时间：2025-11-13 05:03:44

【文/财圈社&道哥说车 麻建宇】新能源汽车转型浪潮给了造车新势力巨大的关注度，但起初，也只是关注度而已。面对造车新势力们的流量轰炸，传统车企/品牌热衷用“老牌”、“保有量”、“绝对销量”、“可持续发展能力”来证明自己仍未被时代淘汰，所差不过是转型节奏。

然而，今日的造车新势力已经足以平视传统车企……所谓长江后浪拍前浪，可能就快在国内汽车行业上演了。近日，造车新势力纷纷公布了10月交付量成绩，“金九银十”最后的热销节点，它们终究创造了让传统车企感到危机的成绩。



基于造车新势力们（含传统车企孵化）公布数据《财圈社&道哥说车》编辑统计了13家造车新势力10月交付量成绩。其中，零跑汽车10月交付量首次超过7万辆，刷新造车新势力单月交付纪录，并且从国内市场单一车企或品牌的销量来看，零跑汽车已足以和传统品牌平视。

其余造车新势力来看，月交付量超过6万的有两家，包括鸿蒙智行和极氪科技，月交付4万+级别的有三家，包括小鹏、小米和蔚来。曾经“月销过万”进入T1的标准已经远去，而

该慌的或许也不是销量下滑的理想汽车，而是广大传统车企们。

可能出一个前十 传统车企已不敌造车新势力？

2025 年 10 月造车新势力交付情况			
企业	10月交付量(辆)	同比增长(%)	环比增长(%)
零跑	70,289	84%	5.45%
鸿蒙智行	68,216	/	28.92%
极氪科技	61,636	9.80%	20.50%
小鹏	41,581	76%	1%
小米	40000+	/	/
蔚来	40,397	92.60%	16.25%
深蓝汽车	36,792	32.10%	9.40%
理想	31,767	-38%	-6.43%
方程豹	31,052	415.30%	28.70%
极狐	23,387	110%	45%
岚图	17,218	69.50%	13.10%
阿维塔	13,506	3.4%	22.47%
智己	13,159	32.8%	6.4%
制表：财联社&酒哥说车			

就10月造车新势力的交付量情况来看，零跑汽车的表现无疑令人惊讶。其月交付量首次突破7万辆，连续8个月坐稳造车新势力排行第一的宝座，再度领跑造车新势力。但比这更值得关注的是，零跑撕开了造车新势力销量不如传统车企的口子。

过去很长一段时间，造车新势力与电动化、智能化趋势强绑定，但谈及销量，不会有人认为他们比传统车企们更强。但，这次不一样。参考乘联分会此前公布的9月厂商销量排名快报，零售口径下，排名第十的广汽丰田当月销量71220台，排名第九的特斯拉中国当月销量71525台。



也就是说，零跑汽车已经有跻身中国市场前十的资本。若仅此一个，传统车企倒也不必担心，但问题在于，不止这一个。鸿蒙智行和极氪科技的10月交付量分别为68,216辆和61,636辆，两个“新势力”均为定位高端、豪华品牌，其中鸿蒙智行的平均成交价为39万元。而与他们对应的传统车企，则是BBA。

数据显示，今年三季度，宝马在中国市场交付了14.71万辆新车，奔驰在中国市场的交付量为12.5万辆，二者月均销量为4.9万辆和4.1万辆。对比之下，传统车企面临的窘境可见一斑。与此同时，参考小鹏、小米、蔚来10月交付量站上4万+的数据来看，能在类似细分市场硬刚BBA的，显然已经不止鸿蒙智行和极氪科技了。

此外，深蓝汽车、理想、方程豹10月销量均超过了3万辆，作为参考，2025年9月，本田中国终端销量为54,544辆，对比之下，传统车企/品牌的压力可见一斑。

理想失利 整个造车新势力阵营崛起

零跑等开始平视传统车企的同时，最早带领造车新势力平视传统车企的理想汽车却出现了节节失利的窘迫。10月理想汽车交付量为31,767辆，同比下滑38%，环比下滑6.42%。此次统计中，理想汽车也是唯一的同比、环比均出现下滑的车企。

零跑汽车创始人朱江明在一次采访中曾表示，汽车行业竞争激烈，一时的领先很正常，企业需持续保持危机意识。这句话，在理想汽车身上具像化了。今年以来，纯电续航达到300km以上的增程车型开始涌入市场，中大型家用SUV新品也层出不穷，相比之下，理想主力L系列进入了生命周期中后期，同时被其视作希望的纯电产品也还没有开始发力。

理想汽车不得已进入了销量增长停滞的阶段。理想汽车CEO李想透露，理想i6(图片|配

置|询价)上市后销售火爆，订单超过七万台，远超预期。目前，公司正在联合供应商解决产能问题，加快交付进度。至于纯电路线会不会让理想汽车重回巅峰，答案还需要等待市场的反馈。

虽然，曾经的“大哥”理想汽车陷入了它的低谷，但这并不影响整个造车新势力阵营的崛起。除了上述提到能够在销量上平视传统车企的造车新势力外，曾经“名不经传”的他们似乎也打开了上升通道，比如方程豹、极狐等。

其中，10月，方程豹销量为31,052辆，环比增长28.7%，同比增长415.3%。另据官方消息，钛7车型上市后首个完整月销量20024辆，成交均价超21万。这意味着，打开城市方盒子市场的方程豹正渐入佳境。

另一个比较特殊的是极狐品牌，其10月销量突破23,387辆，同比增长110%，创历史新高；今年1-10月，极狐累计销量达到111,198辆。曾几何时，极狐连年销5万辆的目标都难以达到。极狐近期销量的猛增，主要在于纯电小车极狐T01的上量，同时，从其产品矩阵来看，极狐的定位已经从原来的高举高打，渐渐转入大众消费市场。

月交付量仍维持在1万-2万的岚图、阿维塔、智己尽管绝对销量上不占优势，也难以在当前环境下说自己是“第一梯队”，但他们的交付量均出现增长，且各有各的机遇，未来发展未必不会一鸣惊人。

总的来看，如今的造车新势力已经从过去体量上的小透明，成长为中国车市中的重要力量。在此背景下，该慌的或许也不再是一时销量增长缓慢或下滑的造车新势力们，而是曾经冷眼看待转型的传统车企们。

HTML版本： [10月造车新势力：最该慌的不是下滑的理想，而是传统品牌们……](#)