

铂智3X月销破万，广汽丰田还不满意？

来源：涂芳坤 发布时间：2025-11-13 08:44:05

今年的广汽丰田科技日上，广汽丰田的高层曾坦言到，“公司将全面推行‘RCE中国首席工程师制度’，将中国专属车型的开发决策权从日本移交到中国。”

而从铂智3X(图片|配置|询价)上市即取得热销的状态中，更是验证了，合资公司将产品研发和定义权交给中国的必要性是何其明晰。

很快，2025年就将迎来最终章，中国车市过去这一年所发生的种种故事都将为往后的发展奠定下新的基调，但有一点是必须承认的，合资公司在中国的打法会彻底更新。当以广汽丰田为代表的主流合资车企，全面拥抱中国科技公司，一切都将重写。

在过去的几个月里，我们看到了太多的全新产品。丰田铂智3X、日产N7、别克至境L7、马自达EZ-60均不再以过去的面貌示人，转而将中国用户的需求放在了研发首位，其实就是这番变化的最好缩影。

TOYOTA

广汽丰田

铂智3X 10月销量 10013 辆

月销破万 销量6连涨



 东梦汽车网
DONGMENGQICHEWANG

11月1日，当广汽丰田彭宝林在社交平台上再次给出“铂智3X整个10月的交付量达到了10013辆，首次实现月销破万，连续六个月环比增长，累计交付量突破5万台，剩余1万台订单待交付”的最新消息，外界愈发会觉得，合资终于摸透了中国车市转型的门道。

过去几年，随着中国车企崛起，合资品牌的市场占比的确是在一路下滑，从巅峰时期的60%以上的份额跌到了35%上下。包括铃木、雷诺、Jeep、三菱等大量的品牌选择了退出了

中市场，仅剩的德日美系合资品牌，也同样遇到了前所未有的市场冲击。

因此，在当下这个环境，铂智3X的成功，根源在于广汽丰田战略思路的根本转变。广汽丰田打破了合资企业传统的导入全球车，再实施本土化适配的惯例。首次由本土团队主导研发，中日双方就产品的推新联合发言，看似很抽象，可在此种环境里，主动求变就意味，有机会跟上这个时代。

1

推出冬季续航守护行动

专人应对 专项服务

纯电车在冬季的续航达成率数据
普遍都在60%左右^{*}
这是很多纯电用户的头号焦虑

广汽丰田率先推出冬季续航守护行动

用户有疑虑 直接拨打 400-8308888

对电池续航有疑虑 48 小时出具专业电池检测报告

确认电池存在问题 72 小时完成电池更换^{*}

不推脱 快响应 彻底兜底

彻底、快速
解决用户顾虑!

2

承诺电池衰减厂家担责

主动提高标准,细化承诺

当前行业对电池衰减标准普遍只要求
8年或16万公里内衰减不超过30%

广汽丰田主动提高标准并细化承诺

衰减限值	衰减限值	衰减限值
10%	20%	25%
行驶2年 或5万公里内	行驶6年 或10万公里内	行驶8年 或15万公里内

^{*}数据来源:广汽丰田新能源汽车APP

超出以上衰减限值
直接更换全新原厂电池!
所有费用厂家直接承担!

东梦汽车网
DONGMENGQICHEWANG

铂智3X是不是一款好车？很多人会觉得，这样一款独属于中国市场的产品很不丰田。和此前的bZ4X相比，一切都显得太具想象力了。

但几个月过去了，中国用户就是用实际行动向丰田释放了一个信号，铂智3X的中国化研发背景就是这款车能取得热销的关键。



在底层逻辑上，延续过去丰田车的属性，铂智3X再次将“安全”和“可靠”打成了核心标签。丰田在全球范围拥有良好的品质口碑，其所有的电动化车型，无论油混、插混、纯电、氢电，至今保持良好的市场反馈，都成了这款新车的隐性优势。

进而，当铂智3X能在智能化水平上超越一众合资竞品，有些成绩的获得就成了命中注定的了。

毕竟，铂智3X将激光雷达高阶智驾价格拉入14万级别，搭载了包括激光雷达在内的27个高规格传感器以及英伟达Orin-X芯片。这对于追求务实、可靠的广大家庭用户和首购群体而言，足以构成强大的吸引力。

而到了铂智3X首届用户大会上，广汽丰田为铂智3X推出三电系统自燃、智能泊车事故“双担责”政策。当这类政策不仅远超行业常规，更体现了传统大厂对自身三电技术和智能驾驶方案安全性的高度自信，就愈发让铂智3X的后劲充沛了起来。

在广汽丰田的规划里，铂智3X一定不是孤军奋战的，随后到来的铂智7总会与之携手共耕中国新能源市场，但再多的新车铺陈其宗旨是离不开广汽丰田当下所落下的所有战略。

是的，明面上，铂智3X的成功早已不仅限于内地市场，目前已正式登陆香港市场，迈出了全球化的关键第一步。香港作为串联大湾区与东南亚的枢纽城市，不仅是铂智品牌的试验场，更是中国智电技术融入全球产业链的中转站。

但总得来说，从产品到所有用以兜底的政策，可不是广汽丰田希望扩大铂智3X的市场热度才拿出的对策。在全行业都将转型目光放到中国的当下，这就是最具有杀伤力的组合技。

现阶段，中国即将进入冬日，很多事关纯电动车的用车课题又将放在车企面前，可就是那股韧劲，广汽丰田显然是没有将铂智3X所取得的成绩当成了一劳永逸的资本。

眼下，针对冬季续航缩水与长期电池衰减两大痛点，重磅发布了两项全新政策：“冬季续航守护行动”和“电池衰减厂家担责”。当行业鲜有车企公开承诺解决这一共性问题时，广汽丰田却选择正面硬刚，这也印证了“责任，本身就是最稀缺的产品力”。

具体来说，对于前者，如果铂智 3X 用户对电池续航存疑，可直接拨打 400 厂家冬季续航服务热线，广汽丰田将安排专员对接，48 小时内出具专业电池检测报告，若确认是电池自身问题，72小时内完成电池更换。

而对于“电池衰减担责”，相较于行业普遍遵循“8 年或 16 万公里，电池衰减不超过 30%”的模糊承诺，广汽丰田主动提高标准，细化承诺，要求：2 年或 5 万公里内，电池衰减不超过 10%；6 年或 10万公里内，电池衰减不超过 20%；8 年或 15 万公里内，电池衰减不超过 25%。电池衰减一旦超标，厂家同样是直接免费更换电池。

总之，铂智3X的突破性成功，始终向我们验证了一个核心观点：在电动化、智能化浪潮下，传统合资车企并非没有还手之力，关键在于能否快速调整战略，真正“读懂”中国市场需求。

HTML版本： [铂智3X月销破万，广汽丰田还不满意？](#)