

理想零跑创新高，新势力梯队划分明显，月销过万成及格线

来源：林家铭 发布时间：2025-11-13 11:56:25

当你刷到这篇文章的时候，可能刚好有一台零跑汽车被卖出去。这不是夸张，2025年10月，零跑平均每38秒就达成一笔交易。这个曾经被质疑“能不能活下去”的品牌，如今第一个撞破了新势力月销7万辆的天花板。零跑不是唯一爆单的。比亚迪10月销量突破44万台，相当于每分钟卖出超过10台车。小鹏连续两个月站稳4万台阶，蔚来首次跨过4万台门槛，小米则稳稳守住月销4万+的阵地。就连第二梯队的极狐也实现了2.3万的月销，同比增长110%。零跑能冲上榜首，靠的不是单一爆款。T03、C11、C01等车型组成的产品矩阵同时发力，国内下沉市场和海外新市场双线作战。他们手里还握着几张牌：D19开启预约、Lafa5准备预售、A10即将在广州车展亮相。这种密集的产品节奏让竞争对手倍感压力。小鹏的4.2万台背后，MONA M03成了绝对主力。这款车已经连续14个月月销破万，在竞争最激烈的A级纯电轿车市场杀出一条血路。小鹏X9增程版即将发布，这是他们首次涉足增程领域。对于一直坚持纯电路线的小鹏来说，这个转变意味深长。蔚来这次把三个品牌的力量都调动起来了。主品牌贡献1.71万台，乐道交付1.73万台，萤火虫也有5912台进账。特别是乐道L90(图片|配置|询价)，上市三个月卖出3.33万台，连续三个月坐在纯电大型SUV销量第一的位置。多品牌战略终于显示出协同效应。小米汽车用两款车实现月销4万，SU7和YU7的组合显示出惊人的效率。更让业界关注的是产能提升速度，YU7的交付周期比原计划缩短了整整10周。这意味着锁单用户可能提前两个多月开上车，这种交付加速度转化成了销量。理想汽车10月交付3.18万辆，虽然同比有所下滑，但他们的纯电SUV i6据称在9月底锁单超过7万台。产能限制暂时拖累了交付数据，但订单储备显示市场热度不减。深蓝S05单款车型突破2万辆的成绩，证明细分市场仍有巨大空间。岚图汽车10月交付1.72万辆，实现了罕见的“九连涨”。智己汽车1.32万辆、阿维塔1.35万辆，这些第二梯队品牌共同构筑了市场的中坚力量。享界作为定位30万以上的旅行车，能卖出6700台已经超出行业预期。比亚迪的44万台销量中，王朝海洋网络贡献39.5万辆，方程豹3.1万辆，腾势1.01万辆，仰望654辆。这种金字塔式的品牌结构覆盖了从大众到高端的各个细分市场。前十个月累计370万辆的规模，让其他品牌难以望其项背。

HTML版本： [理想零跑创新高，新势力梯队划分明显，月销过万成及格线](#)