

欧拉5 SUV登场，能否开启欧拉品牌全新时代？

来源：李育坚 发布时间：2025-11-13 19:53:15

11月12号，欧拉品牌旗下全新纯电SUV欧拉5正式开启预售，共推出五款车型，预售价区间为10.98万 - 14.28万。

这次全新车型的推出，再次将欧拉品牌拉回中场，接受全行业的关注。

提起欧拉品牌，是中国新能源市场的先驱品牌，也是中国传统车企最早启动的新能源品牌之一，早在2018年就已经出生，有着更深厚的品牌积淀。此外，欧拉品牌也是一个非常有个性的品牌，定位“更爱女人的新能源汽车”，在全球几百个汽车品牌中独树一帜。



而在过去发展历史中，欧拉汽车曾经取得相对优秀的成绩，累计进入全球50多个国家和地区，累计销量达到60万辆。当然，最近两年，欧拉品牌也遭遇了成长烦恼。现在，全新欧拉5的推出，将成为欧拉品牌全面战略转型的首款量产SUV，相比之前的系列车型，有着明显变化。

不再刻意强调女性，品牌描述更加中性

首先一点，欧拉5的出场，淡化了之前女性专属品牌的标签，品牌描述更加中性。之前，欧

拉推出的几款车型，从产品设计/产品功能到产品营销方面，更多迎合女性。虽然实现了客户精准覆盖，同时也导致对于更广阔市场的疏离。本次欧拉5的推出，大幅度淡化了女性专属性，在年龄段方面瞄准了Z时代，定义“年轻人的严选车”；在功能性方面瞄准了家庭用户，扩展了潜在用户群体。

而在产品命名方面，欧拉5放弃了女性特征浓郁的芭蕾猫/好猫等传统命名体系，采用了全新的中性数字“5”序列。而在营销方面，欧拉5也没有过于注重女性，更多用Z时代，或者家庭用户等更中性的表达。

很显然，这种革新将大幅度拓展欧拉品牌的外延，市场对于欧拉的品牌印象，也将从小众的个性化品牌，逐渐过渡到主流市场品牌。

A级紧凑级SUV，瞄准主流市场

更重要的是，欧拉5本身也是一款更加符合主流市场标准的车型。

之前，欧拉品牌曾经推出了包括欧拉黑猫，欧拉白猫，欧拉好猫，欧拉芭蕾猫，欧拉闪电猫等产品。这些产品车型或者过于小巧，或者过于个性，或者追求性能，更多面向小众个性化市场。

这种品牌定位，使得产品有着清晰化标签，满足消费者个性化需求，同时也会导致产品覆盖面太窄，单款车型很难获得可观销量。当比亚迪元PLUS、吉利银河 E5、零跑 C10 等主流车型销量可以轻松上万时候，这些个性化的小众车型，很难培育成参天大树。

相对芭蕾猫等个性化产品，欧拉5直接进入主流市场。新车车长4471mm，车宽1833mm，车高1641mm，轴距2720mm，属于一部典型的紧凑/A级SUV尺寸，而A级SUV几乎是目前最大的细分市场。这个尺寸的车型，既可以作为个人代步的工具车，也可以作为家庭用车，有着更加宽泛的产品覆盖，市场容量达到几百万辆。无论燃油车时代，还是新能源时代，产生了大批主流明星车型，只要产品足够优秀，就具有成为爆款的潜力。

关键的价格方面，欧拉5预售价格为10.98万元至14.28万元，恰好卡在10万至15万元的消费者购车主流预算区间。总之无论产能品定位，还是价格定位，欧拉5都已经进入主流赛道，具备了成为爆款潜能。

13万级激光雷达版

在关键的产品力方面，欧拉5也带来了令人印象深刻的产品。

外观方面，“外形设计更加经典，且符合主流审美“，尤其极光绿液态金属漆的高级感，在同级非常少见。

空间方面，2720mm的轴距兼顾了家庭和个人需求，获得更高得房率。

智能化方面，13万级车型即搭载激光雷达，再次拉低了激光雷达的门槛；实现了不依赖

高精地图的全场景NOA，同时支持跨楼层记忆泊车等200多种泊车场景，带来行业一流水准的驾驶体验。

舒适配置方面，即便入门车型都搭载了电动座椅和空气过滤。

安全配置方面，最低配也是6个安全气囊+360全景影像+透明底盘。

总之从产品力和价格评价，欧拉5确实给市场带来一款值得认真考虑的车型。

写在最后

和之前欧拉品牌推出的系列车型都不同，欧拉5更加主流，更加中性，无论产品还是营销，开始覆盖更为宽阔的市场主体。在产品力和价格制定方面，也明显可以感受到欧拉打造爆款的急迫感。毫无疑问，欧拉5对于欧拉品牌是一个具有转折意义的战略车型，预计新车不久即将正式上市，我们将继续关注。

HTML版本：[欧拉5 SUV登场，能否开启欧拉品牌全新时代？](#)