10月车企销量 黑马零跑破7万, 巨头比亚迪狂揽44万

来源: 陈慧明 发布时间: 2025-11-13 20:40:43

车市如戏台, 你方唱罢我登场。在2025年的这个"金九银十", 车企们相继祭出自己的"历史最佳战绩"。

要知道,9月新能源汽车渗透率直接飙到57.8%,再创历史新高,国内的车企像一群脱缰的野马,奔涌而来。



就比如,在本月狂销44.2万辆的比亚迪,国内外销量都在狂奔;新势力连续8个月销冠,10月销量首破7万辆的零跑.....

新势力和老炮儿同台飙戏,这剧情比追番还刺激!

先看最有牌面的比亚迪,10月狂销441706辆创下年内新高,前10月累计都摸到370万门 槛了,冲着460万的年度目标一路狂奔。别家还在卷国内,比亚迪早把海外当成第二战场, 单月海外销量83524辆,同比暴涨155.5%,这操作属实高瞻远瞩。



理想汽车2025年10月交付31,767辆。

2025年11月1日, 理想汽车公布2025年10月交付数据。2025年10月, 理想汽车交付新车31,767辆。截至2025年10月31日, 理想汽车历史累计交付量为1,462,788辆。

"理想i6上市后销售火爆,订单超过七万台,远超我们的预期。我们正在联合供应 商解决产能问题,加快交付进度, ... 展开



Z 25



这波海外发力绝不是空架子,要知道现在全球都在抢新能源赛道,比亚迪靠先发优势把车卖到世界各地,既避开了国内内卷,又打开了增量空间。对行业来说,这相当于树立了"出海范本",其他品牌看了肯定会加快海外布局,毕竟蛋糕就这么大,晚一步可能连汤都喝不上。

再聊最大黑马零跑汽车,10月交付70289辆,首次突破7万大关,同比增长超84%,这增速堪比坐火箭。零跑走的是极致性价比路线,但能从众多品牌中突围,绝不是只靠低价。即将预售的零跑Lafa5、广州车展亮相的A10,再加上已首秀的旗舰SUV D19,产品矩阵看得人眼花缭乱。



2025年10月,蔚来公司交付新车40,397台,同比增长92.6%。其中,蔚来品牌交付新车17,143台;乐道品牌交付新车17,342台;firefly萤火虫品牌交付新车5,912台。截至目前,蔚来公司已累计交付新车913,182台。其中,蔚来品牌累计交付新车779,319台;乐道品牌累计交付新车107,621台;firefly萤火虫品牌累计交 ... 展



前京公司 10月交付新年40.397台 同比增长92.6% 首次交级47

2 73



零跑的聪明之处在于,把高端车型的配置下放到亲民价位,让普通消费者花小钱就能享受到科技感。这种操作特别实用,毕竟大多数人买车追求的是"花小钱办大事"。

对行业来说,零跑的爆发证明性价比赛道仍有大机会,可能会倒逼其他品牌在配置和价格上重新平衡,最终受益的还是消费者。

小鹏汽车也交出了史上最佳成绩,10月交付42013台,连续两个月稳超4万。其中小鹏P7+累计交付破8万,连续11个月蝉联15-20万级中大型纯电轿车销冠,这统治力没谁了。即将亮相的X9超级增程更是吊足胃口,看来是要在细分市场继续深耕。

小鹏的成功关键在精准定位,死死抓住15-20万这个主流价位,把空间、智能配置做到贴合家庭用户需求。这种聚焦细分市场的打法很聪明,避免了和所有品牌正面硬刚。其他品牌看了大概率会借鉴,毕竟与其全面撒网,不如集中火力在优势领域做深做透。

蔚来也不甘示弱,在第四季度盈利目标的承压下,可谓是动力十足,10月交付40397辆,同比暴涨92.6%,全新ES8交付41天就破万,乐道L90三个月累计交付超3万。

极氪更猛,单月销量首破6万,极氪品牌冲击高端圈粉名人,领克深耕中高端站稳脚跟," 双品牌联动"玩得炉火纯青。

理想也保持住高端的定位,在10月交付新车31767辆,特别的是,理想i6(图片|配置|询价)上市后表现不俗,随着新车交付量提升,会带动品牌整体销量向上。

传统车企里一汽丰田也值得一提,作为合资老炮儿10月卖了71407辆,前10月累计增长7%。面对新势力冲击,它没坐以待毙,而是给皇冠陆放等三款主力车型焕新,精准贴合消费者需求,这种灵活调整的姿态值得点赞。

电动EV:

10月的销量榜藏着行业密码,比亚迪的出海、零跑的性价比、小鹏的细分聚焦,还有极 氪的双品牌策略,各自靠着差异化打法脱颖而出。新能源渗透率破60%的背景下,不管是新 势力还是传统车企,只要找对方向就能逆势增长。

接下来11月底的广州车展还有大批新车亮相,年底冲量战只会更激烈。但可以肯定的是,中国汽车市场的结构性升级已经成型,不管是技术迭代还是全球化布局,都在朝着更高质量的方向前进。

HTML版本: 10月车企销量 黑马零跑破7万,巨头比亚迪狂揽44万