

10月新势力交付战报：零跑破7万领跑，小米小鹏均超4万紧随其后

来源：邓静宜 发布时间：2025-11-13 23:09:00

10月的新能源车交付成绩单已经出来，几家新势力各自交出实打实的数据。零跑汽车交付70289台，首次突破月销7万台，这是该品牌的单月新高；创始人朱江明把这次成绩当作继9月破6万后的又一次里程碑。零跑的D平台已公布，全尺寸旗舰SUV零跑D19启动盲订，品牌向上动作明显。小米汽车单月交付继续跑在4万台以上，SU7和YU7自8月量产以来持续放量。小米为了应对可能的购置税调整，推出了跨年购置税补贴方案：在11月30日前锁单但因排产需到2026年开票的订单，按减免尾款的方式补偿2026年与2025年购置税差额，最高补贴15000元。小鹏10月交付42013台，同比增长76%，多款车型表现稳健，P7和G6持续热销，MONA M03月均交付保持在万台级别；1-10月累计交付已达355200台。理想10月交付31767台，截止10月31日历史累计交付达到1462788台，家用市场的销量基础仍然牢固。

这些数字背后传递出可以拆解的事实。零跑的销量来源并非偶然：定价策略与产品覆盖带来较高的市场渗透率，D平台与D19的推出表明其在产品序列上向更高端位移，盲订启动显示对市场接受度有信心。小米的增长来自品牌影响力与供应链快速放量，SU7和YU7的交付节奏证明其量产与交付体系的效率；为降低用户因政策时间错位带来的成本，小米选择用现金补贴的方式把不确定性转化为购车吸引力，具体规则和最高15000元的额度让受影响用户有明确的补偿路径。小鹏通过产品矩阵补足不同需求端口，单月交付创纪录说明调整后的供需匹配正在发生变化，海外布局数据与车型销量一起成为验证其增长路径的指标。理想在车型迭代与用户口碑之间建立稳固的家用车矩阵，持续的累计交付量体现出长期销售与交付体系的稳定性。每家都在用明确的产品或政策动作回应市场，数字可以直接看出哪些动作已经见效，哪些还需时间检验。

这份10月交付的账单呈现出了清晰的企业动作和销量事实：零跑70289台并启动D19盲订；小米单月超4万并推出跨年购置税补贴，补贴最高15000元；小鹏42013台且1-10月累计355200台；理想10月31767台，累计1462788台。数据就是眼下最直白的说明，这就是10月交付给出的真实记录。

LEAP70[™]
FUTURE

零跑汽车

再创新纪录

10月交付达

70289_台

同比增长超84%

零跑D19 开启先享预约

零跑Lafa5 即将预售

零跑A10 即将亮相广州车展



HTML版本: 10月新势力交付战报: 零跑破7万领跑, 小米小鹏均超4万紧随其后