

欧拉5携手侯明昊“共赴热爱”，长城汽车再战纯电

来源：刘冠麟 发布时间：2025-11-14 01:22:11

距离欧拉品牌上一款全新车型推出，已经过了3年时间，在恨不得“一年换三代”的中国市场里，多少显得有些另类。而欧拉目前销量担当，还是2020年发布的好猫。

看到吉利星越月销4万，不禁感慨若是当年没有停产黑猫、白猫，如今这个蛋糕理应有长城一份。

不过长城从来不做没有把握的生意，当市场环境改善，混动新能源地位日渐稳固后，欧拉5的到来标志着长城重启纯电市场，同时欧拉品牌也开启焕新，打造““时尚精品汽车品牌””。



不过在10万元紧凑级纯电SUV市场里，既有比亚迪元PLUS这样的经典，也有零跑B10这样的性价比选手，还有大牌合资丰田铂智3X，欧拉5要卖给谁？

首先10.98万元至14.28万元的预售价，应该是为最终上市价格留下了空间，我们猜测最终会通过权益形式将落地价打入10万元以内，这样可以帮助欧拉5在价格层面取得差异化优势。

此外就是定位区别，相比于目前市面上中庸类和方盒子类产品，欧拉5延续了欧拉一直以来的灵动、可爱、年轻的风格，在市场上是独特的存在。欧拉还签下了侯明昊作为品牌代言人，并且和粉丝“猕猴桃”一同打造了专属应援车，显然欧拉希望以差异化的竞争路线，来切入到这个红海市场。

另一个亮点应该就是智能化了，依靠长城体系能力，欧拉5的激光雷达版搭载了Coffee Pilot Ultra辅助驾驶系统，可以实现全场景NOA、跨楼层记忆泊车等。相比于零跑B10的高速NOA能力更进一步。

尽管在10-20万元细分市场中，用户对于辅助驾驶的“敏感度”并不算很高，但如果不需要付出太多额外成本就可以获得不错的体验，相信很多年轻用户还是愿意尝鲜的。

Coffee OS3座舱同样上车，欧拉5还针对年轻用户群体，设计了“车语智造”功能。

如果参考欧拉好猫目前3000-4000辆左右的月销，欧拉5尺寸更大，同时进入更主流的SUV市场，如果最终有一个合理的价格，成为欧拉新的销量担当应该问题不大。

此外，欧拉5未来也将依托长城汽车的全球布局，进入到海外市场。目前欧拉好猫在长城的海外销量中有着举足轻重的地位，而欧拉5的到来，可以帮助长城进一步完成多元动力形式的产品布局。

HTML版本： [欧拉5携手侯明昊“共赴热爱”，长城汽车再战纯电](#)