

淡季不淡，7月多家车企 新能源销量创新高

闻言培

7月份是传统意义上的车市淡季，不过面对国内新能源市场的蒸蒸日上，今年的淡季依旧活力四射。根据乘联会数据，7月份新能源乘用车销量高达75万辆，同比增长34%，多家车企均创造了年内销量的新高。

毫无疑问，比亚迪再次登顶7月新能源销量冠军的宝座。数据显示，比亚迪7月累计实现销售26.11万辆，刷新历史新高，同比增长61%，环比增长3.74%，较去年同期更是保持了61%的增幅。细化到各类型，比亚迪EV乘用车及DM混动乘用车分别销售13.47万辆和12.63万辆，占集团新能源乘用车总量的51.62%和48.38%。比亚迪之所以有如此劲爆的销量表现，主要得益于其几乎每款车型都是同级别爆款，比亚迪王朝的秦家族、宋家族、元家族、唐家族。海洋网的海豚、海鸥、驱逐舰、护卫舰等，几乎占据了各个细分市场的销量前三甲。除此之外，比亚迪还在高端市场持续发力。腾势品牌持续进化，D9暂稳MPV市场，N7和N8也将成为新的增长点。另外，8月9日比亚迪还迎来了第500万辆新能源汽车下线的里程碑。

根据理想汽车公布的数据，理想汽车7月共计销售3.41万辆，比6月高出1500辆，同比增长227.5%，理想汽车已连续两个月交付量突破三万辆，这一成绩在新势力品牌中遥遥领先。曾经的理想汽车是在“蔚小理”这些初代新势力中最不被看好的那个，主要使用了技术落后的增程式动力系统。但是，去年理想L系列车型的推出，一下子让理想汽车



脱颖而出，L7、L8、L9销量一路高歌猛进，月销从1月份的1.51万辆迅速攀升到如今的3.41万辆。

蔚来7月交付新车2.04万辆，首次突破2万辆大关。其中，全新ES6月度交付量破万辆，成为带动销量主力。号称坚决不打价格战的蔚来汽车也无法在内卷的竞争中独善其身。6月底品牌宣布全系车型降价3万元不等，降价对于销量的刺激立竿见影。一蹶不振的小鹏汽车在7月也重新回归月销破万辆的水平，该品牌共交付新车1.1万辆，为今年首次月销破万。在大众汽车宣布于小鹏汽车组队造车之后，小鹏汽车不仅股票大涨，销量也随之水涨船高。

作为传统汽车巨头的上汽集团7月份销售新能源汽车9.1万辆，延续1月份以来每月环比上涨良好态势，创年内新高，公司新能源车销量稳居中国车企第二。

在合资领域，上汽大众和上汽通用这两大头部品牌“双双破万”。数据显示，7月上汽大众新能源车销量首次破万，达到了1.3万辆。今年也是上汽大众ID.家族推出两周年，目前已经收获超13万车主青睐，引领合资电动车市场。7月初，上汽大众ID.3发布重磅优惠政策，产品实力叠加超高性价比，迅速引爆终端市场，单月订单过万台，单日订单达950台。除了价格优势之外，上汽大众ID.3提供了高密度三元锂电池、450km的纯电续航里程、125kW的最大输出功率、310Nm峰值扭矩、3秒的0-50km/h加速，性能堪比涡轮增压的小钢炮。再加上L2级别智能驾驶辅助、AR-HUD智能导航等科技配置，无论是长途还是短途，用户都能轻松驾驭。

上汽大众ID.家族的热销离不开品牌对产品特性及精准定位。不同于其它车企“油改电”的惯用模式，ID.家族全系基于专业的

电动车平台MEB模块化架构打造，可基于此打造不同级别、不同尺寸、不同类型的电动车型。因此，ID.家族有着有别于大众品牌传统燃油车型的驾驶感受和使用体验，这是支撑上汽大众ID.家族销量走向最基层、最根本的力量。

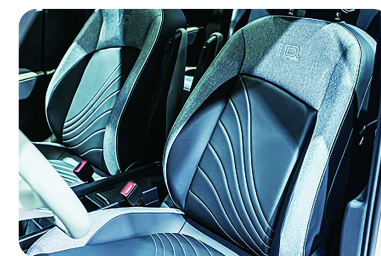
另一家合资巨头也传来喜讯。数据显示，上汽通用7月份新能源汽车交付量达到1.0017万辆，首次突破万辆大关，同比增长138%，环比6月份增长33.5%。特别是别克品牌的表现最为抢眼，7月份纯电车型的交付量达到8692辆，占上汽通用7月交付量的87%的份额。其中，来自奥特能平台的中大型SUV别克E5交付量3722辆，中大型轿跑SUV别克E4交付量1762辆，市场表现稳步提升。值得注意的是，8月起，别克E5艾维亚四驱版正式开启交付，这也将为消费者提供更丰富多元的选择。

凯迪拉克方面，当家车型LYRIQ锐歌7月份官降6万元并升级用户权益，在加量又减价的情况下，LYRIQ锐歌的产品优势进一步加强。未来，品牌还将迎来第二款纯电车型OPTIQ，“组合拳”出击的凯迪拉克有望再冲新高。如今，在上海金桥和武汉两座奥特能超级工厂均已投产，第三座奥特能超级工厂东岳工厂也于7月5日启动建设，这将为上汽通用的电气化转型添砖加瓦。

随着传统车企加速向电动化转型，不仅会进一步卷起市场的良性竞争，也会当前的格局构成挑战。传统车企在研发、制造和体系能力上往往拥有深厚积淀，一旦全情投入电动化转型布局，将给新势力带来一定冲击。

ID.3 7月订单过万 合资纯电销冠彰显品质真实力

7月初，上汽大众ID.3推出限时惊喜价，12.59万元起，以超高性价比助力更多消费者轻松购车到家。这一举措如同“利剑出鞘”，在终端引发热烈响应。截至7月底，ID.3单月订单已超1万。ID.3的持续热销来自于其全面领先同级的产品力，也印证了上汽大众ID.纯电家族作为合资纯电销冠的强大市场号召力。



高价值“电动小钢炮”同级配置顶流

在同价格区间内，ID.3以高价值配置打动装备党，为用户带来高密度三元锂电池、前麦弗逊式+后五连杆式独立悬挂、德系底盘调教、后置后驱等，一系列科技装备如高级自适应巡航系统、碰撞警告系统（带自动刹车）、车道保持系统、变道辅助系统、泊车管

家、AR HUD智能导航等，也武装到牙齿。

得益于优异的驾驶操控性能，ID.3被誉为“电动小钢炮”。其最大输出功率可达125kW，峰值扭矩310Nm。3秒即可完成0-50km/h加速，起步说走就走。同时车辆好开易上手，转弯半径仅5m，双向单车道都可以一把掉头。再加上L2级别的智能驾驶辅助、AR-HUD智能导航等加持，无论是长途还是短途，用户都能轻松驾驭。

轴距傲视同级 大尺度空间实用满分

ID.3的轴距达2765mm，四轮四角的车身设计赋予其“高得房率”的大尺度空间，乘坐空间在同级车型中竞争优势明显。全视野景观天窗的应用不仅遮阳隔热，也为座舱增加通透感与舒适性。同时，车内设计了丰富的人性化储物空间，在日常用车中也更显实用性。

设计不撞款 更有劳斯莱斯“同款白包”

出众颜值为ID.3赢得众多年轻群体喜爱，其独特的设计也避

免了目前纯电产品“撞脸”的尴尬。丰富的个性配色尤其击中女性用户的心。皎月金星皮肤包采用瓷白与古铜色大胆撞色，白色方向盘还是劳斯莱斯“同款”，打造独立风格不撞款。

德系品质 远超国标更安心

作为上汽大众ID.纯电系列的一员，ID.3主打一个品质出众。其来自投资170亿元建造的上汽大众新能源汽车工厂，整车道路耐久试验超过百万公里，质量过硬。338项品牌标准电池安全验证，远超国标两百多项，充分保障电池安全；450KM续

航扎实，在同级产品中优势明显，大大提升用户对电动出行的信心。

好开还好看，好用更耐用。领先的产品实力还有超优惠的价格助力，上汽大众ID.3终端收获热销，已成为越来越多用户纯电用车的首选。

(明月)

